

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

**ПРИЧОРНОМОРСЬКІ
ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ**

Науковий журнал

Випуск 25



**Одеса
2018**

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

Іртищева 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

Миронова 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.

Науковий журнал індексується у наукометричній базі **Index Copernicus**.

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій (протокол № 1 от 29.01.2018 року).**

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

ISSN (Print): 2524-0897

ISSN (Online): 2524-0900

© ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій», 2018

ЗМІСТ

**РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**

Журавльова Ю.О. ФІНАНСОВА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ВИРОБНИЦТВО ТА НАДАННЯ СУСПІЛЬНИХ БЛАГ.....	6
Ядранський Д.М., Чумак О.В. ПІДХОДИ ДО ВИМІРНИКІВ ПРАЦІ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	12

**РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

Дейнека Т.А. ГЛОБАЛЬНИЙ СТАТУС УКРАЇНИ: ВИЗНАЧЕННЯ ТА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ.....	17
Колінець Л.Б. РОЛЬ МВФ В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ.....	21

**РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

Бурковська А.В., Лункіна Т.І., Бурковська А.І. ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ КРІЗЬ ПРИЗМУ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВ.....	26
Васюренко Л.В. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ	31
Гончаренко Н.Г. АНАЛІЗ РИНКУ ПРАЦІ ТА ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ.....	35
Заїка С.О., Романова Р.Р., Курган В.О. ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	39
Кінаш І.П., Савчук Л.М. ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ.....	43
Кулаковська Т.А., Духова О.М. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТА ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВ: МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ.....	47
Сало І.А. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ ПЕРЕРОБЛЕНОЇ ПЛОДОВОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	53

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Андрусів У.Я., Атаманюк І.І. КОНТРОЛІНГ ЯК ЕФЕКТИВНА ТЕХНОЛОГІЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ.....	58
Белова Т.Г., Черкасова В.В. СПІВРОБІТНИЦТВО З ЛІДЕРАМИ ДУМОК В ІНТЕРНЕТІ ЯК СУЧАСНИЙ ЕФЕКТИВНИЙ СПОСІБ ПРОСУВАННЯ БРЕНДУ.....	62
Гончар М.Ф. МЕТОД ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ СИСТЕМ СТРЕС-МЕНЕДЖМЕНТУ НА РЕЗУЛЬТУЮЧІ ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	66
Дерменжі Д.Ф. ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ТА ОСНОВНИХ МЕТОДІВ ЇХ ОЦІНКИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	71
Зачосова Н.В. ПРОБЛЕМАТИКА ЗАПОБІГАННЯ КОНФЛІКТАМ І ДОТРИМАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ЕТИКИ ЗАСОБАМИ HR-МЕНЕДЖМЕНТУ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАДІЙНОСТІ ПЕРСОНАЛУ	75
Кривов'язюк І.В. ЛОГІСТИКА ЯК ІМПЕРАТИВ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АВІАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	79
Мартинюк О.А. КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ДИНАМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	85

Матковський П.Є. МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МОДЕРНІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	90
Насад Н.В. СИСТЕМА ВІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ ЗА КОМПЕТЕНЦІЯМИ.....	94
Куліш Г.П., Родніченко І.В. ВПЛИВ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ НА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	98
Сас Л.С. СУБ'ЄКТИ ТА ОБ'ЄКТИ ПРОЦЕСУ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	104
Скупейко В.В. БАЗОВІ ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	108
Гудзь О.Є., Старинець О.Г. ОЦІНКА ТА ПРОГНОЗУВАННЯ МОЖЛИВОСТІ БАНКРУТСТВА ПАТ «УКРТЕЛЕКОМ».....	114
Стецюк П.А., Халімон Т.М. ІННОВАЦІЙНИЙ СКЛАДНИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ	118
Телішевська О.Б., Жежуха В.Й., Овчарук В.В. АНАЛІЗУВАННЯ, АДМІНІСТРУВАННЯ ТА РЕІНЖИНІРИНГ ВЗАЄМОЗАЛЕЖНОСТІ ВИТРАТ НА ЛОГІСТИЧНО-ПОСТАЧАЛЬНИЦЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ.....	123
Шеленко Д.І. РОЛЬ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСАХ НА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ.....	128
Шинкар С.М. СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ.....	133
РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Зеленко О.О. ДОВГОСТРОКОВІ ОРІЄНТИРИ ОНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У СХІДНИХ ОБЛАСТЯХ УКРАЇНИ.....	138
Станьковська І.М. СУЧАСНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТЕРИТОРІЙ.....	144
РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Чичкалюк Т.О., Волчецький Р.В. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ.....	149
РОЗДІЛ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Василик А.В., Турчина Я.Л. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОФЕСІЙНОГО ЗДОРОВ'Я ПЕРСОНАЛУ.....	153
Горемикіна Ю.В., Калашнікова Т.М. СПЕЦИФІКА СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ	158
РОЗДІЛ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Мироненко М.Ю. НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВ.....	164
Поліщук Н.В. ВИЗНАЧЕННЯ ПОТРЕБИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В ІПОТЕЧНОМУ КРЕДИТУВАННІ	170
Рейнська В.Б. ЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЦЕС.....	174

Серікова А.А. СУТНІСТЬ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	177
Chibisova V.Yu. SYSTEMIC LIQUIDITY RISK: FEATURES OF IDENTIFICATION AND THE NEED TO IMPROVE REGULATION.....	180
РОЗДІЛ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Антонюк О.Р. СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ЯКІСТЬ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ» У ДОСЛІДЖЕННЯХ УЧЕНИХ.....	187
Миронова Ю.Ю., Біласенко А.О., Норка Я.О. ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА РОЗПОДІЛУ ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ У РОСЛИННИЦТВІ.....	192
РОЗДІЛ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Цеслів О.В. УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТНИМИ РИЗИКАМИ ЗА СІТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ.....	197
Тульчинський Р.В. СТРАТЕГІЧНІ ЗАХОДИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ НОВОГО РЕГІОНАЛІЗМУ.....	202
РОЗДІЛ 11. СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	
Мамонтова Н.А. ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	206
Трохимець О.І., Рябченко К.М. РЕГУЛЮВАННЯ ПРОДОВОЛЬЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УКРАЇНИ.....	210
Якубек П. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СФЕРИ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ.....	218
Гандюкова А.В. ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ПРОЕКТНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	222
Худолей В.Ю., Наторіна А.О. ДІАГНОСТИКА ВПЛИВУ КОНКУРЕНТНОГО ФОНУ НА ВЕДЕННЯ ОНЛАЙН-БІЗНЕСУ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ.....	231
Баранова В.В. ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ АДАПТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО РИНКУ ДО ЗМІН ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	237
Джинджоян В.В. ВИКОНАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ФУНКЦІЙ ТУРИСТИЧНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	241
Никончук В.М. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ СИСТЕМНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ.....	245
Гура С.М. АВІАЦІЙНИЙ ТРАНСПОРТ ЯК ОБ'ЄКТ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ В ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ КООРДИНАТАХ ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА.....	250
Новий вид наукових послуг.....	258

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ФІНАНСОВА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ВИРОБНИЦТВО ТА НАДАННЯ СУСПІЛЬНИХ БЛАГ

FINANCIAL DECENTRALIZATION AND ITS INFLUENCE ON PRODUCTION AND PROVISION OF PUBLIC GOODS

У статті досліджено вплив фінансової децентралізації на виробництво та надання суспільних благ, зокрема локальних. Проаналізовано основні повноваження органів місцевого самоврядування з надання суспільних благ, а також їх спроможність спрямовувати фінансові ресурси на виробництво суспільних благ на відповідній території: освіту; охорону здоров'я; культуру та мистецтво; фізичну культуру та спорт; екологію. Зроблено висновок, що розмежування повноважень у системі органів місцевого самоврядування різних рівнів сприятиме поліпшенню виробництва та надання населенню суспільних благ та послуг.

Ключові слова: децентралізація, фінансова децентралізація, суспільні блага, органи місцевого самоврядування.

В статье исследовано влияние финансовой децентрализации на производство и предоставление общественных благ, в частности локальных. Проанализированы основные полномочия органов местного самоуправления по предоставлению общественных благ, а также их способность направлять финансовые ресурсы на производство общественных благ на соответствующей территории: образование;

здравоохранение; культуру и искусство; физическую культуру и спорт; экологию. Сделан вывод, что разграничение полномочий в системе органов местного самоуправления разных уровней будет способствовать улучшению производства и предоставления населению общественных благ и услуг.

Ключевые слова: децентрализация, финансовая децентрализация, общественные блага, органы местного самоуправления.

The article studies the influence of financial decentralization on the production and provision of public goods, in particular, local ones. The main powers of local governments for the provision of public goods production and their ability to direct financial resources for the production of public goods in the relevant territory are analyzed: education; health; culture and art; physical culture and sport; ecology. It is concluded that the delineation of powers in the system of local self-government bodies at different levels will help improve the production and provision of public goods and services to the public.

Key words: decentralization, financial decentralization, public goods, local self-government bodies.

УДК 33.330

Журавльова Ю.О.

к.н. з держ. упр., докторант

Одеський національний економічний
університет

Постановка проблеми. На сучасному етапі суттєво зростає інтерес до дослідження суспільних благ, адже вони є фактором зростання добробуту країни та найважливішим показником якісного стану продуктивних сил. Проведення реформи децентралізації поставило на порядок денний питання щодо наукового дослідження впливу фінансової децентралізації на виробництво та надання суспільних благ, зокрема локальних.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження питань, пов'язаних із фінансовою децентралізацією, зробили С. Tiebout [1], Oates, W. [2], J. Buchanan [3], P. Samuelson [4] та ін. Узагальнення теоретичних засад функціонування місцевих фінансів та фінансової децентралізації досліджує І.С. Волохова [5]; сутність фінансової децентралізації вивчають О.М. Соколова, А.В. Ковальчук [6], В.В. Мамонова, О.О. Василега [7]; вплив процесів фінансової децентралізації на систему місцевих фінансів України досліджує І.В. Мізіна [8]. Розвитку бюджетної децентралізації в Україні присвя-

чена наукова доповідь за редакцією І.О. Луїної [9]; особливості здійснення децентралізації в сучасних умовах розглядає Н.Ю. Мельничук [10], сутність фінансово-бюджетної децентралізації знаходиться у полі зору С. Михайленко, В. Зубріної [11] та ін.

Постановка завдання. Мета статті – проаналізувати, як суттєві зміни в організації та фінансуванні органів місцевого самоврядування, які пов'язані з передачею повноважень та відповідальності від центра на місця, впливають на виробництво та надання суспільних благ, зокрема локальних, на відповідній території.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020» визначено першочергові пріоритети становлення та розвитку України, зокрема вектор відповідальності, у рамках якого передбачено проведення децентралізації та реформи державного управління [12]. Децентралізація управління передбачає передачу права, функцій та відповідальності з верхніх рівнів управління на нижчі [13, с. 68].

Таблиця 1

Основні повноваження органів місцевого самоврядування щодо надання суспільних благ

Базовий рівень (адміністративно-територіальні одиниці – громади)	Структурні підрозділи територіальних органів центральних органів виконавчої влади на базовому рівні	Районний рівень (адміністративно-територіальні одиниці – райони)	Обласний (регіональний) рівень (адміністративно-територіальні одиниці – АРК, області, м. Київ і Севастополь)
розвиток місцевої інфраструктури, зокрема доріг, мереж водо-, тепло-, газо-, електропостачання і водовідведення, інформаційних мереж, об'єктів соціального та культурного призначення; благоустрій території; надання житлово-комунальних послуг (централізоване водо-, теплопостачання і водовідведення, вивезення та утилізація відходів, утримання будинків і споруд, прибудинкових територій комунальної власності); утримання вулиць і доріг у населених пунктах; громадська безпека; гасіння пожеж; управління закладами середньої, дошкільної та позашкільної освіти; надання послуг швидкої медичної допомоги, первинної охорони здоров'я, з профілактики хвороб; розвиток культури та фізичної культури (утримання та організація роботи будинків культури, клубів, бібліотек, стадіонів, спортивних майданчиків)	санітарно-епідеміологічний захист	виховання та навчання дітей у школах-інтернатах загального профілю; надання медичних послуг вторинного рівня	охорона навколишнього природного середовища; розвиток обласної інфраструктури, насамперед обласних автомобільних доріг, мережі міжрайонних та міжобласних маршрутів транспорту загального користування; професійно-технічна освіта; надання високоспеціалізованої медичної допомоги; розвиток культури, спорту, туризму.

Джерело: складено за [14]

В Україні протягом 2014–2016 рр. закладено основи нормативно-правової бази щодо реформи децентралізації влади. У зв'язку із цим на першому етапі зазначеної реформи розпочалося розмежування повноважень між органами державної влади та органами місцевого самоврядування, зокрема посилення фінансової спроможності останніх, що сприятиме поліпшенню виробництва та надання населенню суспільних благ та послуг на відповідній території.

Аналіз табл. 2 свідчить, що до основних повноважень органів місцевого самоврядування:

– базового рівня належать: розвиток місцевої інфраструктури; надання житлово-комунальних послуг; управління закладами середньої, дошкільної та позашкільної освіти; надання послуг швидкої медичної допомоги, первинної охорони здоров'я, з профілактики хвороб; розвиток культури та фізичної культури;

– районного рівня – виховання та навчання дітей у школах-інтернатах загального профілю; надання медичних послуг вторинного рівня;

– обласного (регіонального) рівня – охорона навколишнього природного середовища; розвиток обласної інфраструктури; професійно-технічна

освіта; надання високоспеціалізованої медичної допомоги; розвиток культури, спорту, туризму.

Аналіз табл. 2 свідчить про спроможність органів місцевого самоврядування різних рівнів спрямовувати фінансові ресурси на виробництво та надання суспільних благ на відповідній території: освіту; охорону здоров'я; культуру та мистецтво; фізичну культуру та спорт; екологію.

Аналіз таблиці показує, що протягом 2011–2016 рр. зменшують видатки на галузь «Освіта» в бюджетах державного (на 4,7%), обласного (на 1,3%), міст районного підпорядкування (на 0,5%), селищних (на 0,4%), сільських (на 0,7%). Збільшуються видатки у бюджетах міст республіканського (АРК), обласного підпорядкування (на 3,8%), районних (на 1,5%). Із 2016 р. галузь «Освіта» фінансується, у тому числі, з бюджету об'єднаних територіальних громад (далі – ОТГ).

Протягом 2011–2016 рр. змінюються видатки за видами бюджетів за секторами освіти. Так, спостерігається тенденція до щорічного збільшення видатків на дошкільну освіту у бюджетах: республіканських, обласних, міських (міст Києва та Севастополя) (на 2,4%); районних (на 7,6%); ОТГ (із 2016 р. – 2,8%). Зменшення видатків відбувається у бюджетах: міст

Видатки, що здійснюються з бюджетів різних рівнів, на надання суспільних благ

Видатки, що здійснюються з бюджетів міст республіканського АРК та обласного значення, районних бюджетів, бюджетів об'єднаних територіальних громад (ст.89)	Видатки, що здійснюються з бюджету АРК та обласних бюджетів (ст. 90)
<p>1). Освіта:</p> <p>а) дошкільна освіта;</p> <p>б) загальна середня освіта;</p> <p>в) навчальні заклади для громадян, які потребують соціальної допомоги та реабілітації: загальноосвітні школи-інтернати, загальноосвітні навчальні заклади для дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, дитячі будинки, навчально-реабілітаційні, дитячі будинки сімейного типу, прийомні сім'ї та сім'ї патронатних вихователів;</p> <p>г) вища освіта (на оплату послуг із підготовки фахівців, наукових та науково-педагогічних кадрів у вищих навчальних закладах I–IV рівнів акредитації державної та комунальної власності відповідно до програм соціально-економічного розвитку регіонів);</p> <p>д) позашкільна освіта;</p> <p>е) професійно-технічна освіта з бюджетів міст обласного значення – обласних центрів (на оплату послуг із підготовки кваліфікованих робітників на умовах регіонального замовлення у професійно-технічних та інших навчальних закладах державної та/або комунальної власності, які розташовані на території зазначених міст).</p> <p>2) Охорона здоров'я:</p> <p>а) первинна медико-санітарна, амбулаторно-поліклінічна та стаціонарна допомога;</p> <p>б) програми медико-санітарної освіти (міські та районні центри здоров'я і заходи із санітарної освіти);</p> <p>в) інші державні програми медичної та санітарної допомоги (територіальні медичні об'єднання, центри медичної статистики, автопідприємства санітарного транспорту, інші програми і заходи).</p> <p>3) Державні культурно-освітні та театральні програми (сільські, селищні та міські палаци і будинки культури, клуби, центри дозвілля, інші клубні заклади та бібліотеки; театри, районні (міські) бібліотеки або централізовані бібліотеки районної (міської) централізованої бібліотечної системи, музеї, виставки, палаци і будинки культури, школи естетичного виховання дітей, включаючи заклади та установи комунальної власності, яким надано статус академічних, національних, зоопарки комунальної власності).</p> <p>4) Фізична культура і спорт: утримання та навчально-тренувальна робота дитячо-юнацьких спортивних шкіл усіх типів, заходи з фізичної культури і спорту та фінансова підтримка місцевих осередків всеукраїнських громадських організацій фізкультурно-спортивної спрямованості і спортивних споруд місцевого значення.</p>	<p>1) Державне управління.</p> <p>2) Освіта:</p> <p>а) загальна середня освіта для громадян, які потребують соціальної допомоги та реабілітації: спеціальні загальноосвітні навчальні заклади для дітей, які потребують корекції фізичного та (або) розумового розвитку, загальноосвітні санаторні школи-інтернати; загальноосвітні школи-інтернати, загальноосвітні навчальні заклади для дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, дитячі будинки, навчально-реабілітаційні центри;</p> <p>а-1) загальна середня освіта: спеціалізовані школи (школи-інтернати) державної власності, а також загальноосвітні навчальні заклади: спеціалізовані школи-інтернати, ліцеї-інтернати, гімназії-інтернати, колегіуми-інтернати;</p> <p>б) професійно-технічна освіта (на оплату послуг із підготовки кваліфікованих робітників на умовах регіонального замовлення у професійно-технічних та інших навчальних закладах державної та/або комунальної власності);</p> <p>в) вища освіта (на оплату послуг із підготовки фахівців, наукових та науково-педагогічних кадрів на умовах державного та/або регіонального замовлення у вищих навчальних закладах державної та/або комунальної власності);</p> <p>г) післядипломна освіта (на оплату послуг із підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів на умовах регіонального замовлення);</p> <p>г) позашкільна освіта.</p> <p>3) Охорона здоров'я:</p> <p>а) консультативна амбулаторно-поліклінічна та стаціонарна допомога, центри екстреної медичної допомоги та медицини катастроф, станції екстреної (швидкої) медичної допомоги;</p> <p>б) спеціалізована амбулаторно-поліклінічна та стаціонарна допомога (спеціалізовані лікарні, поліклініки, включаючи стоматологічні, центри, диспансери, госпіталі для ветеранів війни, будинки дитини, станції переливання крові);</p> <p>в) санаторно-курортна допомога (санаторії для хворих на туберкульоз, санаторії для дітей та підлітків, санаторії медичної реабілітації);</p> <p>г) інші державні програми медичної та санітарної допомоги (медико-соціальні експертні комісії, бюро судмедекспертизи, центри медичної статистики, територіальні медичні об'єднання, автопідприємства санітарного транспорту, бази спецмедпостачання, центри здоров'я і заходи санітарної освіти, регіональні заходи з реалізації державних програм, інші програми і заходи).</p> <p>4) Культура і мистецтво:</p> <p>а) державні культурно-освітні програми;</p> <p>б) державні театральні-видовищні програми (філармонії, художні, музичні колективи і ансамблі, театри, концертні і циркові організації, палаци, будинки культури, інші заклади національного, державного, республіканського АРК і обласного значення, інші заклади та заходи в галузі мистецтва, включаючи заклади та установи комунальної власності, яким надано статус національних).</p> <p>5) Фізична культура і спорт.</p> <p>б) Програми природоохоронних заходів місцевого значення, заходи з проведення лабораторно-діагностичних, лікувально-профілактичних робіт, утримання ветеринарних лікарень та ветеринарних лабораторій.</p>

Джерело: складено за [15]

республіканського (АРК), обласного підпорядкування (на 1,3%); міст районного підпорядкування (на 3,5%); селищних (на 3,4%); сільських (на 1,7%).

Загальна середня освіта. Протягом зазначеного періоду зменшуються видатки з бюджетів: державного (на 0,4%); міст республіканського(АРК),

Таблиця 3

Розподіл видатків зведеного бюджету України за видами бюджетів у галузі освіти, %

Видатки	Роки	Вид бюджету								
		Зведений бюджет	у тому числі							
			державний	республіканський, обласні, міські (міст Києва та Севастополя)	міст республіканського (АРК), обласного підпорядкування	районні	міст районного підпорядкування	селищні	сільські	ОТГ
Освіта	2011	100	31,6	17,0	22,5	23,5	1,4	1,3	2,8	-
	2012	100	29,8	16,9	23,5	24,2	1,4	1,4	2,9	-
	2013	100	29,3	16,4	24,1	24,3	1,5	1,4	3,0	-
	2014	100	28,6	16,9	23,4	24,9	1,6	1,4	3,2	-
	2015	100	26,4	18,4	23,6	26,5	1,3	1,1	2,7	-
	2016	100	26,9	15,7	26,3	25,0	0,9	0,9	2,1	2,2
з них:										
Дошкільна освіта	2011	100	0,6	9,7	50,7	3,4	9,3	8,7	17,5	-
	2012	100	0,5	9,7	50,7	3,5	9,3	8,7	17,5	-
	2013	100	0,5	9,3	50,8	3,8	9,3	8,6	17,8	-
	2014	100	0,4	10,5	49,4	3,0	9,7	8,5	18,4	-
	2015	100	0,5	11,3	49,8	8,3	7,7	6,7	15,8	-
	2016	100	0,5	12,1	49,4	11,0	5,8	5,3	13,1	2,8
Загальна середня освіта	2011	100	0,7	15,9	31,5	50,7	0,2	0,2	0,8	-
	2012	100	0,5	15,5	32,0	51,0	0,1	0,2	0,7	-
	2013	100	0,5	14,7	32,8	51,0	0,1	0,2	0,8	-
	2014	100	0,5	15,7	31,1	51,6	0,2	0,2	0,8	-
	2015	100	0,4	16,9	29,8	52,4	0,1	0,1	0,3	-
	2016	100	0,3	17,5	30,0	48,0	0,05	0,1	0,2	3,9
Професійно-технічна освіта	2011	100	19,6	80,4	-	-	-	-	-	-
	2012	100	20,4	79,6	-	-	-	-	-	-
	2013	100	22,3	77,7	-	-	-	-	-	-
	2014	100	22,4	77,6	-	-	-	-	-	-
	2015	100	2,0	98,0	-	-	-	-	-	-
	2016	100	2,1	41,5	56,4	-	-	-	-	-
Вища освіта	2011	100	90,9	9,0	-	-	-	-	-	-
	2012	100	90,1	9,8	-	-	-	-	-	-
	2013	100	90,1	9,8	0,1	-	-	-	-	-
	2014	100	90,1	9,9	0,1	-	-	-	-	-
	2015	100	90,2	9,7	0,1	-	-	-	-	-
	2016	100	90,5	9,5	0,1	-	-	-	-	-

Джерело: складено за [16–18]

обласного підпорядкування (на 1,5%); районних (на 2,7%); міст районного підпорядкування (на 0,15%); селищних (на 0,1%) та сільських (на 0,6%). Збільшуються видатки у бюджетах: республіканського, обласних, міських (міст Києва та Севастополя) (на 1,6%) та ОТГ (із 2016 р. – 3,9%).

Протягом 2011–2016 рр. відбуваються суттєві зміни у фінансуванні професійно-технічної освіти, зменшуються видатки з бюджетів: державного (на 17,5%) та республіканського, обласних, міських (міст Києва та Севастополя) (на 38,9%). Із 2016 р. видатки на професійно-технічну освіту передба-

чені у бюджетах міст республіканського (АРК), обласного підпорядкування (56,4%). Це стало наслідком реформи децентралізації фінансування закладів професійно-технічної освіти, яка була започаткована в 2016 р.

Із прийняттям Закону України «Про державний бюджет на 2016 рік» змінено джерела фінансування закладів професійно-технічної освіти, а саме: фінансування закладів професійно-технічної освіти, розташованих у містах обласного значення здійснюється з бюджетів міст обласного значення, а інших – з обласних бюджетів та м. Києва [19].

Водночас із державного бюджету передбачена субвенція на здобуття загальної середньої освіти в рамках професійно-технічної освіти. Крім того, передбачене державне замовлення на підготовку робітничих кадрів, що пов'язано з гостродефіцитними професіями національного значення [20].

Разом із тим з 1 січня 2018 р. до завершення процедури передачі з державної в комунальну власність підпорядкованих Міністерству освіти і науки України державних закладів професійної (професійно-технічної освіти) тимчасово передані повноваження обласним і Київській міській держадміністраціям, зокрема розроблення та виконання регіональних програм підготовки кваліфікованих робітників та молодших спеціалістів; оперативне управління майном закладів освіти; здійснення матеріально-технічного і фінансового забезпечення закладів освіти, аналізу та контролю над про-

вадженням їх фінансово-господарської діяльності; складення середньострокового прогнозу потреби у кваліфікованих робітниках та молодших спеціалістах на регіональному ринку праці; проведення моніторингових досліджень потреб регіонального ринку праці, формування, розміщення регіонального замовлення та здійснення контролю над виконанням показників регіонального та державного замовлення на підготовку кваліфікованих робітників та молодших спеціалістів тощо [21].

Повноваження щодо призначення на посаду директорів закладів освіти, фінансування яких здійснюється з обласних бюджетів, бюджету м. Києва, передано обласним і Київській міській держадміністраціям, а фінансування яких здійснюється з бюджетів міст обласного значення – міським радам міст обласного значення – обласних центрів [21].

Таблиця 4

Розподіл видатків зведеного бюджету України за видами бюджетів із надання суспільних благ, %

Видатки	Роки	Вид бюджету								
		Зведений бюджет	у тому числі							
			державний	республіканський, обласні, міські (міст Києва та Севастополя)	міст республіканського (АРК), обласного підпорядкування	районні	міст районного підпорядкування	селищні	сільські	ОТГ
Охорона навколишнього середовища	2011	100	77,3	8,4	7,6	1,0	1,8	1,4	2,5	-
	2012	100	78,1	9,1	6,4	0,8	2,3	1,2	2,1	-
	2013	100	82,1	6,1	6,1	0,5	1,9	1,5	1,8	-
	2014	100	74,6	6,9	10,0	0,7	3,0	1,7	3,2	-
	2015	100	73,3	10,7	9,2	0,7	2,1	1,2	2,8	-
	2016	100	76,3	9,4	8,6	0,8	1,3	1,1	2,1	0,4
Житлово-комунальне господарство	2011	100	5,0	21,1	58,9	1,0	4,2	4,2	5,5	-
	2012	100	3,4	40,7	47,6	1,5	2,1	2,1	2,5	-
	2013	100	1,3	27,8	54,0	1,4	5,1	4,3	6,1	-
	2014	100	0,6	41,4	48,9	1,6	2,7	2,0	2,8	-
	2015	100	0,1	24,9	54,1	1,3	6,8	4,6	8,2	-
	2016	100	0,1	15,9	54,8	0,2	7,0	7,5	11,4	3,0
Охорона здоров'я	2011	100	20,9	31,8	25,5	21,4	0,03	0,1	0,2	-
	2012	100	19,4	36,1	23,2	21,0	-	0,1	0,1	-
	2013	100	20,9	38,6	21,4	19,1	-	0,1	0,03	-
	2014	100	18,5	41,2	20,6	19,7	-	0,01	0,01	-
	2015	100	16,1	41,0	22,2	20,7	-	0,01	0,01	-
	2016	100	16,5	39,6	22,6	20,8	-	0,01	0,01	0,4
Духовний та фізичний розвиток	2011	100	35,6	23,2	16,4	14,4	0,7	1,4	8,3	-
	2012	100	40,2	21,1	15,5	13,2	0,7	1,3	8,0	-
	2013	100	37,4	22,4	15,9	13,7	0,7	1,3	8,4	-
	2014	100	35,2	26,9	15,0	13,0	0,7	1,2	8,1	-
	2015	100	40,8	19,2	16,3	14,7	0,6	1,1	7,4	-
	2016	100	29,3	23,2	19,9	16,3	0,8	1,1	7,5	1,8

Джерело: складено автором за [16–18]

Вища освіта. Протягом 2011–2016 рр. вища освіта фінансувалася переважно за рахунок державного бюджету (на рівні 90,5% у 2016 р.) та обласних бюджетів (заклади комунальної форми власності). Водночас слід зазначити, що, відповідно до Закону «Про Державний бюджет України на 2018 рік», видатки на оплату послуг із підготовки фахівців у 142 вищих навчальних закладах I–II рівнів акредитації державної власності, що мають статус окремих юридичних осіб, з 1 січня 2018 р. здійснюються з обласних бюджетів та бюджету міста Києва. Оплата послуг із підготовки фахівців у 283 вищих навчальних закладах I–II рівнів акредитації, які входять структурними підрозділами до вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації державної власності, фінансується за рахунок та в межах коштів, передбачених у кошторисах вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації державної власності [22].

Аналіз табл. 4 показує, що протягом 2011–2016 рр. видатки на охорону навколишнього середовища зменшуються з бюджетів: державного (на 1,0%); районного (на 0,2%); міст районного підпорядкування (на 0,5%); селищних (на 0,3%); сільських (на 0,4%). Збільшуються видатки у бюджетах: республіканському, обласних, міських (міст Києва та Севастополя) (на 1,0%) та міст республіканського (АРК), обласного підпорядкування (на 1,0%).

За вказаний період видатки на житлово-комунальне господарство зменшуються у бюджетах: державному (на 4,9%); республіканському, обласних, міських (міст Києва та Севастополя) (на 5,2%); міст республіканського (АРК), обласного підпорядкування (на 4,1%); районних (на 0,8%). Збільшуються – у бюджетах: міст районного підпорядкування (на 2,8%); селищних (на 3,3%); сільських (5,9%).

У сфері охорони здоров'я спостерігається зменшення видатків у бюджетах: державному (на 4,4%); міст республіканського (АРК), обласного підпорядкування (на 2,9%); районних (на 0,6%); селищних (на 0,09%); сільських (на 0,19%). Збільшуються – у республіканському, обласних, міських (міст Києва та Севастополя) бюджеті (на 7,8%).

Протягом 2011–2016 рр. у сфері духовного та фізичного розвитку зменшуються видатки у бюджетах: державному (на 6,3%); селищних (на 0,3%); сільських (на 0,8%). Збільшуються – у бюджетах: міст республіканського (АРК), обласного підпорядкування (на 3,5%); районних (на 1,9%); міст районного підпорядкування (на 0,1%).

У рамках реформи децентралізації з 2016 р. в бюджетах ОТГ передбачено видатки на: охорону навколишнього середовища (0,4%); житлово-комунальне господарство (3,0%); охорону здоров'я (0,4%); духовний та фізичний розвиток (1,8%).

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, протягом останніх років відбува-

ються суттєві зміни в організації та фінансуванні органів місцевого самоврядування, пов'язані з передачею повноважень та відповідальності від центра на місця.

Розмежування повноважень у системі органів місцевого самоврядування різних рівнів сприятиме поліпшенню виробництва та надання населенню суспільних благ та послуг. Зі збільшенням доходів органів місцевого самоврядування підвищується їх відповідальність за надання якісних суспільних благ та послуг на відповідній території.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Tiebout C. An Economic Theory of Fiscal Decentralization / C. Tiebout. In: NBER, Public Finances, Needs, Sources and Utilization. – Princeton (Univ. Press), 1961. P. 79–96.
2. Oates W. Fiscal Federalism. Harcourt-Brace, New York, Cheltenham, UK : Edward Elgar, 2011. 256 p.
3. Buchanan James M. Federal Expenditure and State Functions. Federal Expenditure Policy For Economic Growth And Stability. Joint Economic Committee. Washington, D.C., 1957. P. 174–179.
4. Samuelson P. The Pure Theory of Public Expenditure. The Review of Economics and Statistics. 1954. Vol. 36. № 4. P. 387–389. URL: https://www.ses.unam.mx/docencia/2007II/Lecturas/Mod3_Samuelson.pdf.
5. Волохова І.С. Місцеві фінанси та перспективи поглиблення фінансової децентралізації в Україні: монографія. Одеса: Атлант, 2014. 462 с.
6. Соколова О.М., Ковальчук А.В. Теоретичні засади фінансової децентралізації в умовах реформування системи державного управління. Вісник НАДУ при Президентіві України. Серія «Державне управління». 2016. № 4. С. 117–124.
7. Мамонова В.В., Василега О.О. Збалансування місцевих бюджетів в умовах фінансової децентралізації. Актуальні проблеми державного управління. 2016. № 1(49). С. 1–7.
8. Мізіна І.В. Фінансова децентралізація та її вплив на систему місцевих фінансів України. URL: <https://aspects.org.ua/index.php/journal/article/.../269/269>.
9. Розвиток бюджетної децентралізації в Україні: наукова доповідь / За ред. д-ра екон. наук І.О. Луніної; НАН України, ДУ «Ін.-т екон. та прогнозув. НАН України». К., 2016. 70 с.
10. Мельничук Н.Ю. Децентралізація як спосіб реалізації бюджетної політики органів місцевого самоврядування.
11. Михайленко С., Зубріліна В. Фінансово-бюджетна децентралізація: оцінка рівня та напрями розширення. Вісник ТНЕУ. 2014. № 4. С. 95–102.
12. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
13. Економічний словник / Й.С. Завадський, Т.В. Осовська, О.О. Юшкевич. К.: Кондор, 2006. 356 с.
14. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної орга-

нізації влади в Україні: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>.

15. Бюджетний кодекс України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page10>.

16. Статистичний збірник «Бюджет України 2016». Київ, 2017. 316 с.

17. Статистичний збірник «Бюджет України 2015». Київ, 2016. 308 с.

18. Статистичний збірник «Бюджет України 2013». – Київ, 2014. – 244 с.

19. Про Державний бюджет України на 2016 рік: Закон України від 25 грудня 2015 р. № 928-VIII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/928-19>.

20. Про затвердження переліку професій загальнодержавного значення, підготовка за якими здійснюється за кошти державного бюджету: Постанова Кабінету Міністрів України від 16 листопада 2016 р. № 818. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/818-2016-%D0%BF>.

21. Питання управління державними закладами професійної (професійно-технічної) освіти, підпорядкованими Міністерству освіти і науки: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 25 жовтня 2017 р. № 831-р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/831-2017-%D1%80>.

22. Про Державний бюджет України на 2018 рік: Закон України від 7 грудня 2017 р. № 2246-VIII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2246-19>

ПІДХОДИ ДО ВИМІРНИКІВ ПРАЦІ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

APPROACHES TO LABOUR INDEXES IN THE INFORMATION ECONOMY

У статті розглядаються підходи до побудови концепції оцінювання, аналізу та контролю сучасної праці. Наголошується, що в умовах інформаційної економіки домінують роль у суспільстві займає інформаційна праця. Для достовірного виміру процесу і результату інформаційної праці сьогодні недостатньо теоретичних та методологічних матеріалів. Охарактеризовано специфічні підходи до виміру інформаційної праці, що дає підстави для її оцінювання через використання соціальних відносин як показника, що її достовірно характеризують.

Ключові слова: відносини, праця, інформаційне суспільство, інформаційна праця, показники, аналіз, трудовий процес, соціальна праця.

В статье рассматриваются подходы к построению концепции оценки, анализа и контроля современного труда. Отмечается, что в условиях информационной экономики главную роль в обществе играет информационный труд. Для достоверного измерения процесса и результата информационного труда сегодня недостаточно теоретических и методологических мате-

риалов. Охарактеризованы специфические подходы к измерению информационного труда, что дает основания для его оценки путем использования социальных отношений в качестве показателя, который такой труд достоверно характеризует.

Ключевые слова: отношения, труд, информационное общество, информационная работа, показатели, анализ, трудовой процесс, социальная работа.

In the article approaches to the concept of evaluation, analysis and control of modern labor are considered. It is noted that in the conditions of information economy the main role in the society is occupied by information work. For a reliable measurement of the process and the result of information labor, theoretical and methodological materials are not enough today. The article describes specific approaches to the measurement of information labor, which gives grounds for its evaluation, using social relations, as an indicator that such a work is reliably characterized.

Key words: relations, labor, information society, information work, indicators, analysis, labor process, social work.

УДК 330:1;330:001.8;330:303

Ядранський Д.М.

д.е.н., професор кафедри управління персоналом та економіки праці
Уральський державний економічний університет

Чумак О.В.

к.держ.упр., доцент, викладач
Свердловський обласний музично-естетичний педагогічний коледж

Постановка проблеми. Наростання питомої ваги інформаційної праці відбувається практично в усіх сферах економіки. При цьому підходи до аналізу та нормування такої праці практично не змінилися. В основі таких підходів лежить спроба модернізації методів технічного нормування або граничних нормативів чисельності. На нашу думку, такі методи не спроможні забезпечити належну якість прийняття управлінських рішень, через що існує потреба в докорінному перегляді системи аналітичних показників та нормативів інформаційної праці. До цього часу остаточно не вирішеним є

навіть питання міри інформаційної праці (час, кількість, обсяг, результат). У даному напрямі до цього часу ведуться досить змістовні дослідження, є достатня кількість узагальнюючих матеріалів. При цьому відповідей на питання щодо міри інформаційної праці в літературі нами не знайдено.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних наукових джерелах більше уваги приділяється концептуалізації самої інформаційної економіки, ніж дослідженню специфіки інформаційної праці, а тим більше питанням встановлення її міри. Становлення теорії інформаційної еконо-

міки як напряму розвитку сучасної економіки почалося в 1960-ті роки. Цей напрям набув розвитку у дослідженнях Ф. Махлупа, М. Пората та низки інших дослідників.

Осмилення в межах теорії інформаційного суспільства процесів і явищ, що відбуваються в суспільстві під впливом інформатизації, становить методологічну основу для суто економічного аналізу цих чинників. Розвиток теорії інформаційної економіки на рубежі ХХ–ХХІ ст. здійснювався М. Спенсом [1] (теорія сигналів), Дж. Стігліцем (теорія ризику) [2], Р. Коуз (теорія фірми) [3], Дж. Стіглером (теорія пошуку інформації) [4].

Слід зазначити, що дані питання були розглянуті великою кількістю українських та російських авторів, які також зробили суттєвий внесок у розвиток теорії інформаційного суспільства. У практичній площині поки що масштаби здобутків є дещо меншими, зокрема у питаннях переходу від якісних показників оцінки до кількісних. Зокрема, російський автор Р. Ніжегородцев досить слушно визначає характеристики інформації, які важливо прийняти за базис для розроблення оціночного інструментарію:

- інформація, що розглядається як властивість матеріальних систем, матеріальна та носить об'єктивний характер;

- інформація являє собою єдність кількісних та якісних характеристик, через що можна використовувати характеристики якості (характер) та кількості (ступінь) впорядкованості матерії; інакше – інформація виражає міру впорядкованості матерії;

- інформація недосконала та, не маючи фізичної природи, не може бути виміряна в будь-яких фізичних одиницях;

- інформація властива всім формам руху матерії [4].

Постановка завдання. Таким чином, варто здійснити спробу через трансформацію категорії «праця» в умовах інформаційних перетворень, перейти до завдань її кількісного виміру з метою встановлення бази для подальшого аналізу та контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи сучасний трудовий процес як процес продукування, генерування, трансляції, перерозподілу та контролю над інформацією (інформаційними потоками), слід сказати, що інформація може бути двох видів: така, що реально характеризує певний економічний об'єкт, та інформаційний «шум», який конкретної інформації не містить.

Оцінка інформації, яка сьогодні здійснюється, практично не враховує аспект інформаційної змістовності. Оскільки інформаційний трудовий процес пов'язаний із використанням окремих (або всіх) зазначених складників інформаційної праці, можна розглядати внутрішній зміст інформаційної праці. Іншими словами, можна казати про наявність певних різновидів інформаційної праці, які матимуть відмінні підходи до їх вимірювання. Інформаційний продукт, перебуваючи в товарно-грошових взаєминах ринкової економіки, так само як і класичний товар, зазнає обміну. На наше переконання, відносини, що виникають у процесі такого обміну, створюють базис для вимірності інформації. Модель інформаційного обміну може бути представлена у вигляді схеми (рис. 1).

Розглядаючи рис. 1, варто враховувати, що залежно від виду інформації її вплив на соціальне буття відрізнятиметься. Відповідно буде відрізнятися і процес створення та споживання такої інформації. До того ж створення інформації (інформаційна праця) саме є результатом соціальних взаємин, а отже, на цей процес можуть впливати як внутрішні (всередині трудового процесу), так і зовнішні (відносини із соціальним оточенням, зокрема споживачами, постачальниками тощо) фактори. У такому сенсі варто враховувати власне специфіку спрямованості та характер такої інформації (інформаційної праці). Слід також визначити системний характер інформаційного трудового процесу та констатувати, що така системність є результатом упорядкованості певних матеріальних процесів, які розкриваються за допомогою інформації.

Намагання повністю відійти від матеріальної основи призводить до зменшення впорядкованості системи. Так, створення інформаційного товару шляхом використання інформаційної праці та інформаційної винагороди (зростання уваги до нематеріальної мотивації ми вважаємо цьому підтвердженням) скорочує можливості для перевірки реальністю (соціальними, біологічними практиками) матеріальної основи інформації. Відповідно цінність інформаційної праці може знаходитися виключно в суб'єктивній площині та не бути пов'язаною з матерією, чим порушує логічні принципи інформації [4].

Російський автор Л. Гаріфова вважає, що інформаційна економіка включає такі основні компоненти: виробництво засобів інформаційної техніки, включаючи засоби зв'язку і передачі

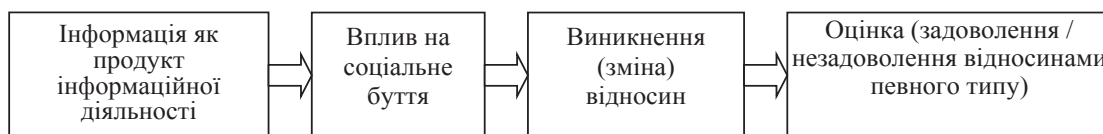


Рис. 1. Модель інформаційного обміну та оцінки інформації

даних; виробництво інформаційних продуктів та інформаційних ресурсів; надання інформаційних послуг користувачам. Інформаційна економіка впливає практично на всі боки суспільного розвитку [5, с. 10]. Цілком погоджуючись з останньою тезою, вважаємо, що у перших двох компонент можна визначити міру впорядкованості матерії (а відповідно, охарактеризувати процес і результат такої праці). Для надання інформаційних послуг як продукту інформаційної праці ситуація більш невизначена.

Нині інформаційна економіка не тільки існує, а й активно розвивається, використовуючи при цьому аналітично-розрахункові методи (моделі) економіки звичайної (товарної). Ступінь невідповідності економічних та соціальних процесів в умовах інформаційної економіки призводить до трансформації праці у переважно соціальну категорію (існує тільки у вигляді соціальних відносин). Створення сучасного інформаційного (соціального) продукту визначається необхідністю витрат певних зусиль на його споживання. Зазначене дає підстави для встановлення «міри споживання» певного інформаційного продукту.

Сьогодні інформація неухильно «перетворюється на рівноцінний фактор господарської діяльності поряд із працею, землею, капіталом» [6, с. 71]. Однак інформація виступає не тільки у вигляді ресурсу, а й у вигляді товару, що має власну додану вартість (а також собівартість). Характер створення та розподілу такої доданої вартості є відмінним від доданої вартості в товарному виробництві, що накладає відбиток на відносини між учасниками процесу суспільного виробництва (щодо розподілу такої вартості). Остання теза заслуговує на певне пояснення. Соціальна праця як сучасна форма трудової активності не матеріалізується, а набуває цінності у певних соціальних практиках індивіда. Така праця не має (або практично не має) матеріального чи матеріалізованого результату, що унеможлиблює її вимір як безпосереднього об'єкту економічного аналізу. Ціна такої праці, формуючись у процесі соціальної взаємодії, є величиною принципово гнучкою, притому, що її коливання не підпорядковуються класичним економічним законам, а знаходяться у площині соціальних цінностей та потреб (чим упритул підходять до поведінкової економіки, власне, до розуміння фрейдів).

Оскільки інформаційна праця часто не потребує засобів виробництва, принципів змін зазнають й інші постулати класичних теорій (зокрема, марксизму). Відповідно, постає питання перерозподілу доданої вартості (у разі праці за наймом) через відсутність бази обрахунку (вартості уречевленої праці). Втрачають логічне наповнення показники фондівіддачі, фондомісткості тощо,

навіть ускладнюються інформативність показників, що розкривають ефективність використання обігових коштів (через відсутність витрат у незавершене виробництво).

Говорячи про специфіку аналізу в інформаційній економіці, заслуговує на увагу той факт, що в ній, по суті, відбувається, відмічене Девідом Харві, «просторово-часове стиснення» [7]. Таке стиснення також досить неоднозначно впливає на стан домогосподарств. Так, з одного боку, відбувається скорочення окремим працівником витрат робочого часу на трудову діяльність, а з іншого – виникає дефіцит праці (якщо розглядати працю як ресурс для існування домогосподарств), унаслідок чого має місце ресурсне обмеження їх розвитку. Також відбувається зростання (накопичення) втоми, яке пов'язане, на нашу думку, саме зі зростанням інтенсивності трудової діяльності, про що свідчать, зокрема, аналітичні дані, наведені Р. Ніжегородцевим [8, с. 90]. Інформативність показників використання робочого часу також ставиться нами під сумнів для завдань аналізу інформаційної праці.

М. Кельтес у праці «Информационная эпоха: Экономка, общество и культура», говорить про те, що сітьове (інформаційне) суспільство характеризується зниженням ритмічності, як біологічної, так і соціальної, пов'язаної із поняттям життєвого циклу [7]. Однак скоріше дослідник робить висновки, базуючись на думці Р. Брідена щодо того, що «один і той самий капітал рухається між економіками за період близько декількох годин, хвилин, а інколи секунд» [7]. Однак безпосередній трудовий процес (навіть інформаційний) може бути інтегрований у теорію циклу, адже пов'язаний із системою соціальних відносин, які неминуче повторюються у житті певних соціальних груп. Розвиваючи останню думку, слід сказати, що сучасна криза, яка спостерігається у соціально-трудої сфері, зумовлена саме зниженням циклічності розвитку економічної системи, тоді як циклічність розвитку соціальної (соціально-трудої) системи – збереглася. Йдеться про те, що копіювання інформації не потребує часу на здійснення. Копіювання продуктів за допомогою інформаційних технологій не потребує витрат живої сили. Водночас біологічне життя, процеси соціального розвитку мають циклічний характер (який відповідав логіці товарної економіки, але не співвідноситься з інформаційною). Отже, використання вимірників циклічності як показників інформаційної праці також не дуже доцільно.

Із наведеної вище дискусії можна зробити висновок, що в сучасному трудовому процесі безмежно зростає роль двох категорій: «особистий інтерес» та «відносини». Інакше трактуючи інформаційний трудовий процес, можна його розглядати як соціально спрямовану діяльність для досяг-

нення власного (суб'єктного) інтересу, яка диференційована соціальними відносинами. Відповідно до цього, ступінь реалізації інтересів характеризуватиме успіх соціальних відносин (а відповідно, і використання інформації як продукту). Єдиним зауваженням є потенційна штучність самого інтересу суб'єкта.

На справедливість даної тези вказують результати теоретизувань Б. Оболікшто, який відзначає суттєве зростання вартості обігу в інформаційному суспільстві. При цьому він зазначає, що вартість обігу формується переважно за рахунок двох видів праці: праці, спрямованої на формування уявлень споживача про товар (за наявного комплексу його характеристик), і праці, спрямованої на формування оптимального набору характеристик товару. Якщо наявність першої зі згаданих форм праці доволі визнана, а економісти виділяють пов'язані з нею витрати (витрати на просування, рекламу тощо), то друга часто зовсім прихована у витратах на розроблення [9]. При цьому в разі отримання артефакту матеріальні витрати також мають певне місце у структурі витрат. Очевидно, що частка вартості інформаційного «переформатування» споживача в структурі собівартості має тенденцію до зростання, при цьому не перевищуючи об'єктивну ринкову ціну товару. Таким чином, має місце своєрідне заміщення продуктів уречевленої праці продуктами інформаційної праці, що також може бути використано як кількісний вимірник інформаційної праці.

Продовжуючи логічний аналіз, можна констатувати, що фактично інформаційна праця зумовила зміну самої парадигми сучасного аналізу та контролю праці. Принципова відмінність трудового інформаційного процесу полягає у тому, що якщо він, по суті, представлений відносинами праці, то більшість (якщо не всі) можливих оціночних показників такої праці в сучасному економічному дискурсі є невимірними (так само як невимірною у фізичних одиницях є інформація). Однак подальше збільшення питомої ваги інформаційної праці просто не може відбуватися без належного економічного обґрунтування. Сучасну проблему ми б сформулювали так: відсутність методичної бази для встановлення економічних співвідношень між собівартістю, ринковою ціною та цінністю інформаційної праці. При цьому на рівні сучасних економічних відносин для інформаційної праці кількісним вимірником є тільки ринкова ціна. На рівні соціальних відносин вимірником є цінність праці.

Якщо припустити можливість градації відносин (виходячи з логіки того, що соціальні відносини – система унормованої взаємодії між учасниками з приводу того, що їх об'єднує), то кількісна оцінка стає цілком можливою, базуючись на запропонованій нами моделі економічних відносин в інфор-

маційній економіці. Пропонована модель складається з низки елементів:

1. інформація як ринковий продукт діяльності;
2. інформація як наслідок діяльності (можливо небажаний);
3. інформація як проміжний (супутній) продукт діяльності;
4. інформація як вихідний ресурс діяльності;
5. інформація як процес діяльності (алгоритми, технології).

Інформаційним, за великим рахунком, є й кінцевий результат праці. Суб'єкт праці, створюючи певну інформацію, ставить за мету отримання соціальної реакції оточуючих (реальних та потенційних споживачів його праці) на зазначену інформацію. Матеріалізованим результатом може бути реакція споживача інформаційної праці (припинення споживання, зміна постачальника, зміна інформаційної потреби, продовження споживання). У кінцевому підсумку саме така реакція і визначає економічний результат.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, динаміка зміни зазначених показників також може розглядатися як об'єктивізований результат інформаційної праці. Безумовно, перелічені в межах даного теоретичного дослідження можливі підходи до кількісного виміру показників, за допомогою яких планується оцінювати інформаційну працю, у запропонованому вигляді ще не доведені до рівня практичного застосування. Однак залежно від конкретних діагностичних завдань їх практичне використання цілком можливе. Так, показники, які характеризують системність інформації можуть визначатися ступенем упорядкованості матеріальних процесів, який такі показники описують.

Як ще один показник можна використовувати встановлення «міри споживання» певного інформаційного продукту. При цьому йдеться не тільки про номінальний обсяг спожитої інформації, а й про те, як отримана інформація пов'язана зі змінами економічного результату господарської діяльності. Досить зручним та практично придатним для широкого застосування є показник, який розкриває ступінь заміщення живої праці продуктами інформаційної праці.

Ще одним показником, який доцільно було б використовувати, є встановлення економічних співвідношень між собівартістю, ринковою ціною та цінністю інформаційної праці. Обмеженням цього є недостатня теоретична та методологічна база для об'єктивного визначення параметрів інформаційної праці (передусім її собівартості).

Також матеріалізованим результатом можна розглядати поведінкову реакцію споживача інформаційної праці, яка в кінцевому підсумку й визначає економічний результат інформаційного виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Спенс А.М. Передача сигналов в ретроспективе и информационная структура рынков. Нобелевская лекция 8 декабря 2001 г. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. М.: Мысль, 2005. Т. V. Кн. 2. С. 484–534.
2. Стиглиц Е.Дж. Информация и смена парадигмы в экономической науке. Нобелевская лекция 8 декабря 2001 г. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. М.: Мысль, 2005. Т. V. Кн. 2. С. 535–629.
3. Коуз Р. Природа фірми. Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток; за ред. О.І. Вільямсона, С.Дж. Вінтера. К.: А.С.К., 2002. С. 30–48.
4. Нижегородцев Р.М. Информационная экономика. Книга 1. Информационная Вселенная: Информационные основы экономического роста. Москва; Кострома, 2002. С. 42–43.
5. Гарифова Л.Ф. Экономические интересы хозяйствующих субъектов в информационной экономике: автореф. дис. ... к.э.н.: 08.00.01; Казан. финансово-эконом. ин-т. Казань, 2011. 24 с.
6. Экономическая информатика: Введение в экономический анализ информационных систем. М.: ИНФРА-М, 2005. С. 71.
7. Кастельс М. Информационная эпоха: Экономика, общество и культура; пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана; Гос. ун-т. Высш. шк. экономики. Москва, 2000. 606 с. URL: <http://www.fidel-kastro.ru/sociologia/castels.htm>.
8. Нижегородцев Р.М. Информационная экономика. Книга 3. Взгляд в Зазеркалье: Техничко-экономическая динамика кризисной экономики России. Москва; Кострома, 2002. С. 90.
9. Оболикшто Б. Диалектика постиндустриальной экономики. Политэкономия постиндустриального общества (окончательная версия II редакции). URL: <http://boobleak.blogspot.com/2009/01/ii.html>.

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ГЛОБАЛЬНИЙ СТАТУС УКРАЇНИ: ВИЗНАЧЕННЯ ТА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ

GLOBAL STATUS OF UKRAINE: DEFINITION AND INTERPRETATION

У статті розглянуто проблеми сучасного економічного та суспільного розвитку України. З'ясовано її глобальний статус. Визначено його відповідність критеріями, які виведені в теорії світ-системного аналізу. Запропоновано методику розрахунку Індексу глобального статусу країн. Вона застосовується для визначення місця України у сучасній системі міжнародних відносин.

Ключові слова: глобальний статус країни, міжнародні рейтинги, суспільний розвиток, суперечності, світ-системний аналіз.

В статье рассмотрены проблемы современного экономического и общественного развития Украины. Выяснен ее глобальный статус. Определено его соответствие критериям, которые выведены в теории мир-системного анализа. Предложена методика расчета Индекса глобального

статуса стран. Она применяется для определения места Украины в современной системе международных экономических отношений.

Ключевые слова: глобальный статус страны, международные рейтинги, общественное развитие, противоречия, мир-системный анализ.

The article deals with the problems of modern economic and social development of Ukraine. The raised question includes its global status and its compliance with the criteria derived in the theory of world-system analysis. It proposes the calculation method of the Index of global status of the countries. It is used to determine the place of Ukraine in the modern system of international relations.

Key words: country global status, international rating, social development, contradiction, world-system analysis.

УДК 330.1:339.9–047.52

Дейнека Т.А.

к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки
Полтавський університет економіки і торгівлі

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні докладається чимало зусиль для того, щоб розпочатий висхідний рух відповідно до поставленої мети європейської та світової економічної інтеграції був успішним. За різними прогнозами, у 2017 р. очікується зростання ВВП від 1,8% до 2,4%. Це вказує на можливості, які намагається реалізувати вітчизняна макроекономічна система для того, щоб досягти поставленої мети. Однак статистика показує, що на нинішньому етапі динаміки вітчизняної економіки проблеми її розвитку залишаються надзвичайно суттєвими. За 10 останніх років (2006–2016 рр.) ВВП України у млн. дол. США так і не досяг базового значення у названому інтервалі (107 753 млн. дол. США в 2006 р.; 93 270 млн. – у 2016 р.) [1], що вказує на суперечливість сучасного стану, який має місце в економічній, політичній, соціальній, духовній та інших сферах життя українського суспільства. Зважаючи на це, з'ясування її глобального статусу, а отже, перспективи забезпечення гідного місця країни в системі сучасних міжнародних відносин, є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем сучасного соціально-економічного стану України, можливих перспектив її розвитку та місця в сучасному глобалізованому світі вітчизняні науковці приділяють багато уваги. Необхідно передусім зазначити роботи Ю. Бажала, В. Геєця, Б. Данилишина, П. Єщенко, В. Лагутіна, Д. Лук'яненка, Н. Стукало, А. Філі-

пенка на ін. Разом із цим важливість названої проблематики, яку зумовлюють зміни, що відбуваються під впливом чисельних чинників усередині національної системи, а також зміни глобального середовища, в якому існує Україна, вимагають подальших наукових розвідок. Особливий інтерес становлять дослідження глобальних викликів українському суспільству та суперечностей її сучасного розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є визначення глобального статусу України та його тлумачення через співвіднесення з критеріями, які виведені в теорії світ-системного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Місце України в глобальному світі найбільш наочно проявляється шляхом її ідентифікації за критеріями, які виведені в теорії світ-системного аналізу та стосуються поділу країн на групи. Відповідно до цієї теорії, підсистеми світ-системи представлені так: країни ядра, країни напівпериферії та периферії. Аналізуючи шлях, пройдений Україною починаючи з 1991 р., необхідно визнати, що країна мала достатні передумови для того, щоб твердо посісти місце серед країн напівпериферії, що давало згодом досить високі шанси на її наближення до країн ядра.

Оцінюючи стартові умови України, В. Геєць зазначив, що вони були не найгірші з усіх економік постсоціалістичних республік колишнього СРСР. Проте саме вітчизняна економіка демонструє найбільший спад, а рівня 1990 р. досягти так і не

вдалося [2, с. 3]. Практика (дійсність економічного життя) ясно відображає неефективність реформ, які проводилися в країні, та виявляє дисфункцію державного регулювання, яке, по суті, весь цей час підпорядковувалося інтересам олігархічно-правлячої верхівки українського соціуму. Суттєво погіршили шанси України вийти на шлях, який веде до країн ядра, також світова криза (2008–2009 рр.) та ускладненість військово-політичної ситуації в країні (від 2014 р. і дотепер).

Оцінюючи у цілому міжнародний статус України за градацією груп країн ядро/напівпериферія/периферія, необхідно зазначити, що визначення науковців різняться. В. Ткаченко вважає, що Україна повністю втратила свої колишні позиції у світовій економіці. Нинішній її стан він визначає терміном навіть не «периферія», а «подвійна периферія» та оцінює його через вислів «трагізм ситуації» [3, с. 140]. В. Тарасевич дещо оптимістичніше оцінює ситуацію, вважаючи, що країна поки що зберігає здобутий у радянські часи напівпериферійний статус. Проте, зазначає науковець, «різке падіння ВВП на душу населення до рівня найбідніших країн, прискорення деіндустріалізації та структурної деградації економіки, погіршення більшості соціальних показників свідчать про посилення тенденції до периферізації або «третесвітізації» національної економіки» [4, с. 19].

Посилює ризики набуття країною ознак периферійності, на нашу думку, також її надмірна відкритість. У 2016 р. в Україні експорт до ВВП становив 49,3%, а імпорт – 55,5% [5]. Для порівняння: відкритість економіки високорозвинених країн значно менша, наприклад у США експорт до ВВП становить 7,9%, а імпорт – 11,8% [6]. Високий рівень відкритості підтверджує також оцінка ситуації, що склалася в Україні, за Індексом глобалізації *KOF*. У рейтингу *KOF* – 2017 Україна посідає 45-е місце

серед 193-х країн [7], що за виразної тенденції деіндустріалізації економіки держави та слабкої інноваційної активності господарюючих суб'єктів становить істотну загрозу розвитку суспільства.

Із ризиками, які несе Україні подовження відзначеної вище тенденції, важко не погодитися. Це, зокрема, підтверджує інтегральний індекс процвітання (*Legatum Prosperity Index, LPI*), який узагальнено дає змогу оцінити різні аспекти суспільного добробуту. Особливо помітно зменшувалося багатство країни та знижувався рівень життя населення починаючи з 2014 р., що зумовлено політичною кризою в країні (зовнішньою та внутрішньою). Крім того, дуже впливовим поки що (попри боротьбу суспільства з тіньовою економікою) залишається чинник корумпованості влади.

Отже, досить висока включеність країни в процеси глобалізації не забезпечує суспільству так само високий рівень життя. За Індексом процвітання – 2016, він нині відповідає 107-му місцю серед 149 країн. Це означає, що Україна знаходиться у нижній треті названого рейтингу. З усіх показників, з яких він формується, тільки рівень освіти можна вважати гідним (45-е місце) [8] (табл. 1).

Проте попри досить сильний вплив на розвиток України негативних чинників національна система за рейтингами міжнародних організацій позиціонується у різних сферах життя глобального соціуму так, що її стан оцінюється як пограничний між периферією та напівпериферією, а у деяких випадках однозначно тяжіє до вищої з названих груп – до напівпериферії.

Якщо взяти за точку відліку середину кожного з рейтингів, то місце України визначиться так: за Індексом людського розвитку, глобальним інноваційним Індексом, Індексом крихких держав та Індексом екологічної ефективності країна пере-

Таблиця 1

Україна у відображенні міжнародних рейтингів, 2009–2017 рр. [7; 9–14]

Рік за станом надання звіту на відповідну дату	KOF	LPI	GCI	GII	HDI	FSI	EPI
2009	47	н.д.	82	79	85	110	×
2010	46	69	89	61	69	109	87
2011	53	74	82	60	76	110	×
2012	44	71	73	63	н.д.	113	102
2013	47	64	84	71	78	117	×
2014	44	63	76	63	83	113	95
2015	42	70	79	64	81	84	×
2016	41	107	85	56	84	85	44
2017	45	н.д.	81	50	н.д.	90	×
Довідково: кількість країн у рейтингу на останню дату обстеження	193	149	137	127	188	178	180

Примітки: *Global Competitiveness Index, GCI*; *Global Innovation Index, GII*; *Human Development Index, HDI*; *Fragile States Index, FSI*; *Environmental Performance Index, EPI*; *FSI* – рейтинг визначається зворотнім чином (показник 2016 р. 176 – найкращий; 1 – найгірший)

буває у кращій половині списків – у групі країн із показниками вищими за середні; за індексом глобальної конкурентоспроможності – у групі країн із показниками нижчими за середні. Використання нормованих даних (місце України у кожному з рейтингів до загальної кількості країн у ньому) дає змогу констатувати, що процеси у сфері природокористування оцінюються коефіцієнтом 0,24, у технологічній сфері – 0,39, у соціальній і духовно-культурній сферах – 0,45, у сферах політики та функціонування державних інститутів – 0,51, стан в економічній сфері – найгірший. За індексом глобальної конкурентоспроможності Україна нині перемістилася у нижню частину рейтингу (нормований показник – 0,59). Це означає, що за версією Всесвітнього економічного форуму, згідно зі звітами про глобальну конкурентоспроможність 2016/2017 та 2017/2018, Україна перебуває у групі країн із перехідним станом від факторно-орієнтованої економіки до економіки, спрямованої на ефективність, хоча до цього протягом багатьох років стабільно знаходилася у порівняно вищій групі – в складі країн, економіка яких спрямована на ефективність¹.

Зважаючи на широту діапазону оціночних показників, за якими можна оцінити те, як позиціонується Україна в сучасному світі, нами пропонується застосування Індексу глобального статусу країн (ІГСК), який виконує функцію агрегації розрізаних показників. Стисло методика аналізу полягає у такому. На основі рейтингування країн (2009–2016 рр.) вибудовуються п'ять кластерів у параметрах двох постійних величин (індекс процвітання, *LPI* та індекс глобалізації *KOF*) і п'яти змінних (індекс глобальної конкурентоспроможності, *GCI*; глобальний інноваційний індекс, *GII*; індекс людського розвитку, *HDI*; індекс крихких держав, *FSI*; індекс екологічної ефективності, *EPI*). У кож-

ному кластері утворюються чотири групи країн і визначаються їх типові представники.

Здійснений за описаним порядком перший етап аналізу дає змогу констатувати, що Україна за розвитком основних сфер діяльності дійсно позиціонується неоднозначно. Нормовані показники свідчать про те, що її місце змінюється від нижньої межі третього кластеру (під час оцінки конкурентоспроможності національної економіки) до середини другого кластеру (під час оцінки використання природних ресурсів) (табл. 2).

Далі для створення узагальненої математичної моделі застосовується апарат нечіткої логіки (*fuzzy logic*). Фактично для побудови нечіткого логічного виведення було використано алгоритм Мамдані та сформульовано нечіткі бази знань. Умови програмування такі: п'ять вхідних змінних (*GCI*, *GII*, *HDI*, *FSI*, *EPI*) та одна вихідна – (*ІГСК*). Терм прийматиме три значення: T_1 – низьке, T_2 – середнє, T_3 – високе. Відповідно, Індекс глобального статусу країн оцінюється так: низькі значення відповідають верхньому сегменту рейтингування країн; високі – нижньому; середні – посідають проміжне місце між ними. Індекс глобального статусу, розрахований для України, становить 0,5, що відносить країну до третього кластеру, при цьому абсолютно точно ідентифікує її як типового представника цієї групи країн (серединного, центроїдного) (табл. 3).

Пояснюючи стосовно України зміст отриманого показника (*ІГСК=0,5*), доречно скористатися термінологією, яку під час класифікації країн за критерієм їх процвітання використовує Аналітичний центр *Legatum Institut* (за методикою цього центру обчислюється *Legatum Prosperity Index*, *LPI*). Згідно з названою класифікацією, рівень, властивий країнам, може бути високим, вище середнього, нижче середнього та низьким. Отже, за такою градацією місце, яке посідає Україна в

Таблиця 2

Україна порівняно з країнами – типовими представниками за кластерами (нормовані показники)

Країни	Економічна сфера	Технологічна сфера	Соціальна та духовно-культурна сфера	Сфера політики і функціонування державних інститутів	Сфера природокористування
	параметри моделей				
	<i>KOF – LPI – GCI</i>	<i>KOF – LPI – GII</i>	<i>KOF – LPI – HDI</i>	<i>KOF – LPI – FSI</i>	<i>KOF – LPI – EPI</i>
Типовий представник кластеру 1	0,13	0,23	0,1	0,92	0,11
Типовий представник кластеру 2	0,34	0,48	0,31	0,68	0,33
Типовий представник кластеру 3	0,53	0,56	0,53	0,39	0,55
Типовий представник кластеру 4	0,82	0,83	0,81	0,24	0,89
Україна	0,61	0,4	0,43	0,47	0,24

¹ Типології країн за *GCI* така: з факторно-орієнтованою економікою; з перехідною між I і II стадіями; з економікою, спрямованою на ефективність; з перехідною між II і III стадіями; з економікою, зорієнтованою на інновації.

Параметри кластерів і місце України в сучасному світі

Кластер / країна	Параметричні межі кластерів	Індекс глобального статусу країни, ІГСК
Кластер 1 та країна, його типовий представник	0-0,2	0,159
Кластер 2 та країна, його типовий представник	0,21-0,38	0,178
Кластер 3 та країна, його типовий представник	0,39-0,72	0,5
Кластер 4 та країна, його типовий представник	0,72-1	0,79
Україна	x	0,5

сучасному глобальному світі, знаходиться нижче середнього рівня.

Істотну загрозу для України становить той факт, що, згідно з визначеною тенденцією змін у світовому позиціонуванні країн, із числа тих, які потрапили до третьої групи, властиве більше тяжіння до нижчого (четвертого кластеру), ніж до вищих (першого і другого). Тобто за відсутності дієвих заходів із боку держави та суспільства ризик погіршення глобального статусу для України великий.

Висновки з проведеного дослідження. Констатовано, що позиції України в глобальному світі вказують на складність сучасного періоду функціонування національної системи. Проте не можна відкидати той факт, що Україна має достатній потенціал розвитку, який у середньостроковій перспективі здатен не тільки вивести країну з кризи, а й забезпечити передумови її соціального, економічного та духовного піднесення. Йдеться передусім про значущість для подальшого розвитку держави створеного в країні людського потенціалу, який здатен забезпечити інноваційний прогрес у всіх сферах життя суспільства, за умови, якщо в Україні затвердиться гуманістично спрямоване державне регулювання та будуть створені ефективно діючі інститути. На цих засадах започаткування висхідного руху в розвитку країни та поліпшення її позицій у планетарному суспільстві цілком імовірно.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Валовой внутренний продукт Украины. Индексы Минфин. URL: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>.
2. Геєць В.М. Суспільний капітал – 25: одержавленість чи державотворчість? Економіка України. 2016. № 8(657). С. 3–6.
3. Ткаченко В. Україна: «час війни й час миру». Український історичний журнал. 2017. № 1. С. 135–156.

4. Тарасевич В.М. Четверть століття незалежності України: актуальні контексти та імперативи соціально-економічних реформ. Економіка України. 2017. № 8(669). С. 14–28.

5. Экспорт и импорт Украины. Индексы. URL: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/eximp/>.

6. Данилишин Б. Яку економіку ми маємо будувати? ZN,UA: Економіка. – Вип. 37. URL: https://dt.ua/macrolevel/yaku-ekonomiku-mi-mayemo-buduvati-255559_.html.

7. The Index of Globalization 2017. URL: http://globalization.kof.ethz.ch/media/filer_public/2017/04/19/rankings_2017.pdf.

8. 314. The Legatum Prosperity Index 2016. The website of Legatum Institute. 2016. URL: http://www.prosperity.com/application/files/9214/7808/9761/Legatum_Pro Prosperity_Index_2016.pdf.

9. The Legatum Prosperity Index 2016. Bringing Prosperity to Life. URL: <http://www.prosperity.com/rankings>.

10. Global Innovation Index 2017. Innovation Feeding the World. Cornell University, INSEAD, WIPO, 2017. URL: <http://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4193>.

11. Human Development Report 2016. Human Development for Everyone: United Nations Development Programme. 271 p. URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2016_human_development_report.pdf.

12. Fragile States Index 2017. The Fund for Peace. 42 p. URL: <https://reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/951171705-Fragile-States-Index-Annual-Report-2017.pdf>.

13. Global Metrics for the Environment. The Environmental Performance Index ranks countries' performance on high-priority environmental issues: Report. Yale Center for Environmental Law and Policy. URL: http://epi.yale.edu/sites/default/files/2016EPI_Full_Report_opt.pdf.

14. The Global Competitive Report 2017–2018. World Economic Forum, Geneva, 2017. 393 p. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>

РОЛЬ МВФ В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ

THE ROLE OF IMF IN CRISIS MANAGEMENT

У статті визначено функції МВФ та проаналізовано ефективність їх здійснення. Досліджено особливості кредитної політики МВФ. Проведено аналіз ефективності діяльності МВФ із погляду антикризового регулювання. Визначено проблемні аспекти в роботі МВФ, що були викликані змінами у світовій економіці. Зроблено висновок, що остання світова фінансова криза показала неспроможність МВФ прогнозувати настання фінансових криз, мінімізувати їхній вплив на економіки країн і поставила перед ним завдання провести структурні реформи та посилити ефективність своєї діяльності.

Ключові слова: МВФ, антикризове управління, фінансова криза, кредит, фінансово-кредитні організації.

В статье определены функции МВФ и проанализирована эффективность их осуществления. Исследованы особенности кредитной политики МВФ. Проведен анализ эффективности деятельности МВФ с точки зрения антикризисного регулирования. Определены проблемные аспекты в работе МВФ, вызванные изменениями в мировой экономике. Сделан вывод, что

последний мировой финансовый кризис показал несостоятельность МВФ прогнозировать наступление финансовых кризисов, минимизировать их влияние на экономики стран и поставил перед ним задачу провести структурные реформы и усилить эффективность своей деятельности.

Ключевые слова: МВФ, антикризисное управление, финансовый кризис, кредит, финансово-кредитные организации.

The article defines the functions of the IMF and analyzes the effectiveness of their implementation. The features of IMF credit policy are investigated. It is carried out an analysis of the effectiveness of the IMF in terms of anti-crisis regulation. The problem aspects in the work of the IMF have been identified. It has been caused by changes in the world economy. It was concluded that the recent global financial crisis showed the IMF's failure to predict the onset of financial crises, minimize their impact on the economies of the countries and set the task for them to carry out structural reforms and increase the effectiveness of their activities.

Key words: IMF, crisis management, financial crisis, credit, financial and credit organizations.

УДК 339.9

Колінець Л.Б.

к.е.н., доцент, докторант кафедри міжнародної економіки Тернопільський національний економічний університет

Постановка проблеми. Питання визначення ролі Міжнародного валютного фонду в антикризовому управлінні, його ефективності є наріжним каменем функціонування світової фінансової системи. Історія його функціонування від 1940-х років до сьогодні не дає чіткого бачення відповіді на це запитання. Не можна однозначно говорити, що Міжнародний валютний фонд не має жодних успіхів чи є абсолютно успішним. Про це ще навіть у своїх працях писали Д. Грієзграбер та Б. Гантер, що промальовується цікава картина безпрецедентного прогресу людства та невимовних людських нещасть, просування людства в одних та одночасного регресу в інших питаннях, приголомшливої глобалізації процвітання поряд із гнітючою глобалізацією бідності [1]. На жаль, остання світова фінансова криза показала неспроможність МВФ прогнозувати настання фінансових криз, мінімізувати їх вплив на економіки країн та поставила перед ним завдання провести структурні реформи та посилити ефективність своєї діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед учених, які останнім часом досліджували діяльність світових фінансових організацій, у тому числі й МВФ, варто виділити дослідження С. Бабба та А. Кентікеленеса (2018 р.), у якому автори вивчають діяльність міжнародних фінансових інституцій із погляду поєднання з неоліберальною політикою [2]. Д. Ходсон, своєю чергою, розглядає еволюцію відносин МВФ та Європейського Союзу до кризи 2008 р. й після неї та визначає роль орга-

нізації в подоланні наслідків криз [3]. Роль позик МВФ у подоланні банківських криз у країнах, що розвиваються, досліджували Л. Папі, А. Пресбітеро та А. Заззаро [4].

Незважаючи на різні аспекти дослідження діяльності Міжнародного валютного фонду, важливим залишається визначення шляхів його реформування для посилення його ролі в антикризовому управлінні.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати цілі даного дослідження: визначити функції МВФ та проаналізувати ефективність їх здійснення; оцінити ефективність діяльності Міжнародного валютного фонду з погляду антикризового регулювання; визначити проблемні аспекти в роботі МВФ.

Виклад основного матеріалу дослідження. У рамках Бреттон-Вудської валютно-фінансової конференції 1944 р. вперше в історії було засновано міжнародні валютно-кредитні організації – Міжнародний валютний фонд (МВФ) та Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР). Роль МВФ полягала в регулюванні валютно-кредитних відносин держав-членів і надання їм фінансової допомоги у разі валютних ускладнень, що викликаються дефіцитом платіжного балансу. Цей інститут повинен був надавати країнам кредити в іноземній валюті для покриття дефіциту платіжних балансів і підтримки макроекономічної стабілізації структурної перебудови економіки країн. МБРР, своєю чергою, акумулював кошти світових фінан-

сових ринків і видавав позики державам, які не можуть скористатися послугами цих ринків у силу недостатньої кредитоспроможності.

У 1945 р. МВФ отримав мандат на підтримку стабільності обмінного курсу та налагодження периферійних дисбалансів, властивих державам-членам. Отже, відповідальність МВФ, серед іншого, полягала в тому, щоб виступати посередником між багатими та бідними країнами. Іншим обов'язком МВФ було встановлення обмежень змін у курсі обміну між доларом США та національними валютами країн. У 1973 р. в результаті падіння курсу долара США на МВФ поклали інші повноваження. Обов'язки включають надання нових суспільних благ. Поступово потужність інтервенцій МВФ збільшилася, включаючи менш чітко визначену і набагато ширшу мету підтримання фінансової та економічної стабільності в країнах-членах. Політичні рекомендації, конкретні програми стабілізації та заохочення реформ – це деякі засоби, завдяки яким Фонд намагався досягти цих цілей та шляхом постійної інспекційної діяльності на місцях. Перша передбачала виплату кредитів, яка базується на виконанні певних цілей політики та економічних реформ.

МВФ було піддано критиці за накладення невідповідної та неефективної ідеологічної економічної політики, яка була досягнута Вашингтоном у країнах-реципієнтах. С. Ределет та Д. Сакс [5], а також Дж. Стігліц [6] звинувачували політику лібералізації, нав'язану МВФ у Мексиці та країнах Південно-Східної Азії, що призвела до величезного відтоку капіталу та подальших серйозних банківських криз. Відповідно до цих подій та відповідних валютних та банківських криз, МВФ зосереджує свою політику кредитування на стабілізації та збереженні фінансового сектору, щоб уникнути криз ліквідності в банківських секторах країн-членів. На період глобальної фінансової кризи 2007–2009 рр. та наступних криз суверенного боргу Єврозони ці цілі різко вийшли на порядок денний Фонду. Багато зацікавлених сторін та науковців погодилися з ініціативою надати МВФ інструменти та дали змогу ресурсам діяти надійно як кредитор останньої інстанції на міжнародному рівні.

Нині МВФ виконує такі основні функції:

- надання рекомендацій державам-членам щодо вжиття заходів політики, які можуть допомогти в досягненні макроекономічної стабільності, прискоривши тим самим економічне зростання і скоротивши бідність;
- тимчасово надання державам-членам фінансування для допомоги їм у вирішенні проблем платіжного балансу, які включають обставини, коли ці країни відчувають нестачу іноземної валюти, оскільки їх зовнішні платежі перевищують їх надходження в іноземній валюті;

- пропозиція технічної допомоги та підготовка кадрів країнам, на їхнє прохання, для сприяння їм в накопиченні досвіду і знань і розвитку інститутів, необхідних для проведення об'рунтованої економічної політики [7].

Протягом останніх п'ятнадцяти років МВФ запровадив нові програми кредитування для надання запобіжних кредитних ліній попередньо визначеним країнам.

Загалом обсяг наданих кредитів МВФ із 1984 р. зростає, про що свідчать дані з рис. 1 та побудована лінія тренду (рис. 1).

Максимальні кредитні суми були надані в період гострих світових фінансових криз: 1998 р., 2008 р. та 2010 р.

Станом на 31 січня 2017 р. країнами, які найбільше одержали кредитів від МВФ, є: Греція – 9 515 975 тис. СДР (21% загальної суми наданих кредитів), Україна – 8 522 096 тис. СДР (19%), Португалія – 4 570 568 тис. СДР (10%) (рис. 2).

У 2017 фінансовому році Виконавча рада МВФ затвердила 15 домовленостей у рамках механізмів непільгового фінансування МВФ на загальну суму 98,2 млрд. СДР (134,7 млрд. дол. США за обмінним курсом на 28 квітня 2017 р. 0,729382 СДР за 1 долар). На превентивні домовленості в рамках гнучкої кредитної лінії з трьома державами-членами – Мексикою (62,4 млрд. СДР), Колумбією (8,2 млрд. СДР) і Польщею (6,5 млрд. СДР) – припало 78% таких зобов'язань [7]. Усі три домовленості в рамках гнучкої кредитної лінії замінили собою попередні домовленості, які минули або були скасовані.

Частина суми, що залишилася, була спрямована на домовленості в рамках Механізму розширеного кредитування з Єгиптом (8,6 млрд. СДР), Тунісом (2,1 млрд. СДР), Шрі-Ланкою (1,1 млрд. СДР) та ін. та на домовленості про кредит «стенд-бай» – з Іраком (3,8 млрд. СДР), Ямайкою (1,2 млрд. СДР) і Суринамом (0,3 млрд. СДР). На наступну домовленість по Лінії превентивної підтримки і ліквідності з Марокко на 2,5 млрд. СДР припало решта – 3% загальної суми.

Однак відкритим залишається питання, чи є діяльність Міжнародного валютного фонду ефективною з погляду антикризового регулювання, чи відновлюють країни економічне зростання саме завдяки кредитним коштам.

Дослідження у цій сфері провели Д. Родрік [8] та Д. Джойс [9], які документально підтвердили, що доступ до ресурсів МВФ покликаний зменшити потенційну економічну схильність країн до відповідної політики та програм, які можуть призвести до вичерпання банківських витрат та в кінцевому підсумку – до раптових криз ліквідності. Однак не існує ґрунтовних досліджень, які б вивчали зв'язок між програмами кредитування МВФ та ймовірністю настання з часом банківських криз, лише деякий фрагментарний аналіз.

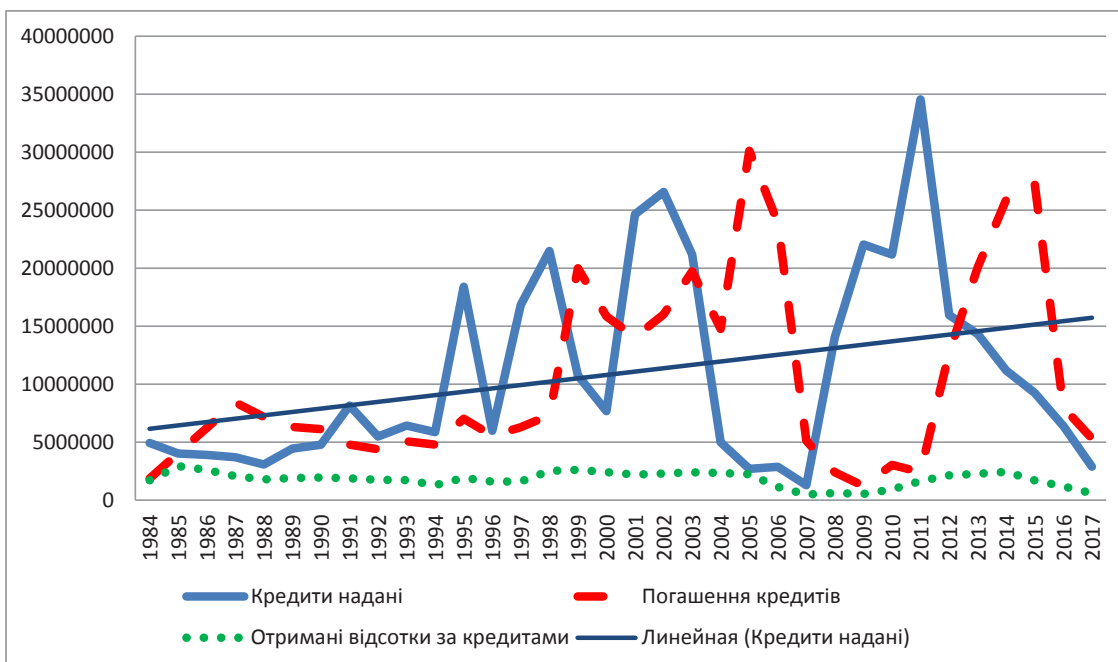


Рис. 1. Кредитні операції МВФ, тис. СДР

Джерело: побудовано автором на основі Total IMF Credit Outstanding for all members from 1984–2017.
URL: <http://www.imf.org/external/np/fin/tad/extcred1.aspx>

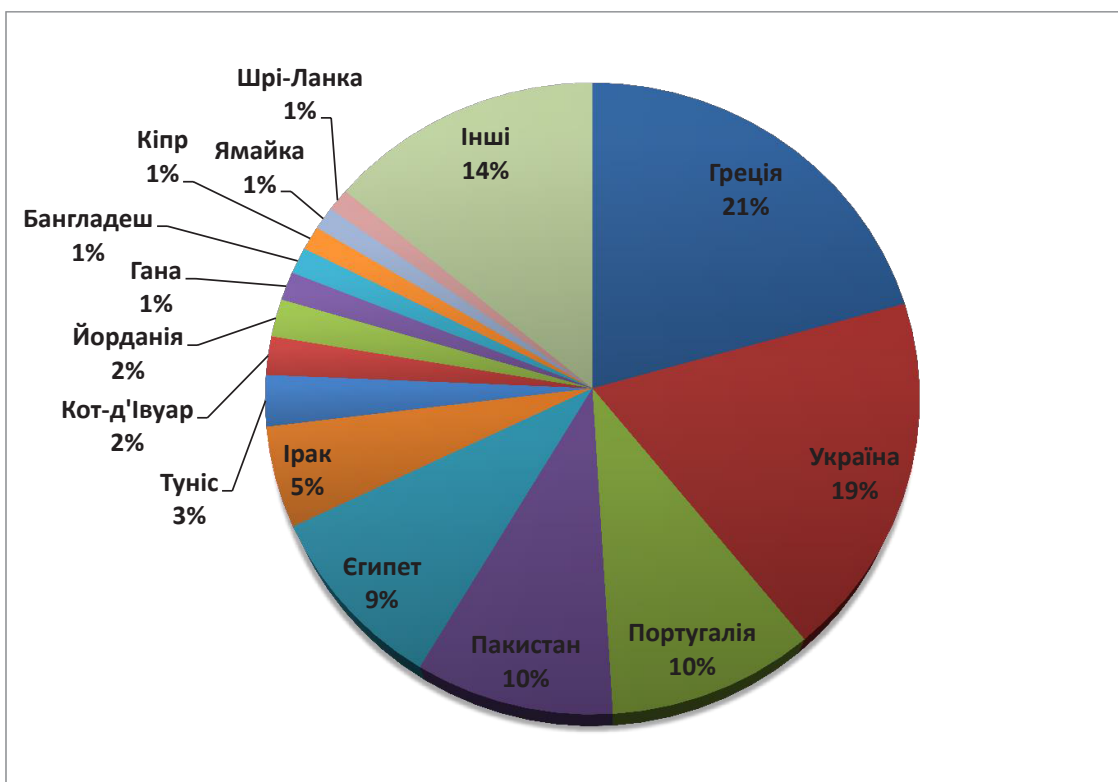


Рис. 2. Кредити, надані МВФ, станом на 31.12.2017, у розрізі країн, % від загальної суми

Джерело: побудовано автором на основі IMF Credit Outstanding for all members as of December 31, 2017.
URL: <http://www.imf.org/external/np/fin/tad/extcred2.aspx?date1key=2017-12-31&reportdate=2017-12-31>

Залучення МВФ до країни може негативно вплинути на ймовірність банківської кризи. Очевидно, що підтримка МВФ пов'язана з мобіліза-

цією фінансових ресурсів, що могло б попередити появу банківських криз. Безпосереднє втручання МВФ може призвести до збільшення фінансових

потоків, які зазвичай спрямовані для забезпечення кредиту, який міг би підсилити економічну ліквідність. Це може призвести до каталітичної дії на інших приватних та офіційних позичальників [10].

З іншого боку, Д. Зеттелмейер доводить, що позики МВФ можуть також спонукати позичальників швидше відшкодувати свої позики з обмеженого фонду зі свіжою ліквідністю, збільшуючи, таким чином, банківську паніку [11]. По-друге, втручання банків може вплинути на стабільність національної банківської індустрії через умови, що впливають на вітчизняну економіку, фінансову політику та реформи.

Зрештою, надання позики МВФ із погляду морального ризику може підвищити ризик банківської кризи як для приватних позичальників, так і для країни, яка одержує позику, через поганий сигнал для інвесторів. Доведення того, що залучення МВФ може впливати на банківську кризу, або навіть призводити до неї, є емпіричним питанням, відповіді на яке можуть бути різноманітними і залежати більшою мірою від джерел або обставин. Наприклад, воно залежить від способів, якими реалізуються механізми надання позик, інституційної структури країни, різноманітності в частині розміру позик.

Дослідження А. Халдейна [12], М. Міллера та Л. Чжанга [13] показують, що антикризове кредитування МВФ та наявність кредитних коштів позитивно пов'язані. Тобто після схвалення програми МВФ виділені ресурси, сумарні гроші, доступні банкам для підтримки певної висоти надзвичайної ліквідності, підвищуються, що зменшить ймовірність виникнення банківських криз, які можуть виникнути внаслідок неліквідних обставин.

Також С. Фішер [14] та К. Рогофф [15] показали, що Фондом здійснюється непрямим чином каталітичний ефект як на офіційних кредиторів, так і на приватний сектор шляхом поширення своєї репутації та позиції як найефективнішого міжнародного кредитора останньої інстанції.

Низка дослідників документально підтвердила позиції МВФ у гарантуванні фінансової стабільності та запобіганні фінансовим кризам. Проте дослідження зв'язків між фінансовими кризами та позиками МВФ є недостатніми. Лише обмежена кількість наукових праць розглядала роль МВФ у забезпеченні фінансової стабільності та запобіганні фінансовим кризам. Однак, наприклад, у роботі Б. Айхенгіна, П. Гапта та А. Моді встановлено, що країни, особливо ті, які мають міцну економічну базу, менш імовірно зазнають раптових зупинок у міжнародних потоках капіталу в наступні роки після участі у програмі МВФ [16]. Стабілізуюча роль забезпечення надзвичайної ліквідності МВФ здійснюється навіть після контролю над зворотнім зв'язком.

Ще одне свідчення на користь позитивної ролі МВФ щодо фінансової стабільності країн-членів

представлено в дослідженні А. Дреєра та С. Уолтера (2010 р.), які вважають, що наявність програми, підтриманої МВФ за попередній п'ятирічний період, зменшує вірогідність майбутньої валютної кризи [17]. Автори проаналізували 68 країн, що розвиваються, протягом періоду 1975–2002 рр. і показали, що саме наявність кредитного договору з МВФ було результативним для країн, а не сума виплаченої позики чи ступінь відповідності країни умовам.

З іншого боку, в праці М. Джорра (2012 р.) було досліджено 57 країн, що розвиваються, у проміжку між 1975 та 2002 р. і документально підтверджено, що надання позик МВФ значно збільшує ймовірність майбутнього суверенного дефолту на 1,4% [18].

Зрештою, А. Пресбітеро та А. Заззаро (2012 р.) дослідили, чи під час фінансової кризи 2008–2010 рр. кредитування МВФ було спрямоване на запобігання ризику зараження, а також чи участь у програмах МВФ була чутливою до політико-економічних інтересів основних акціонерів МВФ [19]. Їхні висновки були різноманітними: з одного боку, політична схожість із країнами G7 позитивно корелювалася з імовірністю підписання кредитної угоди; з іншого боку, МВФ спрямував більше фінансових ресурсів у ті країни, де фінансова криза була більш серйозною.

Однак поряд з успіхами низка вчених убачає суттєві недоліки в діяльності МВФ та інших фінансово-кредитних інституцій. Так, Г. Колодко стверджує, що наявна система міжнародних інститутів сприяє швидше глобальному хаосу, ніж глобальному порядку [20]. Економіці майбутнього світу необхідні інститути, які б дали змогу скоординувати у світовому масштабі й політику.

Критичний погляд на сучасний фінансовий порядок та на діяльність фінансово-кредитних організацій у рамках цього порядку має й Дж. Стігліц. Він переконаний, що Міжнародний валютний фонд із часу свого заснування не впорався з поставленими перед ним завданнями сприяти глобальній стабільності. Політика, яку проводив МВФ, особливо передчасна лібералізація ринку капіталу, зробила свій внесок у глобальну нестабільність [21].

Висновки з проведеного дослідження. Світова фінансова криза і наступна криза в Єврозоні викликали необхідність у значних щодо своїх наслідків змінах у Міжнародному валютному фонді. Затяжний період безладу пролив світло на недоліки в структурах нагляду та надання позик Фонду, а також в його механізмах фінансування та організації управління. Можна виділити три суттєві проблеми для МВФ на даному етапі: поліпшення підтримки його порад для країн (включаючи неупереджений розгляд); посилення легітимності та участі шляхом реформування членського представництва; подолання обмежень свого балансо-

вого звіту. Кожна з проблем, яка залишилася невирішеною, вимагає свого власного рішення, але ефективні рішення будуть взаємно посилювати одне одного. Попереду ще низка реформ, які б змогли забезпечити МВФ роль гаранта фінансової стабільності у світі та ефективної інституції в антикризовому механізмі нового світового фінансового порядку, що й може бути предметом подальших наукових досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Griesgraber J.M., Gunter B.G. Development: New paradigms and principles for the twenty-first century. Vol. II., London: Pluto, 1996.
- Babb S., Kentikelenis A. International Financial Institutions as Agents of Neoliberalism. The SAGE Handbook of Neoliberalism, edited by D. Cahill, M. Cooper, M. Konings, 2018. P. 16–27.
- Hodson D. The IMF as a de facto institution of the EU: A multiple supervisor approach. URL: <http://eprints.bbk.ac.uk/10840/1/DH%20RIPE%20pre-print%20%282%29.pdf>.
- Papi L., Presbitero A., Zazzaro A. IMF Lending and Banking Crises. IMF Working Paper 15/19, 2015.
- Radelet S., Sachs J.D. The East Asian Financial Crisis: Diagnosis, Remedies, Prospects. Brookings Papers On Economic Activity. 1998. № 1, P. 1–74.
- Stiglitz, J.E. Globalization and Its Discontents. New York: W.W. Norton & Company, 2002.
- IMF annual report 2017. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2017/eng/pdfs/IMF-AR17-English.pdf>.
- Rodrik D. The Social Cost of Foreign Exchange Reserves. International Economic Journal. 2006. № 20(3). P. 253–266.
- Joyce J. Financial Globalization and Banking Crises in Emerging Markets. Open Economies Review. 2011. № 22(5). P. 875–895.
- Bird J., Rowlands D. Do IMF Programmes Have Catatytic Effect on Other International Capital Flows? Oxford Development Studies. 2002. Vol. 30. № 3. P. 229–249.
- Zettelmeyer J. Can Official Crisis Lending Be Counterproductive In The Short Run? Economic Notes. 2000. № 29(1).
- Haldane A. Private Sector Involvement in Financial Crises: Analytics and Public Policy Approaches. Bank of England Financial Stability Review. 1999. November. P. 184–202.
- Miller M. and Zhang L. Sovereign Liquidity Crises: The Strategic Case for a Payment Standstill. Economic Journal. 2000. № 110(460). P. 335–362.
- Fischer S. On The Need for an International Lender of Last Resort. Journal of Economic Perspectives. 1999. № 13(4). P. 85–104.
- Rogoff K. International Institutions for Reducing Global Financial Instability. Journal of Economic Perspectives. 1999. № 13(4). P. 21–42.
- Eichengreen B., Gupta P., Mody A. Sudden stops and IMF-supported programs. In Financial Markets Volatility and Performance in Emerging Market. NBER Chapters, National Bureau of Economic Research, Inc, 2008, P. 219–266.
- Dreher A., Walter S. Does the IMF Help or Hurt? The Effect of IMF Programmes on the Likelihood and Outcome of Currency Crises. World Development. 2010. № 38(1). P. 1–18.
- Jorra M. The Effect of IMF Lending on the Probability of Sovereign Debt Crises. Journal of International Money and Finance. 2012. № 31(4). P. 709–725.
- Presbitero A. F., Zazzaro A. IMF Lending In Times of Crisis: Political Influences and Crisis Prevention. World Development. 2012. № 40(10). P. 1944–1969.
- Колодко Г.В. Глобалізація, трансформація, кризис – що дальше? М.: Магістр, 2015. С. 136.
- Стігліц Дж. Глобалізація та її тягар: пер. з англ. К.: Академія, 2003. С. 37.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВ КРИЗЬ ПРИЗМУ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВEVALUATION OF ENTERPRISES' SOCIAL RESPONSIBILITY
THROUGH THE PRIZM OF MODERN ECONOMIC CONDITIONS

У статті здійснено оцінювання ефективності соціальної відповідальності вітчизняних підприємств. Проаналізовано найпоширеніші індексні методи оцінювання корпоративної соціальної відповідальності. Наведено вплив факторів, що є наслідками впровадження соціальних проєктів підприємств на основні фінансові показники. Досліджено вплив на фінансові результати діяльності вітчизняних підприємств, їхніх витрат на охорону навколишнього природного середовища та кількість невирішених трудових спорів. З'ясовано, що збільшення кількості невирішених колективних трудових спорів має негативний вплив на фінансові результати підприємств.

Ключові слова: соціальна відповідальність, рейтинг соціальної відповідальності, соціальна діяльність бізнесу, фінансові результати, трудові спори, індекси соціальної відповідальності, корпоративна соціальна відповідальність.

В статье осуществлена оценка эффективности социальной ответственности отечественных компаний. Проанализированы самые распространенные индексные методы оценки корпоративной социальной ответственности. Приведено влияние факторов, которые являются последствиями внедрения социальных проектов предприятий на основные финансовые показатели. Исследовано влияние на финансовые резуль-

таты деятельности отечественных предприятий, их расходов на охрану окружающей среды и количество нерешенных трудовых споров. Установлено, что увеличение количества нерешенных коллективных трудовых споров имеет негативное влияние на финансовые результаты предприятий.

Ключевые слова: социальная ответственность, рейтинг социальной ответственности, социальная деятельность бизнеса, финансовые результаты, трудовые споры, индексы социальной ответственности, корпоративная социальная ответственность.

The article assesses the effectiveness of social responsibility of domestic enterprises. The most common index methods of assessing corporate social responsibility are analyzed. The factors of influence which can be the consequences of social projects' implementation on the basic financial indicators are given. The influence on financial results of activity of domestic enterprises, their expenses on environmental protection and the number of unresolved labor disputes has been investigated. It is revealed that the increase of the number of unresolved collective labor disputes has a negative impact on financial results of enterprises.

Key words: social responsibility, social responsibility rating, social activity of business, financial results, labor disputes, indices of social responsibility, corporate social responsibility.

УДК 338.43:005.35

Бурковська А.В.к.е.н., доцент
Миколаївський національний аграрний
університет**Лункіна Т.І.**к.е.н., доцент
Миколаївський національний аграрний
університет**Бурковська А.І.**здобувач
Миколаївський національний аграрний
університет

Постановка проблеми. Концепція соціальної відповідальності, в основі якої лежить твердження про те, що головною метою бізнесу є не тільки орієнтація на постійне збільшення прибутків для задоволення інтересів акціонерів, а й дотримання принципів сталого розвитку, набула особливої актуальності в наш час. Вагомість проблем корпоративної соціальної відповідальності зумовлена високим рівнем господарського розвитку провідних країн світу та посиленням ролі нематеріальних факторів економічного зростання. Подальшого розвитку та вивчення потребує методика оцінки ефективності соціальної відповідальності вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пошуком методів проведення оцінки ефективності соціальної відповідальності підприємств займалися такі вчені, як Т.В. Іванова, Л.В. Лазоренко [3],

С.В. Мельник [4], О.О. Охріменко [5] та ін. Попри те, що в науковій літературі існує великий перелік різних методик щодо оцінки соціальної відповідальності, відсутній єдиний підхід до ефективності оцінювання соціальної діяльності підприємства.

Постановка завдання. Метою дослідження є встановлення зв'язків між реалізацією програм соціальної відповідальності та результатами господарської діяльності вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині наукою сформульовано три основні інтерпретації феномену корпоративної соціальної відповідальності:

- класичний підхід, що полягає у збільшенні прибутку компанії для розподілу між акціонерами;
- теорія корпоративного альтруїзму, що передбачає не тільки зростання прибутку, а й вирішення суспільних проблем;

– теорія розумного егоїзму, яка засновується на припущенні, що соціальна відповідальність бізнесу допоможе скоротити втрати прибутку в довготерміновій перспективі [1].

Виходячи з описаних вище принципів, вітчизняні підприємства, що позиціонують себе як соціально відповідальні, мають на меті (прямо чи опосередковано) здійснення заходів, спрямованих на досягнення соціального благополуччя. Проте у процесі розроблення та виконання соціальних проектів важливо оцінювати їх ефективність та вплив на формування фінансових результатів компанії.

Враховуючи те, що сучасні підприємства функціонують у конкурентному маркетинговому середовищі, існує необхідність переходу від календарного планування сталого економічного розвитку до управління проектами. Застосування проектного підходу передбачається для всіх етапів планування: стратегічного, тактичного та оперативного.

Під інвестиційним проектом розуміються будь-які проекти, пов'язані з інвестуванням грошових коштів у реальні активи. Інвестиційні проекти поділяють на індивідуальні та корпоративні. Корпоративне управління соціальними проектами компаній являє собою принципово новий рівень управління, що передбачає нерозривний зв'язок усіх індивідуальних соціальних проектів, що здійснює фірма, через планування, мотивацію, моніторинг, координацію та оцінку результатів інвестиційної діяльності.

Об'єднання управління окремими соціальними проектами підприємства дає змогу отримати додатковий ефект від координування їх організації за рахунок моніторингу. У міжнародній практиці ефективність управління проектами оцінюється за допомогою трьох параметрів:

- своєчасності виконання проекту;
- вартості проекту;
- якості виконаних робіт за проектом.

Під час складання рейтингових оцінок підприємств, що займаються реалізацією соціальних проектів у рамках своєї діяльності, до уваги приймаються бізнес-процеси, безпосередньо пов'язані з формуванням та реалізацією політики соціальної відповідальності, що здійснюють комплексний вплив на навколишнє середовище і суспільство.

Оціночні показники, або рейтинги соціальної відповідальності, відображають рівень соціальної активності організацій у рамках прийнятої оціночної системи. Будь-яка система оцінок соціальної відповідальності бізнесу представляється співвіднесенням соціальної активності з результатами реалізації основних принципів соціальної відповідальності в окремій корпорації, галузі, регіоні [5].

Індексний метод оцінювання корпоративної соціальної відповідальності дістав поширення у

міжнародній практиці. Найчастіше використовуються:

- індекс Domini Social Investment (DSI 400), що оцінює соціальні, екологічні й управлінські показники найбільших за капіталізацією підприємств);
- індекс стійкості Доу Джонса (Dow Jones Sustainability Index), в якому критеріями оцінки виступають економічна основа для розвитку підприємства, соціальна активність, екологічна діяльність;
- індекс FTSE4Good, що включає фінансові, соціальні й екологічні показники підприємства;
- індекс корпоративної добродійності (Corporate Philanthropy Index), за яким оцінюється благодійність, взаємини з основними партнерами підприємства;
- метод Лондонської групи порівняльного аналізу (London Benchmarking Group), що здійснює аналіз соціальної інклюзії підприємства) [5–8].

Під час оцінки рівня соціальної відповідальності бізнесу часто використовують три основні групи показників, серед яких виділяють економічні, екологічні та соціальні.

До економічних показників відносять величину соціальних інвестицій на одного працівника, відношення соціальних інвестицій до прибутку тощо. У групі екологічних показників найчастіше зустрічаються кількість випадків перевищення екологічних норм, кількість порушень технологічних регламентів. До соціальних показників відносять плинність кадрів, дефіцит робочої сили, оцінку внеску підприємства в соціальну сферу.

Залежно від конкретного стану суспільства, його головних потреб та інтересів від бізнесу очікується різний набір вимог. Сьогодні в Україні до них належать: соціальний захист і турбота про працівників; чесна сплата податків; участь у житті та розбудові громади; прозорість, доступність інформації про продукцію, про механізм ціноутворення, екологічну безпечність виробництва і продукції; чесність конкуренції; доброспорядність і моральність представників бізнесу, чесність заробляння ними грошей; співпраця з іншими групами впливу у розв'язанні економічних, соціальних, екологічних та інших проблем [4]. Відповідно до суспільних очікувань, напевне, й має оцінюватися соціально-економічна ефективність бізнесової діяльності.

Найбільшого поширення в Україні останнім часом набувають такі аспекти соціальної діяльності бізнесу:

- відносини бізнесу з місцевими громадами;
- трудові відносини з працівниками;
- вплив на навколишнє середовище;
- управління соціальними процесами в колективі як елемент корпоративного управління.

У кожному аспекті існують свої практики соціальної відповідальності, найважливішими з яких вважаються відносини з акціонерами, практики,

пов'язані із забезпеченням економічного зростання, з впровадженням інновацій, соціально-етичним маркетингом, проведенням спеціальних акцій і заходів, присвячених соціальній відповідальності бізнесу [4].

Вивчаючи значення реалізації програм соціальної відповідальності для поліпшення економічних результатів господарювання, варто дослідити вплив факторів, що є наслідками впровадження соціальних проектів фірм, на основні фінансові показники.

Так, за період із 2010 по 2016 р. динаміка сукупних фінансових результатів підприємств України мала такий вигляд (рис. 1).

Одним з основних аспектів соціальної відповідальності підприємств залишається піклування

про довкілля. Варто відзначити, що витрати підприємств на охорону навколишнього природного середовища за досліджуваний період становили (рис. 2).

Досліджуючи аспект соціальної відповідальності, що стосується відносин підприємства із найманими працівниками, особливої уваги заслуговують аналіз кількості невирішених колективних трудових спорів (рис. 3) та вплив даного показника на фінансові результати діяльності підприємств.

Для визначення залежності між факторами, що пов'язані із соціальною відповідальністю підприємств та фінансовими результатами діяльності підприємств, доцільно провести кореляційно-регресійний аналіз та оцінити вплив витрат підприємств на охорону навколишнього природного

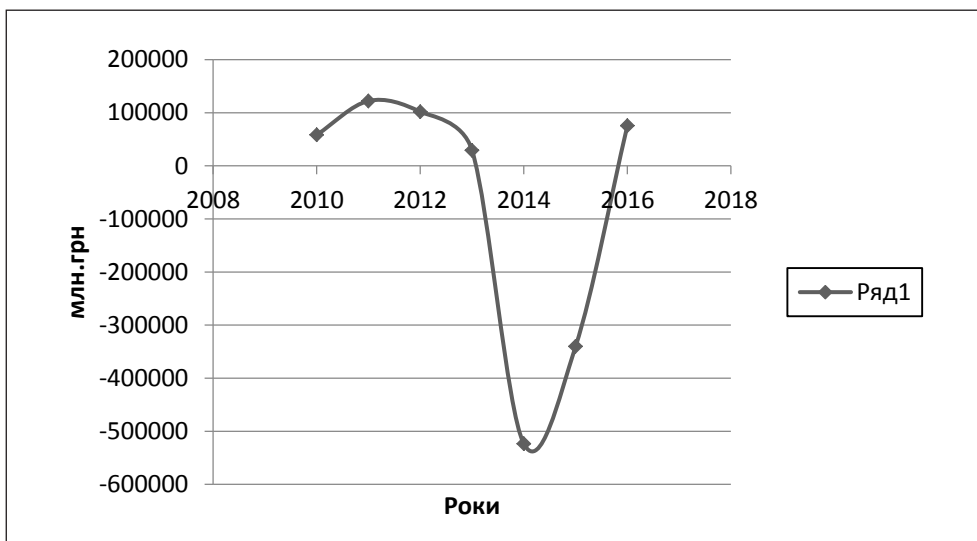


Рис. 1. Фінансові результати діяльності підприємств до оподаткування в Україні

Джерело: побудовано авторами за [1]

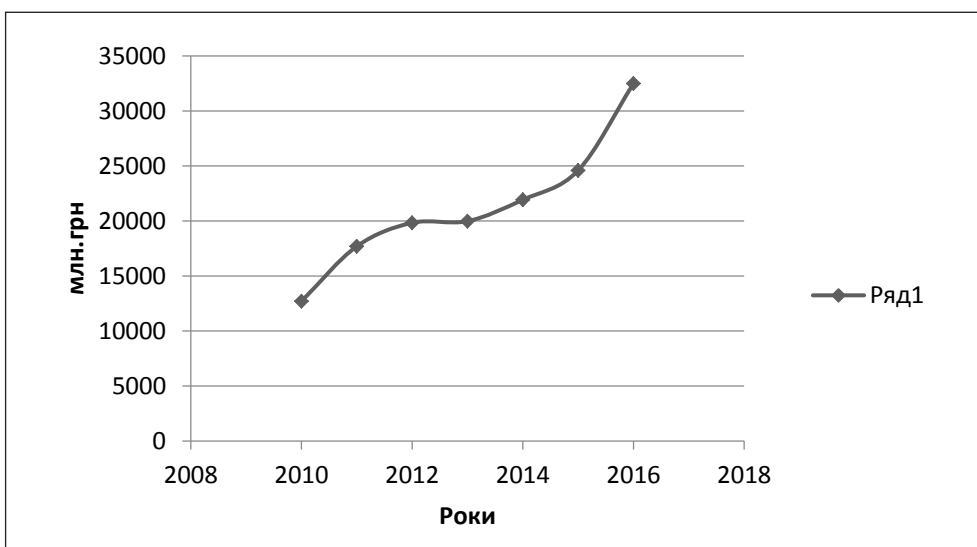


Рис. 2. Витрати підприємств на охорону навколишнього природного середовища в Україні

Джерело: побудовано авторами за [1]

середовища і кількості невіршених трудових спорів на розмір прибутку.

Зважаючи на те, що кризові явища, які позначилися на формуванні фінансових результатів у період загострення військової ситуації у державі, є форс-мажорними, виключимо екстремальні значення з числового ряду для проведення об'єктивного кореляційно-регресійного аналізу.

Вихідні дані для розрахунків представимо в табл. 1.

Розрахункові дані представимо в табл. 2.

Для встановлення зв'язку між витратами підприємств на охорону довкілля, кількістю невіршених колективних трудових спорів та прибутком ідентифікуємо змінні економетричної моделі.

Y – фінансових результатів підприємств;

X1 – вектор витрат підприємств на охорону навколишнього природного середовища;

X2 – вектор кількості невіршених трудових спорів на підприємствах;

U – вектор залишків (стохастичний складник).

Розглянемо специфікацію моделі у вигляді лінійної функції [2]:

$$Y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + U \quad (1)$$

Для знаходження параметрів a_0, a_1, a_2 розв'яжемо систему нормальних рівнянь:

$$\begin{cases} \sum y = a_0n + a_1 \sum x_1 + a_2 \sum x_2 \\ \sum x_1y = a_0 \sum x_1 + a_1 \sum x_1^2 + a_2 \sum x_1x_2 \\ \sum x_2y = a_0 \sum x_2 + a_1 \sum x_1x_2 + a_2 \sum x_2^2 \end{cases} \quad (2)$$

$$\begin{cases} 387363,3 = 5a_0 + 102706,5a_1 + 464a_2 \\ 7967643307,8 = 102706,5a_0 + 2322803332,9a_1 + 103170,5a_2 \\ 35793393,1 = 464a_0 + 103170,5a_1 + 43344a_2 \end{cases}$$

Після розв'язання системи рівнянь отримаємо такі значення параметрів:

$$a_0 = 77208,88; a_1 = 0,0163; a_2 = -0,7662.$$

Отже, рівняння множинної регресії, яке характеризує залежність фінансових результатів підприємств від їх витрат на охорону довкілля та кількості невіршених колективних трудових спорів, має такий вигляд:

$$Y = 77208,88 + 0,0163 \cdot a_1 - 0,766204977 \cdot a_2.$$

Коефіцієнти регресії показують, наскільки зміниться фінансовий результат за зміни відповід-

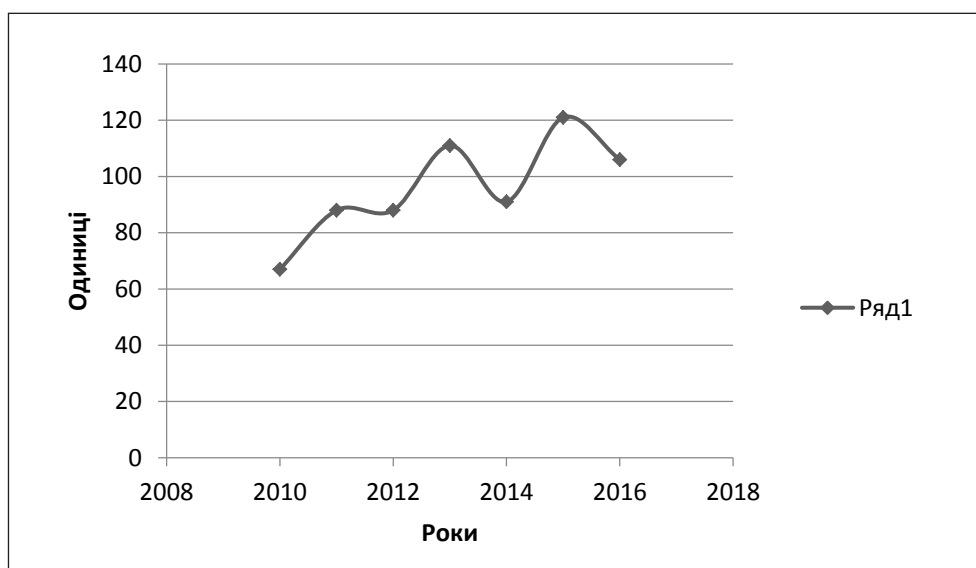


Рис. 3. Кількість невіршених трудових спорів на підприємствах

Джерело: побудовано авторами за [1]

Таблиця 1

Вихідні дані

Роки	Фінансові результати діяльності підприємств до оподаткування (Y), млн. грн.	Витрати підприємств на охорону навколишнього природного середовища (X1), млн. грн.	Не вирішено колективних трудових спорів, на кінець року (X2), одиниць
2010	58334	12703,5	93
2011	122210	17695,7	89
2012	101884,7	19836,7	103
2013	29283,2	19981,9	98
2016	75651,4	32488,7	81
Σ	387363,30	102706,50	464,00

Джерело: побудовано авторами за [4; 5]

Розрахункові дані

Роки	x_1^2	x_2^2	$x_1 * x_2$	$x_1 * y$	$x_2 * y$	y^2
2010	161378912,3	8649	12796,5	741045969	5425062	3402855556,00
2011	313137798,5	79	17784,7	2162591497	10876690	14935284100,00
2012	393494666,9	10609	19939,7	2021056228	10494124,1	10380492094,09
2013	399276327,6	9604	20079,9	585133974,1	2869753,6	857505802,24
2016	1055515628	6561	32569,7	2457815639	6127763,4	5723134321,96
Σ	2322803332,93	43344,00	103170,50	7967643307,75	35793393,10	35299271874,29

Джерело: побудовано авторами

ного фактору на одиницю, за умови, що другий фактор перебуває на середньому рівні.

Якщо $a_1 = 0,0163$, це показує, що за середньої кількості невіршених колективних трудових спорів збільшення на одиницю (1 млн. грн.) витрат на охорону оточуючого середовища підвищить фінансовий результат діяльності вітчизняних підприємств на 16,3 тис. грн.; $a_2 = -0,7662$ означає, що збільшення невіршених колективних трудових спорів на одиницю зменшує прибуток на 766,2 тис. грн.

Парні коефіцієнти кореляції будуть дорівнювати:

$$r_{yx} = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}} \quad (3)$$

1. між фінансовим результатом та витратами на охорону навколишнього середовища – 0,01;

2. між фінансовим результатом та кількістю невіршених колективних трудових спорів – -0,125.

Обчислені парні коефіцієнти кореляції показують, що позитивний фінансовий результат вітчизняних підприємств перебуває у прямій залежності з витратами на охорону довкілля і в оберненій залежності – з кількістю невіршених трудових спорів.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, проведений аналіз показує, що підприємства, які здійснюють реалізацію соціальних проектів, керуючись теоріями «корпоративного альтруїзму» або «розумного егоїзму», мають можливість одержати позитивний ефект у вигляді збільшення прибутку за умов фінансування природоохоронних заходів. При цьому встановлено, що збільшення кількості невіршених колективних трудових спорів має

негативний вплив на фінансові результати підприємств. Щоб зменшити колективні трудові спори, підприємства повинні провадити соціальну політику, яка спрямована на внутрішніх стейкхолдерів (працівників), що значно поліпшить рівень зацікавленості працівників у функціонуванні підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Діяльність суб'єктів господарювання: статистичний збірник / Державна служба статистики України, 2016. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ9_u.htm.
2. Економетрія: методичні рекомендації до виконання контр. робіт для студентів факультету менеджменту. Миколаїв: МНАУ, 2012. С. 141.
3. Лазоренко Л.В. Корпоративна соціальна відповідальність як інноваційна стратегія бізнесу. Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. 2013. Вип. 1(14). С. 89–96.
4. Мельник С.В. Соціальна відповідальність бізнесу як складова соціальної політики України. Економіка та держава. 2007. № 5. С. 72.
5. Охріменко О.О., Іванова Т.В. Соціальна відповідальність. К.: НТУ «КП», 2015. 180 с.
6. Establishment of the Commission on Sustainable Development, ECOSOC Resolution 1993/207. New York, February, 1993. URL: <http://www.un-documents.net/1993-207.htm>.
7. Rio Declaration on Environment and Development, A/CONF.151/26, Resolution 1, Annex II. URL: <http://www.un-documents.net/rio-dec.htm>.
8. Institutional arrangements to follow up the United Nations Conference on Environment and Development, General Assembly Resolution A/RES/47/191. New York, December, 1992. URL: <http://www.un-documents.net/a47r191.htm>

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ

THEORETICAL PRINCIPLES OF STATE REGULATION OF THE ORGANIZATION WAGES

Статтю присвячено узагальненню теоретичних підходів до визначення поняття організації оплати праці та основних принципів щодо державного регулювання. Заробітна плата є основним джерелом доходів працівників і найсильнішим мотивуючим елементом розвитку трудового потенціалу більшості населення. Відсутність системного підходу держави до вирішення проблем стимулювання високоєфективної праці унеможлиблює економічне зростання, стабілізацію і підвищення рівня життя населення.

Ключові слова: державне регулювання, організація оплати праці, заробітна плата.

Статья посвящена обобщению теоретических подходов к определению понятия организации оплаты труда и основных принципов государственного регулирования. Заработная плата является основным источником доходов работников и сильным мотивирующим элементом развития трудового потенциала большинства

населения. Отсутствие системного подхода государства к решению проблем стимулирования высокоэффективного труда делает невозможным экономический рост, стабилизацию и повышение уровня жизни населения.

Ключевые слова: государственное регулирование, организация оплаты труда, заработная плата.

The article is devoted to the generalization of theoretical approaches to the definition of the concept of wage organization and the basic principles of state regulation. Wages are the main source of income for employees and the strongest motivating element in the development of the labor potential of the majority of the population. The lack of a systemic approach of the state to solving the problems of stimulating highly effective labor makes it impossible for economic growth, stabilization and improvement of living standards of the population.

Key words: state regulation, wage organization, salary.

УДК 338.24.

Васюренко Л.В.

к.е.н., старший викладач кафедри обліку і аудиту
Луганський національний аграрний університет
(м. Харків)

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси в сучасній економіці України, які ведуть до радикальної перебудови всієї системи господарювання, вимагають організації нового раціонального базису господарювання, визначальною складовою частиною якого є організація оплати праці. Наявна в Україні система організації оплати праці не забезпечує домінуючі вимоги соціально орієнтованої ринкової економіки та відображає відсутність чітко налагодженої системи взаємодії визначених основних елементів, у результаті чого основним питанням соціально-економічних перетворень є вдосконалення та реформування державного регулювання організації оплати праці в процесі налагодження дієвості засад, що зазначають і регулюють елементи її системи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Дослідженням та аналізом проблем державного регулювання організації оплати праці в умовах формування ринкових відносин в Україні займалися А. Базиліук, В. Гриньова, К. Складанна, Л. Шульгінова, Р. Шимановська, Н. Лукянченко, Л. Фільштейн, А. Колот, А. Нікіфоров, А. Лубков, І. Моторна та ін. Незважаючи на позитивні здобутки у вирішенні цієї проблематики, недостатньо вивченими залишаються питання вдосконалення державного регулювання організації оплати праці в сучасних умовах.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та формалізація теоретичних засад дер-

жавного регулювання організації оплати праці з урахуванням сучасних умов господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Організація оплати праці – це один із найважливіших інструментів, що визначає взаємозв'язок міри праці і міри її оплати. Міру праці визначають кількісні та якісні її аспекти, а міру оплати – прожитковий рівень як вихідний її момент. Основні принципи організації оплати праці здійснюються за допомогою таких її складових елементів, як система угод і договорів на різних рівнях економіки, а також через нормування праці, тарифну систему, форми та системи оплати праці на окремих підприємствах і його структурних підрозділах.

Під організацією заробітної плати розуміємо її побудову, тобто приведення її елементів у певну систему, що забезпечує взаємозв'язок кількості й якості праці з розмірами заробітної плати.

В економічній системі, що ґрунтується на різноманітних формах власності і господарювання, механізм організації оплати праці складається з таких елементів:

- а) ринкового регулювання;
- б) державного регулювання;
- в) колективно-договірного регулювання через укладання генеральної, галузевих, регіональних угод; колективних договорів на рівні підприємств; трудових договорів із найманими працівниками;
- г) механізму визначення індивідуальної заробітної плати безпосередньо на підприємстві (в структурному підрозділі) з використанням таких

елементів, як тарифна система або безтарифна модель, нормування праці, форми і системи оплати праці та преміювання.

У ринковій економіці, що базується на різноманітних формах власності та господарювання, підвищення матеріальної заінтересованості працівників в ефективній роботі має ґрунтуватися на таких умовах оплати праці, які б максимально стимулювали збільшення обсягу продаж, товарів та послуг, підвищення рівня техніки, освіти і професійної підготовки, вдосконалення організації виробництва і праці.

У Законі України «Про оплату праці» подано визначення лише поняття «заробітна плата». Згідно з нормативним законодавством, цей термін означає «винагороду, обчислену, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу» [1]. Оплата праці – це обов'язок роботодавця щодо виплати найманому працівникові зароблених ним коштів за виконану ним роботу (або надані послуги) відповідно до умов трудового договору. Слід відзначити, що в реальній практиці заробітна плата – це не тільки виплати за виконану роботу. До складу заробітної плати, згідно зі ст. 2 Закону України «Про оплату праці» [1], включаються виплати за виконану роботу, а також гарантії та компенсації за невідпрацьований час (за час простою не з вини робітника та ін.).

Сутність поняття «організація оплати праці» надається в невеликій кількості наукових праць, у нормативно-правових документах, що регулюють трудові відносини, немає чіткого визначення даного терміну, тому необхідно проаналізувати деякі визначення поняття «організація оплати праці», які надані вченими.

Г. Завіновська зазначає, що організація оплати праці являє собою систему диференціації заробітної плати та розподіл її за категоріями персоналу залежно від складності виконаної роботи, а також результатів праці за гарантування винагороди у разі виконання норм праці [2, с. 274]. Так саме слово «організація» від грецької означає «інструмент» і передбачає сукупність ресурсів, об'єднаних між собою для досягнення певної мети [3, с. 186]. Тобто організація оплати праці передбачає сукупність об'єднаних елементів для забезпечення процесу визначення оплати праці.

М. Неклюдова дає таке визначення поняття «організація оплати праці»: «Це побудова системи оплати праці на базі сукупних елементів (нормування праці, тарифної системи, премій, доплат і надбавок), що визначає взаємозв'язок між кількістю виконаної роботи та її оплатою у грошовому виразі» [4, с. 29]. А. Зотова визначає термін «організація оплати праці» так: «Це система організаційно-правових засобів, які спрямовані на встановлення сутності та порядку запро-

вадження засад оплати праці, тарифної системи, нормування праці, відрядних розцінок, преміювання, інших заохочувальних, компенсаційних і гарантійних виплат, встановлення норм оплати праці за відхилення від тарифних умов, форм і термінів виплати заробітної плати, порядку обчислення середнього заробітку, індексації зарплати у зв'язку зі зміною індексу споживчих цін, компенсації зарплати у зв'язку з порушенням термінів її виплати» [5, с. 698]. Дане визначення найбільше розкриває та деталізує сутність терміну «організація оплати праці».

К. Складанна вважає, що це визначення не відображає всієї складності терміну «організація оплати праці», і пропонує таке тлумачення поняття «організація оплати праці»: це об'єднання сукупності елементів оплати праці, що визначають відносини роботодавця та працівника, для забезпечення досягнення цілей підприємства. Тобто організація оплати праці передбачає сукупність об'єднаних елементів для забезпечення процесу визначення оплати праці [3, с. 257].

Організація оплати праці базується на таких принципах [6, с. 228–229]:

1. Принципі справедливості. Він має на меті виключити ймовірність дискримінації в оплаті праці за певний обсяг виконаної роботи працівниками однакового рівня кваліфікації.

2. Принципі матеріальної зацікавленості. Цей принцип передбачає, що заробітна плата має бути не лише джерелом для задоволення базових потреб працівника, а й мотиваційним чинником, що спонукає до зростання продуктивності праці.

3. Принципі гарантованості. Він передбачає, що, з одного боку, роботодавець гарантує оплату праці, що визначено в трудовій угоді, укладеній із працівником, а з іншого – гарантування оплати праці забезпечується відповідною нормативно-правовою базою, яка регламентує трудові відносини.

4. Принципі раціонального співвідношення темпів зростання продуктивності та оплати праці. Він базується на необхідності випереджального збільшення оплати праці для стимулювання працівників до зростання їх продуктивності.

5. Принципі плановості оплати праці. На кожному підприємстві організація оплати праці здійснюється за певним планом, який визначає, скільки разів на місяць і в який термін здійснюється оплата праці, встановлює певну періодичність перегляду базових ставок для їх підвищення. Фонд оплати праці планують виходячи з очікуваних результатів діяльності підприємства в наступному періоді та з фактичних фінансових можливостей підприємства.

6. Принципі єдності та диференціації. Єдність передбачає єдині умови праці для всіх працівників і недопущення дискримінації в оплаті праці. Дифе-

ренціяція означає необхідність установлення відповідного розміру оплати праці для працівників різних кваліфікаційних та освітніх рівнів за певний обсяг роботи. Також диференціяція стосується встановлення надбавок та доплат за роботу у святкові дні, понаднормовий і нічний часи, у складних та шкідливих умовах тощо.

7. Принципі вирівнювання оплати праці. Він передбачає, що розрив між працівником, який має отримувати найнижчу оплату праці, та працівником, якому встановлюється найбільша оплата праці, має бути невеликим.

8. Принципі простоти й доступності, який полягає у тому, що визначена система оплати праці на підприємстві має бути зрозумілою для його працівників. Інформація щодо порядку розрахунку основної та додаткової заробітної плати має бути доступна кожному в трудовому колективі. Прозорість у нарахуванні та сплаті заробітної плати забезпечує довіру працівників до керівництва, що позитивно впливає на тривалість трудових відносин і підвищення ефективності праці.

Регулювання організації оплати праці під впливом змін в економіці та виробництві піддається безперервним змінам та уточненням. Сьогодні, згідно із законодавством, правове регулювання оплати праці здійснюється державним і договірним методами.

Нормативно-правове забезпечення державного регулювання оплати праці в Україні забезпечують: Міжнародна організація праці; Верховна Рада України; Президент України; Кабінет Міністрів України; Міністерство соціальної політики України; профільні міністерства; Державна інспекція України з питань праці; три науково-дослідних установи: Науково-дослідний інститут праці і зайнятості населення, Науково-дослідний інститут соціально-трудова відносин, Центр перспективних соціальних досліджень; Державна податкова служба України; Державна служба зайнятості України; Система загальнообов'язкового державного соціального страхування: Пенсійний фонд України, Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві; Національна служба посередництва і примирення; Національна тристороння соціально-економічна рада; всеукраїнські об'єднання організацій роботодавців і підприємців; всеукраїнські профспілки та профоб'єднання; органи місцевого самоврядування.

Державне регулювання у сфері організації оплати праці здійснюється за такими векторами: через законодавчі інструменти, податкову політику, тарифні угоди. Базовим документом є Кодекс законів про працю України, в якому встановлю-

ються основні соціальні гарантії. Також важливим є податковий напрям державного регулювання оплати праці, оскільки за його допомогою, з одного боку, здійснюються економічні та фінансові дії держави, а з іншого – захищаються права платників податків. Законодавча регламентація оподаткування дає змогу централізовано управляти всією податковою системою, що перетворює її на важливий інструмент економічної політики держави [9, с. 228–229].

Згідно із Законом України «Про оплату праці» [1], держава здійснює регулювання зарплати працівників підприємств усіх форм власності і господарювання шляхом установлення розміру мінімальної заробітної плати, інших державних норм і гарантій, умов і розмірів оплати праці працівників установ і організацій, що фінансуються з бюджету, керівників державних підприємств, а також через оподаткування доходів працівників. Держава також має забезпечувати науково-методичне обґрунтування заробітної плати, тарифних умов, дослідження і вивчення зарубіжного і вітчизняного досвіду з проблеми організації заробітної плати тощо. Державне регулювання оплати праці полягає передусім у визначенні і перегляді розміру мінімальної заробітної плати й умов, які впливають на її величину.

Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства. В усіх інших випадках правове регулювання повинно здійснюватися у договірному порядку, включаючи генеральні тарифні угоди, колективні договори, трудові договори та контракти.

Причинами загострення проблеми державного регулювання оплати праці є:

- відсутність дієвого контролю з боку держави над політикою оплати праці;
- недосконалість науково-методичного забезпечення процесу регулювання оплати праці;
- невиконання чинного законодавства [7, с. 172].

Забезпечення стабільного економічного розвитку України та підвищення життєвого рівня населення тісно пов'язане з проведенням ефективної політики у сфері регулювання оплати праці.

Державна політика у сфері заробітної плати – це система принципів, підходів та практичних заходів держави, спрямованих на забезпечення своєчасної, справедливої та гідної оплати праці. Вона передбачає одержання працівником заробітної плати в установлені законом терміни; виплату заробітної плати в повному обсязі; одержання працівником заробітної плати, яка не нижча, ніж установлений державою мінімальний розмір оплати праці; одержання працівником заробітної плати, що забезпечує існування самого працівника і членів його родини [8, с. 133].

Основним напрямом у сфері оплати праці є захист працюючих від нерегулярності й необґрунтованості винагород за працю. Розглядаючи досвід розвинутих країн, можна помітити позитивні напрями щодо регулювання заробітної плати. Впровадження економічних реформ у країнах Східної Європи супроводжувалося, як правило, здійсненням численних і різнобічних заходів щодо державного регулювання реального рівня життя населення, забезпечення відповідних соціальних пропорцій. У Польщі на основі прогнозу зростання цін на наступний місяць, який складається Міністерством фінансів, розраховується норматив, що визначає припустиму межу приросту зарплати на державних підприємствах. Аналогічні нормативи застосовуються у Болгарії та Румунії. Мінімальна заробітна плата визначається у Польщі щоквартально після консультацій із профспілками виходячи з результатів обстеження сімейних бюджетів. У бюджетних організаціях та установах Польщі динаміка заробітної плати визначається за допомогою спеціального нормативу по відношенню до динаміки середньої зарплати у матеріальному виробництві. На жаль, ці важливі моменти мало в чому знайшли втілення в механізмі політики доходів, що діє нині в Україні [10].

Висновки з проведеного дослідження. Державне регулювання організації оплати праці має достатньо сильні позиції у визначенні політики заробітної плати, а важливим завданням держави й надалі має бути сприяння проведенню переговорів між основними соціальними силами суспільства для врегулювання соціально-трудових відносин, запобігання масовим трудовим конфліктам. Останнім часом уряд зробив кроки щодо підвищення рівня життя населення та посилення цільової спрямованості соціальних програм. Помітними стають позитивні зрушення на ринку праці (зменшення числа безробітних, створення нових робочих місць, підвищення соціальних виплат). Водночас залишається й низка проблем, що потребують термінового вирішення: ліквідація порушень законодавства про оплату праці, подальше підвищення основних соціальних гарантій і наближення їхнього рівня до прожиткового мінімуму, детінізація заробітної плати населення тощо. Рівень оплати праці є показником добробуту суспільства. Головним завданням держави як представника інтересів суспільства є не перманентна боротьба з труднощами, створюваними соціально-економічною політикою самої ж держави, а професійно грамотне розроблення концепції соціально-економічної політики і послідовне впровадження ефективного механізму забезпечення своєчасної виплати заробітної плати та її відповідний рівень в умовах формування ринкової економіки України.

Питання вдосконалення державного регулювання оплати праці в Україні потребують невідкладного вирішення, насамперед шляхом перегляду механізму державного регулювання у частині посилення контролюючих функцій держави над процесом оплати праці та дотриманням вимог чинного законодавства у цій сфері.

Отже, необхідно переглянути політику регулювання оплати праці в частині посилення контролюючих функцій держави над процесом формування та розподілу витрат від національного до локального рівнів економіки, що зумовлює розроблення методології та основ обґрунтованого збільшення витрат на оплату праці в Україні. Виникає потреба кваліфікованого комплексного розв'язання проблем раціональної побудови оплати праці на основі взаємодії всіх указаних функцій з урахуванням трансформаційних перетворень у суспільстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про оплату праці» від 24 березня 1995 р. № 108/95- ВР. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/main/108/95-%D0%B2%D1%80>.
2. Завіновська Г.Т. Ефективність системи оплати праці в сучасних умовах господарювання. Формування ринкової економіки: зб. наук. пр.; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; редкол.: О. О. Беляєв (відп. ред.) та ін. Київ, 2007. Спец. вип.: Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики: у 2-х т. Т. 1. Ч. I. С. 273–280.
3. Складанна К.І. Підходи до вдосконалення форм і систем оплати праці. Соціально-економічний розвиток України і регіонів: тези доп. Учасник III Міжнар. наук.-практ. конф. Запоріжжя: КПУ, 2013. С. 258–260.
4. Неклюдова М.Ю. Управление внутрифирменной политикой оплаты труда: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Тюмень, 2014. 185 с.
5. Глухова С.В., Зотова А.А. Підходи до сутності заробітної плати. Молодий вчений. 2016. № 12.1(40). С. 698–701.
6. Степанова Е.Р. Система показників стимулюючого характеру та її вплив на змінну частину заробітної плати. Економіка розвитку. 2013. № 2(66). С. 1–3.
7. Синяєва Л.В. Проблеми регулювання оплати праці та шляхи їх вирішення в Україні. Регіональна економіка. 2009. № 1. С. 171–177.
8. Ярош Н.П. Державна політика у сфері заробітної плати. Енциклопедія державного управління: у 8 т.; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України; наук.-ред. колегія: Ю.В. Ковбасюк (голова) та ін. К.: НАДУ, 2011. Т. 4. 648 с.
9. Лібанова Е., Палій О. Ринок праці та соціальний захист: навч. посіб. К.: Основи, 2004. 491 с.
10. Гальченко О.С. Актуальні питання державного регулювання оплати праці. URL: <http://www.pravoznavec.com.ua/period/article/25858/%CE>.

АНАЛІЗ РИНКУ ПРАЦІ ТА ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

ANALYSIS OF THE LABOR MARKET AND PROBLEMS OF EMPLOYMENT OF THE POPULATION OF UKRAINE'S

У статті розглянуто проблеми, які виникли на ринку праці в Україні. Проаналізовано динаміку економічної активності населення та рівня безробіття. Проведено вирівнювання динамічного ряду кількості безробітних. Вказано на необхідність розроблення державної підтримки зайнятості населення в короткостроковій перспективі.

Ключові слова: ринок праці, зайнятість населення, робоча сила, заробітна плата, безробіття, трудові ресурси.

В статье рассмотрены проблемы, которые возникли на рынке труда в Украине. Проанализирована динамика экономической активности населения и уровня безработицы. Осуществлено выравнивание динамического ряда количества безработных.

Указано на необходимость в кратчайшие сроки разработать государственную политику занятости населения.

Ключевые слова: рынок труда, занятость населения, рабочая сила, заработная плата, безработица, трудовые ресурсы.

The article deals with the problems that have arisen on the labor market in Ukraine. The dynamics of the economic activity of the population and the level of unemployment is analyzed. Equalization of the dynamic number of unemployed is carried out. It is pointed out that it is necessary to develop a state employment policy in the shortest possible time.

Key words: labor market, employment of the population, labor force, wages, unemployment, labor resources.

УДК 331.5

Гончаренко Н.Г.
к.е.н., доцент,
завідувач кафедри економічних
дисциплін
Національна академія
Національної гвардії України

Постановка проблеми. Ситуація, що склалася в Україні на ринку праці, є неоднозначною, невизначеною та загрозливою. Дана тенденція є наслідком тих негативних процесів, що відбуваються в економіці країни. Зокрема, скорочуються обсяги валового внутрішнього продукту, товаровиробники не знаходять ринків збуту власної продукції, і, як наслідок, підприємства банкрутують та закриваються, це призводить до зростання безробіття, відбуваються процеси міграції, значна чисельність працездатного населення вимушена емігрувати з України. Ситуація ускладнюється ще й тим, що в Україні за сучасного рівня цін заробітна плата досить низька. Навіть незважаючи на те що в 2016 р. було підвищено мінімальну заробітну плату майже вдвічі, це не призвело до поживлення обороту на товарному ринку і не дало можливості підприємцям створити нові робочі місця, а навпаки, зросла кількість безробітних.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема ринку праці досить часто піднімається вченими в економічній літературі. Досить висока її популярність викликана тим, що ринок праці дуже тісно пов'язаний з іншими ринками ринкової системи, які формують структуру суспільного виробництва. До того ж ринок праці є одним із секторів ринкової системи, де формуються попит та пропозиція на такий особливий товар, як робоча сила, та визначається її ціна, а «специфіка вартості товару «робоча сила» полягає у тому, що її величину визначають не лише суспільно необхідні затрати на її відтворення (це спільна ознака товару робоча сила з іншими товарами), а й необхідністю відтворення сім'ї робітника» [1]. Тобто ціна товару «робоча сила» повинна забезпечувати достатній рівень доходу, який буде гарантувати

працівникам та їх родинам гідне існування. Відповідно, рівень оплати праці повинен бути адекватним рівню життя населення та забезпечувати можливості його відтворення.

Із цього приводу неоднозначною є позиція товару на ринку праці. Деякі автори вважають товаром робочу силу, а інші стверджують, що товаром тут є праця. К. Маркс термін «робоча сила» трактував як «здатність людини до праці, сукупність фізичних і духовних здібностей, які людина використовує у своїй діяльності» [2]. Але оскільки процес суспільного виробництва різнобічний, то не кожна людина здатна виконувати певну роботу, а відповідно, й ціна її праці буде залежати від досвіду, кваліфікації та професійних здібностей. Тобто ціна товару на ринку праці залежить не від його наявності, а від здатності створювати суспільний продукт, який виражає певну частину витрат на виробництво і формується у вартості товарів. «Як показує досвід, досягти високих та сталих результатів можна лише за рахунок ефективно підібраних кваліфікованих кадрів. Тож ситуація, що склалася на ринку праці України, є досить неоднозначною» [3, с. 42].

Необхідно відзначити і той момент, що від вирішення проблем на ринку праці залежить і загальний економічний добробут економіки країни. Як відмічає І. Беззуб, «ринку праці є невід'ємною частиною економічної системи, оскільки саме на ринку праці відбувається формування, розподіл та відтворення робочої сили. Нині, коли одним із вирішальних факторів розвитку будь-якої економіки стає людський капітал, питання ефективного функціонування ринку праці набувають дедалі більшої актуальності. Протягом останніх десятиліть підходить до природи праці, зайнятості, мотива-

ції та інших аспектів його функціонування неодноразово кардинально змінювалися» [4].

Сучасні теоретики та практики намагаються виробити єдиний підхід до визначення моделі ринку праці в Україні. Дана модель будується переважно на вирішенні питання перекваліфікації безробітних та їх подальшого працевлаштування. Але на ринку праці існує певна проблема з кваліфікованими працівниками: через низьку заробітну плату працююче населення високої кваліфікації вимушене шукати роботу за кордоном.

Так, Н.В. Бахчеванова відзначає: «У країнах, які залучають іноземну робочу силу, останні є фактором підвищення сукупного попиту і, відповідно, зростання виробництва товарів і послуг. Отже, іноземна робоча сила – фактор екстенсивного зростання економіки. Внаслідок нижчої заробітної плати робітників-іммігрантів зменшуються витрати на виробництво товарів і послуг. Вони стають дешевшими, зростає їхня конкурентоспроможність на внутрішніх і зовнішніх ринках» [5].

За сучасних умов країни ЄС, що розвиваються, створюють певні умови залучення дешевої робочої сили, а зважаючи, що рівень життя у них дещо вищий, ніж в Україні, за останні часи досить значна кількість наших громадян емігрує в інші країни. Так, О.А. Малиновська відзначає, що сьогодні громадянам України дуже легко навіть здобути громадянство в таких країнах, як Угорщина та Польща [6, с. 138–141].

Проблеми ринку праці в Україні мають прямий вплив на формування рівня життя населення. Як показують дослідження у цьому напрямі, змінюється структура доходів та витрат населення, а заробітна плата втрачає стимул до високопродуктивної праці, і, як наслідок, її питома вага в доходах населення скорочується, а соціальна допомога ті різні трансферти поступово зростають [7].

Невизначена ситуація спостерігається й у напрямі зайнятості населення. Як показують дослідження, за останні роки відбувається значне скорочення зайнятого населення та зростає рівень безробіття. На проблему безробіття як одну з ключових проблем сучасності вказує і Л.С. Мельничук: «Найбільш гострою серед соціально-економічних проблем в Україні є проблема безробіття. Безробіття у нашій країні набуло масового характеру і становить реальну загрозу для державного та суспільного благополуччя, відбувається зростання напруги на ринку праці, рівня та тривалості безробіття, поширюються розвиток вимушеної неповної та неформальної зайнятості, нелегальна трудова міграція тощо. Отже, проблема соціальної захищеності та зайнятості населення є вкрай актуальною для суспільства та держави» [8, с. 105].

Аналіз показує, що однією з таких причин є низький рівень заробітної плати та відсутні інші стимули як матеріального, так і соціального харак-

теру [9, с. 298]. До того ж відсутній державний механізм системи зайнятості. Так, Д.В. Бабич та С.М. Бабич зазначають: «За невідповідність ринку праці доводиться розплачуватися в перспективі загальним спадом економічної динаміки, дефіцитом бюджету, додатковою грошовою емісією та ін. Це призвело до усвідомлення того факту, що потрібно не боротися за повну зайнятість, а розробляти на державному рівні заходи з регулювання її рівня та адаптації робочої сили до мінливих під впливом науково-технічного прогресу умов виробництва. Державне регулювання зайнятості включає пасивні й активні заходи...». Вони також указують на те, що «реалізація напрямів удосконалення політики зайнятості сприятиме вирішенню головних цілей забезпечення розвитку загальної економічної системи держави. Тому розроблення сучасних програм забезпечення зайнятості населення та вдосконалення механізму регулювання ринку праці повинно спиратися на моніторингові та фундаментальні дослідження сучасного стану розвитку та визначений рівень соціально-економічної ефективності» [10, с. 100, 102].

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасного стану ринку праці та виявлення проблем зайнятості населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок праці є невід'ємним та особливим ринком сучасної економічної системи. Зміни, які відбуваються в економіці країни, мають пряме відбиття на формуванні попиту та пропозиції робочої сили та, своєю чергою, впливають на формування кінцевих економічних показників економіки країни. Як показав аналіз останніх досліджень, проблема на ринку праці досить загрозлива. До того ж, загальна тенденція, що склалася в економіці країни, не дає можливості проводити кардинальних рішень та в короткі терміни вирішити виявлені проблеми. А це призводить, своєю чергою, до зростання безробіття, скорочення кількості народжених дітей, відтоку кваліфікованої робочої сили в найактивнішому віці за кордон тощо.

Для виявлення фактичного стану ринку праці України нами було проведено аналіз динаміки економічно активного населення за 2010–2016 рр. [11]. Як показав аналіз, спостерігається загальна негативна тенденція у сфері економічної активності населення. Так, у 2016 р. порівняно з 2010 р. та 2015 р. відбувається зменшення чисельності економічно активного населення у віці 15–70 років на 8,6% та 0,8%, у працездатному віці – на 4,4% та 0,5% відповідно. Чисельність зайнятого населення скоротилася у віці 15–70 років на 9,7% та 1,0%, у працездатному віці – на 5,2% та 0,7% відповідно. Рівень економічної активності у відсотках до всього населення зменшився у віці 15–70 років на 1,5% та 0,2%, у працездатному віці – на 0,9% та 0,4% відповідно. Рівень зайнятості у відсотках до всього

населення зменшується у віці 15–70 років на 2,2% та 0,4%, у працездатному віці – на 1,4% та 0,5% відповідно. На тлі цих негативних тенденцій відбулося коливання чисельності безробітних та економічно неактивного населення. Так, у 2016 р. порівняно з 2010 р. ці показники мали тенденцію до скорочення: у віці 15–70 років – на 6% та 13,1%, у працездатному віці – на 6% та 10,7% відповідно; порівняно з попереднім 2015 р. ці показники зросли: у віці 15–70 років на 1,4% та 0,1%, у працездатному віці – на 1,4% та 1,7% відповідно. Рівень безробіття населення (за методологією МОП), у відсотках до економічно активного населення відповідної вікової групи має тенденцію до зростання у віці 15–70 років на 1,2% та 0,2%, у працездатному віці – на 0,1% та 0,2% відповідно. Отже, у цілому відбувається загальне скорочення чисельності зайнятого населення та зростає рівень безробіття в країні.

Слід відзначити, що в Україні достатня кількість робочої сили в активному віці, які здатні приносити користь для економіки країни, тож одним зі шляхів поліпшення ситуації є необхідність створення додаткових робочих місць та оздоровлення економічної системи. За відсутності державної підтримки вирішити це питання буде неможливо, що, своєю чергою, буде призводити до вимушеної міграції трудового населення, а з ними й їхніх сімей. При цьому розвинуті європейські країни не досить активно приймають іммігрантів та не надають їм можливість активно працювати. Так, за умов інтеграції світових ринків розвинуті країни світу намагаються не залучати іммігрантів, а, навпаки,

розміщувати свої виробництва в інших країнах. Цю тенденцію відзначає й Н.В. Бахчеванова: «...розвинені країни світу все частіше намагаються не залучати іноземну робочу силу на підприємства власних країн, а отримувати ті ж самі переваги в конкурентоспроможності шляхом вивозу капіталу та організації виробництва за кордоном, у країнах із дешевою робочою силою» [5].

Негативні наслідки в аналізі динаміки економічно активного населення вказують на певні диспропорції, які виникли на ринку праці. Одна з них – достатньо високий рівень безробіття. Для аналізу динаміки безробіття нами було проведено вирівнювання динамічного ряду кількості безробітних за 2010–2016 рр. за рівнянням параболі другого порядку.

Як видно з наведеної діаграми, за останні сім років як фактична, так і вирівняна тенденція в кількості безробітних не має чітко вираженої тенденції та коливається по роках. Більш точну тенденцію можна прослідити на підставі вирівнювання динамічного ряду за рівнянням параболі другого порядку. В нашому випадку воно має вигляд: $y_x = 1817 - 57,764x + 5,9357x^2$. Це означає, що в 2009 р., тобто році, який передує досліджуваному періоду, вирівняна кількість безробітних становила 1 817 тис. осіб, її щорічне скорочення становить 58 осіб, а середньорічні коливання вказують на зростання кількості безробітних на шести осіб.

Причини такої тенденції криються як в об'єктивних, так і в суб'єктивних причинах. Однією з головних причин є загальна негативна тенденція до скорочення економічного розвитку країни, загаль-

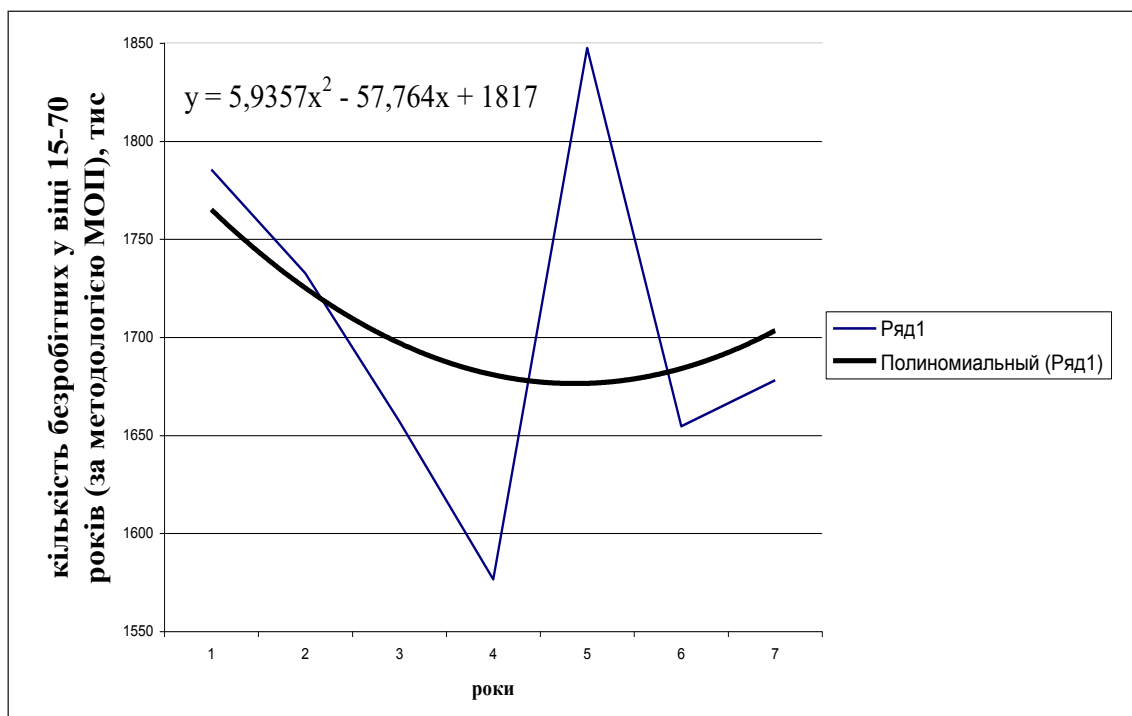


Рис. 1. Динаміка кількості безробітних, тис. ос.

Джерело: сформовано за [11]

ного звужування виробничої діяльності та недо-сконалої державної підтримки розвитку малого та середнього бізнесу. До того ж в Україні досить низький рівень оплати праці, що не дуже цікавить висококваліфікованих робітників працювати за такий її низький рівень. Так, у 2016 р. середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників становила всього 5 183 грн. За сучасного рівня цін на ЖКП, харчування та цін на продовольчі товари цих коштів, як правило, не вистачає навіть на поточні потреби, не говорячи вже про якісь заощадження.

Все це призводить до того, що крім проблеми, пов'язаної із зайнятістю населення, додається ще й проблема неефективного використання праці. Працівники не зацікавлені в результатах роботи, а «за сучасних умов ефективність використання праці є одним із найважливіших економічних показників. Слід зазначити, що велике практичне значення має правильне визначення рівня ефективності використання як ресурсного потенціалу в цілому, так і його складників: праці, землі, капіталу» [12, с. 223].

На думку В.В. Близнюка, «до основних чинників неоптимальної структури зайнятості в Україні можна віднести: збереження застарілої технологічної бази значної частки вітчизняних підприємств; переважання у ретроспективі сировинного складника економічного зростання; слабку сприйнятливості професійно-кваліфікаційної структури ринку праці до структурних зрушень; невідповідність професійно-кваліфікаційної структури персоналу потребам роботодавців для забезпечення технологічних змін; низький рівень мобільності населення та найманих працівників; низький і неконкурентоспроможний рівень заробітної плати, наявність працюючих бідних, що демотивує ефективну зайнятість» [13, с. 58].

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, на підставі проведеного аналізу ми встановили, що сучасний ринок праці в Україні характеризується досить високим рівнем безробіття, незбалансованістю попиту та пропозиції на робочу силу по галузях економіки та низьким рівнем оплати праці. Для України дана ситуація вказує на те, що за відсутності продуманої економічної політики з країни будуть емігрувати найбільш активні молоді люди, а це призведе до загального дефіциту робочої сили в майбутньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мочерний С.В., Довбенко М.В. Економічна теорія: підручник. К.: Академія, 2004. URL: http://pidruchniki.com/19991130/ekonomika/ekonomichna_teoriya.
2. Маркс К. Капітал. Т. 1. М.: Політиздат, 1988. 567 с. URL: <http://libelli.ru/works/marx2.htm>.
3. Гончаренко Н.Г. Аналіз динаміки зайнятості населення України. Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки». 2016. № 2. С. 41–47. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhnau_ekon_2016_2_7.
4. Беззуб І. Зарубіжний досвід регулювання ринку праці та можливості його використання в Україні. URL: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=920:rinok-pratsi-2&catid=71&Itemid=382.
5. Бахчеванова Н.В. Україна на світовому ринку праці. URL: <http://fkd.org.ua/article/viewFile/29642/26527>.
6. Малиновська О.А. Політика сусідніх країн щодо співвітчизників як інструмент поповнення людських ресурсів: виклики та уроки для України. Стратегічні пріоритети. 2013. № 3. С. 138–146. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/spa_2013_3_20.
7. Гончаренко Н.Г. Динаміка доходів і витрат населення – в контексті стабілізації рівня заробітної плати. Вісник економіки транспорту і управління. 2009. № 28. С. 225–228.
8. Мельничук Л.С. Основні проблеми зайнятості населення України. Наукові праці. Економіка. 2012. Вип. 177. Т. 189. С. 105–108. URL: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/economy/2012/189-177-20.pdf>.
9. Гончаренко Н.Г. Матеріальне стимулювання праці як засіб підвищення конкурентоспроможності підприємства. Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки». 2016. № 1. С. 295–300. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhnau_ekon_2016_1_35.
10. Бабич Д.В., Бабич С.М. Інструменти державного регулювання зайнятості. URL: <http://periodicals.karazin.ua/socoeconom/article/download/.../6721>.
11. Україна у цифрах 2016 / За ред. І.В. Вернера. Київ, 2017. 240 с. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.
12. Гончаренко Н.Г. Теоретико – методологічні питання визначення рівня продуктивності праці. Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки». 2017. № 2. С. 223–230. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhnau_ekon_2017_2_25.
13. Близнюк В.В. Український ринок праці: історичні виклики та нові завдання. Український соціум. 2016. № 3. С. 58–71. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Usoc_2016_3_7.

ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

INCREASE OF ECONOMIC EFFICIENCY OF GRAIN PRODUCTION IN UKRAINE

УДК 338.436.33

Заїка С.О.

к.е.н., доцент кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Романова Р.Р.

студентка Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Курган В.О.

студентка Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Постановка проблеми. Зернова галузь України, забезпечуючи стабільне постачання населення країни хлібом та хлібобулочними виробами, а також сировиною для промислової переробки та кормами для галузі тваринництва, у реаліях сучасності є одним із найефективніших стратегічних напрямів національної економіки. Саме зерно і продукти його переробки є міцним фундаментом не тільки продовольчої, а й національної безпеки країни. Сприятливі природно-кліматичні умови, значний ресурсний потенціал, вигідне географічне розташування, розвинена система логістики та інфраструктури і, найголовніше, високопродуктивні родючі ґрунти України в комплексі створюють передумови й є запорукою для отримання стабільних урожаїв високоякісного, головним чином, продовольчого зерна. При цьому висока врожайність зерна у повному обсязі задовольняє внутрішні потреби населення, забезпечує продовольчу безпеку та формує високий експортний потенціал держави. Подальший успішний розвиток сектору зернового виробництва потребує досконалої економічної оцінки, перегляду техніко-технологічних, організаційно-економічних та ринкових умов функціонування усїєї галузі. Цей факт і спонукає науковців на численні дослідження про-

У статті досліджено динаміку ефективності виробництва зернової продукції сільськогосподарськими підприємствами. Виокремлено суттєві проблеми зерновиробництва та визначено чинники, які сприятимуть підвищенню його ефективності. Встановлено, що основу продовольчої безпеки країни становить саме зернове господарство, оскільки воно є стратегічною та однією з найбільш ефективних галузей національної економіки. З'ясовано, що підвищення економічної ефективності виробництва зернових культур – це, з одного боку, максимальне збільшення виробництва продукції, а з іншого – систематична боротьба за економію. Окреслено основні напрями забезпечення економічної ефективності виробництва зерна в сільськогосподарських підприємствах.

Ключові слова: зерновиробництво, ефективність, прибуток, рентабельність, продовольча безпека.

В статье исследована динамика эффективности производства зерновой продукции сельскохозяйственными предприятиями. Выделены существенные проблемы зернопроизводства и определены факторы, способствующие повышению его эффективности. Установлено, что основу продовольственной безопасности страны составляет именно зерновое хозяйство,

поскольку оно является стратегической и одной из наиболее эффективных отраслей национальной экономики. Выяснено, что повышение экономической эффективности производства зерновых культур – это, с одной стороны, максимальное увеличение производства продукции, а с другой – систематическая борьба за экономию. Обозначены основные направления обеспечения экономической эффективности производства зерна в сельскохозяйственных предприятиях.

Ключевые слова: зернопроизводство, эффективность, прибыль, рентабельность, продовольственная безопасность.

The article studies the dynamics of production efficiency of grain production by agricultural enterprises. Highlighted significant problems of grain production and the factors contributing to the increase of its efficiency. It is established that the basis of food security of the country is agriculture, because it is a strategic and one of the most effective sectors of the national economy. It is found that the increase of economic efficiency of grain production is, on the one hand, the maximum increase in production, and on the other the struggle for systematic savings. The basic directions of ensuring economic efficiency of grain production in agricultural enterprises.

Key words: grain production, efficiency, profit, profitability, food security.

блеми забезпечення ефективного вирощування зернових. З огляду на зазначене, є й залишатиметься актуальним питання підвищення ефективності виробництва зерна.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Сьогодні вказує нам, що питання підвищення ефективності зерновиробництва потребує ретельного вивчення та є актуальним, тому численні економісти-аграрії приділяють велику увагу таким питанням, як підвищення врожайності, поліпшення якісних характеристик зернової продукції та забезпечення ефективності зерновиробництва у цілому. Дослідженням указаної проблеми в різні часи займалися і продовжують вивчати багато науковців, серед яких: П.Т. Саблук, А. Андрійчук, О.А. Материнська, М. Малік, В.І. Мацибора, Ю. Лупенко, О.В. Жарун, І.О. Мельник, В.І. Бойко, П.І. Гайдуцький, С.І. Дем'яненко, О. Шпичак, О. Шпикуляк та багато інших.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні динаміки ефективності виробництва зернової продукції підприємствами сільськогосподарського спрямування, виділенні суттєвих проблем зерновиробництва та визначенні чинників, які сприятимуть підвищенню ефективності виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виробництво зерна посідає чільне місце серед інших напрямів галузі рослинництва, адже воно є безперечною умовою існування людства, а також визначає соціально-економічне становище країни на світовій арені [1]. Основу продовольчої безпеки країни становить саме зернове господарство. Воно є стратегічною та однією з найбільш ефективних галузей національної економіки. Сприятливий клімат, високоякісні характеристики складу ґрунту, помірна кількість опадів – усі ці фактори сприяють вирощуванню зернових культур, при цьому отримуючи якісне продовольче та фуражне зерно в таких обсягах, які здатні забезпечити внутрішні потреби та сформувані високі експортні можливості. Проте виробництво зерна має й низку проблем, які включають низький рівень матеріально-технічного забезпечення, яке не відповідає потребам галузі, недостатнє фінансування оновлення техніки і технологій тощо.

Зважаючи на вищесказане, можна стверджувати, що значною проблемою сучасного зерновиробництва є потреба у стабільності і динамічності розвитку, підвищенні конкурентоспроможності та рівня ефективності. Ефективність виробництва як економічна категорія відображає дію об'єктивних економічних законів, яка виявляється в результативності виробництва [2]. Саме ефективність відображає залежність кінцевого результату від використання відповідних засобів виробництва та кількості затраченої живої праці. Основним показником оцінки економічної

ефективності у сільськогосподарському виробництві є зростання виробництва продукції за найменших витрат живої та уречевленої праці, а також раціональному використанні усіх наявних ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових, земельних). Кінцевим очікуваним результатом тут є обсяг валової продукції без спожитих засобів виробництва (амортизаційних відрахувань, вартості насіння тощо).

Рівень розвитку виробництва зернового господарства визначається, насамперед, динамікою таких показників, як склад та структура посівних площ, обсяги валових зборів та рівень урожайності. У табл. 1 наведено та на рис. 1 проілюстровано динаміку посівних площ, урожайності і валового збору зернових культур у сільськогосподарських підприємствах України в період 1990–2016 рр.

Виходячи з динаміки посівних площ, урожайності і валового збору зернових культур, у сільськогосподарських підприємствах України спостерігається тенденція до поступового зростання валового збору та врожайності за низку останніх років за майже незмінних посівних площ, відведених у сільськогосподарських підприємствах піддану культуру. Так, у 2016 р. валовий збір становив 66 088,0 тис. т, що на 29,56% більше, ніж у 1990 р., та на 17,01% більше за рівень середнього показника 2010–2016 рр.; урожайність, своєю чергою, збільшилася відповідно на 31,34% та 21,36%. У цілому за результатами проведених розрахунків щорічний приріст урожайності становить близько 2 ц з гектара, а стабільне нарощування обсягів виробництва продукції, головним

Таблиця 1

Динаміка посівних площ, урожайності і валового збору зернових культур у сільськогосподарських підприємствах України в період 1990–2016 рр.

Роки	Посівні площі, тис. га	у % до попереднього періоду	Валовий збір, тис. т.	у % до попереднього періоду	Урожайність, ц/га	у % до попереднього періоду
1990	14522,2	X	51009,0	X	35,1	X
1995	13962,5	96,15	33929,8	66,52	24,3	69,23
2000	12586,8	90,15	24459,0	72,09	19,4	79,84
2005	14605,2	116,04	38015,5	155,43	26,0	134,02
2010	14575,7	99,80	39270,9	103,30	26,9	103,46
2011	15321,3	105,12	56746,8	144,50	37,0	137,55
2012	14792,1	96,55	46216,2	81,44	31,2	84,32
2013	15804,4	106,84	63051,3	136,43	39,9	127,88
2014	14627,3	92,55	63859,3	101,28	43,7	109,52
2015	14640,9	100,09	60125,8	94,15	41,1	94,05
2016	14401,0	98,36	66088,0	109,92	46,1	112,17
2016 р. у % до 1990 р.	99,17	X	129,56	X	131,34	X
2016 р. у % до середнього показника за 2010-2016 рр.	96,78	X	117,01	X	121,36	X

Джерело: складено за [3]

чином, відбувається за рахунок підвищення саме рівня врожайності.

На врожайність зернових культур впливає інтенсивне ведення зернового господарства, що зумовлюється і визначається дією комплексу факторів. Основним показником, що характеризує ефективність використання земельних ресурсів, є дані про величину вкладених засобів виробництва на одиницю земельної площі, оскільки саме вони становлять основу виробництва і мають вирішальний вплив на вихід продукції [8]. Можна відзначити, що чим вищою є ціна реалізації 1 ц зерна, тим вище величина одержаного прибутку і рівень

рентабельності. У табл. 2 та на рис. 2 представлено динаміку економічної ефективності зерновиробництва в сільськогосподарських підприємствах України в період 2008–2016 рр.

Аналізуючи динаміку показників економічної ефективності виробництва зернових культур, відзначимо зростання рівня рентабельності в 2016 р. порівняно з 2008 р. на 21,4 в. п. та порівняно із середнім показником на 17,0 в. п. Такі результати зумовлені більш високою динамікою зростання цін реалізації порівняно із собівартістю. При цьому за досліджуваний період прибуток зріс більш ніж у п'ять разів і становив у 2016 р. 13 874 116,0 тис. грн.

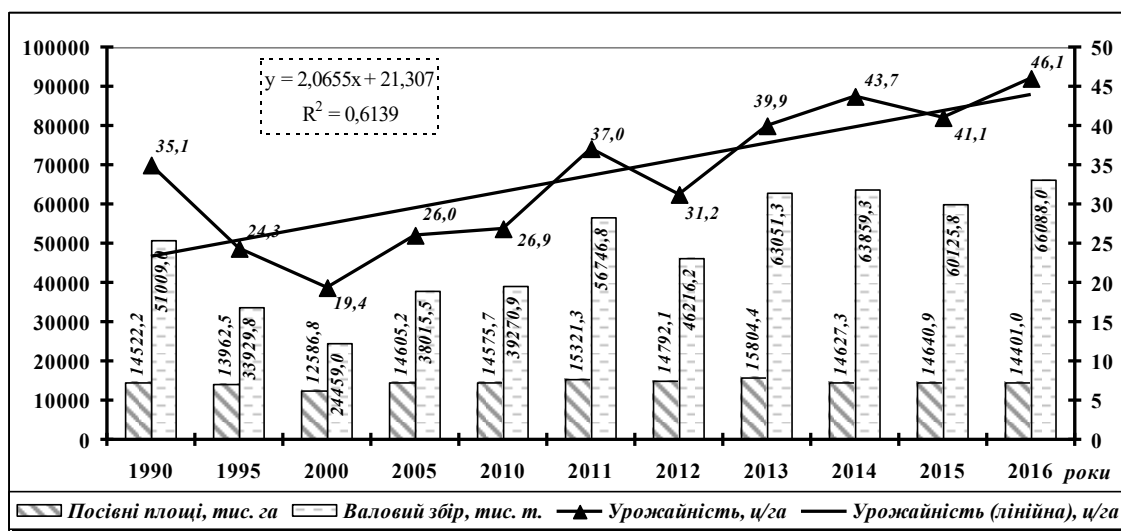


Рис. 1. Динаміка основних показників виробництва зернових у сільськогосподарських підприємствах України в період 1990–2016 рр.

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 2

Економічна ефективність виробництва зернових культур у сільськогосподарських підприємствах України в період 1990–2016 рр.

Роки	Повна собівартість реалізованої продукції, млн. грн.	Собівартість 1 ц, грн.	Чистий дохід (виручка), млн. грн.	Середня ціна реалізації 1 ц, грн.	Прибуток (збиток), млн. грн.	Рівень рентабельності (збитковості), %
2008	16360,2	66,9	19037,8	77,96	2677,7	16,4
2009	22658,9	75,3	24301,9	80,76	1642,9	7,3
2010	22359,1	98,8	25458,8	112,52	3099,6	13,9
2011	29543,5	108,2	37238,97	136,36	7695,4	26,1
2012	42838,9	134,6	49359,7	155,10	6520,7	15,2
2013	45627,3	127,6	46310,7	129,49	683,4	1,5
2014	55063,6	144,1	69287,9	181,30	1422,4	25,8
2015	63602,6	179,0	73058,1	291,21	9455,4	43,1
2016	81122,6	213,0	94996,7	341,40	13874,1	37,8
2016 р. у % до 2008 р.	495,85	318,39	498,99	437,92	518,14	+21,4 в.п.
2016 р. у % до середнього показника	192,55	167,06	194,73	204,01	208,55	+17,0 в.п.

Джерело: складено за [4]

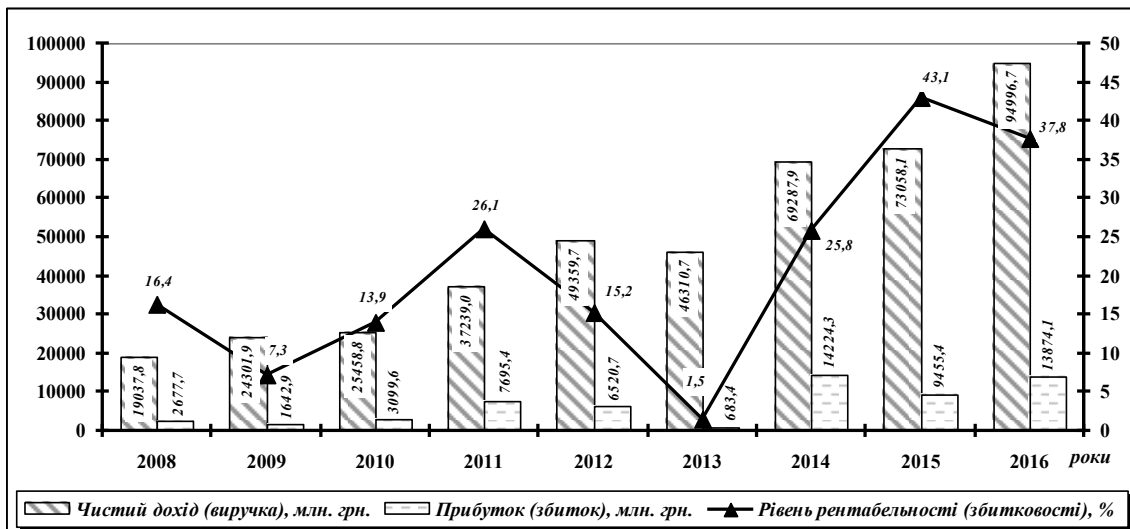


Рис. 2. Динаміка економічної ефективності зерновиробництва у сільськогосподарських підприємствах України в період 1990–2016 рр.

Джерело: розроблено авторами

Таке підвищення, без сумніву, є значним, проте девальвація національної валюти суттєво нівелює отримані результати.

Підвищення економічної ефективності сільського господарства загалом передбачає збільшення виробництва і поліпшення якості сільськогосподарської продукції за умови одночасного зменшення затрат праці і матеріальних засобів на одиницю продукції. Ця проблема нерозривно пов'язана з подальшою всебічною інтенсифікацією сільськогосподарського виробництва, в процесі якої вона і знаходить своє вирішення [5].

Підвищення економічної ефективності виробництва зернових культур – це, з одного боку, максимальне збільшення виробництва продукції, а з іншого – систематична боротьба за економію. Чим більше вироблятиметься продукції й менше витратиметься ресурсів на її одержання, тим ефективніше буде виробництво і більше сума прибутку в господарстві [6].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, підводячи підсумок, зазначимо, що основними напрямками забезпечення економічної ефективності виробництва зерна в сільськогосподарських підприємствах мають бути: невідкладне системне вирішення проблеми вдосконалення землекористування для зниження рівня розораності та забезпечення раціоналізації використання землі; встановлення та суворе дотримання науково обґрунтованих сівозмін; використання інноваційних агротехнологій; застосування найсучасніших більш продуктивних зразків техніки; застосування податкового стимулювання аграріїв; широке використання агрострахування тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Материнська О.А. Економічна ефективність виробництва зернових культур в сільськогосподарських підприємствах. Ефективна економіка. 2013. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2521> (дата звернення: 11.01.2018).
2. Мацібора В.І. Економіка сільського господарства: підручник. К.: Вища школа, 1994. 415 с.
3. Сайт державної служби статистики України. URL: http://ukrstat.org/operativ/menu/menu_r/cg.htm (дата звернення: 11.01.2018).
4. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2015 рік: статистичний бюлетень / Відп. за вип. О.М. Прокопенко. К., 2016. 48 с.
5. Жарун О.В., Наумова О.В. Ефективність виробництва зернових культур у сільськогосподарських підприємствах Уманського району. Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. 2012. Вип. 81(2). С. 51–55.
6. Мельник І.О. Основні шляхи підвищення економічної ефективності зерновиробництва підприємствами Миколаївської області. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2011. Вип. II(42). Ч. 2. Т. 1. С. 411–416.
7. Грідін О.В. Значення зернопродуктового підкомплексу в дотриманні продовольчої безпеки України. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. Економічні науки. 2015. Вип. 161. С. 136–144.
8. Формування і розвиток ринку зерна в Україні / О.Г. Шпикуляк, Ю.Г. Воскобойнік, Р.П. Саблук, О.В. Овсянніков. К.: ННЦ ІАЕ, 2008. 190 с.
9. Грідін О.В. Зернопродуктовий підкомплекс України: сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку. Актуальні проблеми інноваційної економіки. 2017. № 1. С. 21–27.

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ

FACTORS INFLUENCE ON DEVELOPMENT OF HEALTH PROTECTION OF UKRAINE

УДК 338.012

Кінаш І.П.

д.е.н., професор кафедри менеджменту і адміністрування

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Савчук Л.М.

аспірант

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Статтю спрямовано на виявлення та здійснення аналізу факторів, які впливають на стан здоров'я населення й є індикатором ефективної роботи сфери охорони здоров'я держави. Досліджено, що значним є вплив економічних, соціальних та екологічних факторів. Доведено, що врахування факторів дасть змогу мінімізувати ризики, що пов'язані зі станом здоров'я населення.

Ключові слова: сталий розвиток, демографічні процеси, валовий внутрішній продукт, науково-технічний прогрес, освітній рівень, культура, екологічні проблеми.

Статья направлена на выявление и осуществление анализа факторов, влияющих на состояние здоровья населения и являющихся индикатором эффективной работы сферы здравоохранения государства. Выявлено, что значительным является влияние экономических, социальных и экологических

факторов. Доказано, что учет факторов позволит минимизировать риски, связанные с состоянием здоровья населения.

Ключевые слова: устойчивое развитие, демографические процессы, валовой внутренний продукт, научно-технический прогресс, образовательный уровень, культура, экологические проблемы.

The article is aimed at revealing and realization of the analysis of factors influencing the state of health of the population and is an indicator of effective work of the health care sector of the state. It is investigated that the influence of economic, social and environmental factors is significant. It is proved that taking into account the factors will minimize the risks associated with the health of the population.

Key words: sustainable development, demographic processes, gross domestic product (GDP), scientific and technological progress, educational level, culture, ecological problems.

Постановка проблеми. Однією з пріоритетних Цілей сталого розвитку України на період 2015–2030 р. є забезпечення здорового способу життя та сприяння благополуччю для всіх у будь-якому віці [1]. Це означає, що основою сталого розвитку є невід'ємні права людини на життя та повноцінний розвиток, які може забезпечити тільки здорова людина. Нові цілі, що задекларовані у цьому документі, мають забезпечити інтеграцію зусиль щодо економічного зростання, прагнення до соціальної справедливості і раціонального природокористування, що потребує глибоких перетворень в економіці України, у тому числі й у сфері охорони здоров'я. Відомо, що сучасна сфера охорони здоров'я перебуває в кризовому стані. Про це свідчать такі показники: низька середня тривалість життя, причому розрив із середньоєвропейськими показниками становить понад шість років, а з показниками розвинених країн Європейського Союзу – понад 10 років; високі показники загальної смертності населення, які вдвічі перевищують показники країн Європейського Союзу, а показники смертності населення у працездатному віці – у два-чотири рази; високий рівень загальної захворюваності населення та поширення факторів ризику й загроз захворювання; феномен чоловічої «надсмертності», коли смертність чоловіків у середній віковій категорії майже вчетверо перевищує смертність жінок відповідного віку, що призводить до швидких темпів депопуляції населення у цілому. Погіршення стану здоров'я громадян пов'язуємо з тим, що сфера охорони здоров'я не може задовольнити зростаючі потреби в медичній

допомозі. Саме тому, на нашу думку, проблеми охорони здоров'я та діяльність, спрямована на збереження і зміцнення здоров'я, вимагають постійної уваги науковців.

Зазначимо, що наукові публікації висвітлюють чітку тенденцію до збільшення частки соціальних, економічних, екологічних факторів, що впливають на здоров'я людини. Так, дослідження науковців Інституту здоров'я населення університету Вісконсіна вказують на те, що на здоров'я впливають різні фактори, а саме: соціальні та економічні – 40%, спосіб життя – 20%, медичне обслуговування – 20%, навколишнє середовище – 10% [2, с. 7]. В.П. Петленко, який проводив аналогічне дослідження, соціально-економічним факторам відвів 25% [3], а Дж.М. Макгінніс – 15% [4]. Актуальність теми дослідження зумовлена необхідністю пошуку найбільш впливових факторів на стан здоров'я населення, врахування яких може поліпшити результати функціонування системи охорони здоров'я України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу впливу факторів на стан здоров'я населення присвячено чимало праць науковців, серед них: Т.М. Зінченко, В.О. Зюзін, В.С. Єрмілов, А.Ф. Кисельов, М.М. Коршун, А.О. Руденко, В.В. Тарасова, І.М. Трахтенберг, Т.О. Хадикіна, О.М. Ціборовський, О.І. Цебржинський та ін. Оскільки фактори в просторі та часі є змінними, існує необхідність їх систематичного дослідження й аналізу.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення ключових факторів та з'ясування їх ролі у забезпеченні здоров'я населення України в умо-

вах нинішньої суспільно-економічної реальності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фактори, які визначають здоров'я населення і тим самим чинять вплив на ефективність діяльності сфери охорони здоров'я, нами об'єднано в групи, а саме: економічні, соціальні, екологічні. Цей поділ має певний аспект умовності, адже низку факторів можна віднести одночасно до кількох груп.

Економічні фактори. Впродовж останніх десятиліть Україна намагається вирішувати різні проблеми у сфері охорони здоров'я. Передусім – демографічні. За всі роки незалежності України населення держави скоротилося на понад 9 млн. осіб. Так, 1991 р. в Україні проживало понад 51 млн. осіб, а на початок 2017 р. – тільки 42,4 млн. Чисельність економічно активного населення становила в 2016 р. 62,2%. Зазначимо, що дані за 2015–2016 рр. подаються без урахування тимчасово окупованої території Криму. Також приблизними є дані щодо неконтрольованих Україною територій на сході країни. Спостерігаються старіння населення і зростання демографічного навантаження на працездатне населення у зв'язку зі збільшенням кількості осіб пенсійного віку. Нині 16,2% населення – особи віком більше 65 років, які створили додаткове навантаження на систему охорони здоров'я загалом. Соціально-економічні події останніх років зумовили значну міграційну рухливість населення. Так, тільки впродовж 2016 р. з України виїхало більше, ніж 10,6 тис. осіб. [5, с. 45]. Громадяни виїжджають за кордон до країн далекого зарубіжжя на навчання, стажування або роботу. Слід урахувати той факт, що мігранти мають більший ризик захворювань порівняно з постійними мешканцями внаслідок незадовільних житлових умов та проблем доступності медичної допомоги, необхідності адаптації до нових місць проживання, що вимагає залучення резервів здоров'я людини. Робота за кордоном досить часто не забезпечена медичною страховкою.

Важливим економічним фактором є величина валового внутрішнього доходу на душу населення. У 2016 р. він становив 55 848 грн. І це 136-е місце в рейтингу Світового банку [6]. На одного українця припадає 3 500 доларів, що може призвести до потрапляння України до групи країн із валовим доходом нижчим за середній рівень. За цим показником ми є сусідами з Молдовою, Узбекистаном та Грузією. Відомо, що матеріальний стан громадянина безпосередньо позначається на його можливостях щодо збереження свого здоров'я, своїх дітей, своєчасного діагностування та лікування.

У рейтингу нещасних економік Bloomberg's Misery Index, який складають за рівнем інфляції і безробіття, Україна займає сьому сходинку. У 2015 р. Україна у цьому антирейтингу займала четверту сходинку, п'яту – у 2016 р. [6]. Зазначимо,

що рівень безробіття в Україні становив у 2016 р. 9,3%, у 2015 р. – 9,1%. Індекс інфляції починаючи з 2013 р. має тенденцію до збільшення. Якщо 2013 р. він становив 100,5%, то в 2016 р. – 112,4% [5, с. 25].

Обсяг валового внутрішнього продукту є важливим економічним фактором, який характеризує можливості держави щодо фінансування сфери охорони здоров'я. Так, ВООЗ визначила розмір витрат, що рекомендовано витратити на цю сферу, – 5% від ВВП. При цьому критичною межею вважається величина витрат в обсязі 3%, нижче якої система охорони здоров'я є нежиттєздатною. В Україні в 2016 р. витрати на охорону здоров'я становив 3,2% до ВВП, у 2010 р. – 4,1 %.

ВООЗ оприлюднила 10 найчастіших причин смерті населення у світі з урахуванням рівня доходу в країнах. (Як уже зазначалося, Україна може потрапити до групи країн із валовим доходом нижчим за середній рівень.) Ними у 2015 р. стали (на 10 тис. осіб): ішемічна хвороба серця – 111,8%; інсульт – 68,8%; респіраторні інфекції верхніх дихальних шляхів – 51,5%; хронічне обструктивне захворювання легень – 42,7%; туберкульоз – 34,5%; діарея – 30,9%; діабет – 34,2%; недоношеність – 24%; цироз печінки – 20,3%; ДТП – 19,1% [7]. Матеріали досліджень указують на те, що з початком ХХІ ст. відбувається постійне зростання рівня захворюваності на хронічне обструктивне захворювання легень, яке зумовлене забрудненням повітря та поширенням куріння тютюну. Прикрим є факт великої кількості випадків смерті, пов'язаних із ДТП. Так, за світового показника в 18,3% в Україні в 2015 р. смертність від травм в результаті ДТП становила 19,1%. Ситуація з безпекою на дорогах у перші вісім місяців 2017 р. перевищує аналогічний показник 2016 р. на 8,5 тис. (майже на 9%). Також зросла й кількість дорожньо-транспортних пригод із постраждалими: з 1 січня по 31 серпня зафіксовано 16,9 тис. таких випадків. Як результат, 1 996 осіб загинуло (рік тому – 1 949). Встановлено, що за добу в 2016 р. гине в ДТП вісім осіб [8].

Науково-технічний прогрес включає в себе відкриття нових знань і використання їх на практиці, вдосконалення нових методів виробництва та форм управління. Факт наукових відкриттів ще не означає благо. І це яскраво демонструє сфера охорони здоров'я, оскільки нові технології несуть не тільки позитивні зміни у цій сфері, але водночас є загрозою здоров'ю людини. Так, скажімо, комп'ютер як пристрій для обробки інформації, який нині використовує значна кількість людей як для виконання функціональних обов'язків на роботі, так і для свого відпочинку, може призвести до зростання захворюваності серед користувачів. Шкідлива дія комп'ютера пов'язана з наявністю несприятливих чинників: неправильною поставою і тривалою сидячою роботою, фокусуванням

зору на екрані, набором тексту або «човганням» мишкою і, звичайно, діє на нервову систему [9]. Тривожним є й факт так званої «комп'ютерної залежності», адже сучасна молодь усе більше часу проводить за комп'ютером, живучи практично у віртуальному світі, спілкуючись у чатах більше, ніж зі своїми реальними однолітками. Наукові доробки [10] свідчать про те, що до 14% користувачів Інтернету мають залежність, до 25% набувають її протягом півроку від початку перебування в Мережі.

Шкоду здоров'ю несе й використання мобільних телефонів, адже теж відомо, що вони здатні викликати низку захворювань, у тому числі й активізувати розвиток пухлин мозку. Шведські вчені з Інституту гігієни отримали дані про підвищення ризику розвитку пухлин мозку у віковій групі 20–29 років під час використання аналогових і бездротових телефонів упродовж 5–10 років. Для інших вікових категорій такої залежності не було виявлено. Дослідження вказали на те, що ті, хто користується телефонами з 10–19 років, набагато більше ризикують заробити пухлини мозку, ніж ті, хто придбав телефон у 29 років і пізніше [11].

Щодо позитивного впливу науково-технічного прогресу на розвиток сфери охорони здоров'я, то, безумовно, новітні технології, призводять до поліпшення якості медичних послуг (дають змогу провести надскладні операції і тим самим подовжують життя людини). Проте використання новітніх технологій призводить до значного подорожчання таких операцій, що робить їх недоступними для населення.

Важливим показником, який характеризує ефективність роботи сфери охорони здоров'я, є очікувана тривалість життя. В Україні в 2015 р. цей показник становив 71,4 роки. Це на один рік більше, ніж у 2010 р., що є позитивною тенденцією. Водночас у країнах Європейського Союзу очікувана тривалість життя становить 79,8 роки [12]. Очікувана тривалість життя пов'язана з величиною прожиткового мінімуму. Цей показник відображає вартісну оцінку натурального набору продуктів харчування, необхідних для збереження здоров'я людини і забезпечення його життєдіяльності, а також витрат на непродовольчі товари та послуги, податки та обов'язкові платежі, виходячи з частки витрат на ці цілі груп населення з низькими доходами. В Україні прожитковий мінімум у 2016 р. коливався від 1 378 грн. у січні до 1 600 грн. у грудні місяці. Частка населення із середньодушовим доходом на місяць, нижчими за фактичний прожитковий мінімум, у 2016 р. становила аж 65%, тоді як у 2014 р. – тільки 24,5% [5, с. 83].

У структурі сукупних витрат домогосподарств у 2016 р. 54,3% витрачено на придбання продовольчих товарів, які людина використовує для свого харчування. А саме харчування має надзвичайно

важливий вплив на життя та здоров'я людини, адже: забезпечує ріст та розвиток молодого покоління; формує високий рівень здоров'я, зменшує рівень захворюваності та тяжкості захворювань; відновлює працездатність; забезпечує нормальну репродуктивну функцію; збільшує тривалість життя, у тому числі активного; захищає від впливу несприятливих та побутових чинників; є методом лікування та профілактики захворювання. Статистичні дані свідчать про те, що українці практично зменшили споживання усіх основних продуктів харчування. Так, якщо в 2010 р. у середньому за місяць одна особа споживала 5,1 кг м'яса та м'ясопродуктів, риби та рибопродуктів – 1,8 кг, хліба та хлібобулочних виробів – 9,3 кг, фруктів, горіхів, винограду, ягід – 3,7 кг, то вже в 2016 р. відповідно 4,7 кг, 1,2 кг, 8,3 кг та 3,3 кг. Структура харчового раціону в істотно стає гіршою. Недолік цінних харчових продуктів із високим вмістом білків заміщається продуктами з високим вмістом вуглеводів (хліб, картопля). Слід зазначити, що в Україні загострюються проблеми, пов'язані з безпекою харчових продуктів, адже хвороби харчового походження лягають тягарем на здоров'я населення, на систему охорони здоров'я та економіку держави. Так, Держсанепідслужбою заборонено та вилучено з реалізації в 2014 р. 706 т, а в 2015 р. 120,7 т неякісної та небезпечної продукції [13, с. 150].

Соціальні фактори. На стан здоров'я людини великий вплив мають житлові умови. На початок 2017 р. в Україні загальна площа житлових приміщень становила 977,9 млн. м². На 2,2 жителя України у середньому припадає одна квартира. Забезпеченість житлом становить 22,7 м² за медичної норми 28 м², що значно збільшує ймовірність захворювання населення. Площа гуртожитків і житлових приміщень у нежитлових будівлях у загальному житловому фонді становила 8,2%. Матеріали досліджень указують, що в Україні поліпшується благоустрій у містах, селищах міського типу за такими показниками, як наявність водопроводів, каналізації, газифікації. Проте дещо спадну тенденцію спостерігаємо щодо благоустрою у сільських населених пунктах. Так, питома вага загальної житлової площі, обладнаної водопроводом, у 2016 р. у міських поселеннях становила 77,8%, у сільській місцевості – 35,4%; каналізацією – відповідно 76,8% та 31,9%; опаленням – 78,3% та 54,2%; газом – 82,4% та 84,2%; гарячим водопостачанням – 62,8% та 22,7% [5, с. 108].

Фактором розвитку є освіта громадян, особливо вища. Вона є результатом взаємодії різних сфер життєдіяльності суспільства, чинником забезпечення більш високих доходів, впливає на загальні процеси формування життєвих установок, способу життя людини, зміст і форми її дозвілля. На початок 2016/2017 навчально року в Україні функціону-

вало 287 вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації, де навчалось 1 369,4 тис. студентів. Зазначимо, що наявність освіти вказує на те, що людина може отримувати, узагальнювати і розуміти основну інформацію, яка необхідна для прийняття відповідних рішень стосовно збереження здоров'я. Така освіта також передбачає здатність розуміти інструкції до медичних препаратів, які відпускають за рецептом, листків призначення, медичних освітніх брошур тощо, тому вона є важливим фактором як здоров'я людини, так і роботи галузі, адже впливатиме на кадрове забезпечення досліджуваної сфери.

Матеріали досліджень указують на те, що впродовж 2016 р. тут працювало 187 тис. лікарів та 367 тис. осіб середнього медичного персоналу (СМП), а це означає, що на 10 тис. населення припадає 44 лікаря та 367 СМП [5]. У галузі впродовж 2015 р. спостерігається проблема щодо комплектації штатних посад медичними працівниками. Так, рівень укомплектованості лікарями в 2015 р. становив 82,14%, а СМП – 95,43%. Серед проблем, які слід вирішити, – зростання кількості працівників пенсійного віку. Так, питома вага пенсіонерів-лікарів у 2015 р. становила 25,7%, а серед СМП – 16,4% [13, с. 348].

Важливим соціальним фактором є культура, яка робить людину не тільки «споживачем» свого здоров'я, а і його «виробником». Високий рівень культури людини передбачає її гармонійне спілкування з природою й оточуючими людьми, зумовлює формування, збереження та зміцнення її здоров'я. В Україні впродовж 2010–2016 рр. зменшилася кількість театрів – на 25 од., бібліотек – на 1,6 тис. од., клубних закладів – на 0,8 тис. од. [5, с. 167].

Культура проявляється й у здоровому способі життя людини, що створює резерви можливостей організму (фізичних, психічних, духовних) і напручує вміння правильно використовувати їх. Одним із важливих складників культури є фізична культура, яка теж спрямована на зміцнення здоров'я людини. Для зміцнення фізичного здоров'я в Україні в 2016 р. функціонувало 1 293 дитячо-юнацькі спортивні школи, що на 70 шкіл менше, ніж у 2015 р., які відвідувало близько 495 тис. осіб [5, с. 173]. Це, звісно, недостатньо, що підкреслює необхідність кращої організації пропаганди фізичної культури і спорту.

Екологічні фактори. Відомо, що проблеми охорони здоров'я населення лежать у площині інтенсивності забруднення навколишнього середовища (це забрудненість повітря, води, земельних ресурсів і т. д.). Так, в Україні тільки в 2015 р. в атмосфері надійшло 4,5 млн. т забруднюючих речовин, що становила 5 т у розрахунку на 1 км², або 66,7 кг на одного мешканця. В атмосферне повітря у великих кількостях викидаються діоксид вуг-

лецю (162,1 млн. т), метан (514,1 тис. т), діоксид азоту (233,8 тис. т), діоксид сірки (830,3 тис. т) та інші сполуки, пил. [5]. Нині в умовах інтенсивного забруднення атмосферного повітря проживає приблизно третина населення України.

Забруднення водних ресурсів визначається присутністю у воді шкідливих та небажаних речовин із неочищених промислових стічних вод і зливових стоків у концентраціях, що роблять її непридатною для використання. Така вода становить велику небезпеку здоров'ю та життю громадян. Населення і промисловість України щорічно використовують близько 9,9 млрд. м³ води. Нині практично всі поверхневі водні джерела забруднені, хоча питне водопостачання України майже на 80% забезпечується використанням поверхневих вод. Найбільшу концентрацію забруднюючих речовин, що скидаються разом зі зворотними стічними водами, становлять нітрати – 45,4 млн. т, сульфати – 285,1 млн. т, хлориди – 418,2 млн. т, азот амонійний – 5,6 млн. т та фосфати – 4,5 млн. т [5]. Особливе занепокоєння викликає стан водопостачання сільського населення У 2015 р. 5,3% сільських водопроводів не відповідали санітарним нормам [13, с. 141].

Великою екологічною проблемою, яка становить загрозу для здоров'я населення України, є наявність великої кількості промислових та побутових відходів. Так, в Україні на початок 2017 р. їх накопичилося 12,4 млрд. т, що становить 283 кг на одного мешканця [5]. Внаслідок нераціонального застосування засобів хімізації сільського господарства в ґрунтах накопичуються залишки мінеральних добрив і пестицидів. У 2016 р. площа, на якій використовувалися пестициди, становила 13 798,0 тис. га. Суттєвим фактором впливу на здоров'я громадян України є наслідки аварії на Чорнобильській АЕС, яка призвела до довготривалого радіоактивного забруднення території держави та опромінення великої кількості людей.

Висновки з проведеного дослідження. Здоров'я людини є своєрідним індикатором ефективної роботи сфери охорони здоров'я держави. Виявлено фактори, які впливають на стан здоров'я населення і тим самим сприяють чи ускладнюють діяльність у цій сфері. Здійснено глибокий аналіз факторів. Проведене дослідження підтвердило значний вплив економічних, соціальних та екологічних факторів. У реальних умовах ці фактори об'єднані різноманітними взаємними зв'язками. Визначальним, на нашу думку, є вплив економічних факторів. Повна оцінка та врахування визначених нами факторів дадуть змогу мінімізувати ризики, що пов'язані зі станом здоров'я населення. Перспективи подальших досліджень будуть спрямовані на виявлення тенденцій розвитку галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Цілі сталого розвитку України 2016–2030. URL: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholitia/tsilistaloho-rozvytku>.
2. Different perspectives for assigning weights to determinants of health / B. Booske, J. Athens, D. Kindig, H. Park, P. Remington. URL: <https://uwphi.pophealth.wisc.edu/publications/other/different-perspectives-for-assigning-weights-to-determinants-of-health.pdf>.
3. Петленко В.П. Валеология человека: здоровье – любовь – красота: в 5 т. Т. 5: Гармония чувств и образ жизни. СПб.; Минск: Петроградский и КО; Оракул, 1997. 359 с.
4. The Case For More Active Policy Attention To Health Promotion / J.M. McGinnis, P. Williams-Russo, J.R. Knickman. Health Affairs – Millwood va then Bethesda MA. 2002. Vol. 21. Part 2. P. 78–93.
5. Статистичний щорічник України за 2016 р. К.: Держкомстат України, 2017. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Інформаційне агентство УНІАН. Україна у світових рейтингах. URL: <https://www.unian.ua/society/813105-ukrajina-136-ta-v-sviti-za-rivnem-dohodu-na-dushu-naselennya.html>.
7. ВООЗ оприлюднила 10 найчастіших причин смерті населення в світі. URL: <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs310/ru/index1.html>.
8. Статистика ДТП в Україні гірша, аніж рік тому: шокуючі дані. URL: https://24tv.ua/ukrayina_tag1119.
9. Yak vplyvaie kompiuter na nashe zdorovia. URL: <http://www.epochtimes.com.ua/articles/view/8/13908.html>.
10. Юрьева Л.Н., Ботьот Т.Ю. Компьютерная зависимость: формирование, диагностика, коррекция и профилактика. Днепропетровск: Пороги, 2006. 196 с.
11. Чем опасен мобильный телефон. URL: www.tofeelwell.ru/chem-opasen-mobilnii-telefon.
12. Центр медичної статистики: Європейська база даних «здоров'я для всіх». URL: <http://medstat.gov.ua/ukr/normdoc/vooz.html>.
13. Щорічна доповідь про стан здоров'я населення, санітарно-епідемічну ситуацію та результати діяльності системи охорони здоров'я України. 2015 рік / За ред. В.В. Шафранського ; МОЗ України ДУ «УІСД МОЗ України». Київ, 2016. 452 с.
14. Заклади охорони здоров'я та захворюваність населення України у 2016 році: стат. бюл. К.: Держкомстат України, 2017. 89 с. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТА ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВ: МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ

ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF USE AND REPRODUCTION OF THE FIXED ASSETS OF ENTERPRISES: METHODOLOGICAL ASPECT

У статті проведено аналіз методичних підходів до оцінки ефективності процесів використання та відтворення основних фондів промислових підприємств. Виявлено недоліки методик, серед яких – невірний підбір показників для аналізу та оцінки процесів, дублювання показників, відсутність у моделях та методичних підходах показників, які характеризують процес відтворення основних фондів, та ін. Запропоновано економічну модель оцінки ефективності використання та відтворення основних фондів, в якій повною мірою відображено процеси як використання, так і відтворення основних фондів. Модель апробовано на прикладі підприємств кондитерської промисловості України.

Ключові слова: основні фонди, ефективність, відтворення основних фондів, використання основних фондів, модель, методика.

В статье проведен анализ методических подходов к оценке эффективности процессов использования и воспроизводства основных фондов промышленных предприятий. Выявлены недостатки методик, среди которых – неверный подбор показателей для анализа и оценки процессов, дублирование показателей, отсутствие в моделях и методических подходах показателей,

характеризующих процесс воспроизводства основных фондов и др. Предложена экономическая модель оценки эффективности использования и воспроизводства основных фондов, в которой в полной мере отражены процессы как использования, так и воспроизводства основных фондов. Модель апробирована на примере предприятий кондитерской промышленности Украины.

Ключевые слова: основные фонды, эффективность, воспроизводство основных фондов, использование основных фондов, модель, методика.

The methodological approaches to the assessment of efficiency of the use and reproduction of fixed assets of industrial enterprises were analyzed in the article. Deficiencies in methods, including incorrect selection of indicators for analysis and assessment of processes, duplication of indicators, lack of indicators of reproduction of fixed assets in models and methodological approaches have been identified. An economic model is proposed for assessing the efficiency of use and reproduction of fixed assets, which fully reflects the processes of both use and reproduction of fixed assets. The model was tested on the example of the confectionery industry in Ukraine.

Key words: fixed assets, efficiency, reproduction of fixed assets, use of fixed assets, model, methodology.

УДК 658.152-047.44:001.82

Кулаковська Т.А.

к.е.н., доцент кафедри економіки промисловості

Одеська національна академія харчових технологій

Духова О.М.

магістрант

Одеська національна академія харчових технологій

Постановка проблеми. Ефективність виробництва продукції на підприємстві залежить не тільки від забезпечення його основними виробничими фондами, а й від ефективності відтворення і використання основних фондів підприємств у часі.

Головною ознакою підвищення рівня ефективного використання основних фондів промислового підприємства є зростання обсягу виробництва продукції. Загальний стан зношення основних фондів підприємств кондитерської промисловості України коливається у межах від 60% до 90%. Головні проблеми підприємств кондитерської промисловості України – це застаріла технічна база та відсутність коштів для своєчасного оновлення. Причинами цих проблем є нецільове використання коштів амортизаційного фонду підприємства та безвідповідальне відношення до своєчасного оновлення техніки.

Важливим питанням під час прийняття управлінських рішень щодо своєчасного оновлення основних фондів та підвищення ефективності їх використання залишається адекватна оцінка ефективності цих процесів у часі, тому вкрай необхідним є розроблення методики оцінки ефективності використання та відтворення основних фондів підприємств, яка повною мірою надасть інформацію про ключові проблеми підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідження методичного апарату для оцінки ефективності використання та відтворення основних виробничих фондів показав, що більшість методик [1; 2] сконцентровано на визначенні значень стандартних показників ефективності використання, стану та руху основних фондів у динаміці за декілька років. Серед групи таких показників: фондоддача, фондоємність, фондорентабельність, коефіцієнт зносу та коефіцієнт придатності, коефіцієнт введення та коефіцієнт вибуття. Слід зазначити, що ці показники розраховуються відокремлено одне від одного, і кожна група показників характеризує зовсім різні процеси: стан, рух та ефективність використання. Такий підхід не дає змоги кількісно оцінити вплив процесу відтворення основних фондів на ефективність їх використання та пов'язати сучасний стан основних фондів із процесами відтворення та використання.

Деякі методики [2] мають узагалі невірну будову, оскільки в мультиплікативних моделях використовують різноспрямовані показники. Це призводить до невірного трактування впливу факторів на результуючий показник.

Для оцінки ефективності використання основних фондів підприємств, на нашу думку, можна використовувати модель другого рівня, запропоновану професором П.В. Осиповим [3]. Його методика спрямована на визначення ефективності виробництва та оцінку виробничого потенціалу. Основним показником у моделі є витрати на оди-

ницю виробленої продукції. Цей показник визначається трьома складниками: фондоємністю, матеріалоємністю, працемісткістю. Кожен із цих складників дезагрегується на показники нижчого рівня, що дає змогу визначити вплив часткових показників на значення та зміну фондоємності, матеріалоємності та працемісткості. Але ця методика, на нашу думку, також має недоліки, головним з яких є те, що в моделі відсутні показники, які відображають реальний стан основних фондів (коефіцієнт зношення) та процеси відтворення основних фондів.

Постановка завдання. Метою дослідження є вдосконалення методичних підходів до оцінки ефективності використання та відтворення основних фондів промислових підприємств. Для цього поставлено такі завдання: дослідити та провести аналіз наявних методичних підходів до оцінки ефективності використання та відтворення основних фондів; розробити модель із показниками, які повною мірою відобразять ефективність процесів використання та відтворення основних фондів підприємств; апробувати розроблену модель на прикладі показників діючих підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Враховуючи всі недоліки наявних методичних підходів до оцінки ефективності використання та відтворення основних фондів, розроблено модель та методику оцінки впливу ефективності використання та відтворення основних виробничих фондів. Основою моделі є методика виміру, оцінки та аналізу економічної ефективності виробництва П.В. Осипова [3].

Запропоновано як результуючий показник ефективності використання та відтворення основних фондів використовувати показник фондоємності, розрахований як відношення суми річних амортизаційних відрахувань до обсягу виробленої продукції у вартісному вираженні. У динаміці цей показник має знижуватися у разі підвищення ефективності використання основних фондів підприємства.

Розроблено модель оцінки ефективності використання та відтворення основних фондів підприємств:

$$\Phi\epsilon = \frac{AO_p}{TP} = \frac{AO_p}{AO} \cdot \frac{AO}{OF} \cdot \frac{OF}{OF_{\text{вв}}} \cdot \frac{OF_{\text{вв}}}{ВП} \cdot \frac{ВП}{OP} \cdot \frac{OP}{TP},$$

$$\Phi\epsilon = C_{AO} \cdot K_{\text{зн}} \cdot \frac{1}{K_{\text{вв}}} \cdot B_{\text{пот}} \cdot \frac{1}{K_{\text{вн}}} \cdot \frac{1}{Ц},$$

де $\Phi\epsilon$ – фондоємність продукції;

AO_p – річні амортизаційні відрахування;

TP – обсяг виробленої продукції у вартісному вираженні;

AO – накопичені амортизаційні відрахування;

OF – середньорічна вартість основних фондів підприємства;

$OF_{\text{вв}}$ – вартість основних фондів на кінець року з урахуванням уведення;

ВП – виробнича потужність підприємства;
 ОП – випуск продукції в натуральному вираженні;

C_{AO} – структура амортизаційних відрахувань;

$K_{ЗН}$ – коефіцієнт зношення;

$K_{ВВ}$ – коефіцієнт оновлення основних фондів;

$V_{пот}$ – вартість одиниці потужності основних фондів;

$K_{ВВ}$ – коефіцієнт використання виробничої потужності;

ζ – ціна одиниці продукції.

У табл. 1 наведено інформацію про показники моделі, формули їх визначення та значення для оцінки процесів.

Оскільки на ефективність використання основних фондів впливають як процеси, безпосередньо пов'язані з навантаженням виробничої потужності, тобто використанням основних фондів, так і процеси по відтворенню основних фондів, у моделі мають бути присутні показники, що враховують обидва вказані процеси: використання та відтворення основних фондів. У більшості моделей цей момент не врахований, що є недоліком,

який нейтралізується у запропонованій автором моделі.

Факторами, які впливають на ефективність використання основних фондів, є стан зношення основних фондів, стан оновлення основних фондів, ступінь завантаження виробничої потужності та ціна продукції підприємства. Стан основних фондів визначається коефіцієнтами зношення та придатності основних фондів. У моделі для врахування стану основних фондів запропоновано використовувати коефіцієнт зношення, який розраховується як відношення суми нарахованих амортизаційних відрахувань до середньорічної вартості основних фондів. Рух та стан оновлення основних фондів визначається коефіцієнтами введення та вибуття основних фондів. У моделі для врахування руху та стану оновлення основних фондів запропоновано використовувати коефіцієнт уведення основних фондів. Зв'язок між уведеними основними фондами та виробничою потужністю підприємства запропоновано враховувати коефіцієнтом фондовіддачі введених фондів. Для врахування завантаження виробничої потужності

Таблиця 1

Показник / Формула	Як визначається	Що характеризує / Значення, яке приймає
Фондоємність $\Phi\epsilon = \frac{AO_p}{ТП}$	Відношення амортизації до обсягу виробленої продукції у діючих цінах без ПДВ	Зворотній показник ефективності використання основних фондів підприємства; характеризує суму амортизації, яка припадає на 1 грн. виробленої продукції. В динаміці має знижуватися
1. Структура амортизаційних відрахувань $C_{AO} = \frac{AO_p}{AO}$	Відношення річних амортизаційних відрахувань до накопиченої амортизації	Показує річну ступінь зношення основних фондів у загальному зношенні фондів. Зниження показника позитивно характеризує процес оновлення основних фондів та призводить до зниження фондоємності
2. Коефіцієнт зношення основних фондів $K_{ЗН} = \frac{AO}{OF}$	Відношення накопиченої амортизації до середньорічної вартості основних фондів	Відображає реальний технічний стан основних фондів підприємства (ступінь зношення). Зниження показника свідчить про поліпшення стану основних фондів та призводить до зниження фондоємності
3. Коефіцієнт оновлення основних фондів $K_{ВВ} = \frac{OF_{ВВ}}{OF}$	Відношення вартості основних фондів на кінець року до середньорічної вартості основних фондів	Відображає процес оновлення (введення та вибуття основних фондів). Значення може бути меншим або дорівнювати 1,0 – оновлення не відбувається, може перевищувати 1,0 – спостерігається оновлення основних фондів
4. Вартість одиниці потужності $V_{пот} = \frac{OF_{ВВ}}{ВП}$	Відношення вартості основних фондів на кінець року до середньорічної потужності підприємства	Відображає процес упровадження найкращих досягнень НТП, які призводять до зниження вартості одиниці потужності. Приймає найменше значення на тих підприємствах, де впроваджуються найсучасніші досягнення НТП. У динаміці має знижуватися, що призводить до зниження фондоємності
5. Коефіцієнт використання виробничої потужності $K_{вп} = \frac{ОП}{ВП}$	Відношення обсягу виробленої продукції до середньорічної потужності підприємства	Відображає стан завантаження потужності підприємства. Має наближатися до 1,0. Підвищення коефіцієнту в динаміці призводить до зниження фондоємності
6. Середньооптова ціна одиниці продукції $\zeta = \frac{ТП}{ОП}$	Відношення обсягу виробленої продукції у діючих цінах підприємства без ПДВ до обсягу виробництва у натуральному вираженні	Відображає реакцію ринку на продукцію підприємства, її конкурентоспроможність. Підвищення показника (за загальних рівних умов) свідчить про підвищення попиту на продукцію підприємства

запропоновано в моделі використання коефіцієнту виробничої потужності. Вартісним показником, який відображає реакцію ринку на продукцію, яка виробляється на базі основних фондів підприємства, тобто на рівні використовуваної техніки та технології, виступає в моделі показник «Ціна одиниці продукції».

Модель побудована на основі статистично достовірних показників. Зберігається вимога односпрямованої дії факторів із результируючим показником. Кожен із запропонованих показників у разі зниження призводить до зниження фондоємності, тобто до підвищення фондовіддачі основних фондів підприємства.

Використання кожного окремого показника має економічну обґрунтованість. Таким чином, у моделі наведено показники, які відображають процеси як використання, так і відтворення основних фондів, жоден із коефіцієнтів не дублює вказані процеси.

Таким чином, визначивши значення показників за два періоди та більше, можна здійснити факторний аналіз впливу часткових показників на результируючий показник.

Розрахунок ефективності використання та відтворення основних фондів був апробований на показниках діяльності підприємств кондитерської

промисловості України, а саме ЗАТ «Одесакондитер», ПрАТ «Полтавакондитер» та ПАТ «Чернігівська КФ «Стріла».

Результати розрахунків за вказаною моделлю наведено в табл. 2.

Порівняльний аналіз фондоємності та часткових показників, які її формують, показав, що середньогалузеві показники відповідають саме підприємству ПрАТ «Полтавакондитер».

Коефіцієнт зношення основних фондів найнижчий на ПрАТ «Полтавакондитер» (57%), найвище значення у ЗАТ «Одесакондитер» – 91%. Вартість одиниці потужності серед досліджуваних підприємств знаходиться на самому низькому рівні на ПрАТ «Полтавакондитер», що свідчить про впровадження найсучасніших зразків техніки на підприємстві. Цей рівень показника є орієнтиром для інших підприємств кондитерської промисловості України. Середньооптова ціна одиниці продукції залежить від асортименту продукції підприємства, коливається від 27,31 до 45,01 грн. за кг. Завантаженість потужності підприємств – від 65% до 91%. Найкращі показники використання потужності як у 2015, так і у 2016 рр. – на ПрАТ «Полтавакодитер».

Кожне підприємство кондитерської промисловості України має свої проблеми. Найгірше становище у ЗАТ «Одесакондитер». Підприємству

Таблиця 2

Розрахунок часткових та інтегрального показника ефективності використання основних фондів підприємств кондитерської промисловості України за 2015–2016 рр.

Показники	2015 р.	2016 р.	Відхилення
Фондоємність			
ЗАТ «Одесакондитер»	0,033	0,041	0,008
ПрАТ «Полтавакондитер»	0,019	0,017	-0,002
ПАТ «Чернігівська КФ «Стріла»	0,006	0,026	0,02
1. Коефіцієнт зношення основних фондів			
ЗАТ «Одесакондитер»	0,88	0,91	0,03
ПрАТ «Полтавакондитер»	0,56	0,57	0,01
ПАТ «Чернігівська КФ «Стріла»	0,81	0,81	0
2. Коефіцієнт оновлення основних фондів			
ЗАТ «Одесакондитер»	1,00	0,99	-0,01
ПрАТ «Полтавакондитер»	1,01	1,07	0,06
ПАТ «Чернігівська КФ «Стріла»	1,0	1,01	0,01
3. Вартість одиниці потужності			
ЗАТ «Одесакондитер»	33,52	33,01	-0,51
ПрАТ «Полтавакондитер»	8,67	9,86	1,19
ПАТ «Чернігівська КФ «Стріла»	33,33	34,07	0,74
4. Коефіцієнт використання виробничої потужності, частки			
ЗАТ «Одесакондитер»	0,81	0,65	-0,16
ПрАТ «Полтавакондитер»	0,91	0,85	-0,06
ПАТ «Чернігівська КФ «Стріла»	0,69	0,75	0,06
5. Середньооптова ціна одиниці продукції, тис. грн./т			
ЗАТ «Одесакондитер»	45,006	27,313	-17,69
ПрАТ «Полтавакондитер»	31,169	35,864	4,69
ПАТ «Чернігівська КФ «Стріла»	31,912	33,918	2,01
6. Коефіцієнт структури амортизаційних відрахувань			
ЗАТ «Одесакондитер»	0,041	0,024	-0,017
ПрАТ «Полтавакондитер»	0,111	0,096	-0,015
ПАТ «Чернігівська КФ «Стріла»	0,005	0,024	0,020

загрожує стан банкрутства, тому доцільно розробити програму санації підприємства.

Краще становище на ПАТ «Чернігівська кондитерська фабрика «Стріла». Підприємству слід зосередити увагу на розробленні програми технічного оновлення виробництва з паралельним пошуком інвесторів для реалізації програми.

Найкращим із досліджуваних підприємств за показниками технічного стану та іншими показниками господарської діяльності підприємства є ПрАТ «Полтавакондитер». Підприємству необхідно зосередитися на розробленні довгострокової програми стабільного розвитку.

Результати факторного аналізу впливу часткових показників на інтегральний наведено в табл. 3.

Факторний аналіз фондоємності на ЗАТ «Одесакондитер» показав, що проблеми підприємства сфокусовано у трьох напрямках: 1) зниження попиту на продукцію підприємства, що пов'язано з якістю та асортиментом продукції (0,0214); 2) зниження коефіцієнту використання виробничої потужності, що пов'язано зі скороченням виробництва та низьким попитом на продукцію (0,0133); 3) досить високий рівень зношення основних фондів підприємства, відсутність будь-якої політики технічного оновлення виробництва (0,0021). Усе це свідчить про необхідність розроблення програми кардинальних перетворень для виведення підприємства зі стану банкрутства, який йому загрожує.

Факторний аналіз фондоємності ПрАТ «Полтавакондитер» показав, що підприємству слід звернути головну увагу на стабілізацію роботи підприємства. Негативно вплинули на ефективність використання основних фондів зростання коефіцієнту зношення основних фондів (0,0004), збільшення вартості одиниці потужності (0,0024) та зниження коефіцієнту використання виробничої потужності (0,0012). Усе це свідчить про необхід-

ність розроблення довгострокової програми стабільного розвитку підприємства.

Факторний аналіз фондоємності на ПАТ «Чернігівська КФ «Стріла» показав, що проблеми підприємства сфокусовані в напрямі технічного оновлення виробництва. Це значне зношення основних фондів, практично відсутня довгострокова політика оновлення, впровадження техніки, яка не відповідає найсучаснішим зразкам техніки для кондитерських виробництв. Усе це свідчить про доцільність розроблення програми технічного оновлення виробництва та заходів із залучення інвесторів до цих процесів (інвестиційна політика).

Для досліджуваних підприємств кондитерської промисловості України з урахуванням рівня їх стійкості запропоновані можливі стратегії подальшого розвитку підприємств з акцентом на технічну політику (табл. 4) [4].

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження методичного апарату для оцінки ефективності використання та відтворення основних виробничих фондів показали, що більшість методик не відображають повною мірою процеси використання та відтворення основних фондів підприємств. В одних методиках показники розраховуються відокремлено одне від одного, і кожна група показників характеризує зовсім різні процеси: стан, рух та ефективність використання. Це не дає змоги кількісно оцінити вплив процесу відтворення основних фондів на ефективність їх використання та пов'язати сучасний стан основних фондів із процесами відтворення та використання. Інші методики мають узагалі невірну будову, що призводить до невірного трактування впливу факторів на результуючий показник.

Ураховуючи всі недоліки наявних методичних підходів, розроблено та запропоновано модель оцінки ефективності використання та відтворення основних фондів промислових підприємств, яка

Таблиця 3

Факторний аналіз зміни часткових показників на фондоємність продукції

Показники	Вплив фактору		
	ЗАТ «Одесакондитер»	ПрАТ «Полтавакондитер»	ПАТ «Чернігівська КФ «Стріла»
Фондоємність	0,008	-0,002	0,020
1. Зміна коефіцієнту зношення основних фондів	0,0021	0,0004	0
2. Зміна коефіцієнту оновлення основних фондів	0,0005	-0,0011	0
3. Зміна вартості одиниці потужності	-0,0010	0,0024	0,0001
4. Зміна коефіцієнту використання виробничої потужності	0,0133	0,0012	-0,0004
5. Зміна середньооптової ціни одиниці продукції	0,0214	-0,0025	-0,0003
6. Зміна коефіцієнту структури амортизаційних відрахувань	-0,028	-0,003	0,021

Стратегії розвитку та технічна політика підприємств кондитерської промисловості України відповідно до рівня їх стійкості

Підприємство	Рівень стійкості	Можлива стратегія розвитку підприємства	Технічна політика підприємства
ЗАТ «Одесакондитер»	Кризовий	1) Вживання. 2) Кардинальна реорганізація виробництва 3) Вихід із ринку, або відмова від виробництва	Інвентаризація реальної виробничої потужності підприємства Уніфікація асортименту продукції. Оновлення техніко-технологічної бази з урахуванням оновленого асортименту продукції. Завантаження виробничої потужності
ПрАТ «Полтавакондитер»	Стабільний	1) Утримання конкурентного положення. 2) Зростання частки ринку з нарощенням виробництва	Планове технічне оновлення виробництва. Підтримка діючих потужностей виробництва. Підвищення коефіцієнту використання виробничої потужності
ПАТ «Чернігівська кондитерська фабрика «Стріла»	Прийнятний	1) Утримання частки ринку. Раціоналізація асортименту продукції.	Технічне оновлення виробництва з урахуванням оновленого асортименту продукції. Заміна застарілої техніки сучасними зразками техніки. Пошук інвесторів для реалізації інвестиційних проектів

містить показники, що відображають як процес використання, так і процес відтворення основних фондів. Модель побудована на основі статистично достовірних показників. Зберігається вимога односпрямованої дії факторів із результуючим показником. Використання кожного окремого показника має економічну обґрунтованість. Модель апробована на прикладі підприємств кондитерської промисловості України. Результати оцінки вказують на те, що головні проблеми підприємств кондитерської промисловості України – застаріла технічна база та відсутність коштів для своєчасного оновлення. Причинами цих проблем є нецільове використання коштів амортизаційного фонду підприємства та безвідповідальне відношення до своєчасного оновлення техніки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник; 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2006.
2. Осипов П.В. Интегральный производный потенциал промышленного предприятия: концепция измерения и оценки. Вісник соціально-економічних досліджень. 2003. Вип. 15. С. 233–238.
3. Нифаева О.В. Методика оценки влияния эффективности использования основных фондов на финансовые результаты деятельности предприятия. Финансовый менеджмент. 2007. № 5. URL: <http://www.finman.ru/articles/2007/5/4991.html>.
4. Кривенко М. Стратегія формування конкурентних переваг підприємства. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. С. 44–48.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ ПЕРЕРОБЛЕНОЇ ПЛОДОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

FEATURES OF THE MARKET DEVELOPMENT OF PROCESSING FRUIT PRODUCTS IS IN UKRAINE

Проаналізовано основні параметри розвитку вітчизняного ринку переробленої плодової продукції: тенденції виробництва, споживання, зовнішньої торгівлі, цінову ситуацію, канали реалізації. На підставі аналізу внутрішнього ринку встановлено низький рівень споживання переробленої плодової продукції та високу самозабезпеченість населення. Встановлено, що споживчі потреби населення через низький платоспроможний попит задовольняються лише на 64 %. Описано цінову ситуацію, яка характеризується змінністю залежно від регіонів продажу.

Ключові слова: ринок, плоди, переробка, споживання, пропозиція, попит, експорт, імпорт, ціна.

Проанализированы основные параметры развития отечественного рынка переработанной плодовой продукции: тенденции производства, потребления, внешней торговли, ценовую ситуацию, каналы реализации. На основании анализа внутреннего рынка установлен низкий уровень потребления переработанной плодовой продук-

ции и высокую самообеспеченность населения. Установлено, что потребительские нужды населения из-за низкого платежеспособного спроса удовлетворяются лишь на 64%. Описана ценовая ситуация, которая характеризуется изменчивостью в зависимости от регионов продаж.

Ключевые слова: рынок, плоды, переработка, потребление, предложение, спрос, экспорт, импорт, цена.

The main inland market processed fruit products development parameters have been analyzed: the tendencies of production, consumption, foreign trade, price situation, realization canals. The low level of the processing fruit products consumption and the high population self-insurance were detected on the basis of the domestic market analysis. The consumption requirements of the population have appeared to be met by 64% only because of the low actual demand. The price situation was estimated which characterized changes was depending on by the regions of sale.

Key words: market, fruits, processing, consumption, supply, demand, export, import, price.

УДК 339.13.017:631.563:634.1.076

Сало І.А.

д.е.н., с.н.с., вчений секретар

Інститут садівництва

Національної аграрної академії наук

України

Постановка проблеми. В Україні значна частина плодів під час доведення її до споживача підлягає промисловій переробці. З розвитком матеріально-технічної бази обсяги переробки і випуску кінцевої продукції зростають. Окрім промислових підприємств, переробку плодів налагоджують безпосередньо її виробники. Це зумовлено тим, що значна частина зібраних плодів не відповідає вимогам стандартів для реалізації у свіжому вигляді, але разом із тим придатна для промислової переробки. Крім того, у роки зі значним урожаєм важко продаються навіть відповідні стандартам свіжі плоди. А за майже цілковитої відсутності сховищ це зазвичай призводить до швидкого псування продукції та непридатності для споживання у свіжому вигляді.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням питань формування та функціонування ринку плодоягідної продукції в галузі садівництва займалися Л.П. Симиренко, П.Г. Шитт, В.В. Юрчишин, Д.Ф. Чухно, О.М. Шестопаль, А.І. Шумейко, О.Ю. Єрмаков, В.А. Рульєв, Л.О. Барабаш, Г.М. Сатіна, Т.А. Маркіна, Л.А. Костюк та ін. Однак їхні дослідження стосувалися здебільшого кон'юнктури та цінової ситуації на ринку свіжих плодів та ягід, а ось ринок переробної плодової продукції охарактеризований лише частково. Зважаючи на наявну проблему – швидку втрату якісних властивостей плодів, особливо кісточкових, та недостатнє забезпечення сховищами для

зберігання, – дослідження є актуальними і необхідними.

Постановка завдання. Метою дослідження є встановлення сучасних пропорцій попиту і пропозиції на вітчизняному ринку продукції переробки плодів на технічні цілі та цінові коливання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний внутрішній ринок переробної плодової продукції, як і низку інших, можна визначити як агрегативний [1, с. 176]. Першочергово він розподіляється на ринки напівфабрикатів (продукція, яка потребує додаткової обробки), консервованих, заморожених, асептичних та сушених плодів. Надалі розмежовується на субринки нижчих рівнів (рис. 1).

Серед основних регіонів України, в яких знайшла розвиток промислова переробка плодів, слід відзначити Вінницьку, Київську та Львівську області, на частку яких припадало 78,3%, або ж 52,8 тис. т придбаної для промислової переробки сировини у сільськогосподарських підприємств. У цілому з урахуванням сировини сільськогосподарських підприємств, господарств населення та її імпорту найбільше плодівих соків, нектарів вироблялося у Миколаївській, Дніпропетровській та Одеській областях – до 80%, або близько 900 тис. т (у т. ч. овочевих соків), а ось джемів, желе, пюре та пасти – у Вінницькій та Миколаївській областях – до 70%, або 60–70 тис. т. Нині в секторі переробки плодової продукції функціо-

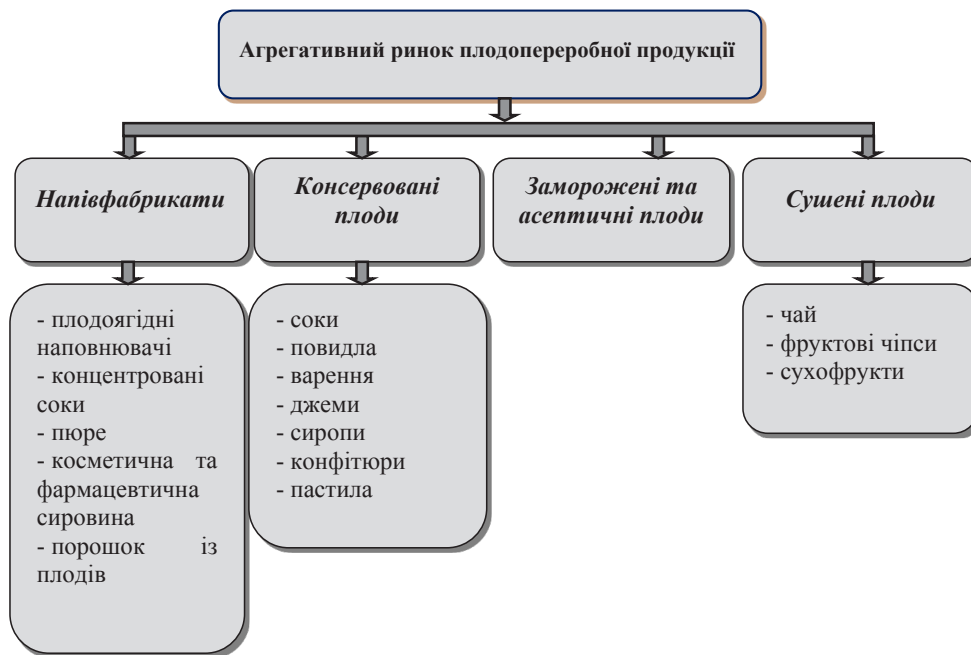


Рис. 1. Агрегативний ринок плодопереробної продукції

Джерело: розроблено за результатами досліджень автора

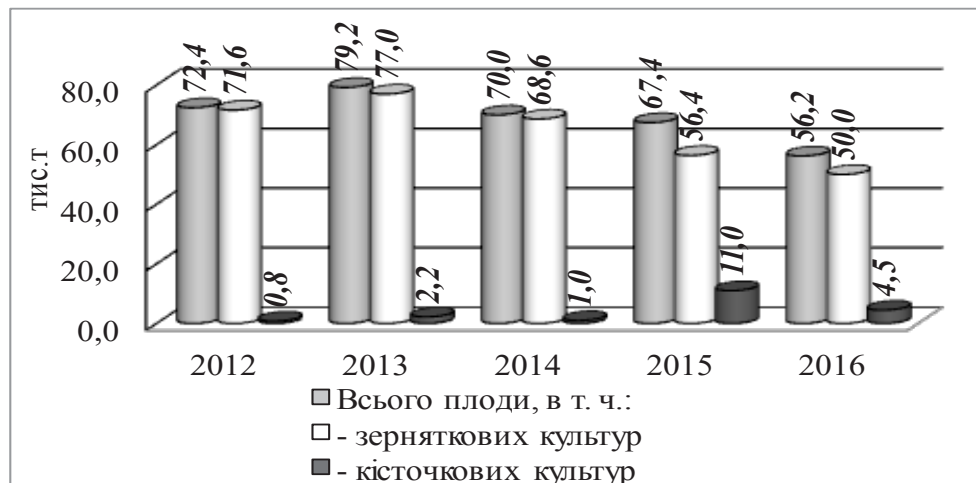


Рис. 2. Реалізація плодів сільськогосподарськими підприємствами на промислову переробку, тис. т

Джерело: розраховано за даними Держстату України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

нує близько 600 підприємств, однак найвагоміша частка у пропозиції на ринку – 35–45. Зауважимо, що виробництво плодопереробної продукції найбільше концентрується в областях, де зосереджуються плодопереробні підприємства, наприклад: ЗАТ «Вознесенський консервний завод» (Миколаївська область), ВАТ «Богуславський консервний завод (Київська), ТОВ «Агрона Фрут Україна», ДПП ВАТ «Вінніфрут», ТОВ «Вінницький консервний завод» (Вінницька), ТОВ «Укргоріхпром» (Одеська), ТОВ «Волочиський консервний завод» (Хмельницька) та ін. Серед плодівих консервів найбільшу частку займає пюре, виробництво якого

переважно зосереджене в ТОВ «Агрона Фрут Україна» та «Сандора». А найбільшими виробниками джему, конфітюру та повидла вважаються ПрАТ «Могилів-Подільський консервний завод» (Вінницька область), ТОВ «Тотал», «Сардонікс» (Дніпропетровська область).

Загалом у 2012–2016 рр. сільськогосподарськими підприємствами на сировинні цілі реалізовано переробним підприємствам 23–26% (56,2–79,2 тис. т) від загальних обсягів продажу свіжих плодів, із них: плодів зерняткових культур – 84–99% (50,0–77,0 тис. т) та кісточкових – 1–16% (0,8–11,0 тис. т) (рис. 2). Причому в 2016 р. обсяги

реалізації плодів зменшилися порівняно з 2012 р. на 22%. Відзначимо, що найбільші обсяги закупівель сировини в переробних підприємствах припадають на плоди зерняткових культур, як правило, яблук. Це зумовлено кількома чинниками: найвищим серед плодів обсягом вітчизняного виробництва, імпорту, відносно низькими закупівельними цінами та тривалим строком їх зберігання, різноманітністю способів промислової переробки.

За розрахунками, від господарств населення на промислову переробку надходило в 2012–2016 рр. близько 10% (106,6–124,0 тис. т) вирощених плодів. Найчастіше закупівля у населення плодів на переробку відбувається за цінами, значно нижчими за ринкові. Наприклад, у 2016 р. в господарствах населення Полтавської області невідсортовані яблука придбавалися для виготовлення соку за ціною до 1,00 грн. за 1 кг, тоді як середня закупівельна ціна у сільськогосподарських підприємств становила 5,00 грн./кг.

Рівень самозабезпечення вітчизняного ринку у сировинній продукції садівництва становить 72–92% (табл. 1). На внутрішній ринок ззовні надходять переважно сушені плоди: курага, чорнослив, яблука, персики, груші, суміші горіхів та сушених плодів, фруктові салати із сухофруктів тощо, у 2016 р. – 90% (20,9 тис. т в перерахунку на свіжу продукцію), що втричі більше, ніж у 2012 р. До речі, вони є найменш вибагливими до умов зберігання. Основними країнами-імпортерами є Туреччина та Узбекистан, які в 2016 р. забезпечили 75% (15,6 тис. т) надходжень сушеної плодової продукції.

Україна експортує здебільшого заморожені плоди з доданням або без цукру чи інших підсолоджуючих речовин – 71% у 2016 р., або 41,2 тис. т. Заморожена плодова продукція надходить переважно до Австрії, Німеччини, Італії, Польщі, Литви – 73% (30,0 тис. т).

Споживання переробної плодової продукції в Україні залишається низьким – 3,2–5,0 кг на особу в рік (у перерахунку на свіжу) за мінімальної норми 5 кг. Останнім часом на внутрішньому субринку консервованої плодової продукції істотно зріс споживчий попит на соки. Рівень споживання соків становить близько 8–10 літрів на особу в рік за їх виробництва до 25 кг (у т. ч. овочеві соки та нектари). При цьому норма їх споживання сягає до 55 кг [2]. Для порівняння: в Європі на душу населення у рік споживається 25–30 літрів соків, у Росії – 12, а в США – 60 літрів [3; 4]. Такий низький попит в Україні пояснюється високою затребуваністю вітчизняних концентратів для соків за кордоном, а також недостатньою купівельною спроможністю населення. Ціни на соки в 2012–2016 рр. залежно від торгової марки виробника та вмісту коливаються від 15 до 30 грн. за 1 літр. До того ж останнім часом, згідно з проведеним анкетним опитуванням споживачів плодової продукції, побутує думка, що соки за своїм складом є не зовсім безпечними для споживання. Через це населення все більше споживає свіжовижаті соки із власне виробленої чи купленої плодової продукції. Слід відзначити, що протягом останніх років культура споживання та

Таблиця 1

Динаміка розвитку ринку плодової сировини для технічної переробки (у перерахунку на свіжу), тис. т

Показники	Роки					Індекс 2016 р. до 2012 р.
	2012	2013	2014	2015	2016	
Обсяги переробки продукції, у т. ч.:	179,0	200,0	178,2	181,0	180,2	1,0
- виробленої сільськогосподарськими підприємствами	72,4	79,2	70,0	67,4	56,2	0,8
- виробленої господарствами населення	106,6	120,8	108,2	113,6	124,0	1,2
Імпорт плодів, у т. ч.:	69,4	67,3	26,2	15,3	25,7	0,4
- заморожених	5,3	5,8	4,1	3,7	4,7	0,9
- консервованих	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	1,0
- сушених	64,0	61,4	22,0	11,6	20,9	0,3
Експорт плодів, у т. ч.:	29,7	27,5	26,5	36,9	58,1	2,0
- заморожених	20,1	19,4	20,9	30,3	41,2	2,0
- консервованих	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
- сушених	8,9	8,2	5,6	6,6	16,9	1,9
Рівень самозабезпечення, %	72,0	74,8	87,2	92,2	87,5	1,2
Місткість ринку, тис. т	206,3	226,4	167,7	149,6	137,5	0,7
Реалізовано переробленої продукції на особу в рік (у перерахунку на свіжу), кг*	4,5	5,0	3,9	3,5	3,2	0,7

* Враховані втрати при переробці плодової продукції – 5%

Джерело: розраховано за даними Держстату України, FAO та за матеріалами досліджень автора

смаки населення змінилися: надається перевага заморожуванню плодів, а їх консервування відійшло на другий план. Це, звичайно, вплинуло на формування високих цін на консервовану плодову продукцію, зокрема на варення та повидло: у 2012–2016 рр. – 70–100 грн./кг.

На вітчизняному ринку переваги у споживанні мають апельсинові соки, це відзначили 51% опитаних українців. На другому місці – традиційний яблучний сік (40%), а на третьому – персиковий (30%). Далі в рейтингу смакових переваг серед плодівих соків: мультівітамінний (22,0%), ананасовий (21,8%), абрикосовий (19,2%), змішаний із двох чи трьох плодівих культур – мікс (18,1%), грейпфрутовий (9,8%), лимонний (9,3%), сливовий (8,0%), грушевий (7,4%), банановий (7,0%), вишневий (6,5%) [5].

Сучасні обсяги споживання зумовлені кризою в промисловому виробництві плодів, а отже, нестачею якісної вітчизняної сировини, низькою купівельною спроможністю населення, високими для споживачів кінцевими цінами реалізації, тому вітчизняна плодопереробна галузь нараховує порівняно незначну кількість товаровиробників і промислових потужностей. Наприклад, ТОВ «Агрона Фрут Україна» щороку спроможне переробляти не менше 200 тис. т яблук, що становить 1/5 виробництва в Україні. Плоди, вирощені господарствами населення, особливо в урожайні роки, через проблеми збуту (дороге транспортування, відсутність засобів для зберігання, недостатню поінформованість про можливість масових продаж переробним підприємствам) часто не використовуються взагалі, псуються. Згідно з проведеним опитуванням власників дачних ділянок, зосереджених біля великих міст, зокрема Києва, які вирощують плоди різних видів, у врожайні роки втрати урожаю сягають більше 30%. Через це не зайве ще раз наголосити про необхідність розвитку обслуговуючих кооперативів, адже населення для додаткового поповнення сімейного бюджету готове здавати плоди для переробки навіть за досить низькими цінами порівняно з середніми ринковими, зокрема яблука та горіхи.

На ринку соків серед лідерів із продажу виділяються ТОВ «Сандора», ПрАТ «Ерлан», СП ТОВ «Вітмарк-Україна», які контролюють близько 85% ринку соків в Україні. Можна стверджувати, що ринок соків в Україні є олігополістичним. Зростання внутрішнього попиту та експортні можливості роблять цей бізнес привабливим для інвестування. Практично всі великі плодопереробні підприємства працюють на основі іноземного капіталу.

Підвищення споживчих потреб населення саме на соки відстежується на прикладі Львівської області та конкретних її підприємств. Так, у цьому регіоні щорічно обсяги виробництва, пере-

робки та експорту плодової продукції зростають у 1,1–1,2 рази. Тут розміщується плодопереробні підприємства, в асортименті яких переважають яблучні соки та пюре, фруктові повидла, ягідні джеми, галеретки зі смородини. Наприклад, відома група компаній Т.В. Fruit, яка створена шляхом об'єднання всіх активів підприємства «Яблуневий дар», польського плодопереробного заводу Т.В. Fruit Dwikozy, заводу з переробки фруктів у Грузії, компанії «Танк Транс Україна» і Tank Trans Polska, що займаються внутрішніми та міжнародними перевезеннями наливних вантажів, а також садівничого комплексу, у власності якого 550 га садів яблуні, вишні, полуниці та малини.

Попит споживачів на плодопереробну продукцію значною мірою залежить від цін реалізації. Роздрібні ціни на внутрішньому ринку переробної плодової продукції складаються під впливом закупівельних цін на сировину, темпів інфляції та сезону продажу. Так, зі збільшенням закупівельних цін на плодову сировину в 2016 р. у 2,8 рази порівняно з 2012 р. до 3,0 тис. грн./т, підвищилися й роздрібні ціни реалізації на продукцію переробки. Зокрема, ціни на сушені плоди в 2016 р. досягали 80–100 грн./кг, що в 2,5–3 рази вище за рівень цін 2012 р. Окрім того, на ринку сировини переробним підприємствам доводиться конкурувати з оптовою торгівлею, яка закупає плоди для реалізації в роздрібній мережі. У неврожайні роки переробна промисловість відчуває дефіцит у сировині потрібних параметрів для окремих напрямів переробки, що сприяє росту закупівельних цін для сільськогосподарських підприємств.

У структурі закупівельних цін вищими виявилися ціни на свіжі кісточкові плоди у 2016 р. – 8,6 тис. грн./т, тоді як плоди зерняткових культур коштували лише 2,5 тис. грн. за 1 т (рис. 3). Це пояснюється чинником сезонності виробництва, адже промислове садівництво недостатньо забезпечене сучасними технологіями зберігання плодів. Через це кісточкові плоди в значних обсягах реалізуються лише в період їх масового збору. В Україні основними їх виробниками є господарства населення, тому через дрібнотоварність виробництва закупівля плодів на переробку відбувається незначними партіями. Плоди ж зерняткових культур, як уже згадувалося, займають основну частку в загальній пропозиції, є менш вибагливими під час транспортування та зберігання, доступні практично протягом усього року, тому ціни на них дещо нижчі (у 2012–2016 рр. – у 2,5–4,4 рази).

Відстежуються зміни цін у регіональному розрізі та по роках, що пояснюється різницею в пропозиції та затребуваності в сировині переробними підприємствами. Так, найдорожче реалізувалися зерняткові плоди для переробки у Чернівецькій, Львівській та Миколаївській областях – від 3,0 до 3,6 тис. грн. за 1 т, а кісточкові – у Херсонській,

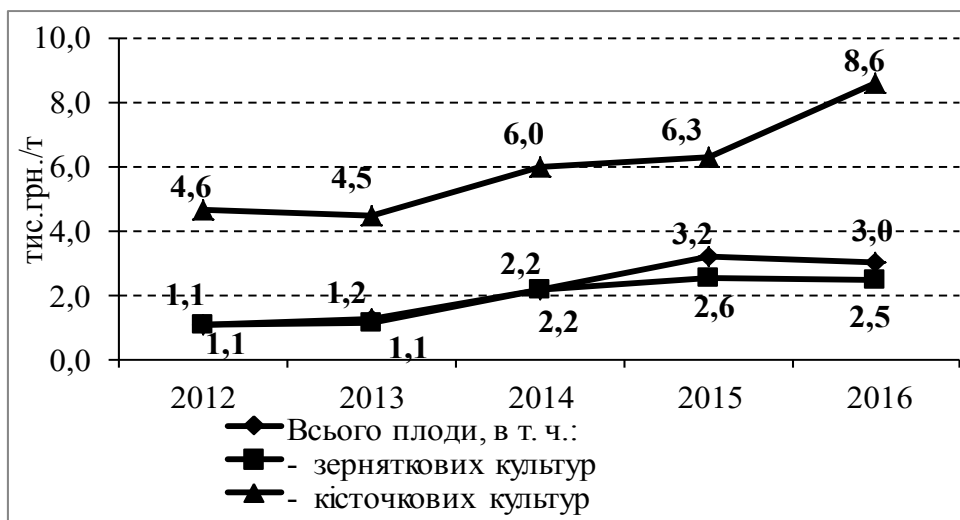


Рис. 3. Закупівельні ціни сільськогосподарських підприємств на плодіву сировину, тис. грн./т

Джерело: розраховано за даними Держстату України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Львівській та Одеській – від 7,3 до 12,3 тис. грн./т. Значно нижчі ціни спостерігаються на зерняткові плоди у Запорізькій, Чернігівській та Черкаській областях – 1,6-2,0 тис. грн./т, а на кісточкові – у Вінницькій та Донецькій (2,0–2,9 тис. грн.).

Висновки з проведеного дослідження. Промислова переробка плодів, особливо в сільськогосподарських підприємствах, є важливим засобом їх повного використання за призначенням та збільшення доходів. Також це дає можливість деякою мірою уникнути сезонності в забезпеченні потреб населення протягом року. Велике значення для розширення переробки плодів мають розвиток сировинної бази, зниження собівартості свіжих плодів, використання ресурсозберігаючих техно-

логій із мінімальними відходами, вдосконалення асортименту кінцевої продукції тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сало І.А. Розвиток ринку плодів в Україні: монографія. К.: ННЦ ІАЕ, 2013. 394 с.
2. Харчова промисловість України: стан та перспективи (стислий виклад) / За ред. академіка НАН України І.Р. Юхновського. К.: ФАДА, ЛТД, 2001. 32 с.
3. Поперечна О. Україна плодово-ягідна. Farmer. 2007. № 2. С. 22–25.
4. Семенюк Л. Споживчі уподобання. Farmer. 2007. № 8. С. 56–57.
5. Економіка галузі виробництва соків в Україні. URL: <http://www.bestreferat.ru/referat-125779.html>.

КОНТРОЛІНГ ЯК ЕФЕКТИВНА ТЕХНОЛОГІЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

CONTROLLING AS AN EFFECTIVE ANTI-CRISIS MANAGEMENT TECHNOLOGY

УДК 658:5:012:7

Андрусів У.Я.

к.е.н., доцент кафедри теорії економіки та управління
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Атаманюк І.І.

студентка
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

У статті розглянуто основні напрями діяльності контролінгу. Доведено доцільність його імплементації для підвищення ефективності антикризового управління підприємством сфери виробництва будівельних матеріалів. Визначено, що контролінг є ефективною управлінською технологією.

Ключові слова: контролінг, антикризове управління, технології управління, підприємства.

В статье рассмотрены основные направления деятельности контроллинга. Доказана целесообразность его имплементации для повышения эффективности антикризисного управления предприятием сферы

производства строительных материалов. Определено, что контроллинг является эффективной управленческой технологией.
Ключевые слова: контроллинг, антикризисное управление, технологии управления, предприятия.

The article deals with the main directions of controlling activity. The expediency of its implementation for increasing the effectiveness of crisis management of enterprises in the sphere of production of building materials has been proved. It has been determined that controlling is an effective management technology.

Key words: controlling, anti crisis management, management technologies, enterprises.

Постановка проблеми. В умовах перманентності зовнішнього середовища підприємствам, щоб успішно розвиватися і не попадати в кризові ситуації, потрібно швидко та гнучко реагувати на зміни. Оскільки ринкові відносини в Україні виставляють нові вимоги до якісного рівня управління, характеру розв'язуваних при цьому завдань, виникає необхідність упровадження контролінгу на підприємствах, особливо на тих, що перебувають у стані фінансової кризи. Під фінансовою кризою розуміють фазу розбалансованої діяльності підприємства, тобто загрозу неплатоспроможності та банкрутства. Тоді контролінг можна розглядати як технологію антикризового управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вітчизняних науковців займаються дослідженням питання контролінгу в системі управління підприємством, зокрема: Є. Майєр, Р. Манн [1], О. Прокопенко [2], О. Терещенко [3,4], І. Мазур [5], І. Давидович [6], А. Ткаченко [7], О. Портна [8], О. Загороднюк [9], Г. Смаквіна [10], Л. Смирнова [11], І. Маркіна [12]. Проте в їхніх дослідженнях мало уваги приділено імплементації контролінгу в системі антикризового управління підприємством.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування доцільності імплементації контролінгу в антикризовому управлінні підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Контролінг у сучасному розумінні постає як провідна функція менеджменту, яка буде взаємозв'язки між іншими окремими функціями. Основною метою контролінгу на підприємстві є

правильна та своєчасна оцінка фактичної реалізації виконання запланованих господарських операцій і підготовка інформації, яка необхідна для прийняття ефективних управлінських рішень. Передусім така оцінка відбувається з погляду перевірки своєчасності та якості виконання менеджерами та іншими співробітниками своїх завдань виходячи зі стратегічного й оперативного планів розвитку підприємства. З погляду комплексного підходу до управління контролінг виступає як певний набір інструментів. Використовуючи основні показники діяльності підприємства (оборот, витрати, прибуток тощо) за певний період, кожний окремий інструмент має вплинути на ефективність управління, сприяти підвищенню ефективності діяльності підприємства у цілому та реалізації досягнення встановлених цілей.

Якщо розглядати контролінг в антикризовому управлінні – це управління організацією, яке спроможне попередити або пом'якшити кризові ситуації у виробничо-господарській діяльності, а також утримувати функціонування організації в режимі виживання в період кризи та виводити її з кризового стану з мінімальними витратами (рис. 1).

Застосування антикризового управління на наших вітчизняних підприємствах є вкрай необхідним інструментом, хоча в країнах Європи це здійснюється завжди, вони не чекають крайнього моменту, а, навпаки, намагаються його попередити.

Розглянемо імплементацію контролінгу на підприємствах сфери виробництва будівельних матеріалів. Як уже зазначалося, сьогодні економічне

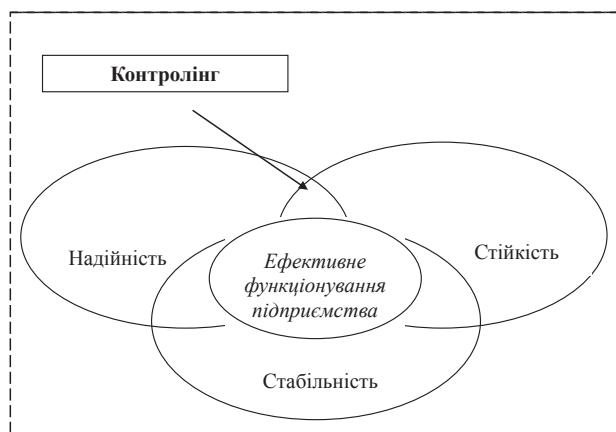


Рис. 1. Роль контролінгу в системі антикризового управління підприємством [5]

середовище функціонування підприємств сфери виробництва будівельних матеріалів України не можна охарактеризувати як стабільне, що вимагає використання нових підходів до управління, тому для ефективного розвитку та забезпечення добробуту власників сучасних підприємств – виробників будівельних матеріалів виникає потреба в застосуванні ще однієї управлінської технології, а саме контролінгу. Останній є однією з найсучасніших і найефективніших систем управління підприємством, відособленою системою, економічна сутність якої полягає у динамічному процесі перетворення та інтеграції наявних методів обліку, аналізу, планування, контролю і координації в єдину систему отримання, обробки інформації для прийняття на її основі управлінських рішень. Питанням контролінгу присвячено праці провідних учених [1; 7–9].

Важливо зазначити, що контролінг відрізняється від спільнокореневого слова «контроль». Якщо контроль є однією з функцій управління, то контролінг є концепцією ефективного управління підприємством та забезпечення його тривалого існування в умовах конкуренції [1, с. 17].

Контролінг – це синтетичне поєднання маркетингу, менеджменту, планування, обліку, аналізу та контролю в системі управління підприємством [8, с. 28]. Зміст контролінгу пов'язаний з управлінням регулюванням господарської та фінансової діяльності, для чого використовується система отримання та обробки інформації про техніко-економічні показники роботи фірми.

Варто звернути увагу на те, що система контролінгу ефективна і доцільна там, де функції керування делеговані окремим підрозділам і службам. Саме на це звертають увагу Р. Манн та Е. Майер, указуючи на відмінні риси контролінгу: «...контроль і керування з боку поступаються місцем самоконтролю і самоврядуванню, головним завданням яких є підвищення відповідальності кожного окремого працівника» [8]. Деякі автори групують

управлінські рішення на запрограмовані і незапрограмовані [4; 5]. Визначення факторів, що впливають на процес прийняття рішень, виділяються ними залежно від середовища прийняття рішень, що традиційно підрозділяється на умови визначеності, ризику і невизначеності [4, с. 42]. Вищезазначене свідчить про складність і розмаїття процесу прийняття рішень. Відповідно, і контролінг, що функціонує як система підтримки прийняття управлінських рішень, має орієнтуватися на вироблення визначених критеріїв прийняття конкретних рішень залежно від вибраного напрямку дій [8, с. 137].

Виникнення кризи на підприємстві супроводжується як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками. Зокрема:

- зовнішні чинники – незбалансована грошово-кредитна і бюджетно-податкова політика, незадовільна структура доходів і витрат населення, нестабільність функціонування базових політико-правових інститутів, відставання в науково-технічному розвитку, конкуренція;
- внутрішні чинники – помилки у виробничій, фінансовій, маркетинговій стратегії, нерациональне використання ресурсів, непрофесійний менеджмент, низький рівень організаційної і корпоративної культури;
- інформаційні чинники – невідповідність дійсності інформації, що використовується під час керування об'єктом, унаслідок політичних факторів, маркетингової стратегії контрагентів та/або конкурентів чи управління підсистемами.

О.І. Шевцова розглядає специфіку поняття антикризового управління з двох позицій: як комплекс профілактичних заходів, спрямованих на недопущення фінансової кризи (системний аналіз сильних та слабких сторін підприємства, оцінка ймовірності банкрутства, управління ризиками (виявлення, оцінка та нейтралізація), упровадження системи запобіжних заходів); як систему управління фінансами, спрямовану на виведення підприємства з кризи, зокрема за допомогою санації чи реструктуризації суб'єкта господарювання [12].

Системі антикризового управління підприємством властиві такі ознаки: гнучкість та адаптивність – найчастіше застосовується за матричної системи управління; здатність прийняття неформального управління, наявність терпіння й упевненості керуючого; диверсифікованість менеджменту – пошук нових типологічних ознак, необхідних у складній ситуації; зниження централізму для забезпечення миттєвого реагування на кризові явища; посилення інтеграційних процесів, що дає змогу більш повно й точно використовувати потенціал компетенції.

Виходячи з усього вищевикладеного, визначимо особливості антикризового управління:

1) головною його метою є забезпечення міцного становища на ринку й стабільно сталих фінансів підприємства за будь-яких економічних, політичних і соціальних метаморфоз;

2) у його рамках застосовуються ті управлінські інструменти, які найбільш ефективні в усуненні тимчасових фінансових труднощів і розв'язанні поточних проблем підприємства;

3) головне в антикризовому менеджменті – прискорена й діюча реакція на істотні зміни зовнішнього середовища;

4) в основі антикризового менеджменту лежить процес постійних і послідовних інновацій у всіх ланках і галузях діяльності підприємства;

5) антикризове управління націлене на те, щоб навіть на грані банкрутства ввести в дію такі управлінські й фінансові механізми, які дадуть змогу вибратися з труднощів із найменшими для підприємства втратами.

Залежно від результатів, які отримує підприємство в разі їх застосування, основні методи антикризового управління розподіляють на дві групи:

– тактичні методи: банкрутство, даунсайзинг та санація. Застосування цих методів спрямоване на подолання наслідків кризи, а саме швидке поліпшення фінансових показників підприємства;

– стратегічні методи: ліквідація, регуляризація, злиття, диверсифікація, реструктуризація і реінжиніринг. Результати їх застосування підприємство відчуває, як правило, не одразу, проте їх використання змінює сутність бізнесу, його якісні характеристики, такі як конкурентоспроможність, інвестиційна привабливість, клієнтоорієнтованість, інноваційність.

Саме тому служба контролінгу повинна застосувати такі методи антикризового управління, як:

1. банкрутство – визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури;

2. даунсайзинг – зменшення виробничих потужностей та чисельності виробничого та управлінського персоналу підприємства відповідно до реального попиту та ринкових можливостей, що призводить до значного скорочення постійних витрат, зменшення собівартості продукції;

3. санація: внутрішня – сукупність усіх можливих заходів, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення за рахунок власних джерел; зовнішня – система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення платоспроможності, ліквідності, прибутковості і конкурентоспроможності підприємства-боржника в довгостроковому періоді. Метод застосовується у разі виникнення загрози банкрутства;

4. ліквідація – припинення діяльності підприємства, визнаного господарським судом банкрутом, для здійснення заходів задоволення визнаних судом вимог кредиторів шляхом продажу його майна;

5. регуляризація – формування системи стратегічного планування та управлінського обліку, створення комплексної системи фінансового контролю та планування, автоматизованої системи обліку, повноцінних маркетингових служб. Метод дає змогу сформуванню системи управління, що спроможні вирішувати великий обсяг складних завдань, пов'язаних із роботою в ринкових умовах, виходом на міжнародні ринки, та спрямовувати ресурси підприємств на подальший стабільний розвиток;

6. злиття – об'єднання у межах однієї організації різних стадій виробництва та розподілу, різних видів діяльності. Доцільно, коли така інтеграція призводить до суттєвої економії на масштабі чи до значного зменшення трансакційних витрат;

7. диверсифікація – розширення сфери діяльності суб'єкта господарювання у будь-якому напрямі, щоб не бути залежним від одного ринку. Застосовується за перших ознак кризи;

8. реструктуризація – здійснення організаційно-економічних, правових, виробничо-технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форм господарювання, які можуть забезпечити підприємству фінансове оздоровлення, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва. Застосовується на ранніх етапах життєвого циклу підприємства та коли вже криза неминуча;

9. реінжиніринг – перепроєктування бізнес-процесів підприємства за рахунок скорочення зайвих ланок та операцій у бізнес-процесах, зайвих витрат часу та інших ресурсів. Метод дає змогу досягти різкого, стрибкоподібного підвищення таких показників ефективності діяльності, як продуктивність праці, час обслуговування (виготовлення продукції), собівартість.

Контролінг є важливим засобом успішного прийняття ефективних рішень і, відповідно, функціонування підприємства, уникнення кризи, оскільки:

1) забезпечує необхідними даними для прийняття управлінських рішень шляхом інтеграції процесів збору, обробки, підготовки, аналізу, інтерпретації інформації;

2) надає необхідну інформацію для управління трудовими і фінансовими ресурсами;

3) забезпечує процеси стратегічного і поточного управління;

4) сприяє оптимізації ланцюжка «доходи – витрати – прибуток».

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи, можна зробити висновок, що тенденцією

сьогодення є перехід економіки, зокрема підприємств сфери виробництва будівельних матеріалів, на інноваційний шлях розвитку, адже інновації та інноваційна діяльність є тією рушійною силою, яка забезпечить успіх у конкурентній боротьбі.

Існують теоретичні засади, управлінські технології, новітні методи та ефективні інструменти управління, які спрямовані на адаптацію суб'єктів господарювання до мінливих умов зовнішнього середовища, імплементація яких дасть змогу вдосконалити механізм управління та реалізацію повною мірою їх виробничого та інноваційного потенціалу. Встановлено, що для більш ефективної роботи досліджуваним підприємствам доцільно застосовувати сучасні управлінські технології, зокрема контролінг, оскільки доведено ефективність його використання в системі прийняття управлінських рішень, а це запорука ефективного управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Манн Р., Майер Э. Контроллинг для начинающих. Система управления прибылью. М.: Финансы и статистика, 2004. 301 с.
2. Прокопенко О.В., Криворучко Л.Б. Економічна суть контролінгу, його місце в системі управління підприємством. Вісник СумДУ. Серія «Економіка». 2011. № 4. С. 27–34. URL: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/25419/1/Prokopenko_Kryvoruchko.pdf. 328.
3. Терещенко О.О. Концепція фінансового контролінгу в Україні. Формування ринкової економіки. К.: КНТЕУ, 2008. С. 12–18.
4. Варфоломієва К.О. Сутність і значення інформаційного потенціалу контролінгу в системі управління підприємством. Вісник ЖДТУ. 2010. № 3(53). С. 40–42.
5. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. / І.М. Мазур, У.Я. Андрусів, О.Л. Гальцова, Т.П. Кулик; за ред. У.Я. Андрусів. Івано-Франківськ: НАІР, 2017. 348 с.
6. Давидович І.Є. Контролінг: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2008. 552 с.
7. Ткаченко А.М. Контролінг та контроль у системі управління підприємством. Аудитор України. 2004. № 2.
8. Портна О.В. Контролінг: навч. посіб. Львів: Магнолія – 2006, 2008. 240 с.
9. Загороднюк О.В. Сутність і значення контролінгу в системі управління підприємством. Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Економічні науки. 2013. № 6. С. 121–127.
10. Смоквіна Г.А. Контролінг як складова частина управління підприємством. Вісник соціально-економічних досліджень. 2011. Вип. 2(42). С. 329–335.
11. Смирнова Л.Д. Механізм гнучкого контролінгу в управлінні виробничо-господарськими системами: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами». Запоріжжя, 2009. 24 с.
12. Контролінг для менеджерів: навч. посіб. / І.А. Маркіна, О.М. Таран-Лала, М.В. Гунченко. К.: Центр учбової літератури, 2013. 304 с.

СПІВРОБІТНИЦТВО З ЛІДЕРАМИ ДУМОК В ІНТЕРНЕТІ ЯК СУЧАСНИЙ ЕФЕКТИВНИЙ СПОСІБ ПРОСУВАННЯ БРЕНДУ

COLLABORATION WITH OPINION LEADERS IN THE INTERNET AS A MODERN WAY OF BRAND PROMOTION

Статтю присвячено дослідженню нового тренду в просуванні бренду в Інтернеті за допомогою маркетингу впливу. Визначено сутність маркетингу впливу, поняття «лідери думок», «блогери», «амбасадори бренду». Наведено приклади лідерів думок в Інтернеті. Підтверджено ефективність формування лояльності до бренду шляхом його просування блогерами в соціальних мережах. Розглянуто етапи організації ефективної роботи з блогерами.

Ключові слова: лідери думок, маркетинг впливу, соціальні мережі, Інтернет-реклама, просування бренду, амбасадор бренду, блогер, трендсеттер.

Статья посвящена исследованию нового тренда в продвижении бренда в Интернете с помощью маркетинга влияния. Определена сущность маркетинга влияния, понятий «лидеры мнений», «блогеры», «амбассадоры бренда». Приведены примеры лидеров мнений в Интернете. Подтверж-

дена эффективность формирования лояльности к бренду путем его продвижения блогерами в социальных сетях. Рассмотрены этапы организации эффективной работы с блогерами.

Ключевые слова: лидеры мнений, маркетинг влияния, социальные сети, Интернет-реклама, продвижение бренда, амбасадор бренда, блогер, трендсеттер.

Article is devoted to the research of brand promotion with a help of marketing influence in the Internet. Following terms are defined: influence of marketing, opinion leaders, bloggers, ambassadors of brand. Examples of opinion leaders in the Internet are given. The effectiveness of forming brand loyalty by bloggers' promotion in social networks was confirmed. The stages of organization of effective work with bloggers are considered.

Key words: opinion leaders, influence of marketing, social networks, Internet-advertising, brand promotion, ambassador of brand, blogger, trendsetter.

УДК 336:519

Белова Т.Г.

к.е.н., доцент кафедри маркетингу
Національний університет харчових
технологій

Черкасова В.В.

магістр
Національний університет харчових
технологій

Постановка проблеми. Реклама – це основний спосіб просування бренду на ринку. З її допомогою відбувається знайомство цільової аудиторії з брендом, формуються лояльність та високий рівень знань про нього, підвищується рівень його впізнавання.

Окремим видом реклами сьогодні є Інтернет-реклама, яка стрімко розвивається, тому бренди стали використовувати її можливості у своїй діяльності. Не менш важливою сучасною тенденцією є друге дихання маркетингу впливу (influencer marketing). Маркетинг впливу вже давно відомий як селебріті-маркетинг, або маркетинг знаменитостей. Він є сильним інструментом для звернення до цільової аудиторії устами популярних та відомих особистостей, яких цільова аудиторія слухає, поважає та за якими вона слідує.

Реклама за допомогою знаменитостей перейшла зовсім на новий якісний рівень. І це стосується не просто розміщення відеореклами в Інтернеті. В Україні на зміну авторитетним акторам та музикантам прийшли блогери (лідери думок), які користуються популярністю, особливо серед молоді, тому метою сучасного маркетолога в Інтернеті є створення максимально нативної, іншими словами, непомітної реклами, для Інтернет-користувачів. Рекламодавці мають можливість не просто використовувати у рекламі знаменитостей, а надати можливість знаменитості-блогеру стати носієм бренду, який напряму спілкується із цільовою аудиторією.

Таким чином, бурхливий розвиток реклами за допомогою лідерів думок в Інтернеті потребує

детального вивчення, адже це дасть змогу бренд-менеджерам зекономити кошти, не витрачаючись на найдорожчий сьогодні канал реклами, яким є телебачення, та мати амбасадорів брендів (послів марки), які напряму асоціюватимуться у споживачів із брендом та сформуєть лояльність до нього на підсвідомому рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями розвитку маркетингу впливу, його застосуванням у практичній діяльності компанії займалися такі дослідники, як Д. Андреева, Я. Вуєва, Д. Губанов, Л. Саузерн, Е. Нагорний, Д. Самойленко, Т. Фисенко тощо. Вони розглядали розвиток соціальних мереж, зокрема особливості реклами в Інтернеті за допомогою лідерів думок, із різних точок зору.

Оскільки поради багатьох засобів комунікацій не сприймаються споживачами такими, якими б доцільно було скористатися, вони шукають у соціальних мережах тих, хто заслуговує на довіру. Такої ж думки дотримується й директор із маркетингу литовської соціальної мережі Plag Е. Нагорний. Він вважає, що події, які відбуваються у соціальних мережах, викликають більше довіри та емоцій, ніж те, що відбувається на вулиці та у ЗМІ [1].

Д. Андреева у своїх дослідженнях приділяє увагу підходам до залучення лідерів думок до бізнесу [2].

Я. Вуєва, директор агентства маркетингових комунікацій Yummy BTL, яка застосовує маркетинг впливу в Інтернеті на практиці, вважає, що робота з лідерами думок є дуже важкою, адже потрібно

постійно балансувати на межі між дружбою та роботою [3].

Л. Саузерн більше уваги сконцентрувала на вивченні тенденцій використання блокувальників реклами в Інтернеті [4].

Д. Самойленко, регіональний керівник компанії Publicfast, вивчала процес роботи з лідерами думок та сформулювала п'ять кроків, які потрібно зробити до успішної кампанії з ними: планування, вибір лідера думок, складання брифу, тестування продукту/послуги та написання постів [5].

Незважаючи на велику кількість публікацій за даною тематикою, деякі питання розглянуто недостатньо повно. Це стосується вивчення різновидів лідерів думок, а також рекомендацій щодо покрокової роботи з окремим підвидом лідерів думок у соціальних мережах блогерами.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у розробленні рекомендацій щодо організації етапів роботи над певним проектом із блогерами в соціальних мережах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Маркетинг впливу має активний розвиток в Інтернеті у вигляді роботи лідерів думок. Це підтверджується такими даними:

- 47% Інтернет-споживачів використовують «блокувальники» реклами, щоб уникнути бренд-ових повідомлень. Але варто звернути увагу на те, що вони продовжують слідкувати за своїми кумирами [4];

- лідерів думок стає з кожним роком усе більше. Якщо в 2014 р. за допомогою Publicfast було зроблено приблизно 350 публікацій в Інтернеті, то в 2015 р. лідерами думок було опубліковано більше 1 500 постів [5];

- Інтернет стає платформою для формування довіри цільової аудиторії до бренду. За статистикою, 88% Інтернет-користувачів довіряють оглядам в Інтернеті й керуються ними в момент покупки продукції в магазині [6];

- рекламні оголошення викликають довіру на 33%, а рекомендації лідерів думок, якщо вони не нав'язливі, щирі та правдоподібні, – у дев'яти з десяти випадків [6];

- серед усіх прямих каналів реклами достовірніше всього (на 65%) сприймається реклама у соціальних мережах [7];

- 59% маркетингових відділів відомих брендів планують у подальшому збільшити витрати на маркетинг впливу [7].

Виходячи з усієї згаданої статистики, найдоцільнішим буде розгляд роботи лідерів думок у соціальних мережах Facebook та Instagram.

Лідери думок (трендсеттер, блогер, опініон-лідер) – це люди, які розуміються у певній сфері і публікують в Інтернеті свої погляди, думки, огляди товарів, місць тощо. Але не кожний, хто публікує

статті в Інтернеті, є блогером. Блогер – це та особистість, кумир для інших Інтернет-юзерів, що має велику кількість постійних «фоловерів» (англ. followers – підписники), які читають статті блогера, реагують на них (шляхом коментарів, лайків, переглядів), слідкують за блогером та намагаються бути на нього схожими. Тобто поняття «лідери думок» значно ширше за поняття «блогер». Блогер – це підвид лідера думок.

Лідерами думок в Інтернеті можуть бути:

- зірки естради (А. Лорак, Н. Каменських, І. Білик, Н. Дорофєєва);

- політичні діячі (П. Порошенко, С. Тігіпко, Ю. Тимошенко);

- спортивні зірки (В. Вірастюк, О. Усик, А. Ярмоленко, В. Кличко);

- експерти (К. Осадча – тенденції у моді, В. Яма – фахівець із танців);

- бізнесмени (В. Пінчук, П. Порошенко);

- блогери.

Цей розподіл є умовним, оскільки відомі люди можуть підпадати під декілька вищезгаданих категорій. Важливим фактом є те, що останнім підвидом лідерів думок є блогери. Ними можуть бути люди з інших категорій. Наприклад, зірка естради Н. Дорофєєва веде свій блог в Instagram. Окрім того, сам блог підпадає під категорію «Стиль життя».

Але цікавими є саме блогери, які стали відомими в Інтернеті завдяки контенту, який вони публікували і продовжують публікувати. І для маркетологів відкрився новий тип реклами – набагато дешевший, ніж реклама із зірками, чітко спрямований на певні категорії людей. Цей спосіб спроможний комунікувати зі споживачем устами амбасадорів. Якщо бренд комунікує свою рекламу за допомогою блогера, то він стає амбасадором бренду або адвокатом бренду. Наприклад, Reebok зробив своїм амбасадором популярного репера Oxxxymiron [8].

Маючи амбасадора бренду, маркетинг має велику силу, адже така людина захищає бренд і висловлює свою думку на його користь (тут може йтися як про «органічних» амбасадорів – реальних прихильників бренду, так і про проплачених людей, які не обов'язково є лідерами думок).

Формула рекламної кампанії «Блогер + Амбасадор + Релевантна тематика блога для бренду» – це ідеальна ситуація-формула, за якої бренд отримує прихильність великої частини аудиторії блогера.

Перетворити зірку чи блогера на адвоката бренду можна двома шляхами: надати грошову винагороду або запропонувати настільки потрібний та якісний продукт, що сам блогер прагнутиме поділитися своїми емоціями, відчуттями та враженнями з усіма оточуючими його людьми і підписниками.

Другий варіант є найкращим і найперспективнішим. Його прикладом може бути Міжнародний бренд UBER, який пропонує послуги таксі. Він залучив 65% своїх клієнтів за допомогою адвокатів бренду. Схема рекламної кампанії була досить простою: ви маєте відіслати своєму другу гіперпосилання для реєстрації у додатку, за рахунок чого обидва отримують на віртуальний рахунок по 500 бонусних грошових одиниць, які можна використати у майбутніх поїздках з UBER. Таким чином, усі, хто поділився гіперпосиланнями, стали адвокатами бренду [7].

Оскільки сьогодні сфера блогерів бурхливо розвивається, важливо визначити, як правильно розпочинати цю співпрацю й як її підтримувати та стимулювати.

Існує декілька етапів організації роботи з блогером, які мають свої особливості й на які варто звернути увагу.

Етап 1. Початок роботи. Він передбачає такі дії: встановлення мети кампанії рекламодавцем; визначення цільової аудиторії; обґрунтування критеріїв вибору блогера.

Метою може бути підвищення рівня лояльності споживачів до бренду, розширення аудиторії, презентація новинки, демонстрація переваг продукту тощо.

Профіль цільової аудиторії кампанії має повністю або частково співпадати із середнім профілем аудиторії блогера. На цьому етапі визначаються вік, лайфстайл, рівень заробітної плати цільової аудиторії залежно від мети і сфери діяльності компанії або бренду.

Щодо обґрунтування критеріїв вибору блогера, то можна навести п'ять основних критеріїв (їх може бути набагато більше): кількість підписників, активність аудиторії, частота роботи з брендом, збіг цінності бренду із цінностями блогера, оцінювання минулої роботи з брендом.

Охарактеризуємо основні критерії.

Кількість підписників. Цей критерій має велике значення, адже чим їх більше, тим дорожче буде співпрацювати з блогерами. Саме тому здебільшого найоптимальнішим варіантом вибору будуть блогери-«середнячки» з кількістю підписників 10–100 тис. Вони не мають багатомільйонної аудиторії, але їх прихильники зазвичай є набагато активнішими, а подібного обговорення, реакцій та емоцій прагне кожний бренд [9].

Активність аудиторії. Важливо перевірити, чи є «накрутки» і «боти» в аудиторії блогера. Якщо є, то з ним не варто працювати, адже для будь-якого бренду важливим є наявність обговорення.

Частота роботи з брендом. Якщо вже була минала співпраця з блогером (без негативних наслідків), він має більше шансів стати амбасадором бренду, ніж інші.

Збіг цінності бренду із цінностями блогера. Дуже важливо, щоб за форматом представлення

сторінка блогера співпадала із позиціонуванням бренду, адже на сторінці блогера-фріка навряд чи знайдеш, наприклад, аудиторію бренду Adidas. Така аудиторія скоріше знаходиться у фітнес-блогера (приклад – Аніта @anitasporty).

Оцінювання минулої роботи з брендом. Важливим є з'ясування того, чи були дотримані всі дедлайни; чи були всі пости зроблені відповідно до спільно узгодженого брифу (завдання); чи залишився лояльним до бренду блогер після завершення кампанії.

Етап 2. Пошук та оцінювання блогерів на відповідність критеріям відбору.

Пошук блогерів може відбуватися такими способами: ручним, за допомогою онлайн-каталогів та через біржу. Ручний є найякіснішим, оскільки за його допомогою можна здійснити пошук за хештегом із зазначенням популярних слів у певній галузі. Наприклад, #мій_лайфстайл, #good_food, #travel і т. д. Пошук за допомогою онлайн-каталогів також є розповсюдженим, наприклад онлайн-каталог Spellfeed або сервіс Livedune [9].

Пошук та оформлення угоди з використанням посередника (біржі) має свої позитивні та негативні наслідки. Позитивним є те, що всі фінансові операції захищені сайтом, а негативним – що більше половини виконавців мають базу «накручених» підписників, які можуть бути недостатньо активними [9].

Знайшовши блогерів із кількістю прихильників від 10 тис., варто відфільтрувати блогерів із «накрутками», з неактивною аудиторією, блогерів-новачків і таких, що не проходять етап оцінювання через невідповідність установленим критеріям.

Етап 3. Налагодження контакту з блогером.

Кожний блогер – це передусім людина, яка має емоції, тому, знайомлячись із блогером, не варто ставитися до нього як до замовлення. Треба розуміти, що він має своє уявлення про те, якою повинна бути інформація й як її донести до аудиторії. Для ефективної роботи йому потрібна свобода дій.

Етап 4. Формування завдання (брифу), його обговорення з блогером.

Це дуже важливий етап, який потребує точності формулювань завдання (наприклад, завдання повинно бути сформульовано так: «Зробити детальний відеоогляд декількох косметичних засобів бренду до 15 травня 2018 р.»). Під час обговорення рекламного завдання важливо отримати від блогера зворотній зв'язок щодо особливостей його аудиторії і разом із ним переглянути та відредагувати сценарій рекламної кампанії, тому що частіше за все тільки сам блогер знає, що сподобається його аудиторії і що не буде сприйматися як рекламна інформація.

Етап 5. Реалізація й оцінювання результатів.

На цьому етапі відбувається контроль дотримання дедлайнів у постингу; контроль відповідності брифу; оцінювання результатів кампанії за показни-

ками «охоплення», «рівень взаємодії», «наявність коментарів», «кількість перепостів» тощо.

Етап 6. З'ясування готовності блогера до продовження співпраці в майбутньому.

У разі успішної реалізації проекту необхідно обов'язково провести повторну зустріч із блогером для визначення його готовності й надалі співпрацювати з брендом. Набагато ефективніше не одноразово з'явитися у стрічці лідера думок, а робити це постійно, нативно або з певною періодичністю, формуючи у підсвідомості потенційного споживача образ лояльного трендсеттера до певного бренду і формуючи бажання купити даний продукт/послугу, щоб бути схожим на опініон-лідера або просто довіряючи особистості з досвідом.

Висновки з проведеного дослідження. Вирішивши співпрацювати з блогерами для рекламування бренду, важливо розуміти, що реклама подібного формату не має бути єдиним способом його просування. Максимальний ефект буде досягнутий за умови контакту із цільовою аудиторією різними способами за допомогою різних каналів.

Позитивними сторонами використання лідерів думок в Інтернеті як методу просування бренду є:

– нижча ціна порівняно з іншими каналами реклами;

– дуже високий рівень точності у виборі аудиторії для впливу та взаємодії (обираючи блогера, ви обираєте його аудиторію для спрямування рекламного повідомлення);

– можливість отримати швидкий і якісний зворотній зв'язок від цільової аудиторії (відгук, коментар), адже вона реагує на пост у вигляді лайків, коментарів, переглядів та повідомлень блогера;

– на відміну від інших видів реклами брендовий пост блогера назавжди залишається на сторінці блогера (за умови невидалення). Через це пост забезпечить постійно зростаючу цільову аудиторію.

Реклама в Інтернеті за допомогою лідерів думок – це сучасний тренд, який став можливим завдяки швидкому розвитку соціальних мереж. Цей факт підтверджується багатьма статистичними даними. Це зовсім новий формат для залучення нової та утримання наявної аудиторії за поки що символічну ціну, тож варто використовувати її у своїй рекламній діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Иванова Е. Новое время представляет ТОП-50 украинских лидеров мнений в социальных сетях. URL: <http://nv.ua/publications/ukrainskie-lidery-mnenij-v-sotsialnyh-setjah-rukovodjat-stranoj-i-konkurirujut-s-pressoj-83345.html>.

2. Как и зачем сотрудничать с лидерами мнений. URL: <https://webpromoexperts.com.ua/blog/kak-i-zachem-sotrudnichat-s-liderami-mnenij/>.

3. Как работать с лидерами мнений. URL: <http://thedevochki.com/2015/10/02/kak-rabotat-s-liderami-mnenij/>.

4. Lucinda Southern. Study: More than half of all ad blocker users would disable them to read content. URL: <https://digiday.com/uk/latest-ad-blocking-report-finds-half-disable-blockers-read-content/>.

5. Самойленко Д. 5 шагов к успешной кампании с лидерами мнений. URL: http://forbes.net.ua/explain/startup_and_business/1409725-5-shagov-k-uspeshnoj-kampanii-s-liderami-mnenij.

6. Що таке маркетинг впливу і для чого він потрібен для бізнесу? URL: <https://www.facebook.com/intelligent.seo.solutions/posts/726725377488162:0>.

7. Маркетинг влияния: основы стратегии. URL: <https://ru.epicstars.com/marketing-vliyaniya/>.

8. Амбассадоры бренда: подробно о новом понятии в маркетинге. URL: <https://ru.epicstars.com/ambassador-brend/>.

9. Лидеры мнений в Инстаграме: как их найти и как с ними работать? URL: <http://kirulanov.com/lidery-mnenij-v-instagrame-kak-ix-najti-i-kak-s-nimi-rabotat/>.

МЕТОД ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ СИСТЕМ СТРЕС-МЕНЕДЖМЕНТУ НА РЕЗУЛЬТУЮЧІ ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

METHOD FOR ASSESSING THE INFLUENCE OF STRESS MANAGEMENT SYSTEMS ON RESULTING PERFORMANCE INDICATORS OF ENTERPRISES

У статті вдосконалено метод діагностування впливу систем стрес-менеджменту на результуючі показники діяльності суб'єктів господарювання, що базується на кореляційно-регресійному моделюванні. Метод вирізняється з-поміж наявних виокремленням найбільш репрезентативних індикаторів такого впливу, що враховують ключові завдання систем стрес-менеджменту, а саме: ідентифікування та оцінювання ризиків, небезпек та загроз настання критичних небажаних відхилень в межах систем стрес-менеджменту; реагування на критичні небажані відхилення; організаційно-технічне забезпечення формування і функціонування систем стрес-менеджменту, формалізування управлінських процесів в їхніх межах, а також поширення вмінь, знань та навичок щодо цих систем. Обґрунтовано доцільність застосування для вирішення окресленого завдання методу кореляційно-регресійного аналізу. Здійснено прикладне застосування методу діагностування впливу систем стрес-менеджменту на результуючі показники діяльності суб'єктів господарювання на прикладні низки підприємств Західного регіону України.

Ключові слова: відхилення, критичні небажані відхилення, підприємство, система, стрес-менеджмент.

В статье усовершенствован метод диагностирования влияния систем стресс-менеджмента на результирующие показатели деятельности субъектов хозяйствования, основанный на корреляционно-регрессионном моделировании. Метод отличается от существующих выделением наиболее репрезентативных индикаторов такого влияния, которые учитывают ключевые задачи систем стресс-менеджмента, а именно: идентификация и оценка рисков, опасностей и угроз наступления критических нежелательных отклонений в пределах систем стресс-менеджмента; реагирование на критические нежелательные

отклонения; организационно-техническое обеспечение формирования и функционирования систем стресс-менеджмента, формализация управленческих процессов в их пределах, а также распространение умений, знаний и навыков этих систем. Обоснована целесообразность применения для решения очерченной задачи метода корреляционно-регрессионного анализа. Осуществлено прикладное применение метода диагностирования влияния систем стресс-менеджмента на результирующие показатели деятельности субъектов хозяйствования на примере ряда предприятий Западного региона Украины.

Ключевые слова: отклонение, критические нежелательные отклонения, предприятие, система, стресс-менеджмент.

The article improves a method of diagnosing the influence of stress management systems on resulting performance indicators of economic entities, which is based on correlation and regression modelling. The method is distinguished among existent ones by selecting the most representative indicators of this influence that consider key objectives of stress management systems, namely: identification and assessment of risks, dangers, and threats of occurrence of critical unwanted deviations within stress management systems; response to critical unwanted deviations; organizational and technical support for the formation and functioning of stress management systems, formalization of managerial processes within their limits, as well as dissemination of skills, knowledge, and abilities in regard to these systems. The expediency of using the method of correlation and regression analysis for solving the above problem is substantiated. Applied application of the method of diagnosing the influence of stress management systems on resulting performance indicators of economic entities on the example of a number of enterprises of the western region of Ukraine is carried out.

Key words: deviation, critical unwanted deviations, enterprise, system, stress management.

УДК 658:005.334(043.5)

Гончар М.Ф.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національний університет «Львівська політехніка»

Постановка проблеми. Сучасні умови функціонування підприємств характеризуються динамічністю як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. З урахуванням цього будь-які зміни можуть зумовити виникнення негативних впливів, відхилень, чинників, що перешкоджають існуванню та розвитку суб'єкта господарювання. Такі критичні небажані відхилення можуть деструктивно впливати на різні сфери діяльності підприємства, а у підсумку – погіршувати його економічні показники діяльності, що зумовлює важливість діагностування впливу систем стрес-менеджменту на результуючі показники діяльності суб'єктів господарювання.

Як зауважують керівники вітчизняних бізнес-структур, першочерговою причиною необхідності застосування інструментарію стрес-менеджменту на підприємствах є істотне зменшення обсягів реалізації продукції. Проблема може виникати й тоді, коли доходи компанії в абсолютному виразі не зменшуються, однак їхня структура видозмінюється: зараз вони більшою мірою формуються за рахунок іншої, ніж операційна, діяльності. Про певні проблеми може свідчити також і зростання накладних витрат більшими темпами, ніж зростання доходів. Таким чином, можливим є формулювання гіпотези про прямий систем стрес-менеджменту на дохід (виручку) від реалі-

зації продукції суб'єкта господарювання та на інші результуючі показники його виробничо-господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Слід зауважити, що в реаліях вітчизняного бізнесу зв'язок систем стрес-менеджменту на підприємствах з економічними показниками їхньої діяльності є недостатньо науково обґрунтованим. Водночас не викликає сумніву можливість зумовленості критичних небажаних відхилень зниженням ліквідності, погіршенням інвестиційної активності, втратою ключових контрагентів, зниженням величини доходу від реалізації продукції, підвищенням рівня ризику зменшення масштабів виробничо-господарської діяльності, втратою ринкової частки, погіршенням іміджу в бізнес-середовищі тощо.

Загалом проблема дослідження впливу різних систем на економічні показники діяльності підприємств не є новою і доволі ретельно розглянута у працях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, зокрема: А. Аверченкова, О. Бунової, О. Буслаєвої, В. Геєця, Д. Гончарова, В. Грачова, А. Дідика, М. Кизима, Д. Кузнєцова, О. Кузьміна, І. Лютого, В. Пономарьова, Н. Тараханової, О. Тимошенко, О. Черняка, Д. Щербакової та багатьох інших. Своєю чергою, відносна новизна об'єкта дослідження (стрес-менеджмент на підприємстві) призводить до наявності прогалини у сфері оцінювання впливу систем стрес-менеджменту на результуючі показники діяльності компаній.

Постановка завдання. Метою статті є вдосконалення методу діагностування впливу систем стрес-менеджменту на результуючі показники діяльності суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Однією з ключових характеристик небажаних відхилень, які є істотними, екстремальними та чинять вагомий негативний вплив на функціонування підприємства, є їхня диференційованість та різноманітність. Тим самим із практичного погляду складно і навіть практично неможливо ідентифікувати спектр симптомів усіх особистісних, групових чи корпоративних стресів у компанії. Доречно погодитися з авторами, які акцентують увагу на необхідності діагностування загальних симптомів негативних впливів, відхилень, чинників, що перешкоджають функціонуванню та розвитку підприємства.

Наявність показників ефективності формування і використання систем стрес-менеджменту на підприємствах дає змогу аналізувати їхній вплив на ефективність виробничо-господарської діяльності суб'єктів господарювання, зокрема на рівень його доходу від реалізації продукції (виконання робіт, надання послуг). Розв'язання цього завдання зумовлює необхідність використання певного методичного інструментарію, який може

включати, наприклад, методи багатовимірного аналізу, пізнавальні карти, методи «мозкового штурму», метод Краскела-Уоллеса, кластерний аналіз тощо [1–4]. Водночас виконані дослідження дають змогу зробити висновок про доцільність застосування з-поміж переліку зазначених підходів кореляційно-регресійного аналізу для вирішення окресленого завдання. Його вибір обґрунтовується низкою обставин, а саме [2; 5; 6]:

- кореляційно-регресійний аналіз є одним із найпоширеніших методів статистичного дослідження під час вирішення економічних завдань різноманітного характеру;

- кореляційно-регресійний аналіз дає змогу ідентифікувати вплив незалежних змінних на залежну, що й потрібно для розв'язання визначеного завдання оцінювання впливу систем стрес-менеджменту на результуючі показники діяльності компанії;

- кореляційно-регресійний аналіз забезпечує можливість установлення причинно-наслідкових зв'язків між параметрами систем стрес-менеджменту та фінансовими індикаторами діяльності суб'єкта господарювання;

- кореляційно-регресійний аналіз сприяє інтегруванню внутрішніх та зовнішніх чинників, що впливають на залежну змінну (нерідко такі чинники можуть бути пов'язаними як з якісними, так і з кількісними показниками, які зазвичай складно інтегрувати в єдине ціле);

- отримані за результатами застосування кореляційно-регресійного аналізу висновки і пропозиції забезпечують можливість моделювання параметрів систем стрес-менеджменту, а також прогнозування фінансових індикаторів діяльності компанії; тим самим забезпечується можливість оптимізування процесів ухвалення управлінських рішень тощо.

Як, зокрема, зауважує Ю.А. Харченко [7, с. 216], завданням кореляційно-регресійного аналізу є «побудова та аналіз економіко-математичної моделі рівняння регресії (рівняння кореляційного зв'язку), що відображає залежність результативної ознаки від кількох факторних ознак і дає оцінку міри щільності зв'язку». П.П. Микитюк та Т.Р. Фецович [8, с. 105] наголошують на тому, що кореляційно-регресійний аналіз «дає змогу відібрати найбільш впливові фактори і кількісно описати зв'язок між інтегральним показником фінансового результату та релевантними факторами». Слушно зауважує Д. Дмитров [5, с. 144], акцентуючи увагу на тому, що кореляційно-регресійний аналіз «дає змогу аналізувати, контролювати, прогнозувати та управляти економічними ситуаціями, враховуючи не інтуїтивні, а обґрунтовані економічні рішення».

Як відомо з економічного аналізу, економітрики та статистики, узагальнено багатфакторна регресійна модель має такий вигляд:

$$y = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_nx_n + \varepsilon, \quad (1)$$

де y – результуюча (залежна) змінна;

x_1, x_2, \dots, x_n – незалежні змінні або факторні ознаки;

$b_0, b_1, b_2, \dots, b_n$ – параметри моделі;

ε – випадкова величина;

n – кількість факторних ознак.

Як свідчить вивчення теорії і практики, використання кореляційно-регресійного аналізу для оцінювання впливу систем стрес-менеджменту на результуючі показники діяльності суб'єкта господарювання передбачає реалізацію низки етапів, а саме [2; 9; 10]:

- формування інформаційного забезпечення;
- установа причинно-наслідкових зв'язків між досліджуваними ознаками (параметрами систем стрес-менеджменту та результуючими показниками діяльності підприємства);
- визначення та попередній вибір показників, що характеризують залежну і незалежні змінні в межах майбутньої кореляційно-регресійної моделі;
- аналізування незалежних змінних на предмет наявності мультиколінеарності;
- остаточний вибір показників, що характеризують залежну і незалежні змінні в межах майбутньої кореляційно-регресійної моделі;
- побудова кореляційно-регресійної моделі;
- ідентифікування кореляційних характеристик;
- статистичне оцінювання параметрів зв'язку;
- формулювання висновків і пропозицій за результатами аналізування побудованої кореляційно-регресійної моделі.

Для ідентифікування з переліку ключових показників ефективності формування і використання систем стрес-менеджменту на підприємствах тих, які слід включати в модель, був застосований метод експертного опитування. Так, опитаними були по чотири керівники 30 підприємств, діяльність яких на ринку Західного регіону України можна вважати доволі успішною.

У межах блоку «Ідентифікування та оцінювання ризиків, небезпек та загроз настання критичних небажаних відхилень у межах систем стрес-менеджменту» респонденти повинні були вибрати пріоритетний, на їхню думку, індикатор для включення у багатфакторну регресійну модель. При цьому в кожному випадку застосовувався метод бальних оцінок, згідно з яким експерти повинні були присвоїти відповідні ранги: 1 – якщо, на думку експерта, показник із-поміж переліку наведених індикаторів є найрепрезентативнішим у межах певної групи, і навпаки. Як приклад отримані результати опитування для вирішення цього завдання наведено в табл. 1.

Шляхом розрахунку коефіцієнта конкордації здійснювалося узгодження думок експертів. Для цього застосовувалась формула:

$$W = \frac{12 \times S}{m^2 \times (n^3 - n)}, \quad (2)$$

де W – коефіцієнт конкордації;

S – квадрат відхилення суми рангів від середнього значення;

m – кількість опитаних респондентів;

n – кількість показників, що оцінювалися.

У межах блоку «Ідентифікування та оцінювання ризиків, небезпек та загроз настання критичних небажаних відхилень у межах систем стрес-менеджменту» коефіцієнт конкордації за результатами розрахунків становив:

$$W = \frac{12 \times 25326}{120^2 \times (3^3 - 3)} = 0,88.$$

З урахуванням розрахунку коефіцієнта конкордації доцільно зробити висновок про узгодженість думок експертів щодо вибору пріоритетного, на їхню думку, індикатора ідентифікування та оцінювання ризиків, небезпек та загроз настання критичних небажаних відхилень у межах систем стрес-менеджменту, а саме рівень усунення критичних небажаних відхилень до моменту їхнього настання (P_y).

Адекватність установленого коефіцієнта конкордації визначалася на засадах розрахунку χ^2 критерія Пірсона, значення якого становило:

$$\chi^2 = m \times (n - 1) \times W = 120 \times (3 - 1) \times 0,88 = 211,2. \quad (3)$$

Для рівня значущості $\alpha = 0,05$ за двох ступенів вільності табличне значення χ^2 становить 5,99. Отже, розраховане значення коефіцієнта конкордації можна вважати статистично значущим.

Аналогічні розрахунки було зроблено і по інших блоках. Було відібрано п'ять незалежних змінних, що відображають різні параметри систем стрес-менеджменту на підприємствах, а саме: ідентифікування та оцінювання ризиків, небезпек та загроз настання критичних небажаних відхилень у межах систем стрес-менеджменту; реагування на критичні небажані відхилення в межах систем стрес-менеджменту; організаційно-технічне забезпечення формування і функціонування систем стрес-менеджменту; формалізування управлінських процесів у межах систем стрес-менеджменту; поширення вмій, знань та навичок у межах систем стрес-менеджменту (табл. 2).

Враховуючи вищенаведене, формула (1) набуде вигляду:

$$y = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + b_4x_4 + b_5x_5, \quad (2)$$

де y – залежна змінна (обсяг чистого доходу від реалізації продукції, млн. грн.);

x_1, x_2, x_3, x_4, x_5 – незалежні змінні (відповідно рівень усунення критичних небажаних відхилень до моменту їхнього настання; рівень відхилення від запланованого часу усунення критичного небажаного відхилення; рівень ефективності управлінського інструментарію стрес-менеджменту;

Таблиця 1

Фрагмент результатів опитування експертів щодо найбільш репрезентативних показників у межах блоку «Ідентифікування та оцінювання ризиків, небезпек та загроз настання критичних небажаних відхилень у межах систем стрес-менеджменту»

Респонденти	Бальна оцінка		
	Рівень неточності інформації щодо можливості настання критичних небажаних відхилень (P_{nm}), од.	Рівень відповідності систем стрес-менеджменту встановленим цілям (P_u), частк. од.	Рівень усунення критичних небажаних відхилень до моменту їхнього настання (P_v), частк. од.
1	2	3	1
2	2	3	1
3	3	1	2
4	2	3	1
5	3	2	1
6	2	3	1
7	3	1	2
8	3	1	2
9	2	3	1
10	2	3	1
11	2	3	1
12	2	3	1
13	2	3	1
14	3	2	1
15	2	3	1
16	2	3	1
17	2	3	1
18	1	2	3
19	1	3	2
...
120	2	3	1
Сума рангів	243	351	126
Відхилення суми рангів від середнього значення	3	111	-114
Квадрат відхилення суми рангів від середнього значення	9	12321	12996

Джерело: установлено автором

рівень формалізування управлінських процесів у межах систем стрес-менеджменту; частка працівників, що пройшли навчання технологіям стрес-менеджменту за результатами оцінювання необхідності цього);

b_1, b_2, b_3, b_4, b_5 – параметри моделі.

Прикладне застосування наведеного вище методу показано на прикладі діяльності низки підприємств Західного регіону України, а саме: ТзОВ «Леоні Ваєрінг Системс УА ГмбХ», ТОВ «Торговельно-виробнича компанія «Львівхолд» та СП ТОВ «Сферос-Електрон». При цьому застосовано ретроспективний аналіз і взято до уваги 16 спостережень (чотири квартали чотирьох років). Перевірка наведених у табл. 2 індикаторів на мультиколінеарність із використанням алгоритму Фаррара-Глобера засвідчила її відсутність у кожному випадку. Отже, усі незалежні змінні включено у модель.

Формування кореляційно-регресійних моделей здійснювалося з використання ресурсів MS Excel, зокрема його модуля «Аналіз даних» (табл. 3). Використання критерію Фішера для установлення значимості побудованої регресійної моделі оцінювалося з надійністю 95%. Критичне (табличне) значення критерію Фішера становило $F_{кр}$ і з ним порівнювалося розрахункове значення моделі $F_{розра}$, яке для всіх функцій було однаковим, оскільки враховувалися однакова кількість спостережень і кількість пояснювальних змінних.

Результати свідчать, що значення достовірності апроксимації R^2 для всіх розрахованих моделей є більшими за критичне значення. Це дає змогу сформулювати висновок про те, що такі моделі є придатними для практичного використання. Усі розрахункові значення F -критерію перевищують табличні критичні значення, тому з імовірністю

Показники діагностування впливу систем стрес-менеджменту на результуючі індикатори діяльності підприємств

Ідентифікатори показників	Назви показників	Значення коефіцієнтів конкордації W	Значення розрахованого χ^2 критерія Пірсона	Табличне значення χ^2 критерія Пірсона
x_1	Рівень усунення критичних небажаних відхилень до моменту їхнього настання (P_v), частк. од.	0,88	211,2	5,99
x_2	Рівень відхилення від запланованого часу усунення критичного небажаного відхилення (P_{θ}), частк. од.	0,84	403,2	11,1
x_3	Рівень ефективності управлінського інструментарію стрес-менеджменту (P_{ef}), частк. од.	0,92	110,4	3,84
x_4	Рівень формалізування управлінських процесів в межах систем стрес-менеджменту (P_{ϕ}), частк. од.	0,86	103,2	3,84
x_5	Частка працівників, що пройшли навчання технологіям стрес-менеджменту за результатами оцінювання необхідності цього ($Ч_n$), частк. од.	0,87	208,8	5,99

Джерело: розраховано автором

Таблиця 3

Регресійні залежності чистого доходу від реалізації продукції від параметрів систем стрес-менеджменту

Підприємства	Регресійні моделі	Коефіцієнт R^2	Розрахункове значення F-критерію Фішера	Табличне значення F-критерію Фішера
ТзОВ «Леоні Ваерінг Системс УА ГмбХ»	$y = 10,67 + 17,04x_1 + 20,36x_2 + 4,98x_3 + 12,2x_4 + 13,2x_5$	0,84	85,79	2,29
ТОВ «Торговельно-виробнича компанія «Львівхолд»	$y = 4,4 + 15,21x_1 + 7,84x_2 + 3,21x_3 + 3,67x_4 + 5,12x_5$	0,88	112,20	2,29
СП ТОВ «Сферос-Електрон»	$y = 4,76 + 1,3x_1 + 1,5 + 3,77x_3 + 2,18x_4 + 3,05x_5$	0,89	124,45	2,29

Джерело: розраховано автором

95% можна стверджувати про адекватність моделей. Отримані коефіцієнти регресії перевірялися також із використанням t -критерію Стьюдента і були ідентифікованими як значущі за $\alpha=0,01$.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, вищенаведене дає змогу зробити висновок про можливість практичного застосування запропонованого методу діагностування впливу систем стрес-менеджменту на результуючі показники діяльності суб'єктів господарювання. Метод дає можливість керівникам і власникам підприємств прогнозувати значення цих результуючих показників залежно від параметрів систем стрес-менеджменту.

Перспективи подальших розвідок у цьому напрямі полягають у конкретизації умов практичного використання методу діагностування впливу систем стрес-менеджменту на результуючі показники діяльності суб'єктів господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абдукаримов И.Т. Характеристика факторов и методы их оценки влияния на результативные показатели хозяйственной деятельности предприятий. Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 12. С. 9–14.
2. Ковтонюк О.В. Кореляційно-регресійне моделювання взаємозв'язку обсягів експортно-імпортних операцій та банківського кредитування в контексті світових та вітчизняних тенденцій. Формування ринкових відносин в Україні. 2011. № 1. С. 54–58.
3. Радулов Д.Д. Применение таксономического метода для оценки влияния внешних факторов конкурентоспособности предприятия. Бизнес Информ. 2014. № 2. С. 293–299.
4. Саблина Н.В., Теличко В.А. Использование метода таксономии для анализа внутреннего ресурса предприятия. Бизнес Информ. 2009. № 3. С. 78–82.
5. Дмитров Д.В. Определение факторов формирования конкурентных преимуществ Учреждений уголовно-исполнительной системы с использованием

методов кореляційно-регресійного аналізу. Транспортное дело России. 2010. № 6. С. 143–146.

6. Заворотній Р.І. Запровадження факторних моделей в оцінюванні зростання вітчизняного бізнесу. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 3. С. 312–321.

7. Харченко Ю.А. Кореляційно-регресійний аналіз обсягів збуту продукції промислового підприємства. Економічний простір. 2014. № 86. С. 214–223.

8. Микитюк П.П., Фецович Т.Р. Аналіз результатів діяльності підприємств на основі кореляційно-регресійного методу. Вісник Львівської комерційної академії. Серія «Економічна». 2014. № 44. С. 105–111.

9. Кадигріб В.О. Застосування кореляційно-регресійного аналізу при визначенні впливу стійкості банку на прибуток. Управління розвитком. 2013. № 23. С. 145–148.

10. Леснікова І.Ю. Прогнозування експортно-імпортного вантажопотоку через митницю «Д» на основі факторного кореляційно-регресійного аналізу. Вісник АМСУ. Серія «Технічні науки». 2013. № 2. С. 43–48.

рассмотрены наиболее распространенные методы оценки. Среди них были выделены наиболее оптимальные для субъектов хозяйствования нашей страны, а также проанализированы их основные преимущества.

ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ТА ОСНОВНИХ МЕТОДІВ ЇХ ОЦІНКИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

DETERMINATION OF FINANCIAL RISK SATISFACTION AND THE MAIN METHODS OF THEIR ASSESSMENT IN THE CONDITIONS OF INSTABLE MARKET ECONOMY

У статті розглянуто сутність поняття «фінансові ризики». Визначено основні їх види та причини виникнення, а також наведено розширену класифікацію фінансових ризиків. Робота спрямована на визначення основних методів оцінки фінансових ризиків для сучасної економіки. Саме тому розглянуто найбільш поширені методи оцінки та наведено їх сутність. Серед них були виділені найоптимальніші для суб'єктів господарювання нашої країни, а також проаналізовано їх основні переваги.

Ключові слова: фінансові ризики, суб'єкти господарювання, конкурентний ринок, нейтралізація ризиків, методи оцінки.

В статье рассмотрена сущность понятия «финансовые риски». Определены основные их виды и причины возникновения, а также приведена расширенная классификация финансовых рисков. Работа направлена на определение основных методов оценки финансовых рисков для современной экономики. Именно поэтому

рассмотрены наиболее распространенные методы оценки. Среди них были выделены наиболее оптимальные для субъектов хозяйствования нашей страны, а также проанализированы их основные преимущества.

Ключевые слова: финансовые риски, субъекты хозяйствования, конкурентный рынок, нейтрализация рисков, методы оценки.

In this article, the essence of the concept of «financial risks» was considered. Their main types and causes were identified, as well as an expanded classification of financial risks. The work is aimed at determining the main methods for assessing financial risks for the modern economy. That is why the most common methods of evaluation were considered. Among them were identified those that are the most optimal for business entities of our country and also analyzed their main advantages.

Key words: financial risks, business entities, competitive market, risk neutralization, valuation methods.

УДК [330.131.7:336.02] – 047.44:339.137.2

Дерменжі Д.Ф.

магістр

Одеська національна академія харчових технологій

Постановка проблеми. Нині політика нашої країни спрямована на розвиток підприємництва, створення конкурентного середовища та боротьбу з монополією. У зв'язку із цим у більшості підприємств виникає питання, як вижити на цьому конкурентному ринку, враховуючи нестабільну ситуацію в країні. На діяльність суб'єктів господарювання передусім впливають саме фінансові чинники. Оцінка та аналіз фінансових ризиків є одним із важливих шляхів для забезпечення стійкої конкурентної позиції на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття ризиків було визначено ще в працях представників класичної теорії політичної еконо-

мії: А. Сміта, Д. Рікардо, Дж.Ст. Мілля та С. Сеніора. Вони розглядали ризик як очікувану величину втрат. Сьогодні проблемою визначення та аналізу фінансових ризиків займаються такі вчені, як Я.І. Невмержицький [2], Ю.С. Скакальський [1], О.А. Зоріна [3].

Постановка завдання. Метою статті є визначення сутності фінансових ризиків, їх класифікація, а також аналіз основних методів оцінки з метою визначення найбільш доцільного для вітчизняних суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансові ризики – це різновид ризиків, пов'язаний із невизначеністю майбутніх доходів та витрат від

здійснення діяльності підприємством. Тобто він насамперед пов'язаний із прибутком як основним фінансовим результатом будь-якої підприємницької діяльності. Але при цьому він характеризує не лише ризик зменшення рівня прибутку чи взагалі отримання збитків, а у ризик утратити можливість скористатися сприятливою ситуацією на ринку, тобто ризик упущених можливостей [4]. Саме останній і є головною причиною, яка може вплинути на конкурентоспроможність підприємства.

Для визначення та аналізу фінансових ризиків необхідно розглянути їх сутність та класифікацію. Існує дуже багато думок щодо сутності поняття фінансового ризику. Одні вважають, що він пов'язаний саме з фінансовими операціями з валютою, цінними паперами тощо, інші вважають, що він охоплює усі види діяльності. Найбільш точним визначенням в умовах вітчизняного ринку, є думка Я.І. Невмержицького. Він розглядає фінансовий ризик у розрізі окремих видів діяльності, визначаючи його як складник ризику підприємства. Такий ризик характеризує ймовірність отримання збитків у результаті здійснення господарської діяльності, насамперед операційної та інвестиційної діяльності [2].

Наша країна має здебільшого виробничу спрямованість у діяльності підприємств, саме тому фінансові ризики передусім пов'язані з можливістю здійснення операційної діяльності й виникають, коли підприємства вступають у відносини з різними фінансовими інститутами (банками, інвестиційними, страховими, факторинговими, лізинговими компаніями, біржами та ін.). Причинами такого ризику є зростання інфляції, а також збільшення банківського проценту за кредитами, зменшення вартості цінних паперів тощо.

Для того щоб підприємство мало можливість визначити основні фінансові чинники, які можуть призвести до збитків або невикористання потенційних можливостей, необхідно чітко розуміти, які саме ризики належать до фінансових. Така різновидність відображена в табл. 1.

Як видно з таблиці, існує дуже багато видів таких ризиків, і тільки конкретна ідентифікація може сприяти уникненню або зменшенню їх впливу на господарську діяльність підприємств. Загалом причини виникнення фінансових ризиків можна поділити на зовнішні та внутрішні. До основних зовнішніх причин формування фінансових ризиків можна віднести такі:

Таблиця 1

Класифікація фінансових ризиків

Різновидність ризиків	Причини виникнення	Наслідки для підприємства
Ризик зменшення фінансової стійкості	Нераціональна структура капіталу та наявність у ньому великої частки позикових коштів.	Може призвести до фінансової кризи, а в гіршому випадку – до банкрутства.
Ризик неплатоспроможності	Недостатній обсяг ліквідних активів.	Збільшення кредиторської заборгованості, що може стати причиною втрати фінансової стійкості.
Інфляційний ризик	Зростання рівня інфляції. Розглядається як зовнішній ризик, на який підприємство не має впливу.	1.Зменшення реальної вартості грошових активів. 2.Знецінення доходів і прибутків.
Процентний ризик	Зміни процентної ставки (кредитної та депозитної) на фінансовому ринку.	1. Збільшення виплат за кредитом, а також у зв'язку зі зростанням кредитної ставки і збільшенням дивідендних виплат. 2. Зменшення доходів від депозитів за їх наявності.
Інвестиційний ризик	1.Невдалий вибір фінансових інструментів для інвестування. 2.Фінансові ускладнення або банкрутство компанії, в яку були вкладені інвестиції.	Втрата вкладеного капіталу або зменшення очікуваного доходу.
Валютний ризик	Короткострокові або довгострокові коливання валютного курсу.	1. Зменшується натуральна вартість валюти у зв'язку з ростом інфляції в країні. 2. Виникнення непередбачуваних фінансових витрат у експортерів або імпортерів, зважаючи на те, в який бік здійснюється коливання. 3. Зменшення прибутку від поточних операцій і втрата певного сегменту порівняно з іноземними виробниками.
Ризик втраченої вигоди	Нездійснення певних заходів або несвоєчасного прийняття управлінських заходів.	Виникнення непрямих збитків або отримання прибутку менше очікуваного.

- нестабільну економіку країни;
- зростання інфляції;
- відсутність або неефективне регулювання банківської ставки з боку держави;
- розвиток конкуренції;
- появу демпінгу на світовому ринку;
- політичну ситуацію тощо.

До внутрішніх причин формування фінансових ризиків можна віднести:

- підвищення витрат на підприємстві;
- нераціональну цінову та фінансову політику підприємства;
- неефективну систему розподілу фінансових результатів діяльності. Оскільки підприємство практично не може впливати на зовнішні ризики, то основну увагу необхідно приділяти внутрішнім механізмам нейтралізації ризиків, до яких належать [5]:

- диверсифікація – процес інвестування різних об'єктів вкладення капіталу, які не пов'язані між собою. Такий вид нейтралізації застосовують для зменшення втрат доходів;

- лімітування – встановлення максимальної суми втрат від настання того чи іншого ризику, продажу або кредиту. Його використовують у більшості підприємств, які ведуть кредитну та інвестиційну діяльність;

- самострахування – створення підприємств, які найбільше піддаються ризикам, спеціальних страхових фондів. Останні спрямовані на швидке подолання тимчасових невеликих труднощів для забезпечення безперервної діяльності;

- хеджування – спосіб укладення відповідної угоди страхування вартості товарів або прибутку, а також валютних ризиків підприємства.

Таблиця 2

Класифікація методів оцінки фінансових ризиків

Назва методу	Сутність методу
Комплексний метод оцінки ризиків	Виділяються основні показники діяльності та оцінюється ступінь ризику для кожного з них. Після його визначення складається загальний висновок про доцільність здійснення даного виду діяльності.
Систематичний метод оцінки ризику	Для оцінки цього ризику використовується коефіцієнтом чутливості β , що характеризує відношення коливань у результатах діяльності галузі стосовно результатів діяльності певного сегменту або загалом економіки країни.
Статистичні методи: оцінка вірогідності виконання, аналіз вірогідного розподілу потоку платежів, дерево рішень, імітаційне моделювання ризиків, а також технологія Risk Metrics тощо.	Основною відмінністю цього методу є використання статистичних даних, тобто результатів попередніх аналізів впливу фінансових ризиків.
Аналітичні методи: аналіз чутливості, метод коректування норми дисконту з урахуванням ризику, метод еквівалентів, метод сценаріїв та ін.	В основі цього методу лежить використання математичних моделей, які переважно оцінюють ризики інвестиційних та інноваційних проектів.
Методи експертних оцінок	Сутність полягає в опитуванні групи експертів та подальшому аналізі результатів, які є єдиним джерелом інформації. Цей метод використовують за обмеженості вихідної інформації та передбачає відсутність впливу експертів один на одного.
Метод оцінки фінансової стійкості: 1) оцінка фінансової стійкості; 2) оцінка доцільності витрат.	Метод спрямований на визначення потенційних зон ризику в діяльності підприємства на основі оцінки фінансової стійкості.
Рейтинговий метод оцінки	Цей метод оцінки ґрунтується на розрахунку остаточного рейтингу шляхом визначення необхідних показників, шкали оцінки їх ваги в діяльності та шкали оцінки їх значень.
Нормативний метод	Розраховуються основні фінансові коефіцієнти: 1. коефіцієнт ліквідності; 2. коефіцієнт заборгованості; 3. коефіцієнт автономії; 4. коефіцієнт маневреності; 5. коефіцієнт іммобілізації; 6. коефіцієнт покриття.
Фундаментальний метод	Цей метод передбачає розрахунок таких показників: 1. мінливості прибутковості активу, малих розмірів компанії (P/BV); 2. незбалансованого зростання (ROE вище за коефіцієнт збалансованого зростання) та ін.
Метод аналогів	Використовується тільки тоді, коли використання інших методів неможливе. Він ґрунтується на перенесенні результатів оцінки інших аналогічних об'єктів на досліджуваний.

Але не завжди фінансові ризики можна нейтралізувати або уникнути. Саме у таких випадках перед керівниками постає питання, чи варто йти на цей крок, і які наслідки слід очікувати у разі невдачі. Нині науковцями розроблено багато методик оцінки фінансових ризиків. Згідно з класифікацією, яку наводить О. Зоріна [3], можна визначити такі основні методи.

Розглядаючи методи оцінки фінансових ризиків, можна побачити, що будь-який із цих методів має свої недоліки та переваги. Вибір того чи іншого методу залежить від виду фінансових ризиків, а також від наявності необхідної інформації. Також велике значення має й вид діяльності підприємства, адже кожен сегмент ринку може мати різні фактори впливу, може існувати обмеженість у наявності необхідної інформації тощо. Також необхідно визначити основні цілі підприємства, на що буде спрямована його діяльність (на збільшення прибутку, розширення ринку або інше). Оцінка фінансових ризиків передусім спрямована на визначення того, чи не виникнуть утрати від певних рішень, які спричиняють фінансові ризики, більше, ніж отримані результати.

Якщо говорити про вітчизняні підприємства, то тут найбільш оптимальним буде використання методів, які безпосередньо враховують вплив зовнішніх фінансових чинників під час розрахунку певних показників для здійснення оцінки.

Висновки з проведеного дослідження.

У статті розглянуто основні фінансові ризики, які виникають у процесі господарської діяльності підприємств. Сьогодні через нестабільну фінансову ситуацію найбільш важливими для вітчизняних виробників є валютний, процентний та інфляційний ризики. Виходячи із цього, у більшості підприємств може виникнути ризик неплатоспроможності. Більшість ризиків виникає через зовнішні чинники, які не залежать від діяльності суб'єкта.

Їх майже неможливо передбачити та оцінити, а можна лише частково нейтралізувати та уникнути. Для оцінки ризиків, які пов'язані з внутрішніми чинниками, розроблено спеціальні методи, які ми розглянули у статті. Враховуючи сутність цих методів, найбільш доцільними для оцінки фінансових ризиків для сучасних підприємств є нормативний метод та метод оцінки фінансової стійкості. Перевагою нормативного методу є легкість розрахунків за рахунок вже визначених показників. Останні враховують в собі вплив інфляції, кредитної ставки та інших зовнішніх чинників на фінансову діяльність підприємства. Самі ці чинники є достатньо важливими в наш час. Що ж стосується метода оцінки фінансової стійкості, то він є більш вузьким, ніж нормативний, але при цьому характеризує зміну основних фінансових показників. Статичні методи також можуть бути використані, але вони потребують достатніх знань за минулі періоди, а також, з огляду на нестабільну фінансову ситуацію, отримані результати не завжди будуть правдивими.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Скакальський Ю.С. Контролінг фінансових ризиків підприємств: дис. ... канд. ек. наук: 08.00.08. Київ, 2016. 231 с.
2. Невмержицький Я. Фінансовий ризик та дивідендна політика підприємства. Ринок цінних паперів в Україні. 2006. № 5–6.
3. Зоріна О.А. Методи аналізу фінансових ризиків. Міжнародний збірник наукових праць. Вип. 2(20). URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4746/1/21.pdf>.
4. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент. URL: http://pidruchniki.com/11510513/finansii/finansovi_riziki_otsinka.
5. Бурда О.А., Партин Г.О. Фінансові ризики підприємства та методи їх нейтралізації. Науковий вісник НЛТУ. 2010. URL: http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2010/20_9/215_PartyN_NV_20_9.pdf.

ПРОБЛЕМАТИКА ЗАПОБІГАННЯ КОНФЛІКТАМ І ДОТРИМАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ЕТИКИ ЗАСОБАМИ HR-МЕНЕДЖМЕНТУ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАДІЙНОСТІ ПЕРСОНАЛУ

PROBLEMS OF CONFLICTS PREVENTION AND KEEPING PROFESSIONAL ETHICS WITH HR-MANAGEMENT TECHNIQUES IN THE SYSTEM OF ENSURING STAFF RELIABILITY

Досліджено теоретичні питання виникнення конфліктів і їх вплив на рівень кадрової, економічної безпеки суб'єкта господарювання та стан надійності персоналу. Встановлено можливості використання засобів HR-менеджменту у процесі запобігання конфліктам, їх попередження та врегулювання. Доведено значимість дотримання норм професійної етики для забезпечення кадрової безпеки і надійності персоналу.

Ключові слова: запобігання конфліктам, професійна етика, забезпечення надійності персоналу, кадрова безпека, HR-менеджмент.

Исследованы теоретические вопросы возникновения конфликтов и их влияние на уровень кадровой, экономической безопасности предприятия и состояние надежности персонала. Установлены возможности использования средств HR-менеджмента в процессе предотвращения конфликтов, их предупреждения

и урегулирования. Доказана значимость соблюдения норм профессиональной этики для обеспечения кадровой безопасности и надежности персонала.

Ключевые слова: предотвращение конфликтов, профессиональная этика, обеспечение надежности персонала, кадровая безопасность, HR-менеджмент.

The theoretical questions of the emergence of conflicts and their influence on the level of personnel, economic security of the business entity and the state of staff reliability are investigated. Possibilities of using HR-management tools in the process of conflict prevention and regulation are established. The importance of adherence to professional ethics standards is assured to ensure personnel security and reliability of personnel.

Key words: conflict prevention, professional ethics, assurance of personnel, personnel security, HR-management.

УДК 331.104.2

Зачосова Н.В.

д.е.н., доцент,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

Постановка проблеми. З позиції кадрової безпеки у процесі забезпечення надійності персоналу найбільш небезпечними є конфлікти, у результаті яких суб'єкт господарювання опиняється під ризиком втрати або неефективного використання ресурсів: фінансових, кадрових, часових, інформаційних тощо. Конфлікти можуть призвести до розпаду колективу, втрати клієнтів і партнерів, інтенсифікації внутрішніх ризиків для кадрової та економічної безпеки суб'єкта господарської діяльності, тому важливо усвідомити суть можливого конфлікту і намагатися уникнути його до того, як він виникне та розпочне свій деструктивний вплив на діяльність підприємства, установи або організації.

Дотримання професійної етики є обов'язковою умовою для отримання суб'єктом господарювання високого рівня ділової репутації, конкурентоспроможності формування позитивного іміджу в очах стейкхолдерів та контрагентів. Оскільки питання запобігання конфліктам і дотримання норм та правил професійної етики перебувають у площині управління персоналом, то виконувати ці завдання доцільно з використанням засобів і механізмів HR-менеджменту. Таким чином, актуальним науковим завданням є дослідження проблематики запобігання конфліктам і дотримання професійної етики для забезпечення надійності персоналу та гарантування кадрової безпеки

суб'єкта господарювання із застосуванням інструментарію HR-менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Серед останніх наукових робіт, присвячених проблемам управління конфліктами в межах застосування практик менеджменту персоналу, варто відзначити праці таких учених, як Н. Новікова, яка досліджує підходи до вирішення та профілактики конфліктів в організації [1], І.М. Сочинська-Сибірцева, яка пропонує креативні технології управління конфліктними ситуаціями на вітчизняних підприємствах [2], Н.Ю. Подольчак та Г.Р. Ковальчук, що визначають місце та види управлінських конфліктів у сучасній системі менеджменту підприємства [3] та конкретизують джерела виникнення та наслідки управлінських конфліктів на підприємствах [4]. Необхідність дотримання норм професійної етики обговорюється у дослідженнях таких науковців, як Л.Н. Штома, що обґрунтовує роль етики у професійній діяльності фахівця [5], Р.В. Лаврецький і М.Я. Нагірняк, які розглядають професійну етику соціального працівника в сучасній Польщі [6], Н. Пазюра, що конкретизує аспекти професійної етики у внутрішньофірмовій підготовці персоналу компаній [7], Ю. Колісник-Гуменюк, що досліджує формування професійної етики майбутніх фахівців [8], І. Дідовець, що уточнює особливості розвитку професійної етики на сучасному етапі [9], тощо. Однак для підвищення ефектив-

ності використання технік кадрового менеджменту в процесі забезпечення надійності персоналу та гарантування кадрової безпеки суб'єкта господарської діяльності, необхідно продовжувати дослідження можливостей застосування інструментарію HR-менеджменту для управління конфліктами та дотримання норм професійної етики, оскільки конфліктна та неетична поведінка персоналу створює загрози для нормальної діяльності суб'єкта господарювання.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження проблематики запобігання конфліктам і дотримання професійної етики засобами HR-менеджменту в системі забезпечення надійності персоналу та обґрунтування доцільності інтеграції цього процесу в механізм забезпечення кадрової безпеки вітчизняних суб'єктів господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Надійність персоналу і кадрова безпека на вітчизняних суб'єктах господарювання забезпечується не стільки службою безпеки, скільки відділом управління персоналом або службою HR-менеджменту. Компетентний підбір кадрів, грамотне використання людських ресурсів, розроблення ефективних методик стимулювання і заохочення – ось основний набір забезпечення надійності персоналу та професійної захищеності ресурсів підприємства, установи, організації.

Навіть у гармонійному і професійно підібраному колективі час від часу відбуваються конфлікти. Фахівці з HR-менеджменту виділяють чотири основні типи конфліктів. Внутрішній особистий конфлікт – це стан незадоволеності співробітника, пов'язаний із суперечністю його власних інтересів, прагнень, потреб із наявними реаліями. У робочій атмосфері такий конфлікт найчастіше виявляється у незадоволеності рівнем заробітної плати, умовами праці та іншими важливими факторами. Наслідком виникнення таких конфліктів для кадрової безпеки суб'єкта господарювання може стати шахрайство персоналу, раптові звільнення, витік інформації, розповсюдження чуток, у результаті яких формується негативний імідж бізнес-структури, неякісне виконання посадових обов'язків, неефективне використання робочого часу тощо. Персонал, що перебуває у стані такого конфлікту, не може вважатися надійним, його використання у робочому процесі є ризикованим.

Найпоширенішим типом конфлікту є міжособистісний конфлікт. У компаніях він може набувати різних форм і найчастіше знаходить прояв у зіткненні інтересів особистостей. Працівникам із різними рисами характеру, темпераментами, поглядами і цінностями складно знаходити спільну мову. Часто такі конфлікти виникають між керівниками і підлеглими або між співробітниками в одному структурному підрозділі (наприклад,

суперництво за вакантну посаду, премію тощо). У системі кадрової безпеки такий конфлікт може провокувати загрози неефективного витрачання ресурсів, деморалізації працівників, які виконують важливі функції, плинність кадрів; слугувати стимулом для окремих співробітників до шпигунських дій на користь фірм-конкурентів.

Конфлікт між особистістю і групою відбувається, якщо людина займає позицію, що відрізняється від позицій колективу. Груповий конфлікт може виникнути між різними підрозділами всередині суб'єкта господарської діяльності, коли співробітники одного відділу намагаються власні помилки в роботі перекласти на співробітників іншого підрозділу. У такому разі дуже важливо розібратися, надійність персоналу якого з підрозділів перебуває на вищому рівні. Можливим наслідком може бути цькування окремих працівників у колективі, що призведе до їх переходу до конкуруючих компаній і використання інформації про компанію не на її користь. Вирішенням проблемної ситуації може бути внутрішнє переміщення працівника, якщо він справді становить цінність для суб'єкта господарської діяльності.

Найгірші наслідки для підприємства, установи, організації мають конфлікти, у яких задіяні працівники, що обіймають ключові посади, оскільки вони мають доступ до повної і релевантної інформації про проходження бізнес-процесів суб'єкта, а також приймають управлінські рішення, які визначають стратегічні і тактичні напрями його діяльності. Деструктивний конфлікт за участю ключових співробітників має такі негативні наслідки для бізнесу:

- погіршення соціального клімату в трудовому колективі, що знижує результативність процесу виконання посадових обов'язків;
- зниження рівня продуктивності суб'єкта господарської діяльності в результаті неефективного використання трудового ресурсу;
- звільнення частини працівників для розв'язання конфлікту;
- звільнення ключового співробітника, що був задіяний у конфлікті, але міг принести для компанії багато користі в майбутньому;
- мінімізація рівня співпраці між сторонами конфлікту в процесі конфлікту і після нього, що може знизити ефективність роботи персоналу і стати на заваді досягненню цілей функціонування компанії;
- посилення конфронтації, що інтегрує персонал у кадрову боротьбу і змушує працівників прагнути до перемоги в конфлікті за всяку ціну, а не до вирішення реальних проблем і подолання розбіжностей у процесі функціонування суб'єкта господарювання;
- матеріальні витрати на вирішення конфліктної ситуації;
- емоційні витрати на вирішення конфліктної ситуації.

З огляду на доцільність запобігання конфліктам і недопущення тих наслідків для кадрової безпеки компанії, що були перераховані вище, пропонується використання таких засобів і практик HR-менеджменту:

- проведення тренінгів і семінарів;
- оптимізація організаційної структури відділу, підрозділу, суб'єкта господарювання;
- внесення змін до посадових інструкції відповідно до поточного стану суб'єкта господарювання;
- розроблення положень про мотивацію і покарання співробітників суб'єкта господарювання;
- розроблення положень про наставництво;
- розроблення положень про кадрову політику і корпоративну культуру;
- розроблення положень про матеріальну відповідальність ключових співробітників;
- розроблення угоди про нерозголошення конфіденційної, інсайдерської інформації/комерційної таємниці;
- проведення конструктивних переговорів сторін конфлікту з психологом і HR-фахівцем;
- залучення медіатора;
- усунення соціально-психологічних причин конфліктів;
- практикування спеціальних профілактичних заходів для підвищення лояльності персоналу;
- практикування спеціальних профілактичних заходів щодо поліпшення соціально-психологічного клімату в колективі;
- практикування спеціальних профілактичних заходів щодо підвищення рівня групової згуртованості в колективі (корпоративи, тренінги);
- практикування спеціальних профілактичних заходів щодо зниження рівня конфліктності в колективі;
- практикування спеціальних профілактичних заходів щодо вдосконалення стилю управління колективом.

Нарівні з конфліктами негативний вплив на стан кадрової безпеки суб'єкта господарювання має й порушення професійної етики персоналом різного рівня. Професійна етика – це збори правил і принципів, які допомагають підтримувати рівень моральності в окремих професійних спільнотах. Головними завданнями професійної етики є визначення моральних меж і орієнтирів, понять і суджень, які стають моральними характеристиками поведінки для представників тієї чи іншої робочої групи. Порушення професійної етики може призвести до втрати компанією клієнтів, справити негативне враження на потенційних споживачів продуктів чи користувачів послуг. Саме тому відповідальний підхід до виконання своїх професійних завдань – це одна з найважливіших категорій професійної етики, а також значима характеристика у процесі оцінювання надійності персоналу. Але

окремі молоді фахівці можуть знехтувати деякими важливими тонкощами або нюансами професії. Це може статися через незнання або внаслідок браку досвіду і загрожує визнанням їх непридатності до виконання професійних завдань, тому фахівцям із HR-менеджменту необхідно проводити роз'яснювальну роботу, навчання та адаптацію нових працівників до роботи в компанії.

Більш загрозовою для кадрової безпеки суб'єкта господарювання є неетична поведінка керівників і менеджерів вищої ланки, що може мати такі прояви:

- лайка, грубість;
- неповага до чужої точки зору;
- порушення правил суспільної поведінки;
- неповага до фізичних недоліків колег;
- приховування винаходів та раціоналізаторських ідей;
- плітки, розповсюдження чуток;
- недотримання даного колегам слова;
- нехтування самопочуттями і здоров'ям підлеглих;
- аморальна поведінка в побуті й неформальних умовах (на корпоративах);
- приниження підлеглих;
- принцип використання знайомств під час підбору кадрів (непотизм);
- практикування отримання подарунків від підлеглих, зацікавлених і залежних осіб;
- відмова від узятих на себе зобов'язань;
- розкриття комерційних і службових секретів суб'єкта господарювання;
- розкриття джерела інформації, яка була отримана у довірчій розмові.

Перераховані дії можуть мати негативні наслідки для рівня економічної безпеки суб'єкта господарювання, оскільки становлять загрозу ефективному використанню ресурсів компанії, призводять до витоку чи викрадення інформації, можуть провокувати звільнення ключових працівників, втрати ділової репутації і довіри клієнтів і партнерів тощо.

На великих підприємствах керівники, зацікавлені у підтримці високого рівня надійності свого персоналу і належному стані кадрової безпеки, починають організовувати проведення курсів етики для працівників, розробляти корпоративні етичні кодекси, письмово формулювати етичні принципи, правила і норми поведінки для працівників, установлювати міру відповідальності керівників суб'єкта господарювання перед підлеглими працівниками. Однак часто ці дії мають формальний характер.

Для фахівця з HR-менеджменту етичні і професійні якості працівників суб'єкта господарювання стають об'єктом його професійної діяльності. Наприклад: досвід роботи, професійні навички, вимогливість, принциповість, самовідданість, чуй-

ність, гуманність, доброта, справедливість, порядність та ін. Саме ці якості й визначають надійність персоналу; кадри, що не відповідають перерахованим параметрам, можуть становити загрозу для кадрової безпеки суб'єкта господарської діяльності.

Контроль над дотриманням етики бізнесу в контексті забезпечення економічної безпеки спеціалістам із HR-менеджменту варто проводити одразу в кількох напрямках:

- під час роботи персоналу з покупцями: основне завдання – забезпечити максимальну чесність у рекламі, гарантувати високу якість послуг, ставитися з повагою до будь-якої людини й особистої гідності кожного;

- під час взаємодії з працівниками: головна мета – забезпечити гідні умови праці і високий рівень її оплати, приділяти увагу охороні праці, надати всім співробітникам рівні права і можливість отримання роботи;

- під час взаємодії персоналу з постачальниками важливо дотримуватися принципів: обґрунтованого ціноутворення, чесних відносин у всьому, обміну інформацією на етапі планування взаємної співпраці, своєчасного виконання зобов'язань тощо;

- під час взаємодії персоналу з інвесторами – забезпечити своєчасну виплату дивідендів (акціонерам) або купонів (власникам акцій), відкрити доступ до необхідної інформації (крім тієї, яка обмежена умовами конкурентної боротьби і законом);

- під час взаємодії персоналу з конкурентами основні принципи – повага, відмова від нечесної боротьби, повага до чужого права власності. Будь-яке бізнес-рішення щодо конкурента має прийматися на основі законів професійної етики.

Надійність персоналу значною мірою визначається ставленням до керівника підрозділу або компанії у цілому. У керівника, якого поважають і якому довіряють, рівень конфліктів у колективі є низьким, персонал цінує свою роботу та не бажає її втратити, що суттєво скорочує ризики, притаманні кадровій безпеці, та порушення і шахрайські дії з боку працівників. З огляду на це, можна сформулювати перелік із правил етичної поведінки, яким варто слідувати керівникам суб'єктів господарської діяльності, якщо вони бажають підтримувати високий рівень кадрової безпеки та мати у своєму розпорядженні колектив надійних і лояльних працівників. Так, кожному керівнику необхідно вміти контролювати емоції. Керівнику потрібно спілкуватися на рівних із людьми на будь-яких посадах. Потрібно вміти слухати і чути людей, намагатись зрозуміти їх ситуацію і допомогти. Керівнику не потрібно вважати своє рішення єдино істинним. Підлеглі повинні поважати, але не боятися керівника. У працівника має бути право на непо-

годження та суперечку з керівником, які не завершувалися б штрафом або звільненням. У роботі керівника головними принципами мають бути ввічливість і спокій. Кожному керівнику необхідно реально оцінювати можливості й сили працівників, розуміти їх невдачі як свої власні прорахунки та недогляди. Досвідчений керівник повинен уміти зробити середнього фахівця справжнім професіоналом. Керівник повинен бути прикладом для всього колективу і запобігати конфліктним ситуаціям і суперечкам на роботі, а не підтримувати їх. Керівнику слід не тільки робити зауваження, але також мотивувати і заохочувати працівників. Тільки в такому разі співробітники будуть зацікавлені ефективно виконувати покладені на них обов'язки, виявляти ініціативу, а також будуть лояльними і надійними.

Висновки з проведеного дослідження. Слід відрізнити продуктивний конфлікт від непродуктивного. У деяких випадках саме продуктивні конфлікти сприяють вибору єдиного правильного рішення для досягнення максимального результату. У таких суперечках-конфліктах народжуються продумані управлінські заходи, вони сприяють особистісному і діловому росту персоналу. Однак щодо інших видів конфліктів фахівці з HR-менеджменту повинні вжити всіх можливих заходів щодо їх попередження, недопущення або усунення з мінімальними негативними наслідками для кадрової безпеки суб'єкта господарської діяльності.

У сфері HR-менеджменту професійна етика застосовується під час розв'язання складних завдань, які не вирішуються ніякими іншими способами, крім моралі. Фахівці з HR-менеджменту на підприємстві, в установі чи організації повинні вміти вибирати найбільш ефективні й морально бездоганні способи поведінки. У цьому завжди допомагає знання основних правил поведінки в ситуаціях морального вибору і вміння розбиратися в «тонкощах» правил поведінки у бізнесі.

Запобігання конфліктам і дотримання норм професійної етики є обов'язковими умовами для формування надійного і лояльного персоналу в системі кадрової безпеки суб'єкта господарювання. Усвідомлення цього факту має налаштувати фахівців із HR-менеджменту на розроблення системи заходів ефективної протидії конфліктним ситуаціям, своєчасної локалізації конфліктів і заохочення неухильного дотримання норм етичної поведінки у процесі професійної діяльності співробітників підприємств, установ, організацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Новікова Н. Управління конфліктами в організації: підходи до вирішення та профілактики. Галицький економічний вісник. 2013. № 2. С. 79–83.

2. Сочинська-Сибірцева І.М. Креативні технології управління конфліктними ситуаціями на вітчизняних підприємствах. *Бізнес Інформ*. 2012. № 10. С. 271–275.

3. Подольчак Н.Ю., Ковальчук Г.Р. Місце та види управлінських конфліктів у сучасній системі менеджменту підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2012. № 748. С. 88–95.

4. Подольчак Н.Ю., Ковальчук Г.Р. Джерела виникнення та наслідки функціонування управлінських конфліктів на підприємствах. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Проблеми економіки та управління. 2013. № 754. С. 213–219.

5. Штома Л.Н. Роль етики у професійній діяльності фахівця. *Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В. О. Сухомлинського*. Серія «Педагогічні науки». 2012. Вип. 1.36. С. 72–75.

6. Лаврецький Р.В., Нагірняк М.Я. Професійна етика соціального працівника в сучасній Польщі. *Соціальна робота в Україні: теорія і практика*. 2013. № 3–4. С. 177–185.

7. Пазюра Н. Професійна етика у внутрішньо-фірмовій підготовці персоналу компаній. *Естетика і етика педагогічної дії*. 2015. Вип. 12. С. 58–66.

8. Колісник-Гуменюк Ю. Формування професійної етики майбутніх фахівців. *Педагогіка і психологія професійної освіти*. 2014. № 5. С. 215–222.

9. Дідовець І. Особливості розвитку професійної етики на сучасному етапі. *Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту*. Серія «Економіка і управління». 2015. Вип. 33. С. 245–253.

ЛОГІСТИКА ЯК ІМПЕРАТИВ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АВІАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

LOGISTICS AS AN IMPERATIVE FOR DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE AVIATION ENTERPRISE

У статті запропоновано нове вирішення наукового завдання визначення впливу логістики на інноваційну діяльність підприємства. Розкрито динаміку попиту на послуги авіаційної індустрії у світі. Здійснено аналіз показників господарської діяльності АТ «Мотор Січ». Доведено, що зростання витрат на інноваційні цілі призводить до підвищення величини валового прибутку підприємства за умови, що їх рівень не перевищує гранично допустимі межі. Встановлено, що на кожну гривню витрат на інноваційні цілі для АТ «Мотор Січ» має виділятися 3,5 грн. витрат на логістичне забезпечення інноваційної діяльності. Визначено, що зростання витрат на логістичне забезпечення інноваційної діяльності є одним із факторів зростання обсягу реалізованої інноваційної продукції.

Ключові слова: авіаційна індустрія, логістика, логістичні витрати, витрати на інноваційні цілі, множинна регресія, підприємство.

В статті пропонується нове рішення наукової задачі визначення впливу логістики на інноваційну діяльність підприємства. Розкрито динаміку попиту на послуги авіаційної індустрії у світі. Здійснено аналіз показників господарської діяльності АТ «Мотор Січ». Доведено, що зростання витрат на логістичне забезпечення інноваційної діяльності є одним із факторів зростання обсягу реалізованої інноваційної продукції.

Ключові слова: авіаційна індустрія, логістика, логістичні витрати, витрати на інноваційні цілі, множинна регресія, підприємство.

гравну затрат на инновационные цели для АО «Мотор Сич» должно выделяться 3,5 грн. расходов на логистическое обеспечение инновационной деятельности. Определено, что рост расходов на логистическое обеспечение инновационной деятельности является одним из факторов роста объема реализованной инновационной продукции.

Ключевые слова: авиационная промышленность, логистика, логистические расходы, расходы на инновационные цели, множественная регрессия, предприятие.

The new solution to the scientific problem of determining the impact of logistics on the innovative activity of the enterprise is given in the article. The dynamics of demand for aviation industry services in the world is revealed. The analysis of indicators of economic activity of Motor Sich JSC is carried out. It was proven that the growth of expenses for innovative goals leads to an increase in the value of gross profit of an enterprise on condition that their level does not exceed the maximum permissible limits. It has been established that for each hryvnia of the costs for innovative purposes Motor Sich JSC should allocate 3.5 UAH of the costs for the logistic supply of innovation activity. It is determined that the increase of costs for logistic supply of innovation activity is one of the factors of growth of the volume of realized innovative products.

Key words: aviation industry, logistics, logistics costs, expenses for innovative purposes, multiple regression, enterprise.

УДК 658.7

Кривов'язюк І.В.

к.е.н., професор кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Луцький національний технічний університет

Постановка проблеми. Системне бачення взаємодії та розвитку сучасних підприємств є одним із ключових аспектів ефективного управ-

ління їх діяльністю. Одним із найважливіших видів діяльності авіаційного підприємства в сучасних умовах виступає його здатність проду-

кувати та реалізовувати інновації, використовуючи наявні ресурси. Але оптимальне управління в такому разі має базуватися на логістичній концепції, яка забезпечує інтеграцію усіх можливих процесів на підприємстві – від постачання сировини до реалізації отриманого інноваційного продукту споживачам.

Логістичне забезпечення інноваційної діяльності створює необхідні умови щодо поліпшення ресурсного забезпечення в умовах інноваційного розвитку підприємства, забезпечує конкурентоспроможність бізнесу та ефективно задоволення потреб споживачів. За окреслених обставин логістика виступає як своєрідний імператив розвитку інноваційної діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У сучасній науковій думці вчені сходяться на важливості приділення уваги питанням логістики під час реалізації будь-яких процесів на підприємстві, особливо інноваційній діяльності. Так, Н. Чухрай [14] визначає важливість логістичного та маркетингового забезпечення формування інноваційного потенціалу підприємства. У монографії «Маркетингові аспекти управління інноваційним розвитком» [8] шляхом узагальнення міжнародного досвіду з питань логістичного забезпечення інноваційної діяльності підприємства запропоноване використання моделі логістичного сервісу на ринку інноваційних промислових товарів, удосконалено оцінку логістичного аутсорсингу інноваційних підприємств, розкрито зв'язок сучасної підприємницької логістики і концепції SCM. Вирішення проблематики вдосконалення методологічних засад проектування логістичних систем промислових підприємств розкрито в роботі І. Вахович та І. Камінської [1]. Проаналізовано наявні напрями логістичного забезпечення інноваційних процесів на підприємствах, а також рівень їх інноваційної діяльності в дослідженні В. Косенко та Л. Мілаш [3]. Ідея логістичного менеджеризму як результат еволюції логістичних концепцій та концепцій державного управління економікою, яка потребує впровадження у практику державних установ соціально орієнтованого бізнес-стилю управління, що може мати продовження й в управлінні діяльністю державних корпорацій, знайшла своє поширення в науковому доробку С. Смерічевської [12]. Питання розроблення та вибору інноваційних стратегій розвитку логістичної діяльності підприємств розкрито в статті Ю. Кулик [6].

Разом із тим важливими з позицій узагальнення та розроблення шляхів активізації інноваційної активності підприємства є дослідження Ю. Дьячкова [2], М. Поплавського [10], М. Пічугіної [16] та інших учених [11]. Не слід лишати поза увагою в процесі реалізації інноваційної діяльності підприємства й питання управління ризиками логістичних систем [13]. Досліджувана

проблематика знайшла своє відображення й у публікаціях автора [4; 5].

Незважаючи на достатню розробленість питань, спрямованих на вивчення впливу логістики на інноваційну діяльність підприємства, у галузі авіаційної промисловості все ще має місце суттєва прогалина в дослідженні питань логістичного забезпечення інноваційної діяльності її підприємств.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження впливу логістики на інноваційну діяльність авіаційного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Авіаційна індустрія нині займає одне з провідних місць у світі, адже попит на послуги з перевезення пасажирів починаючи з 2005 р. щорічно зростає, про що свідчить світова статистика (рис. 1).

Прогнозується, що позитивна динаміка до зростання пасажиропотоків буде тривати до 2030 р. із середнім щорічним приростом 4,7%, незважаючи на падіння темпів економічного зростання та нестабільну динаміку цін на паливо. Послуги авіаційної промисловості, як очікується, вже в 2018 р. принесуть прибутку авіакомпаніям близько \$38,4 млрд, порівняно з \$35,3 млрд у 2016 р. Низьковитратні перевізники і регіональні авіалінії зробили революцію у сфері авіаперевезень завдяки впровадженню інноваційних бізнес-моделей із низьким рівнем тарифів. Незважаючи на те що такі авіакомпанії, як Easyjet та Ryanair, неухильно поглинали ринкову частку великих транспортних компаній, American Airlines залишалася провідною авіакомпанією з погляду пасажирських кілометрів, які пролетіли в 2016 р., за нею йдуть грузинські Delta Air Lines, United/Continental і Emirates Airlines. Попит на авіацію буде підживлюватися зростаючим достатком середніх класів на ринках, що розвиваються [15].

В Україні авіаційна індустрія нині не становить конкуренцію світовим лідерам пасажироперевезень у глобальному повітряному сполученні. Проте й у нас є потужні авіаційні підприємства, серед яких – ДП «Антонов», АТ «Мотор Січ», ДП «Завод 410 цивільної авіації», Харківське державне авіаційне виробниче підприємство, ПАТ «Авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України», ВАТ «Авіаційна компанія «Дніпроавіа» та ін.

Одним із найбільш інноваційно активних авіаційних підприємств України є АТ «Мотор Січ», яке займається розробленням, підготовкою й організацією виробництва авіадвигунів, вертольотів, літаків, космічних літальних апаратів.

Основними споживачами продукції підприємства в 2016 р. були Китай, Індія, Австрія, Алжир, ОАЕ, Бангладеш; також виконуються контракти з Чехією, Польщею, Сінгапуром, Колумбією, Пакистаном та ін. на постачання і ремонт авіадвигунів або постачання запасних частин. У країнах СНД

основними споживачами були компанії з Білорусії, Казахстану, Молдавії, Азербайджану. В Україні основними споживачами є ДП «Антонов», Міністерство оборони України, ХДАВГ, ДП «Укрспецекспорт», ДП «КАЗ «Авіакон».

Основні показники господарської діяльності АТ «Мотор Січ» у період 2012–2016 рр. зведено в аналітичній табл. 1.

У цілому рівень показників господарської діяльності АТ «Мотор Січ» є високим, що досягається

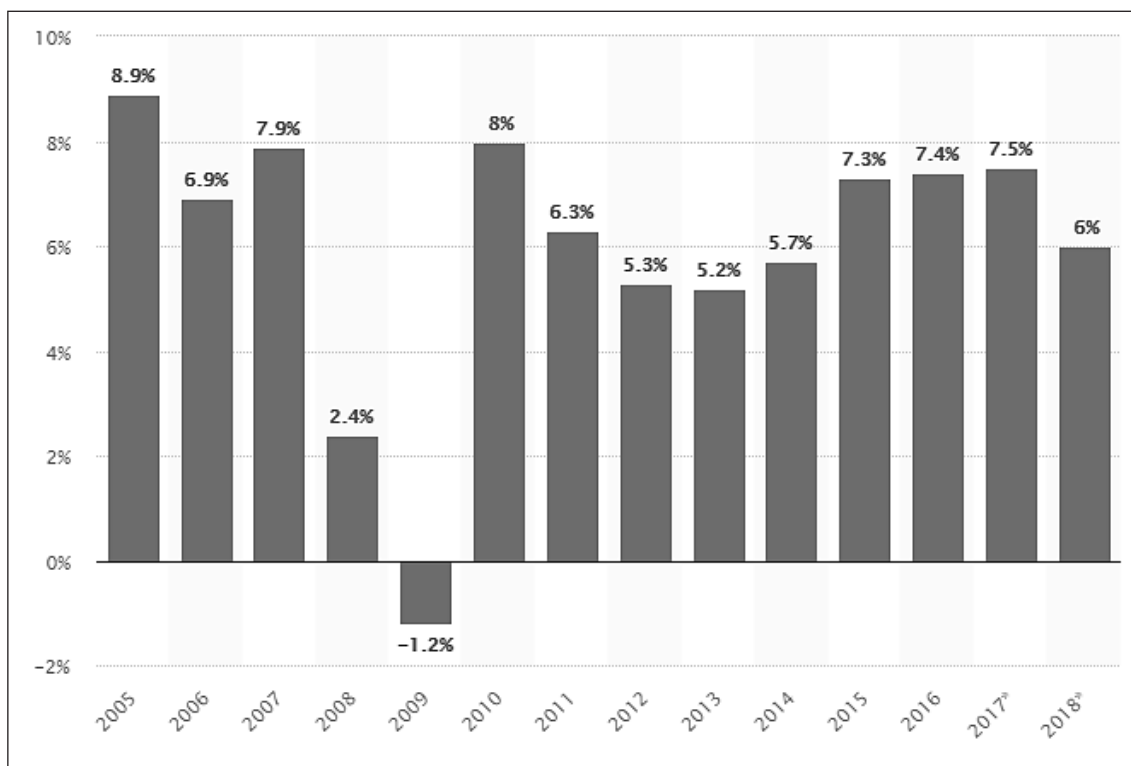


Рис. 1. Щорічне зростання пасажиропотоку в глобальному повітряному сполученні [15]

Таблиця 1

Показники господарської діяльності АТ «Мотор Січ»

Показник	Роки				
	2012	2013	2014	2015	2016
Власний капітал, млн. грн.	7614,5	9242,5	10768,2	14234,1	16252,3
Обсяг товарної продукції, млн. грн.	6857,5	7947,8	9946,7	8713,3	5471,3
Чиста виручка від реалізації продукції, млн. грн.	7928,4	8583,9	10730,1	13830,9	10546,2
Частка експорту в загальному обсязі продажів, %	93,1	93,8	95	93,1	91
Собівартість реалізованої продукції, млн. грн.	4650,4	4974,2	5515,0	4907,3	4217,2
Валовий прибуток, млн. грн.	3278,0	3609,7	5215,1	8923,3	6329,0
Чистий фінансовий результат (чистий прибуток), млн. грн.	1619,5	1319,2	1560,4	3399,8	1964,4
Фонд оплати праці, млн. грн.	1092,7	1178,1	1415,4	1748,9	1810,7
Середньооблікова чисельність, осіб	25267	26365	26040	25528	27320
Середньомісячна зарплата, грн./особу	3577	3714	4206	5709	5523
Середньорічна вартість основних засобів, млн. грн.	4914,9	5760,9	6842,7	8077,7	9500,8
Середньорічна вартість оборотних коштів підприємства, млн. грн.	6280,2	7793,1	9759,7	12901,0	16483,8
Продуктивність праці, млн. грн./особу	0,271	0,302	0,382	0,341	0,200
Матеріальні витрати за період, млн. грн.	3729,0	8569,9	4486,8	5756,5	5224,4
Матеріаловіддача, грн.	1,84	0,93	2,22	1,51	1,05
Фондовіддача основних засобів, грн.	1,40	1,38	1,45	1,08	0,58
Рентабельність власного капіталу, %	21,27	14,27	14,49	23,89	12,09
Рентабельність підприємства, %	14,47	9,73	9,40	16,21	7,56
Рентабельність продажу продукції, %	20,43	15,37	14,54	24,58	18,63

Джерело: зведено та розраховано за даними [9]

завдяки відносному нарощенню обсягів товарної та реалізованої продукції, у т. ч. й завдяки освоєнню виробництва нових її видів, активній експортній діяльності, нарощуванню показників валового та чистого прибутку від здійснюваної діяльності, а також виходячи з показників соціального розвитку (підвищення чисельності персоналу, рівня оплати праці працівників тощо).

Логістика відіграє вирішальну роль у досягненні високих результатів господарювання АТ «Мотор Січ», значною мірою сприяє розвитку його інноваційної діяльності.

Логістичні витрати підприємства мають левову частку в структурі загальних витрат, адже логістичні потоки циркулюють від моменту розрахунку планової кількості номенклатури потрібних матеріалів і завершуються дистрибуцією готової продукції кінцевому споживачеві. А тому важливим завданням перед апаратом управління є зведення до мінімуму як загальних витрат, так і логістичних у тому числі.

Дедалі частіше теоретики та практики з логістики наводять різні методики розрахунку логістичних витрат, адже вони не відображаються у звітностях підприємств. Для розрахунку логістичних витрат АТ «Мотор Січ» нами було вибрано одну з альтернативних практик розрахунку логістичних витрат [7].

До складу логістичних витрат АТ «Мотор Січ» у структурі збутових витрат входять: витрати на утримання підрозділів, що пов'язані зі збутом, витрати на ремонт, утримання та експлуатацію основних засобів, пов'язаних зі збутом.

До складу логістичних витрат підприємства у структурі адміністративних витрат входять: витрати на утримання матеріальних необоротних активів загальногосподарського призначення, витрати на транспортування, страхування, витрати на зберігання, завантаження, розвантаження.

До складу логістичних витрат у структурі загальновиробничих витрат входять: накладні витрати підприємства, витрати на утримання та експлуатацію машин.

Проведені розрахунки дають змогу стверджувати, що величина логістичних витрат АТ «Мотор

Січ» за аналізований період становить: за 2012 р. – 1 291 504 тис. грн., за 2013 р. – 1 453 148 тис. грн., за 2014 р. – 1 726 109 тис. грн., за 2015 р. – 2 146 713 тис. грн., за 2016 р. – 2 116 309 тис. грн. Тобто впродовж 2012–2015 рр. спостерігається зростання логістичних витрат, а в 2016 р. порівняно з 2015 р. – їх незначне скорочення – на 1,42%.

Для утримання своїх позицій на висококонкурентному авіаційному ринку АТ «Мотор Січ» веде постійну роботу з удосконалення продукції, що випускається, і розроблення нових видів продукції. Інноваційна діяльність підприємства здійснюється шляхом розроблення, освоєння та провадження у виробництво нових видів авіаційних двигунів для нових типів літаків та гелікоптерів, наземної техніки на основі авіаційних двигунів, удосконалення технічних характеристик наявних авіадвигунів, модернізації вертолітної техніки, що вимагає значних витрат (табл. 2).

Аналіз показників витрат інноваційної діяльності показав нестійкі тенденції їх зміни: загальне скорочення витрат на НДДКР із 38,5 млн. грн. у 2012 р. до 17,1 млн. грн. у 2016 р.; витрати на інноваційні цілі в період 2012–2015 рр. зростали, у 2016 р. порівняно з 2015 р. – скоротилися на 111,7 млн. грн. Слід відзначити, що частка витрат на інноваційні цілі в структурі собівартості реалізованої продукції впродовж досліджуваного періоду значно зросла – з 2,51% у 2012 р. до 14,49% у 2016 р.

Разом із тим спостерігаються зміни співвідношення приросту витрат на інноваційні цілі та приросту валового прибутку в досліджуваному періоді: у 2012 р. кожен додатковий мільйон гривень на інноваційні цілі приносив додатково 60,79 млн. грн. валового прибутку; у 2013 р. – лише 11,72 млн. грн., у 2014 р. – 32,83 млн. грн., у 2015 р. – додатково тільки 7,01 млн. грн. валового прибутку, тоді як у 2016 р. кожен не доданий на інноваційні цілі мільйон гривень приносив скорочення валового прибутку на 23,23 млн. грн.

Спостерігається загальна закономірність: зростання витрат на інноваційні цілі призводить до підвищення величини валового прибутку підпри-

Таблиця 2

Динаміка показників витрат на інноваційні цілі та прибутку АТ «Мотор Січ»

Показник	Роки				
	2012	2013	2014	2015	2016
Витрати на НДДКР, млн. грн.	38,5	45,1	25,2	30,0	17,1
Витрати на інноваційні цілі, млн. грн.	116,6	144,9	193,8	722,7	611,0
Приріст витрат на інноваційні цілі у звітному році порівняно з базовим, млн. грн.	6,8	28,3	48,9	528,9	-111,7
Частка витрат на інноваційні цілі в структурі собівартості реалізованої продукції, %	2,51	2,91	3,51	14,73	14,49
Приріст валового прибутку підприємства у звітному році порівняно з базовим, млн. грн.	413,4	331,7	1605,4	3708,2	-2594,4

Джерело: зведено та розраховано за даними [9]

емства; надмірні витрати на інноваційні цілі (якщо їхня частка в собівартості реалізованої продукції перевищує 10% і це триває більше одного року) призводять до скорочення валового прибутку авіаційного підприємства.

Впродовж останніх років АТ «Мотор Січ» здійснило освоєння серійного виготовлення цілої низки нових виробів авіаційної тематики: двигуни АІ- 450М, АІ-450С, Д436-148ФМ, ТВ3-117ВМА-СБМ1В 1 сер., ТВ3-117ВМА-СБМ1В 2 сер., здійснювалася підготовка виробництва та виготовлення матчастини дослідних зразків двигунів ТВ3-117ВМА-СБМ1-26, ГТЕ-6 МВт. Нині АТ «Мотор Січ» проводить такі роботи: у серійному виробництві – вдосконалення та поліпшення споживчих якостей таких двигунів, як Д-18Т і його модифікацій, двигунів АІ9-3Б, ТВ3-117ВМА-СБМ1, Д-36 усіх серій, сімейства ТВ3-117В, Д-436Т1, Д-436ТП, Д-436-148, АІ-450-МС, ТВ3-117ВМА-СБМ1В, ТВ3-117ВМА-СБМ1В 4, 4Е серій, АІ-222-25; у розробленні, підготовці дослідного і серійного виробництва: нова модифікація АІ-25ТЛ-двигун АІ-25ТЛШ для ремоторизації навчально-тренувальних літаків L-39; двигуни сімейства АІ-222-25Ф для форсажних модифікацій навчально-бойових літаків L-15, які випускаються в Китаї; двигун ТВ3-117ВМА-СБМ1В 1 серії з поліпшеними експлуатаційними характеристиками для застосування в проектах нових і модернізованих вертольотів; газогенератор двигуна підвищеної потужності ТВ3-117ВМА-СБМ1В 5-ї серії для вертольотів злітною масою 15–16 т типу Мі-38 і турбогвинтові двигуни для транспортного літака Ан-140Т; турбогвинтовий двигун МС-14 для літаків Ан-2-100; двигун МС-500В для вертольотів типу АНСАТ та ін.; двигун АІ-450М/М1 для вертольотів Мі-2М, МСБ-2 та інших; газогенератор двигуна шостого покоління МС-700, на базі якого планується розробити турбогвинтові двигуни потужністю до 1 400 к. с., а також сімейство двоконтурних двигунів; малорозмірні двигуни МС-400, МС-400П, МС-450, МС-100 для безпілотних літальних апаратів; газотурбінні приводи та електростанції для СНГ та України, у тому числі теплоенергетичні комплекси з парогазовим або когенераційним циклом [9].

Для визначення ступеня взаємозалежності показників логістичних витрат, витрат на інноваційні цілі та обсягу реалізованої підприємством інноваційної продукції пропонуємо використати

один із методів статистичного аналізу – множинну регресію. Для розрахунків скористаємося пакетом прикладних програм Statistica 10.0 та побудуємо функцію залежності результуючого показника «Обсяг реалізованої інноваційної продукції» від факторів «Інноваційні витрати» та «Логістичні витрати»:

$$РП_{ін} = b_0 + b_1ІВ + b_2ЛВ , \quad (1)$$

де $РП_{ін}$ – залежна змінна «Обсяг реалізованої інноваційної продукції»;

b_0 – вільний член;

b_1, b_2 – коефіцієнти значущості факторів впливу;

ІВ – незалежна змінна «Інноваційні витрати»;

ЛВ – незалежна змінна «Логістичні витрати».

Вихідними даними для розрахунку показника слугуватимуть дані табл. 3.

Як результат дослідження, отримуємо функцію:

$$РП_{ін} = 2514,7 + 0,694ЛВ + 0,185ІВ . \quad (2)$$

Результати аналізу дисперсії свідчать про прийнятність даної моделі для досліджуваного підприємства. Незалежні змінні пояснюють 85,7% варіації вибраного критерію. Коефіцієнт детермінації становить 0,7577.

Функція інтерпретується так: на кожну вкладену гривню витрат на інноваційні цілі АТ «Мотор Січ» слід додатково виділити 3,75 грн. витрат на логістичне забезпечення інноваційної діяльності; кожні 100 млн. грн., виділені на інноваційні цілі разом із відповідним рівнем витрат на логістичне забезпечення інноваційної діяльності приносять підприємству чистий дохід від реалізації інноваційної продукції в розмірі 2 776,1 млн. грн.

Висновки з проведеного дослідження.

У статті запропоновано нове вирішення наукового завдання визначення впливу логістики на інноваційну діяльність підприємства для розв'язання проблем забезпечення підвищення результативності його господарювання. Отримані результати дослідження дали змогу дійти таких висновків.

1. Авіаційна промисловість займає одне з провідних місць у світі, про що свідчить щорічне починаючи з 2005 р. зростання попиту на послуги з перевезення пасажирів. Діючі перевізники та регіональні авіалінії зробили революцію у сфері авіаперевезень завдяки впровадженню інноваційних бізнес-моделей у різних сферах господарювання.

2. Одним із найбільш інноваційно активних підприємств авіаційної індустрії України є АТ «Мотор

Таблиця 3

Вихідні дані для розрахунку функціональної залежності

Показник	Роки				
	2012	2013	2014	2015	2016
Логістичні витрати, млн. грн.	1291,5	1453,2	1726,1	2146,7	2116,3
Витрати на інноваційні цілі, млн. грн.	116,6	144,9	193,8	722,7	611,0
Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн. грн.	7928,4	8583,9	10730,1	13830,9	10546,2

Січ», аналіз показників господарської діяльності якого в період 2012–2016 рр. показав високу результативність його господарювання та негативні зміни показників у 2015–2016 рр., що було спричинено суттєвим зростанням частки витрат на інноваційні цілі в структурі собівартості реалізованої продукції (з 2,51% у 2012 р. до 14,49% у 2016 р.).

3. Аналіз динаміки показників витрат на інноваційні цілі та прибутку АТ «Мотор Січ» дав змогу виявити таку закономірність: зростання витрат на інноваційні цілі призводить до підвищення величини валового прибутку підприємства за умови, що їх рівень не перевищує гранично допустимі межі (якщо їхня частка в собівартості реалізованої продукції перевищує 10% і це триває не більше одного року).

4. Для визначення ступеня взаємозалежності показників логістичних витрат, витрат на інноваційні цілі та обсягу реалізованої підприємством інноваційної продукції використано метод множинної регресії. Встановлено, що на кожну гривню витрат на інноваційні цілі для АТ «Мотор Січ» має виділятися 3,5 грн. витрат на логістичне забезпечення інноваційної діяльності. Доведено, що зростання витрат на логістичне забезпечення інноваційної діяльності є одним із факторів зростання обсягу реалізованої інноваційної продукції.

Таким чином, належне методичне та аналітичне обґрунтування впливу логістики на інноваційну діяльність авіаційного підприємства слугує основою для розроблення та прийняття управлінських рішень. Подальші розвідки слід спрямувати в напрямі розроблення оперативних, тактичних і стратегічних планів поліпшення логістичного забезпечення інноваційної діяльності авіаційного підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вахович І.М., Камінська І.М. Методологічні засади проектування логістичних систем промислових підприємств. *Логістика в Україні: теорія і практика*. 2011. Вип. 1. С. 27–43.
2. Інноваційна активність промислових підприємств України в контексті їх сталого розвитку / Ю.М. Дьячкова, А.О. Токарева, А.М. Дьячков. *Вісник Донбаської державної машинобудівної академії*. 2017. № 1(40). С. 107–114.
3. Косенко В.В., Мілаш Л.М. Логістична підтримка інноваційної діяльності. *Державне будівництво*.

2016. № 2. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2016-2/doc/2/02.pdf>.

4. Кривов'язюк І.В., Усков О.Р. Управління логістичними інформаційними системами підприємства: монографія. Львів: Манускрипт, 2011. 140 с.

5. Кривов'язюк І. В. Кризові явища в українській економіці та їх зв'язок з циклічністю. *Економіка та держава*. 2010. № 12. С. 3–5.

6. Кулик Ю.М. Інноваційні стратегії розвитку логістичної діяльності машинобудівних підприємств. *Економічний форум*. 2015. № 1. С. 129–135.

7. Кулик Ю.М. Методика оцінки надійності логістичних систем машинобудівних підприємств. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2014. № 1(25). С. 93–103.

8. Маркетингові аспекти управління інноваційним розвитком: монографія / За ред. д. е. н., професора С.М. Ілляшенка. Суми: Папірус, 2014. 480 с.

9. Офіційний сайт АТ «Мотор Січ». URL: <http://www.motorsich.com/ukr>.

10. Поплавський М.В. Проблеми та перспективи розвитку інноваційної активності підприємств України на сучасному етапі. *Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. Економіка*. 2017. Вип. 17. С. 83–90.

11. Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні: Х Міжнародний бізнес-форум (Київ, 21 березня 2017 р.) / Відп. ред. А.А. Мазаракі. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 198 с.

12. Смерічевська С.В. Ключові імперативи державного логістичного менеджеризму. *Актуальні проблеми розвитку галузевої економіки та логістики: матер. V міжнарод. наук.-практ. конференції з міжнар. участю 20–21 квітня 2017 р.* / Ред. кол.: О.В. Посилкіна, О.В. Литвинова, Я.Г. Онищенко. Х.: НФаУ, 2017. С. 294–297.

13. Смерічевський С.Ф. Сучасний підхід до управління ризиками логістичних систем машинобудівних підприємств. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 7. С. 158–162.

14. Чухрай Н.І. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення: монографія. Львів: Львівська політехніка, 2002. 186 с.

15. Annual growth in global air traffic passenger demand from 2005 to 2018. *The Statistics Portal Statista*. URL: <https://www.statista.com/statistics/193533/growth-of-global-air-traffic-passenger-demand/>.

16. Pichugina M.A. Key factors of enterprise innovation activity. *Economic Processes Management: International Scientific E-Journal*. 2015. № 1. URL: http://epm.fem.sumdu.edu.ua/download/2015_1/2015_1_15.pdf.

КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ДИНАМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

COMPREHENSIVE APPROACH TO CREATING A MECHANISM FOR THE DYNAMIC DEVELOPMENT OF A FOOD INDUSTRY ENTERPRISE

У статті розглянуто основні проблеми, які існують у харчовій промисловості і в окремому сегменті виробництва молочної продукції, та напрями подолання означених проблем за допомогою формування організаційно-економічного механізму для динамічного розвитку. Така модернізація на нанорівні дасть змогу кожному підприємству знайти свій шлях адаптації до несприятливих умов зовнішнього та внутрішнього середовища.

Ключові слова: харчова промисловість, проблеми галузі, комплексний механізм, інноваційна економіка, динамічний розвиток.

В статье рассмотрены основные проблемы, которые существуют в пищевой промышленности и в отдельном сегменте производства молочной продукции, и направления преодоления указанных проблем посредством формирования организационно-экономического механизма для динамического развития.

Такая модернизация на наноуровне позволит каждому предприятию найти свой путь адаптации к неблагоприятным условиям внешней и внутренней среды.

Ключевые слова: пищевая промышленность, проблемы отрасли, комплексный механизм, инновационная экономика, динамичное развитие.

The article discusses the main problems that exist in the food industry and in a separate segment of dairy production and the direction of overcoming these problems by forming an organizational and economic mechanism for dynamic development. Such modernization at the nanoscale will allow each company to find its way of adapting to unfavorable conditions of the external and internal environment.

Key words: food industry, industry problems, complex mechanism, innovative economy, dynamic development.

УДК 338.3.658.5:664

Мартинюк О.А.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Міжнародний гуманітарний університет

Постановка проблеми. Харчова промисловість є однією з найважливіших та перспективніших для подальшого розвитку галузей в Україні, ефективна діяльність якої здатна не тільки значно збільшити бюджет країни, а й створити внутрішню продовольчу безпеку та забезпечити соціально-економічні аспекти: робочі місця та стабільність доходу персоналу, випуск якісної харчової продукції підприємствами за контролю держави над її безпекою та якістю, що призведе до зменшення обсягів поставок у країну неякісної іноземної продукції та зміцнення на внутрішньому ринку вітчизняного виробника, створить умови здорової конкуренції в галузі, за якої реалізація власної харчової продукції можлива за умови виробництва якісного та смачного продукту, підвищить соціально-економічний стан економіки держави. Наукове обґрунтування комплексного підходу до формування сучасного організаційно-економічного механізму управління підприємствами дасть змогу визначити головні напрями виживання підприємств та формування конкурентних позицій на ринку, а це, на нашу думку, є найважливішим питанням для кожного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням, що пов'язані з підвищенням соціально-економічної ефективності, ефективності діяльності підприємств та їх конкурентоспроможності, у тому числі підприємств харчової промисловості, присвячено багато наукових та практичних праць. Для будь-якого дослідження важливим є не тільки вибір об'єкту, напрямів, а й системи показників, які досліджувалися вченими наукової школи ОНАХТ: В.В. Лагодієнко, В.В. Немченко, П.В. Осиповим, Т.М. Ступницькою та ін., а також розглядалися вченими інших науко-

вих шкіл, такими як, Б.В. Буркінський, А.І. Бутенко, А.Г. Гончарук, Ю.О. Мельник та ін.

Загальні аспекти побудови організаційно-економічного механізму управління підприємством висвітлювалися у роботах таких науковців, як: В.С. Пономаренко, М.Є. Рогоза, Н.С. Ілляшенко, Л.Є. Довгань, В.Л. Дикань.

Але, незважаючи вагомий науковий внесок, нині існує багато проблем теоретичного і методологічного характеру, пов'язаних із формуванням дієвого механізму розвитку, особливо для харчових підприємств, у середовищі, яке постійно змінюється.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження проблем функціонування підприємств харчової промисловості та визначення напрямів удосконалення їх розвитку і запропонування комплексного підходу до формування механізму динамічного розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Внаслідок ситуації, що склалася в Україні в 2013–2016 рр., та подій, що продовжують розгортатися сьогодні, у підприємств харчової промисловості з'явилася низка питань, які потребують термінового вирішення для підтримання ефективного функціонування всієї харчової галузі. Зокрема, формування сучасних бізнес-моделей, спроможних гнучко реагувати на турбулентність та високу ризиковість наявної гео економічної та економіко-політичної ситуації в Україні, зберігаючи, а за умов динамічного розвитку – нарощуючи темпи розвитку та обсягів діяльності.

Харчова промисловість країни має надзвичайно сприятливі умови для ефективного розвитку. Зокрема, це сировинна база та професійна компетентність, вигідні природно-кліматичні умови, які

гармонійно поєднуються з високим науково-інноваційним потенціалом країни. Незважаючи на те що частина харчової промисловості тяжіє до розвитку районів постачання сировини, інша частина промисловості позначається активністю у споживанні та переробці. Якщо для розвинених країн характерні обидва типи виробництва, то Україна більше належить до другого типу виробництва. До складу її харчової промисловості належать понад двадцять галузевих напрямів, найважливішими з яких є цукрова, м'ясна, млинарська, круп'яна, виноробна, молокопереробна, консервна та інші галузі [1; 2].

Головними проблемами харчової промисловості до політико-економічних подій 2013–2014 рр. була активізація відновлення та подолання наслідків циклічних криз 2008–2009 та 2010–2011 рр. та визначення стратегії розвитку. Негативними тенденціями були [7]:

- зміни обсягів виробництва харчової продукції, недостатність фінансових коштів підприємств, що не давало змоги забезпечити належне відновлення, реконструкцію і модернізацію необоротних активів та впроваджувати інноваційні досягнення науково-технічного прогресу;

- недостатнє використання потенціалу окремих галузей (цукрової, спиртової, окремі підгалузі місцевої промисловості);

- скорочення споживчого попиту;

- недосконалість законодавчої та нормативно-правової бази;

- несприятлива кон'юнктура зовнішнього ринку;

- протекціоністські заходи з боку країн-імпортерів [3].

Експерти зазначали, що Україна може бути продовольчою незалежною за життєво важливими харчовими продуктами, для виробництва яких є достатній природно-економічний потенціал. Проте через обмеженість фінансових ресурсів використовувалися лише ті фактори зростання виробництва, які не вимагають великих додаткових інвестицій,

Після політичних подій, що розпочалися наприкінці 2013 р., перед українською харчовою промисловістю з'явилася низка нових проблем, вирішення яких безпосередньо впливає на економічний стан країни у цілому. Класичними можна зазначити такі проблеми харчової промисловості:

- обсяги виробництва продукції в динаміці харчової промисловості України постійно знижуються, що пояснюється застарілими технологіями виробництва, відсутністю модернізації основних засобів, кризовим станом в економіці країни;

- рівень розвитку інфраструктури суттєво відстає від обсягів виробництва власних сировинних ресурсів для випуску продукції харчування високої якості та стандартів розвинених країн.

Серед нових проблем, які виникли перед країною, необхідно зазначити втрату значної частки історично сформованого ринку збуту. Так, після

введення Росією ембарго відбулося істотне зменшення експорту українських сирів. Станом на травень 2015 р. обсяг експорту сиру з України зменшився майже вп'ятеро: експорт сиру за січень-квітень 2016 р. скоротився в 9,5 рази – до 8 млн дол. США. У цілому в 2016 р. Україна поставила на зовнішні ринки всього 15 тис. т сиру, у 2015 р. цей показник становив 19,5 тис. т [8].

До речі, у 2012–2013 рр., експорт сирів з України коливався на рівні близько 60 тис. т. Імпорт сирів в Україну в 2015 р. становив 5 тис. т. Причинами такої ситуації є дуже сильна залежність експорту сиру від ринків Росії та СНД. Для молока і молокопродуктів, у тому числі сиру, саме СНД і був ключовим ринком, тому сьогодні виробникам сирів необхідно знайти інші ринки збуту, а це, своєю чергою, є досить суттєвою проблемою, яка впливає на економіку харчової промисловості. Деякі компанії тепер намагаються випускати сири для внутрішнього ринку в преміум-сегменті, й їх стає все більше. Постійна лавова девальвація гривні значно впливає на купівельну спроможність покупки не тільки сирів преміум-класу, а взагалі сирів як постійного товару споживання [7; 8]. Велике значення на стан харчової промисловості на внутрішньому ринку країни має купівельна спроможність людей. Згідно з даними Державної служби статистики України, у 2015 р. ціни в країні виросли на 43%, а в 2016 р. – на 64% проти 2012 р. Зростання цін, скорочення мінімальних доходів, збідніння населення призвели до різкого падіння попиту на всі споживчі товари.

Виробництво сухого молока стало допоміжним компенсатором утрат, понесених унаслідок втрати російських ринків, але не було стабільним доходом. Згідно з даними Державної служби статистики України, експорт сухого молока в 2016 р. збільшився на чверть – до 37 тис. т. Але доходи від цього виду продукції зменшилися [7; 8].

Така тенденція пояснюється обвалом цін на молоко й молочну продукцію у світі, що, своєю чергою, пов'язано з надвиробництвом у країнах ЄС і падінням попиту в Китаї. Зниження доходів від сухого молока – тривожна тенденція для української молочної промисловості, яка й так страждає від втрати свого найбільшого ринку збуту (російського).

Згідно з даними Українського клубу аграрного бізнесу (УКАБ), у 2014 р. країна експортувала сири на суму 120 млн. дол. США, а вже в 2015 р. цей обсяг упав до позначки 35 млн. дол. США. Ці втрати виробники молочної продукції намагалися компенсувати шляхом збільшення виробництва продуктів тривалого зберігання – сухого молока і масла, з чим і пов'язане зростання експорту сухого молока в 2015 р. Кроком, що повинен призвести до збільшення постачання сирів на світові ринки, повинне стати переорієнтування на постачання певних видів продукції.

В економічному середовищі сьогодення ставку потрібно робити передусім на ті види сирів, які користуються попитом на міжнародному ринку, наприклад «Едем» і «Гауда». В Європі існує свій асортимент і культура споживання сирів, тому Україні буде важко вийти на цей ринок.

У країнах MENA (Близький Схід і Північна Африка) намітилася тенденція до росту поживання білих сирів, що виробляються в Україні. Як зазначають експерти, щоб вийти на цей ринок, потрібно переорієнтувати виробництво [1; 2].

Розглянуті проблеми та можливості тільки підкреслюють необхідність активізації тих можливостей, які ще залишилися в Україні. Йдеться про науково-інноваційний потенціал, технологічну базу та наявність компетентних працездатних кадрів. Знищення науково-освітньої бази, старіння обладнання та технологій, масова еміграція працездатного, а особливо молодого покоління, – це найголовніші проблеми, які можуть обернутися занепадом, а згодом і колапсом економіки. Безперечно, такі проблеми необхідно вирішувати на державному рівні, однак модернізація державної, інституціональної, структурної перебудови – складне та довготермінове явище. Іншим дієвим, на нашу думку, шляхом є точкова, об'єктна модернізація. Кожне підприємство починає таку перебудову самостійно, реконструюючи власний організаційно-економічний механізм.

Досліджуючи феномен механізму управління динамічним розвитком, значна кількість учених представляє його як структуру. М.А. Латинін виділяє у складі механізмів управління процесами розвитку економічних систем функціональні механізми: правовий, економічний, адміністративний та інформаційний [5]. Аналізуючи елементи структури механізму державного управління, Н.С. Ілляшенко виділяє в його складі цільову, функціональну, методологічну частини формування принципів та інструментально-технічну [4]. А.В. Тіранов як засоби протидії кризовим явищам у структурі пропонує використовувати одночасно сукупність механізмів: інформаційно-аналітичного, моніторингового, правового й адміністративного, об'єднуючи їх у комплексний механізм урегулювання кризових явищ [2]. У корпоративному управлінні в місцевому самоврядуванні виділено такі складники механізмів: нормативно-методичні, фінансово-економічні, організаційні та соціальні [10].

Узагальнення наукових досліджень із питань побудови та вдосконалення механізмів динамічного розвитку дає змогу зробити такі висновки:

– поняття «механізм» використовується як категоріальна дефініція майже для всіх видів суспільної діяльності, сутність і зміст яких передбачає необхідність постійного регулювання, організації, управління та вдосконалення;

– концептуальні положення, запропоновані різними авторами стосовно визначення поняття і складників механізмів, мають спільну основу та узагальнені форми, методи, процедури й інструменти керування. Втім, дослідження механізмів численними авторами майже не торкаються площини технології управління та їх функціональної побудови, функції механізмів та їх поведінкових алгоритмів, що ускладнює аналіз оцінювання результативності та швидкості адаптації до нових умов і викликів навколишнього середовища [1; 4; 9; 10].

Зроблені висновки дають змогу запропонувати методичний підхід до створення узагальненого алгоритму побудови механізму динамічного розвитку на основі інноваційних технологій управління. Зокрема, визначення та обґрунтування комплексу інструментів і важелів, які становлять каркас механізму із структурних елементів, функціональних і причинно-наслідкових зв'язків у динамічній взаємодії, та правила й імперативи, за якими підтримується рух керованих об'єктів у режимі постійного збалансованого розвитку.

Узагальнюючи наявні підходи та використовуючи загальний принцип побудови функціональних характеристик, пропонуємо авторське визначення механізму динамічного розвитку як цілісної інтегрованої системи, що містить базові функціональні елементи каркасу, правила взаємодії та алгоритми поведінки структурних елементів, методи регулювання та визначені технології управління, а також основні параметричні характеристики векторів розвитку для створення бажаного русла в басейні аттрактора в просторі та часі [6].

Комплексний підхід до розроблення механізму динамічного розвитку підприємства передбачає розроблення і застосування таких взаємопов'язаних методів, моделей та технологій управління, які забезпечують розвиток функціональних процесів підприємства за законами теорії систем, теорії дисипативного розвитку та теорії інноваційної динаміки. Наукова обґрунтованість комплексного підходу до формування механізму динамічного розвитку підприємства базується на виконанні законів і дотриманні закономірностей економічного розвитку систем і передбачає використання сучасних, новітніх та найбільш доцільних методичних і методологічних підходів; такі підходи і забезпечує комплекс інноваційних технологій управління.

Комплексний підхід повинен бути орієнтований на аналіз шляхів досягнення визначених векторів руху до розвитку з урахуванням можливостей і перспектив, мотивів та стимулів, базуючись на основних імперативах розвитку інноваційності та законах інноваційної динаміки. Комплексна модель механізму динамічного розвитку на основі методів інноваційної динаміки представлена на рис 1. [4; 6].

В основу запропонованого механізму покладено цілеспрямовану дію суб'єкта управління

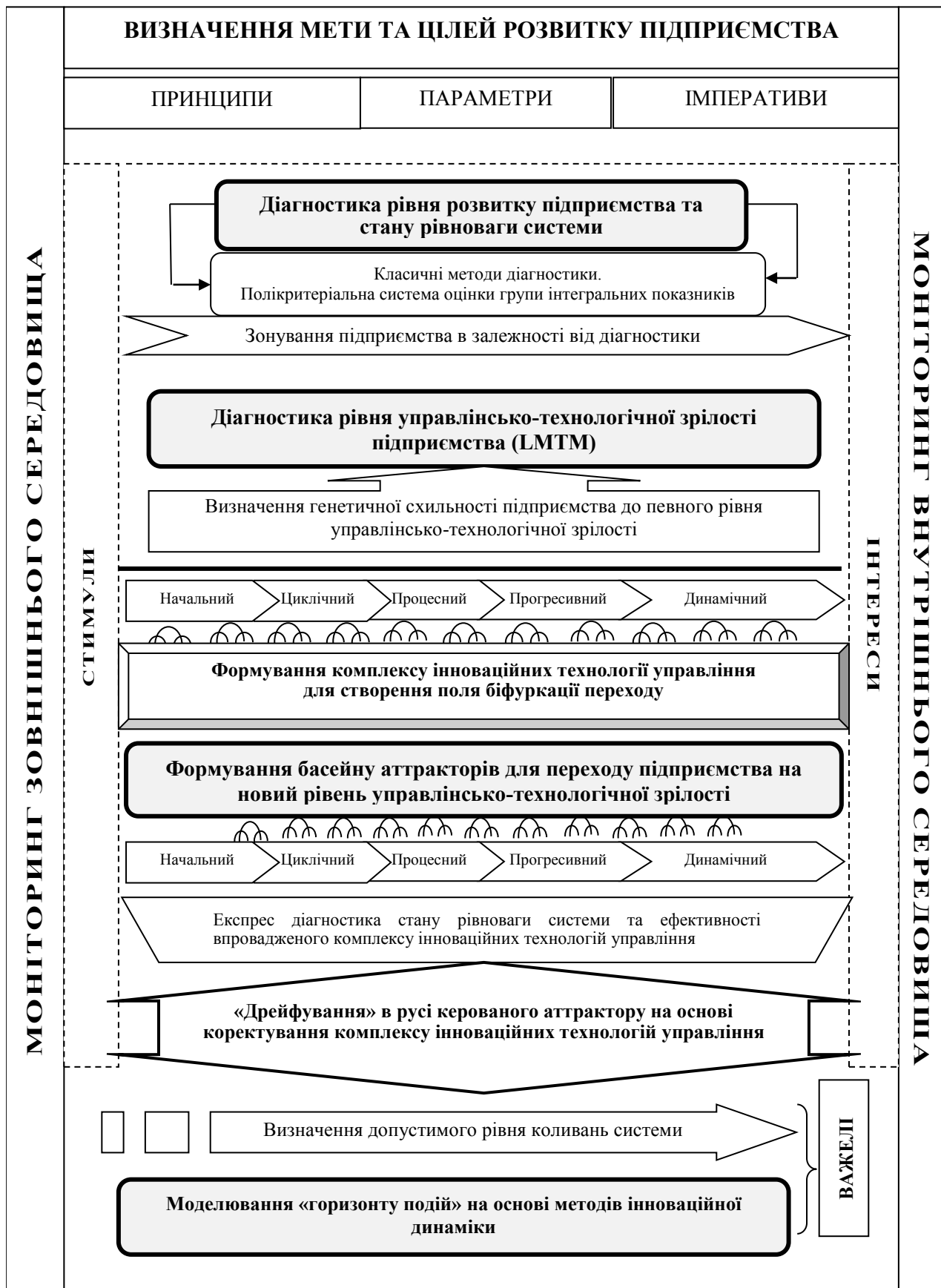


Рис. 1. Комплексна модель створення механізму динамічного розвитку на основі методів інноваційної динаміки

через методологічний базис на об'єкт управління (динамічний розвиток) через визначення та вдосконалення рівня управлінсько-технологічної зрілості за допомогою використання інноваційних технологій управління.

Використання алгоритмізованого підходу до побудови механізмів управління динамічним розвитком дає змогу більш повно врахувати взаємозв'язки і взаємозумовлені параметри складників керованих систем на різних етапах управління процесами діяльності, створити умови інтегрованого синергетичного впливу механізмів на керовані об'єкти, прискорити час на формування і реалізацію заходів та бізнес-процесів, підвищувати їх цілісність й адаптаційність.

Ефективність формування механізму інноваційного розвитку визначається принципами, покладеними в основу його побудови. До складу механізму управління відносять:

- характеристики сфери і потреб застосування механізму (особливості, відмінності, простір дії, об'єкти, терміни та ін.);
- формулювання цілей та очікуваних результатів дії механізму;
- конкретизація й обговорення функцій і завдань механізму;
- визначення структурних складників механізму та їх інституалізація;
- побудова комунікативно-інформаційних, узгоджених мереж для взаємодії та інтегрування дій складових елементів механізму [1; 4; 6].

Висновки з проведеного дослідження. Харчова промисловість є галуззю зі значним мультиплікативним ефектом, пов'язаним із забезпеченням зростаючого попиту населення на якісну продукцію, з величезним впливом на сільське господарство, оптову і роздрібну торгівлю.

Розвиток переробних галузей повинен орієнтуватися на підтримання балансу між сировинною базою та промисловими ресурсами, а також між обсягами виробництва кінцевої продукції та можливостями її реалізації. Для успішної діяльності харчових підприємств найбільш принциповим і вирішальним є питання збалансованості сировинних ресурсів і виробничих потужностей їх переробки та зберігання як на державному, так і на регіональному рівні. Неузгодженість в обсягах сировинних ресурсів і розмірах виробничої потужності призводить до порушення ритму роботи, надмірного продовження чи скорочення тривалості виробничих бізнес-процесів, невикористання виробничих потужностей, нераціональних перевезень сировини і продукції.

Разом із тим спостерігаються підвищення якості продукції харчової промисловості, помітне розширення асортименту та номенклатури, поліпшення зовнішнього оформлення та збільшення випуску товарів у дрібній фасовій упаковці. Однак здебільшого поліпшення якості окремих харчових продук-

тів є некогерентним росту їх вартості, тому одним з основних напрямів формування механізму динамічного розвитку є формування комплексного підходу до модернізації агропромислового комплексу на основі стабільного збільшення обсягів виробництва конкурентоспроможної продукції сільського господарства та харчової промисловості.

Таким чином, запропонований механізм динамічного розвитку є базовою платформою для встановлення системи елементів, характеру та процесу їх взаємодії та побудови концептуальної моделі управління інноваційно-інвестиційною спроможністю підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дикань В.Л. Концепція інноваційного розвитку економіки України. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2015. № 52. С. 9–20.
2. Дойчева К.С. Особливості оцінювання ефективності діяльності промислового підприємства в сучасних умовах. Управління фінансово-економічною безпекою підприємств харчової промисловості України: аналіз і синтез методів: монографія / В.В. Немченко, Н.М. Купріна, Г.О. Ткачук та ін.; за заг. ред. д. е. н., проф. В.В. Немченко; ОНАХТ. Одеса: Фенікс, 2013. С. 89–101.
3. Довгань Л.Є., Дудукало Г.О. Формування організаційно-економічного механізму ефективного управління підприємством. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evkpi/2012/6MO/41.pdf.
4. Ілляшенко Н.С., Росохата А.С. Формування організаційно-економічного механізму прогнозування перспективних напрямів інноваційного розвитку промислового підприємства. Ефективна економіка. 2015. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3737>.
5. Левченко Ю.Г. Формування механізму управління інноваціями підприємств харчової промисловості. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». 2007. № 3(41). С. 192–197.
6. Мартинюк О.А. Формування адаптивного підходу до забезпечення динамічного розвитку підприємства. Інтелект XXI. 2017. № 4. С. 83–87.
7. Наука, технології та інновації. Економічна статистика / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2016–2017 / Економічний дискусійний клуб. URL: <http://edclub.com.ua/analytika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svituza-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-1>.
9. Савченко О.В., Соловійов В.П. Сутність та складові організаційно-економічного механізму стимулювання інноваційної діяльності на підприємстві. Ефективна економіка. 2013. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2635>.
10. Тирінов А.В. Багатоаспектність оцінки організаційно-економічного механізму для підвищення ефективності діяльності підприємства. Управління розвитком. 2015. № 2(180). С. 71–74.

МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МОДЕРНІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

METHODOLOGY FOR DETERMINING THE EFFICIENCY OF MODERNIZATION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

У статті проаналізовано основні методичні підходи до ефективності модернізації сільськогосподарських підприємств. З'ясовано, що важливими чинниками осучаснення агроформувань є екологічна діяльність, інвестування та інституціоналізм. Установлено, що невирішеними залишаються шляхи визначення ефективності модернізації сільськогосподарських підприємств. Розглянуто основні методи аналізу результатів органічного землеробства, інвестиційних процесів та інституційних перетворень.

Ключові слова: чинники модернізації, екологія, інвестиції, інституції, сільськогосподарські підприємства, методика.

В статье проанализированы основные методические подходы к эффективности модернизации сельскохозяйственных предприятий. Выяснено, что важными факторами осовременивания агроформирований являются экологическая деятельность, инвестирование и институционализм. Установлено, что нерешенными оста-

ются пути определения эффективности модернизации сельскохозяйственных предприятий. Рассмотрены основные методы анализа результатов органического земледелия, инвестиционных процессов и институциональных преобразований.

Ключевые слова: факторы модернизации, экология, инвестиции, институты, сельскохозяйственные предприятия, методика.

The article analyzes the main methodical approaches to the efficiency of modernization of agricultural enterprises. It is clarified that environmental factors, investments and institutionalism are important factors in the modernization of agribusiness. It is established that the ways of determining the efficiency of modernization of agricultural enterprises remain unsolved. The basic methods of analysis of results of organic farming, investment processes and institutional transformations are considered.

Key words: factors of modernization, ecology, investments, institutes, agricultural enterprises, methodology.

УДК 338.439

Матковський П.Є.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток науково-технічного прогресу ставить нові виклики перед суспільством. Сільськогосподарським підприємствам слід проводити різнопланову модернізацію з більшою частотою. Одним зі складників такого процесу є методика визначення ефективності результатів осучаснення агроформувань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На дослідження проблем модернізації агроформувань націлені роботи низки науковців, серед яких: І.Ф. Баланюк, О.А. Біттер, О.М. Бородіна, В.М. Геєць, Г.В. Черевко, В.В. Юрчишин, В.М. Якубів.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження методичних підходів до визначення ефективності модернізації сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методику оцінки ефективності модернізації сільськогосподарських підприємств нами пропонується розглянути через такі підходи:

- еколого-економічний;
- інституційний;
- інвестиційний.

Методика оцінки еколого-економічної ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств. Згідно з розробкам наукових установ, визначено такі еколого-економічні показники ефективності земель сільськогосподарського призначення.

1. Витрати на проведення комплексу екологічно спрямованих заходів системи землеробства на 1 га.

2. Підвищення цінності земельних угідь у результаті поліпшення їх екологічної якості, родючості ґрунтів (показники інтенсивності взаємодії енергії агроєкосистеми, продуктивності агроєкосистем на одиницю витрат, спрямованості відтворення родючості ґрунтів).

3. Додаткові обсяги продукції під час проведення екологічно спрямованих заходів, всього, на 1 га.

4. Додатковий чистий дохід від упровадження екологічно спрямованих заходів, всього, на 1 га.

5. Економічна ефективність екологічних витрат.

6. Запобігання екологічному збитку у вартісній формі [1, с. 67–68].

На додаток до зазначених вище показників вчені Інституту економіки і прогнозування пропонують власний підхід до оцінки еколого-економічної ефективності використання різних систем землеробства, який складається з декількох етапів.

1. Визначення додаткового економічного ефекту від упровадження різних систем землеробства (у т. ч. визначається джерело надходження цього ефекту: від підвищення врожайності, від зміни собівартості й якості продукції).

2. Визначення річного еколого-економічного ефекту від застосування екологічно збалансованих систем землеробства порівняно з іншими господарствами або в одному господарстві за різні проміжки часу шляхом порівняння річного чистого доходу (прибутку), скоригованого на величину запобіжного екологічного збитку, в новому і базовому варіантах.

3. Визначення загальної еколого-економічної ефективності використання сільськогосподарських земель, яка відображає величину чистого доходу (прибутку) з урахуванням екологічного збитку і запобіжного екологічного збитку (у вартісній формі, з використанням коефіцієнта ефективності екологічних витрат) на одиницю загальних (виробничих і екологічних) витрат [2, с. 237].

Екологічна оцінка адаптивно-ландшафтної системи землеробства включає такі показники: підвищення родючості ґрунту, скорочення питомої ваги площі змитих ґрунтів у складі сільськогосподарських угідь. Центральним елементом в адаптивно-ландшафтній системі землеробства є система економічно обґрунтованих сівозмін. Економічно та екологічно обґрунтованими сівозміними автором пропонується вважати такі, які забезпечують раціональне використання сільськогосподарських угідь із найбільшим економічним ефектом і в яких, таким чином, досягається розширене відтворення ґрунтової родючості, підвищення врожайності сільськогосподарських культур.

Для оцінки ефективності сівозмін під час переходу до екологічного сільськогосподарського виробництва нами пропонується розширити систему еколого-економічних показників (табл. 1).

З огляду на те, що адаптивно-ландшафтна система землеробства будується на принципах екологізації, необхідна еколого-економічна оцінка системи добрив в сівозміні, яка характеризується значним скороченням застосування синтетичних мінеральних добрив.

У системі добрив сівозмін до економічних показників ефективності системи добрив належать традиційні показники: збільшення врожайності, витрати праці й окупність 1 ц добрив урожаєм.

До показників оцінки системи обробітку ґрунту в адаптивно-ландшафтній системі землеробства доречно віднести: ґрунтозахисну ефективність, зміну агрофізичних властивостей, накопичення і збереження вологи, ступінь засміченості кожного поля і сівозміни у цілому за основними видами бур'янів, біологічну активність ґрунту, а також витрати ресурсів (пального, праці, грошових коштів) на 1 га, продуктивність праці.

Критерієм визначення ефективності проведених заходів щодо захисту рослин є доведення втрат

урожайності від цих чинників до економічно виправданого рівня порівняно з періодом до початку освоєння системи землеробства, зниження витрат щодо догляду за посівами за рахунок скорочення хімічних прополок. Показниками екологічної ефективності системи захисту рослин ми пропонуємо вважати відсутність залишкових кількостей пестицидів у ґрунті, воді та продукції, збереження видового різноманіття корисної флори й фауни.

Методика оцінки ефективності інституційних перетворень на діяльність сільськогосподарських підприємств. Методичний підхід до оцінки впливу інституціональних перетворень на соціально-економічну ефективність діючих сільськогосподарських структур, пропонований у даній роботі, заснований на використанні порівняльного підходу теорії прав власності, відповідно до якого зміна в структурі економічної системи може змінити її макроекономічну поведінку і призвести до економічного зростання або стагнації.

Для проведення порівняльного аналізу рівня соціально-економічної ефективності використовується комплексний показник оцінки соціально-економічної ефективності, який заснований на рейтинговій оцінці фінансового стану підприємства.

Метод рейтингової оцінки ґрунтується на порівнянні підприємств за кожним окремим показником соціально-економічної ефективності з виділенням умовного еталонного підприємства, що має найкращі результати за всіма порівнюваними показниками. Таким чином, базою відліку для отримання рейтингової оцінки стану справ на підприємстві є сформовані в реальній ринковій конкуренції найбільш високі результати з усієї сукупності порівнюваних об'єктів. Еталоном порівняння є успішний конкурент, у якого всі показники найкращі.

Використану в даній роботі методику розрахунку рейтингової оцінки можна уявити як сукупність таких дій:

1. Вихідні дані різних підприємств за кожним блоком показників подаються у вигляді матриці (a_{ij}), в якій по рядках записані показники ($i = 1, 2, 3, \dots, n$), по стовпчикам – організації ($j = 1, 2, 3 \dots, m$).

2. За кожним показником знаходиться найкраще значення a_i і записується у стовпець умовної еталонної організації ($m + 1$).

Таблиця 1

Показники оцінки показника екологічної ефективності системи добрив

Показники	
Економічні	Екологічні
Приріст валової продукції на 100 га сівозмінної площі, ц	Питома вага органічних і зелених добрив у системі добрив, %
Приріст кормових одиниць на 100 га сівозмінної площі, ц	Питома вага бобових культур у сівозмінах, %
Виробничі витрати на 100 га сівозмінної площі, грн.	Питома вага ґрунтополіпшуючих культур у площі посівів, %
Витрати праці на 100 га сівозмінної площі, люд./год.	Інтегральний коефіцієнт ерозійної небезпеки
Додатковий чистий дохід загалом і на 1 га грн.	Баланс гумусу за ротації сівозміни, т/га

3. Вихідні показники матриці стандартизуються щодо еталонної організації за формулою (1):

$$X_{ij}^k = \begin{cases} \frac{a_{ij}}{a_i}, \text{ критерій} \rightarrow \max \\ \frac{a_i}{a_{ij}}, \text{ критерій} \rightarrow \min \end{cases}, \quad (1)$$

де X_{ij}^k – стандартизований показник j -го підприємства по i -му показнику ефективності;

a_i – найкраще значення i -го показника серед підприємств або показник, який належить умовній еталонній організації.

4. Для кожного підприємства значення його рейтингової оцінки визначається за формулою (2):

$$R_j^k = \sqrt{(1 - x_{1j}^k)^2 + (1 - x_{2j}^k)^2 + \dots + (1 - x_{nj}^k)^2}, \quad (2)$$

де R_j^k – рейтингова оцінка для j -того підприємства; $X_{1j}^k, X_{2j}^k, X_{nj}^k$ – стандартизовані показники j -того підприємства по i -тому показнику ефективності.

5. На останньому етапі організації ранжуються в порядку зменшення комплексної оцінки соціально-економічної ефективності (рейтингової оцінки). У цьому разі найвищий рейтинг буде у підприємства з мінімальним значенням R .

Отримані результати аналізуються з погляду приналежності найбільш ефективних підприємств до тієї чи іншої організаційно-правової форми.

Під час розроблення інтегрального показника соціально-економічної ефективності були зроблені такі припущення:

а) передбачається, що зовнішнє економічне й інституційне середовище однакове для всіх підприємств;

б) оскільки розрахунки проводяться для підприємств, розташованих у межах одного адміністративного району, то природно-кліматичні і погодні умови, в яких функціонують господарства, практично однакові;

в) економічний аналіз охоплює лише підприємства, які мають статус юридичної особи.

Як було зазначено вище, ефективність є складною категорією, яка складається на підприємстві (в галузі і т. д.) під впливом безлічі внутрішніх і зовнішніх факторів: економічних, правових, соціальних та ін. Унаслідок цього для її кількісної оцінки використовується значна чисельність показників. Їх упорядкованість, розташування, наприклад у порядку від узагальнюючих показників ефективності до приватних, утворює певну систему показників.

У різних муніципальних утвореннях перелік факторів, ступінь їх впливу на розвиток агроформувань і малих форм господарювання буде значно відрізнятись, тому під час підготовки програми повинні бути розроблені заходи, які могли б пом'якшити або повністю усунути негативний вплив виявлених чинників на розвиток сільськогосподарських підприємств і малих форм гос-

подарювання, створення і розвиток нових агроформувань, їх об'єднань. Отримані в результаті кореляційно-регресійного аналізу дані дають змогу зробити висновок про наявність чи відсутність зв'язку між інституційними перетвореннями в аграрній сфері і рівнем соціально-економічної ефективності сільськогосподарських підприємств.

Методика оцінки ефективності інвестиційного складника на діяльність сільськогосподарських підприємств. Під час визначення економічної ефективності особливе значення приділяється сумі ефекту і тривалості періоду часу, протягом якого вона буде отримана. Час, витрачений на інвестиційний процес, визначає темпи економічного зростання. В офіційних рекомендаціях з оцінки ефективності інвестиційних проектів фактор часу враховується у цілій низці показників, таких як:

- поточна вартість;
- чистий дисконтований дохід;
- індекс рентабельності інвестицій;
- термін окупності інвестицій;
- внутрішня норма прибутковості.

Фактор часу був прийнятий нами за основу для виділення етапів інвестиційного процесу. Прибуток приймається нами як безпосередній ефект від інвестицій, тому що частина прибутку спрямовується до фонду нагромадження, за рахунок якого збільшується кількість основних і оборотних коштів, що є фактором економічного зростання.

На нашу думку, ефективність інвестиційного процесу повинна визначатися у цілому, але для оперативного контролю доцільно визначати її окремо за кожним етапом.

Критерій ефективності інвестиційного процесу на першому етапі – економії часу – може бути кількісно виражений за допомогою суми упущеної вигоди. Річ у тім, що скорочення тривалості періоду першого етапу означає більш раннє настання другого, тобто отримання суми ефекту. Оскільки тривалість першого етапу не може дорівнювати нулю, то майбутній економічний ефект, який відповідає кількості років (місяців, днів) першого етапу, упускається. Суму упущеної вигоди потрібно визначати відповідно до загальновизнаної у методичних положеннях [3].

Змінні витрати (витрати втрачених можливостей, або альтернативні витрати) – витрати на використання якогось ресурсу, виміряні з погляду вигоди, яка упущена через невикористання цього ресурсу найкращим альтернативним шляхом. Витрати втрачених можливостей визначаються кожного разу, коли робиться вибір з якогось набору обмежених ресурсів, тобто вибирається варіант інвестиційного проекту. У нашому випадку доводиться вибирати варіант інвестиційного проекту з найменшим терміном окупності з урахуванням першого і другого етапів інвестиційного процесу. На першому етапі сума упущеної вигоди може бути визначена за формулою (3):

$$Pr_{T_1} = (K + I)[(1 + Ns)^{T_1} - 1], \quad (3)$$

де Pr_{T_1} – прибуток за період T_1 ;
 K – одноразові інвестиції в довгострокові об'єкти (капіталовкладення), грн.;

I – щорічні інвестиції в оборотні кошти (поточні витрати), грн.;

Ns – ставка відсотка за кредит;

T_1 – тривалість періоду першого етапу інвестиційного процесу, рік.

Під час економічної оцінки інвестиційного процесу в цілому (з урахуванням першого і другого етапів) слід суму кінцевого економічного ефекту зменшити на ефект, який можна було б отримати за час, витрачений на матеріалізацію інвестицій на першому етапі інвестиційного процесу.

Тоді загальна формула визначення економічного ефекту від реалізації інвестиційного процесу виглядатиме так:

$$Pr_{T_2} = \sum_{t=1}^{T_2} (K + I)(1 + Ns)^{T_2} + \sum_{t=1}^{T_2} Am_{T_2-1} (1 + Ns)^{T_2} - \sum_{t=1}^{T_1} (K + I)[(1 + Ns)^{T_1} - 1] - (K + I * T_2), \quad (4)$$

де Pr_{T_2} – прибуток від капіталовкладень у виробництво, який скоригований на розмір втраченого прибутку і залишається після повернення капіталовкладень.

Інвестиційний процес слід визнати ефективним, якщо в результаті розрахунків значення Pr_{T_2} є позитивним. Це означатиме, що за рахунок отриманого прибутку капіталовкладення відшкодовані й у розпорядженні підприємства залишиться прибуток після сплати кредиту. У виразі (4) передбачений економічний ефект від використання коштів амортизаційного фонду. Ці кошти можуть бути використані як капіталовкладення для здійснення інших проектів (не того проекту, за яким амортизуються основні засоби). Вираз Am_{T_2-1} означає, що амортизаційні відрахування можуть бути використані починаючи з другого року експлуатації об'єкта.

За включення у формулу (4) амортизаційних відрахувань урахується мультиплікативний ефект від усіх джерел інвестицій, тобто розмноження ефекту від початкових вкладень. Щорічний ефект від довгострокових інвестицій в один проект може бути використаний для інвестування інших проектів. Однак сума амортизаційних відрахувань накопичується поступово, оскільки відрахування робляться щорічно – у кінці року. Тому і капіталовкладення з фонду амортизації можуть здійснюватися порційно до відрахувань від вартості основних засобів.

Формула (4) призначена для визначення ефекту від реалізації інвестиційного процесу з одноразовими вкладеннями. Якщо ж інвестиції здійснюються з певною періодичністю, то запропонована формула модифікується у такий спосіб (5):

$$Pr_{T_2} = \sum_{t=1}^{T_2} (K + I)(1 + Ns)^{T_2} + \sum_{t=1}^{T_2} Am_{T_2-1} (1 + Ns)^{T_2} - \sum_{t=1}^{T_1} (K + I)[(1 + Ns)^{T_1} - 1] - \sum_{t=1}^{T_2} (K + I * T_2) \quad (5)$$

Для визначення економічної ефективності від здійснення інвестиційного процесу логічним було б розділити отриманий ефект від його реалізації на суму витрачених інвестицій. У цьому разі формула ефективності виглядала б так (6):

$$IR = Pr_{T_2} / (K + I * T_2) \quad (6)$$

Більш точну формулу розрахунку економічної ефективності інвестиційного процесу можна отримати, якщо у вираз (5) замість Ns підставити необхідний коефіцієнт ефективності і щодо нього вирішити рівність. Математично це складне завдання, тому дуже часто в бізнес-плані не пропонується формула розрахунку терміну окупності, а по роках розраховують накопичений ефект і порівнюють його із вкладеннями: на який рік вкладення зрівняються з інвестиціями, то така кількість років і буде терміном окупності. У нашому випадку термін окупності інвестиційного процесу буде визначатися як рівність:

$$K + I = Pr_T, \quad (7)$$

де T – кількість років, за які настане така рівність.

Необхідно пам'ятати, що під час розрахунку ефективності інвестиційного процесу стосовно сільськогосподарських підприємств накопичення упущеної вигоди більш істотне, ніж це має місце в інших галузях народного господарства [4; 5, с. 105]. Це зумовлено розтягнутістю в часі виробничого циклу, сезонним характером виробництва, нерівномірністю надходження грошових коштів і, як наслідок, переривчасте накопичення ефекту.

Висновки з проведеного дослідження. Визначено шляхи оцінки ефективності модернізації агроформувань через екологічні, інноваційні та інвестиційні чинники. Це дасть змогу в подальшому оцінювати ефективність осучаснення таких процесів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Enhancing Agricultural Innovation: How to go beyond the Strengthening of Research Systems. The World Bank, ARD, 2006. 118 p.
2. Ярема Я.Р. Відтворення виробничого потенціалу підприємств агропромислового виробництва: дис. ... доктора економічних наук: 08.00.04 Харків, 2015 р. 321 с.
3. Афанасьева Т.А. Управление вартістю підприємства. URL: <http://intkonf.org/afanasevata-upravlinnya-vartisty-pidpriemstva/>.
4. Інвестиційна політика в аграрному секторі України: проблеми та заходи щодо їх вирішення. Проект «Аграрна політика для людського розвитку» / За ред. Б. Супіханова. URL: http://www/undp.org.ua/agro/pub/ua/P2003_01_043_03.p.
5. Добикіна О.К. Потенціал підприємства: формування та оцінка. К.: Центр учбової літератури, 2007. 208 с.

СИСТЕМА ВІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ ЗА КОМПЕТЕНЦІЯМИ

SYSTEM OF SELECTION OF PERSONNEL BY COMPETENCES

Розглянуто механізм підбору персоналу на компетентнісній основі, який дає змогу на етапі прийому на роботу відібрати персонал, що відповідає потрібним кваліфікаційним характеристикам та цінностям компанії. Охарактеризовано поняття компетенції. Обґрунтовано необхідність підбору персоналу саме за компетенціями.

Ключові слова: оцінювання персоналу, компетенції, компетентнісний підхід, кваліфікаційний рівень, персонал компанії.

Rассмотрены механизм подбора персонала на компетентностной основе, который позволяет на этапе приема на работу отобрать персонал, соответствующий нужным квалификационным характеристикам и ценностям компании. Охарактеризовано

понятие компетенции. Обоснована необходимость подбора персонала именно по компетенциям.

Ключевые слова: оценка персонала, компетенции, компетентностный подход, квалификационный уровень, персонал компании.

The mechanism of personnel recruitment on a competent basis is considered, which allows selecting personnel at the recruitment stage that meets the required qualification characteristics and values of the company. The concept of competence is described. The necessity of personnel recruitment according to competencies is substantiated.

Key words: personnel assessment, competency, competence approach, qualification level, company personnel.

УДК 331.108.2

Насад Н.В.

аспірант кафедри менеджменту
Державний університет телекомунікацій

Постановка проблеми. Відбір персоналу має велике значення під час управління людськими ресурсами, оскільки від нього багато в чому залежить подальша діяльність організацій, оскільки тільки за наявності кваліфікованого персоналу можливо досягти найкращих результатів і поставлених завдань.

Відбір та оцінювання персоналу – завдання не з простих. У теорії та практиці немає чіткої узгодженості щодо поняття оцінки, її потреб та методів проведення. Крім того, складнощі стосуються й законодавчо обґрунтованого застосування результатів оцінювання. Зміна поглядів щодо того, які якості працівника слід оцінювати, відбувається повільно, але впевнено. Поряд зі звичними параметрами, такими як освіта, кваліфікація, досвід роботи, постають такі психологічні характеристики, як пам'ять, увага, рівень інтелекту (IQ) тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями оцінки персоналу серед українських науковців займаються Л.В. Балабанова, О.В. Крушельницька, О.В. Сардак, Д.П. Мельничук. Але, незважаючи на дослідження, питання на практиці немає досі визначеності щодо системи, методик відбору та оцінювання персоналу підприємств зв'язку.

Постановка завдання. Мета статті – визначити критерії вибору та етапів проведення оцінки персоналу, документування результатів оцінювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Попри складнощі та непорозуміння оцінювання персоналу є життєво необхідним для повноцінного функціонування механізму управління персоналом. Існує багато думок щодо цілей проведення оцінки. Найвлучнішою можна вважати класифікацію, розроблену Д. Макгрегором. Відповідно до неї, оцінку персоналу слід проводити з:

1) інформативною метою, яка полягає у забезпеченні керівників різних рівнів управління необхідними даними про роботу своїх підлеглих, а також про їх індивідуальні здобутки та недоліки;

2) мотиваційною метою, яка передбачає взаємозв'язок матеріальної винагороди і морального заохочення з трудовою поведінкою і результатами праці і в такий спосіб орієнтує персонал на поліпшення діяльності, набуття нових професійних навичок, необхідних для кращого виконання завдань із соціального захисту;

3) адміністративною метою, яка постійно реалізується у процесі прийняття кадрових рішень: підвищення (пониження) по службі, переведення на іншу роботу, перепідготовка та перекваліфікація, заохочення або покарання, припинення трудового договору.

Кожна організація прагне залучити кращі кадри, створити їм умови для професійно-кваліфікаційного росту й одночасно звільнитися від працівників інертних, малокваліфікованих, безперспективних.

Оцінювання персоналу – це процедура, за допомогою якої виявляється ступінь відповідності якостей працівника, його трудової поведінки, результатів діяльності певним вимогам.

Попри широку різноманітність методів оцінювання персоналу вибір якоїсь конкретної, універсальної методики неможливий. Це зумовлено багатьма причинами, такими як: розмір підприємства (кількість працівників); належність до певної галузі промисловості; особливості виробничого процесу на підприємстві; структура підприємства; характер діяльності оцінюваного персоналу; співвідношення кількості працівників, зайнятих у виробництві, та працівників адміністративно-управлінського апарату; норми керованості тощо.

Інструменти оцінювання – це практичні засоби збору інформації, розроблені в рамках відповідного методу оцінювання залежно від цілей, ситуації, цільової аудиторії тощо (наприклад, текст із визначеним переліком запитань та очікуваних відповідей; інструкція з переліком конкретних запитань для проведення інтерв'ю тощо).

Інструментарій системи оцінки персоналу сформувався під впливом потреб виконання практичних завдань виробничо-управлінської діяльності на основі певних методів. Процедури оцінки персоналу можна класифікувати за такими ознаками:

– за об'єктом оцінювання: діяльність (важкість, ефективність, якість, відношення виконавців); досягнення цілей, кількісного та якісного результату, індивідуальний внесок та внесок у загальні підсумки діяльності підрозділу чи загалом; наявність у працівника професійних якостей (знань, навичок, рис характеру), ступінь їх вираження;

– за джерелами даних, на яких ґрунтується оцінка: документи (автобіографія, резюме, характеристика); результати кадрових співбесід; дані загального та спеціального тестування; підсумки про участь у дискусіях; звіти про виконання виробничих завдань; графологічна експертиза; за суб'єктами (кандидат, працівник, його колеги, керівник, підлеглі, члени спеціальної комісії, що проводять оцінку тощо);

– за причинами проведення (прийняття на роботу, визначення відповідності займаній посаді, формування кадрового резерву, кадрові ротації тощо).

На нашу думку, для реалізації ідей, завдань компанії оцінювання персоналу потрібно здійснювати на самому першому етапі – етап підбору персоналу.

Найкращими методами для оцінювання на відповідність зайнятої посади кандидата ми вважаємо тестування за компетенціями та інтерв'ю. Основні переваги використання цих методів – низька вартість і універсальність, можна розробляти різні модифікації оціночних тестів. Сутність їх полягає у виявленні й аналізі навичок і вмінь, професійного досвіду, особливостей, схильності до тих або інших учинків і здатності кандидата виконувати ту чи іншу роботу.

Термін «компетентність» (від лат. *competence*) трактується як поняття, що розкриває аспекти поведінки людини, пов'язані з виконанням роботи, визначає основну характеристику особистості, яка досягла або здатна досягти високих результатів у діяльності [1, с. 2–5]. Інші вчені визначають компетентність як достатній рівень професійних знань, умінь і навичок та сукупність особистісних можливостей і досвіду фахівця або як необхідний обсяг і рівень знань та досвіду в певному виді

діяльності [1, с. 2–5]. Окремі науковці обґрунтовують це поняття як суму спеціальних знань, умінь і навичок, необхідних для досконалого виконання своєї справи [2]. Інші автори вважають, що компетентність персоналу – це не тільки володіння певною сумою знань, а й можливості їх гнучкого застосування, які значною мірою залежать від творчих та практичних умінь і навичок працівника [3; 4]. Фахівці Міжнародної комісії Ради Європи (програма *Definition and Selection of Competencies*) визначають поняття компетентності (*competence*) як здатність успішно задовольняти індивідуальні та соціальні потреби і виконувати поставлені завдання. Кожна компетентність побудована на комбінації взаємовідповідних пізнавальних ставлень та практичних навичок, цінностей, емоцій, поведінкових компонентів, знань і вмінь – усього того, що можна залучити для активної дії [5].

Професійна компетентність розширює критерії, установлені до посади в кваліфікаційних вимогах, беручи до уваги не лише освітній та освітньо-кваліфікаційний рівні та стаж, а й досвід роботи, володіння спеціальними знаннями, уміннями і навичками, необхідними для ефективного виконання посадових обов'язків.

Під час відбору для виявлення кваліфікованих компетентних осіб та найбільш підходящих кандидатів для успішного виконання роботи на вакантній посаді мають оцінюватися попередньо визначені «характеристики», якими має володіти кандидат на посаду, відповідно до визначених «вимог до рівня професійної компетентності осіб».

Проведення оцінки персоналу для підприємств зв'язку можна розділити на декілька етапів:

Етап перший – попередній.

Керівник підрозділу, якому потрібен новий співробітник, подає до департаменту по роботі з персоналом заявку на підбір. У заявці фіксується інформація про вакантну позицію:

- назва посади та структурного підрозділу;
- рівень підпорядкованості посади;
- вимоги до претендента;
- характеристика місця роботи й умов праці.

Менеджер із підбору знайомиться з посадовою інструкцією майбутнього співробітника, обговорює з керівником перелік компетенцій, необхідних на даній посаді, а також можливі шляхи пошуку і залучення кандидатів.

На цьому етапі головним є аналіз роботи, що має виконуватися на вакантних посадах, та визначення вимог до рівня професійної компетентності/характеристик (знань, умінь, навичок, компетенцій), якими повинні володіти працівники для того, щоб успішно працювати на відповідних посадах (розроблення або/та врахування профілю професійної компетентності посади).

Етап другий – залучення і первинний відбір кандидатів.

Тут об'єднані кілька операцій:

- складання та розміщення оголошення про відкриття вакансії;
- розгляд резюме кандидатів;
- проведення попередньої телефонної розмови для первинного відбору кандидатів.

Це дуже важливий етап, оскільки з декількох десятків надісланих резюме необхідно відібрати ті, які максимально відповідають вимогам до посади: освіта (кваліфікаційний рівень), досвід роботи. Під час проведення телефонного інтерв'ю менеджер із роботи з персоналом уточнює мотив пошуку роботи і додаткові вимоги до посади. «Заочно» можна оцінити наявність у кандидата також таких якостей, як комунікабельність, навички ділового спілкування, вміння переконувати, володіння технікою ведення телефонних переговорів.

Етап третій – проходження новачком атестації за компетенціями.

Кожен новий співробітник проходить атестацію за компетенціями, у ході якої перевіряється рівень розвитку необхідних компетенцій і професійно-технічних знань.

Тестові завдання мають бути підібрані на основі кваліфікаційних вимог до посад.

Письмове тестування з перевірки знань кандидатів може підвищити ефективність процесу відбору за наявності великої кількості кандидатів. Окрім того, письмове тестування з перевірки знань найкраще підходить для оцінювання фактичних знань, за умови наявності відповідно розроблених критеріїв оцінки письмове тестування зменшує вплив суб'єктивних факторів, які можуть перешкоджати належному оцінюванню під час інтерв'ю.

Тестування за компетенціями – це низка питань, призначених для отримання інформації про кандидата, за конкретними критеріями, пов'язаними зі змістом роботи. Таким чином, тестування за компетенціями дає змогу з'ясувати, чи сформовані у людини необхідні компетенції.

Трапляється, що кандидат претендує на одну посаду, а отримує в результаті пропозицію зайняти іншу, більш відповідну йому (за компетенціями). Тестування за компетенціями дає змогу більш точно виявити відповідність кандидата тій чи іншій посаді, а «хто сумнівається» – допомогти визначитися зі своєю подальшою професійною реалізацією.

За необхідності після проходження атестації для співробітника складається план індивідуального професійного розвитку строком на три-шість місяців. Головне завдання – сформувати у нього необхідні компетенції, знання і навички на належному рівні в найбільш короткі терміни (залежно від посади). У кінці встановленого періоду працівник проходить повторну атестацію.

Після завершення тестування менеджер із персоналу оцінює рівень розвитку необхідних ком-

петенцій, використовуючи спеціально розроблені форму і шкалу оцінок. За результатами комплексної оцінки кандидата менеджер із підбору приймає рішення про направлення його на інтерв'ю з керівником підрозділу.

Етап четвертий – проходження інтерв'ю.

Цей етап настає після успішного завершення тестування, оціночних процедур. Кандидат проходить інтерв'ю з керівником підрозділу.

На цьому етапі доцільно проводити інтерв'ю з кандидатом на основі поведінкових компетенцій, які є найважливішими для високої якості роботи саме на цій посаді.

Структуровані інтерв'ю з використанням поведінкових запитань – найкращий метод для оцінювання під час добору компетенцій кандидатів: комплексу знань, умінь, навичок, особистих якостей, цінностей та підходів. Основна причина полягає у тому, що поведінка в минулому часто є найкращим провісником майбутньої поведінки.

Основні етапи підготовки та проведення структурованого інтерв'ю на основі поведінкових запитань:

1. підготовка до інтерв'ю;
2. початок інтерв'ю;
3. основна частина інтерв'ю: озвучування основних та уточнюючих запитань, вислуховування та фіксація відповідей (ведення записів);
4. закінчення інтерв'ю;
5. оцінювання кандидата після інтерв'ю;
6. вдосконалення процесу інтерв'ю.

Інформація, отримана під час співбесіди/інтерв'ю з кандидатом, може бути використана не лише для оцінювання компетенцій під час відбору персоналу, а й для визначення потреб у навчанні (підвищенні кваліфікації) та кар'єрного зростання.

Етап п'ятий – узагальнення результатів оцінювання та прийняття рішення.

Менеджер департаменту по роботі з персоналом спільно з керівником структурного підрозділу, куди потрібен співробітник, ще раз аналізують результати всіх кандидатів, обговорюють їх сильні і слабкі сторони, оцінюють потенціал кожного.

Етап шостий – оприлюднення інформації про результати добору та надання пояснень кандидатам на їхній запит.

Під час визначення (професійно-кваліфікаційних) характеристик (знань, умінь, навичок, компетенцій), які будуть оцінюватися під час добору, необхідно визначати, які характеристики будуть обов'язковими (некомпенсаційними), а які – компенсаційними (другорядними).

Необхідно визначити характеристики – знання, вміння, навички, компетенції, – якими кандидат повинен володіти до призначення на посаду (що кандидат має привнести із собою) й які (професійно-кваліфікаційні) характеристики можна отримати/розвинути після призначення

(чого кандидати можуть навчитися на роботі). Період такого «навчання на роботі» може визначатися по-різному, але в середньому виходять із шести місяців після призначення на вакантну посаду.

Якщо занадто багато значення надається тому, що кандидати повинні вже вміти, багато потенційно успішних кандидатів можуть бути відсіяні під час відбору, притому, що певні вміння можна отримати саме під час роботи. І навпаки, якщо занадто багато уваги приділяти тому, що кандидати можуть отримати у процесі діяльності, може пройти багато часу, перш ніж особа, призначена на посаду, почне успішно виконувати свої обов'язки та функції.

Некомпенсаційними (обов'язковими) є такі характеристики, що є настільки важливими, що навіть невідповідність мінімальним стандартам (мінімальному рівню) таких характеристик не можна компенсувати за рахунок сильних сторін інших характеристик, які оцінюються на кшталт «зараховано/не зараховано». Наприклад, може бути прийняте рішення, що, незважаючи на наявність сильних комунікаційних навичок у кандидатів, відсутність знань англійської мови може бути причиною непроходження кандидатур до наступного етапу конкурсу або підставою вважати кандидата таким, що не може розглядатися як такий, що відповідає вакантній посаді.

Другорядні/компенсаційні – це такі характеристики, слабкі місця яких можна компенсувати за рахунок сильних сторін в інших сферах. Наприклад, може бути прийняте рішення про те, що відносно слабкі комунікаційні навички кандидата можна компенсувати його іншими сильними компетенціями лідерства (можливо, тому, що комунікативні навички можна вдосконалити).

Переваги оцінки персоналу на основі моделі компетенцій:

1. Розроблення єдиних стандартів опису ефективності роботи – сприяє встановленню взаєморозуміння між співробітниками різних відділів і різних рівнів. Наприклад, виробляється єдине для всіх розуміння, що таке ефективне керівництво і що означає командна робота.

2. Погодженість під час оцінки працівника: всі, хто має відношення до ухвалення рішення про прийом кандидата, однаково розуміють, що таке ключові компетенції посади, і знають, що необхідно оцінити, а що можна проігнорувати.

3. Можливість визначити сильні й слабкі сторони кожного здобувача і використовувати цю інформацію для планування кар'єри та розвитку.

4. Поява підстав для формування кадрового резерву, розроблення системи мотивації, адаптації й планування кар'єри співробітників.

5. Розроблення стандартів якості виконуваних робіт.

Висновки з проведеного дослідження. Ефективність діяльності будь-якої організації залежить від значної кількості чинників. Серед них особливе місце займає проблема людських ресурсів. Нині ні в кого не викликає сумніву, що персонал організації є найбільш важливою силою сучасного виробництва. Разом із тим усвідомлення ролі персоналу в сучасному виробництві зумовило виникнення проблеми керівництва людьми, що працюють на підприємстві. Ефективний підбір персоналу забезпечує високу вірогідність успіху діяльності організації.

Оцінка персоналу має бути за принципом «обґрунтованості оцінювання», яке полягає у тому, що оцінюватися мають лише ті характеристики кандидата, які є необхідними для роботи на конкретній посаді. Іншими словами, визначальною є умова, згідно з якою має бути чіткий зв'язок між вимогами щодо роботи на посаді (профілями професійної компетентності посад) та компетенціями й іншими кваліфікаційними характеристиками, які оцінюються під час добору (вимогами професійної компетентності, спеціальних вимог до досвіду роботи вимог до напряму підготовки отриманої особою спеціальності та інші вимоги до рівня професійної компетентності осіб, які претендують на зайняття посад).

Відбір персоналу потрібно проводити саме за компетенціями, адже професійна компетентність передбачає комплексну характеристику посади, що містить визначення змісту роботи, виконуваної за посадою, та перелік спеціальних знань, умінь і навичок, необхідних для виконання посадових обов'язків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Олійник В.В., Даниленко Л.І. Професійне зростання педагогічних працівників : організаційно-педагогічний аспект. Методист. 2003. № 3. С. 2–5.
2. Скібіцька Л.І. Організація праці менеджера: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2010. 360 с.
3. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2011. 468 с.
4. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносини: підручник. К.: Знання, 2006. 559 с.
5. Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). URL: <http://www.oecd.org>.

ВПЛИВ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ НА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

EFFECT OF FINANCIAL RISKS ON BUSINESS ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE

УДК 658.15:005.334

Куліш Г.П.

доцент, к.е.н. кафедри корпоративних фінансів і контролінгу Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Родніченко І.В.

магістр Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

У статті наведено основні види ризиків у господарській діяльності підприємства, досліджено їх вплив на результативність функціонування підприємства. Розглянуто сутність та види фінансових ризиків, визначено вплив фінансових ризиків на управління підприємством, основні шляхи ідентифікації фінансових ризиків та заходів їх подолання.

Ключові слова: ризики, вплив фінансових ризиків, господарські рішення.

В статье приведены основные виды рисков в хозяйственной деятельности предприятия, исследовано их влияние на результативность функционирования предприятия. Рассмотрены сущность и виды финансовых

рисков, определены влияние финансовых рисков на управление предприятием, основные пути идентификации финансовых рисков и мер их преодоления.

Ключевые слова: риски, влияние финансовых рисков, хозяйственные решения.

The article presents the main types of risks in the economic activity of the enterprise, their influence on the performance of the enterprise is investigated. The essence and types of financial risks are considered, the influence of financial risks on the management of the enterprise, the main ways of identification of financial risks and measures to overcome them are determined.

Key words: risks, influence of financial risks, economic decisions.

Постановка проблеми. У процесі своєї діяльності підприємства постійно стикаються з ризиками. Умови ринкового середовища, де невідомість виступає головною детермінантною майбутніх подій, ігнорування ризиків впливає на результативності діяльності підприємства або ж навіть до банкрутства. Управління фінансовими ризиками на підприємстві займає особливе місце в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства. Особливість прояву фінансових ризиків полягає у тому, що вони передусім призводять до зменшення реальної вартості активів суб'єктів господарювання. Саме тому вміння управляти фінансовими ризиками для їх нівелювання та недопущення впливу на результативності діяльності підприємства сьогодні виступає одним із ключових завдань, які мають ставити перед собою всі без винятку – від приватних підприємств до транснаціональних компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Економічні передумови, що виникають в Україні, вимагають від підприємств постійного поглиблення теоретичних та практичних знань управління ризиками. Значний внесок в аналіз проблем управління фінансовими ризиками підприємства зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці: Д. Муглер, Д. Хумель, В.В. Вітлінський, М. Штейнер, І.Т. Балабанов, М.С. Клапків, Шелудько та ін. Дослідженню сутності фінансових ризиків та методології їх нейтралізації присвячено праці І.О. Бланка [2], Б.В. Вишнівської [3], Т.А. Говорушко [4], А.Б. Камінської [5], Л.О. Коваленка, Л.М. Ремньова [6], Г.О. Крамаренка, О.Є. Чорної [7], Г.С. Токаренка [8], які зробили ґрунтовні дослідження у цій сфері.

Постановка завдання. Мета роботи полягає у дослідженні складників фінансових ризиків, осо-

бливостей їх впливу на результати діяльності підприємств та прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Ринкові відносини зумовлюють існування ризику в господарській діяльності. Перед фінансовим менеджментом постає завдання формування ефективної моделі запобігання ризику або ж мінімізації можливих утрат. До того ж застосування будь-якого методу мінімізації ризику змінює рівень та структуру фінансових ризиків діяльності підприємства. Таким чином, ризики є складовою частиною діяльності в ринковій економіці, а управління ними сприяє створенню вартості підприємства. Існує класифікація ризиків: підприємницький, управлінський, виробничо-господарський, фінансовий, інвестиційний. Кожний із них впливає на діяльність компанії і так чи інакше залежить від рішення, що за ним стоїть. Досить часто перераховані ризики для полегшення ідентифікації зводять у поняття фінансового ризику, особливість якого полягає у його впливі на рух фінансових потоків та зміну структури фінансових активів підприємства. Іншою важливою особливістю фінансового ризику є те, що він виникає на всіх без винятку етапах виробничо-господарської діяльності підприємства. Різними також є й форми прояву фінансового ризику, серед яких може бути як відсотковий ризик, пов'язаний із кредитною діяльністю, так і ризик втрати платоспроможності чи навіть настання банкрутства [7, с. 23].

У науковій літературі немає єдиного підходу до трактування фінансових ризиків та їх впливу на ефективності діяльності підприємств. Більшість фахівців фінансові ризики розглядає як окремий вид ризиків підприємства, інші – відносять до

складу ринкових або ж інвестиційних. У найбільш загальному вигляді під фінансовим ризиком розуміють вірогідність виникнення збитків або недоотримання прибутків порівняно з прогнозованим варіантом, тобто це ситуативна характеристика діяльності, що складається з невизначеності її результату і можливих кроків, за допомогою яких її можна оптимізувати [9, с. 52].

У табл. 1 наведено різні підходи до трактування дефініції «фінансовий ризик» вітчизняними та іноземними економістами.

Своєчасна ідентифікація типу фінансового ризику є важливою передумовою для прийняття ефективного управлінського рішення щодо мінімізації ризику або його пом'якшення. Процес ідентифікації являє собою виявлення всіх можливих видів ризиків, що пов'язані з тим чи іншим аспектом діяльності підприємства. Крім того, важливим та доцільним є виокремлення внутрішніх ризиків, які зумовлені безпосередньо діяльністю підприємства, та зовнішні, які виникають під впливом зовнішньоекономічних чинників та залежать від макроекономічної ситуації.

Своєчасна ідентифікація типу фінансового ризику є важливою передумовою для прийняття ефективного управлінського рішення щодо мінімізації ризику або його пом'якшення. Процес ідентифікації являє собою виявлення всіх можливих видів ризиків, що пов'язані з тим чи іншим аспектом діяльності підприємства. Крім того, важливим та доцільним є виокремлення внутрішніх ризиків, які зумовлені безпосередньо діяльністю підприємства, та зовнішніх, які виникають під впливом зовнішньоекономічних чинників та залежить від макроекономічної ситуації.

Більшість науковців відносить до зовнішніх фінансових ризиків інфляційні, дефляційні, валютні, депозитні, податкові тощо, негативний вплив яких підприємства не мають можливості активно нівелювати.

Внутрішні фінансові ризики підприємства залежать від трьох основних видів його діяльності, серед яких – операційна, інвестиційна та фінансова. Відповідно, фахівці виділяють три основні групи чинників, які можуть спричинити виникнення фінансових ризиків, а саме: виробничо-комерційні, інвестиційні та фінансові. Детальна їх характеристика та межі впливу на діяльність підприємства представлена в табл. 2.

В іноземній літературі найчастіше виокремлюють такі типи фінансових ризиків:

- **ринковий ризик**, що залежить від мінливої ринкової кон'юнктури ринку, на якому функціонує підприємство. Основними компонентами ринкового ризику виступають валютний ризик, ризик зміни відсоткової ставки, ціновий ризик;
- **кредитний ризик**, який пов'язаний із загрозою недотримання своїх фінансових зобов'язань зв'язаних сторін;
- **ризик ліквідності** (також називається ризик фондів), пов'язаний із можливою нехваткою власних активів підприємства для покриття наявних зобов'язань;
- **операційний ризик** включає в себе усі можливі ризики, що пов'язані з безпосередньою діяльністю підприємства. Дана категорія включає в себе можливі судові процеси, ризики шахрайства, персональні проблеми менеджменту та ризики, пов'язані з особливостями бізнес-моделі компанії [4, с. 59].

Таблиця 1

Визначення поняття фінансового ризику

Автор	Визначення
Ю.М. Воробйов	Фінансовий ризик – економічна категорія, що характеризує вірогідність настання певної фінансової події або явища, здатного призвести до можливих утрат прибутку, доходу або первинного капіталу під дією сукупності зовнішніх і внутрішніх чинників через невизначеність ситуації, недостатності початкових коштів [6, с. 332]
Л.І. Донець	Фінансовий ризик – такий, що виникає під час здійснення фінансового підприємництва чи фінансових угод, виходячи з того, що у фінансовому підприємстві в ролі товару виступають або валюта, або цінні папери, або кошти [8, с. 22].
Я.І. Невмержицький	Фінансовий ризик – складник ризику суб'єктів господарювання, що визначає ймовірність отримання негативних фінансових результатів (передусім збитків) у результаті здійснення сукупності господарських операцій щодо покриття потреби підприємства в капіталі для фінансування операційної та інвестиційної діяльності [11, с. 531].
Р. Брейлі, С. Майєрс	Розглядають фінансовий ризик виключно у площині структури капіталу підприємства та відзначають, що зростання фінансового леввериджу підприємства, з одного боку, збільшує ризик акціонера, а з іншого – веде до зростання рентабельності активів [1, с. 428].
Ю. Брігхем та М. Ерхардт	Фінансовий ризик – складник загального корпоративного ризику, що виникає в процесі використання боргового фінансування [2, с. 133].
Глобальна асоціація професіоналів ризик-менеджменту (GARP)	Фінансовий ризик – сукупність усіх ризиків, які притаманні фінансовим ринкам, наголошуючи при цьому на позитивних аспектах ризику, тобто потенційних можливостях [3, с. 10].

Чинники, що зумовлюють виникнення внутрішніх фінансових ризиків

Група чинників	Вплив
Виробничо-комерційні	<ul style="list-style-type: none"> • неефективне використання основних фондів; • малодиверсифікований асортимент продукції; • значна частка постійних витрат у вартості продукції; • високий рівень матеріаломісткості й трудомісткості продукції; • невідповідність запасів потребам підприємства (недостатність або надмірність); • неефективна цінова політика; • неефективна виробнича та збутова політика
Інвестиційні	<ul style="list-style-type: none"> • надмірні інвестиції в будівництво; • відхилення фактичних від запланованого обсяг прибутку за інвестиційними проектами; • значний термін окупності інвестицій; • неприбутковий інвестиційний портфель; • неефективний інвестиційний менеджмент
Фінансові	<ul style="list-style-type: none"> • надмірне залучення позичкових коштів; • висока середньозважена ціна капіталу; • недостатній обсяг ліквідних активів; • низький показник оборотності активів; • високий рівень дебіторської заборгованості

Джерело: складено за [10, с. 217]

У міжнародній практиці ризик-менеджменту поширеною є система класифікації ризиків на основі Generally Accepted Risk Principles (GARP), що була розроблена аудиторською групою Coopers & Lybrand, в якій виокремлено шість типів ризику: кредитні, ринкові, ризик ліквідності, операційні ризики, ризики концентрації, ризики бізнес-події, але ця система не охоплює усі сфери економічної діяльності суб'єкта підприємництва [12].

На нашу думку, можливою є класифікація фінансових ризиків підприємства: за об'єктом оцінювання (ризик окремої фінансової операції, ризик сукупності фінансових операцій, ризик фінансової діяльності підприємства); за сукупністю фінансових інструментів (індивідуальний фінансовий ризик, портфельний фінансовий ризик); за рівнем фінансових втрат (допустимий, критичний та катастрофічний); за можливістю страхування (страхований та не страхований фінансові ризики підприємства) тощо [7, с. 24]. Різноманітність видів ризику та неможливість їх повного уникнення створюють необхідність вивчення методів управління фінансовими ризиками.

Перш ніж оцінювати ступінь впливу фінансового ризику на діяльність підприємства, необхідно здійснити оцінку його стану та дослідити фінансові результати господарської діяльності в динаміці для визначення тенденцій розвитку. Разом із цим велику увагу слід приділити розгляду фінансової стійкості підприємства та в разі виникнення проблем розробити заходи, спрямовані на термінове відновлення платоспроможності та ліквідності підприємства, відновлення рівня фінансової стійкості, відновлення фінансової рівноваги, встановлення можливості підприємства продовжувати свою господарську діяльність, забезпечення прибутковості і зростання виробничого потенціалу [5, с. 17].

Рівень фінансового ризику є головним індикатором фінансової стійкості та рівня фінансової безпеки підприємства. Міра, якою фінансовий ризик може знижувати ефективність діяльності підприємства, демонструє ступінь захисту його фінансової, операційної та інвестиційної діяльності від загроз зовнішнього та внутрішнього середовища. Саме тому оцінка рівня ризику в процесі управління господарською діяльністю підприємства є обов'язковим елементом системи управління і супроводжує підготовку практично всіх управлінських рішень.

Оцінка фінансового ризику здійснюється за допомогою аналізу певних індикаторів, серед яких – фінансовий леверидж, беззбитковість та коефіцієнт використання позичкових коштів. Не менш важливим елементом оцінки ризику є врахування вірогідності настання фінансового ризику. У загальному вигляді визначення рівня фінансового ризику можна відобразити формулою:

$$PP = BP \cdot PB, \quad (1)$$

де PP – рівень відповідного фінансового ризику;
BP – вірогідність виникнення даного фінансового ризику;

PB – розмір можливих фінансових утрат під час реалізації даного ризику у вартісному виразі.

Слід зазначити, що визначальний вплив на фінансовий ризик мають фінансова структура підприємства та його спроможність забезпечувати свою діяльність: якщо зобов'язання підприємства можна повністю покрити активами, ймовірність виникнення фінансового ризику мінімальна.

Ризик зростає, якщо джерело фінансування має безпосередній вплив на прибутковість підприємства. Розмір зобов'язань та витрат, необхідних для їх погашення та обслуговування, прямо пропорційно впливає на величину фінансового ризику. Оскільки відсотки за кредит належать до постійних витрат, то зростання у фінансових

ресурсах підприємства частки позичених коштів супроводжує зростання сили фінансового леве- риджу і підвищення підприємницького ризику. Таким чином, чим вище рівень фінансового леве- риджу, тим вище фінансовий ризик компанії [4, с. 61].

Накопичення позичених коштів у структурі пасивів підприємства збільшує обсяги відсоткових платежів за взятими позиками, що, своєю чергою, збільшує ризик того, що обслуговування креди- тів стане занадто затратним для підприємства та навіть майбутньої неплатоспроможності об'єкта господарювання. Особливо небезпечною дана ситуація може бути в період економічного спаду, оскільки прибутки підприємства зменшуються, тоді як вартість обслуговування боргу залиша- ється незмінною. Таким чином, фінансовий леве- ридж може бути ефективним у період підйомів та збитковим для підприємства в часи економічного спаду. Ефект від фінансового леве- риджу можна розрахувати математично за допомогою формули:

$$ЕФЛ = (1 - Cnn) * (KBPa - ПК) * ЗК / ВК, \quad (2)$$

де ЕФЛ – ефект фінансового леве- риджу, який полягає у прирості коефіцієнта рентабельності власного капіталу, %;

Cnn – ставка податку на прибуток, що вира- жена десятковим дробом;

$KBPa$ – коефіцієнт валової рентабельності активів (відношення валового прибутку до серед- ньої вартості активів), %;

$ПК$ – середній розмір процентів за кредит, що сплачує підприємство за використання позикового капіталу, % ;

$ЗК$ – середня сума позиченого капіталу, що використовується підприємством;

$ВК$ – середня сума власного капіталу підприє- мства [4, с. 62].

Даний показник демонструє, як збільшиться рентабельність власного капіталу підприємства, якщо в обіг будуть залучені додаткові позикові кошти незалежно від того, якою буде вартість їх обслуговування. Збільшення рентабельності власного капіталу виходячи з даної формули можна досягти за рахунок підвищення рентабель- ності інвестиційного капіталу, що, своєю чергою, можливе за рахунок оптимізації рівня фінансових витрат, пов'язаних з обслуговуванням залучених фінансових ресурсів. Вище ми розглянули «євро- пейську» модель розрахунку фінансового леве- риджу, але у фінансовому менеджменті викорис- товують й «американську» модель, трактування якої полягає у зміні чистого прибутку на кожну зви- чайну акцію, що залежить від зміни нетто-результату використання інвестицій. Для цього викорис- товують таку формулу для розрахунку:

$$СВФВ = ЗЧП_A / ЗНРЕІ, \quad (3)$$

де СВФВ – сила впливу фінансового важеля;
 $ЗЧП_A$ – зміна (%) чистого прибутку на акцію;

$ЗНРЕІ$ – зміна (%) нетто-результату експлуата- ції інвестицій.

Використання цієї формули дає відповідь на питання, на скільки відсотків зміниться чистий прибуток на кожну звичайну акцію за зміни нетто- результату експлуатації інвестицій на один відсо- ток. Але поза увагою залишаються питання щодо безпечної величини та умов позики, а в умовах банківсько-орієнтованої фінансової системи все ж таки «європейська» модель є більш прийнятною для нашої економіки, до того ж «американська» модель потребує розвинутого фінансового ринку, що на разі зовсім не відповідає реаліям україн- ського фондового ринку. На рис. 1 та 2 зображено обсяг торгів на організованому та неорганізова- ному ринках відповідно.

Із графіку видно, що обсяг торгів за 2016 р. є найменшим протягом останніх шести років, обсяги торгів за всіма фінансовими інструментами, крім опціонних сертифікатів, значно скоротилися порів- няно з останніми роками. Разом із тим структура торгів на неорганізованому ринку значно не зміни- лася, у зв'язку із цим падіння обсягу торгів не можна пов'язувати зі зменшенням активності учасників.

Справжньою причиною є відсутність вимог до ціноутворення на неорганізованому ринку порівняно з організованим. Щодо опціонних сер- тифікатів, обсяги торгів на тлі загальних обся- гів залишаються мінімальними. Обсяги торгів на неорганізованому ринку також продемонстрували шестирічний мінімум, разом із тим структура торгів значно відрізнялася від біржових. Обсяг торгів на позабіржовому ринку зберігався на тому ж рівні, що й роком раніше.

Значення ефективності використання позико- вого капіталу пропонуємо взяти до уваги рента- бельність підприємств України в економічній та промисловій діяльності за період 2013–2016 рр.

Наведені дані візуально вказують на пропо- рціональне зростання позикового капіталу та їх рентабельності по підприємствах. Звісно, вплив зовнішніх факторів є величезним, і це чітко про- слідковується у 2013 та 2014 рр. Ураховуючи наявні тенденції щодо рентабельності підпри- ємств, потрібно наголосити, що вона є нижчою за економічно обґрунтовану ставку рентабельності у 20–22%. З урахуванням інфляції та девальвації національної валюти такий рівень рентабельності є важливою економічною передумовою розвитку підприємств. У фінансовій практиці має викорис- товуватися розрахунок ЕФЛ, оскільки він допома- гає визначити стан підприємства та вплив мож- ливих ризиків з урахуванням як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, які генерують ризики.

На думку фахівців, однією з проблем сьогодні є відсутність ефективної системи ризик-менедж- менту, яка дає змогу вчасно виявляти виникнення системних ризиків [14, с. 243]. Посилення впливу

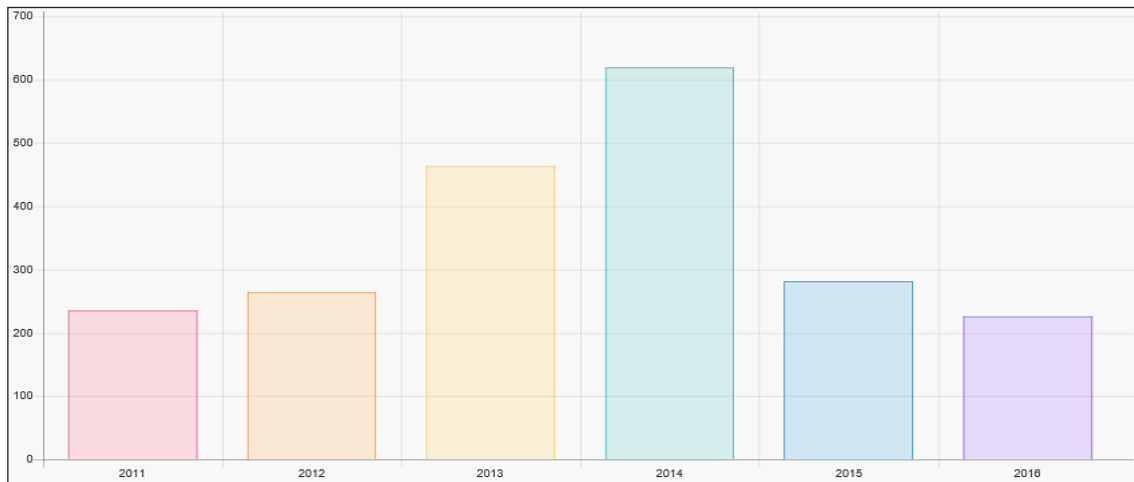


Рис. 1. Обсяг торгів на організованому ринку протягом 2011–2016 рр. (млрд. грн.)

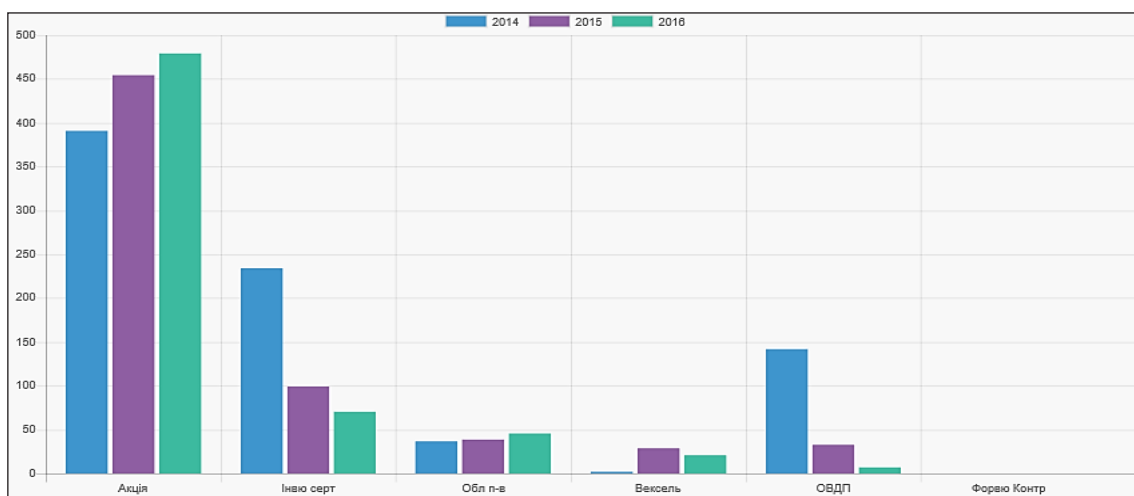


Рис. 2 Обсяги торгів на неорганізованому ринку протягом 2011–2016 рр. (млрд. грн.)

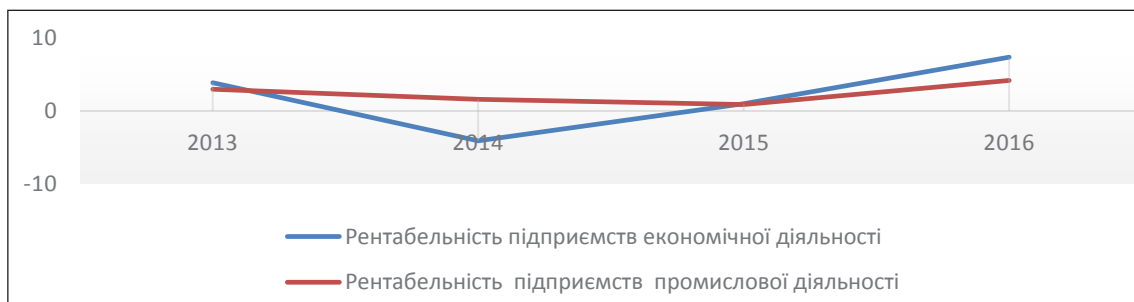


Рис. 4. Рентабельність підприємств економічної та промислової діяльності

ризиків на всі стратегічні аспекти діяльності підприємств зумовлює необхідність інформаційно-аналітичної та методичної підтримки керівництва в процесі формування стратегії, особливо на стадії фінансового планування.

Оскільки підприємство практично не може впливати на зовнішні ризики, то основну увагу необхідно приділяти внутрішнім механізмам нейтралізації ризиків, до яких належать:

- **уникнення ризику** – найбільш радикальний метод, що передбачає розроблення механізмів діяльності, які дають можливість повністю виключити певний вид ризику;
- **диверсифікація** – процес розподілу коштів між різними інвестиційними об'єктами, безпосередньо не пов'язаними між собою. Може також стосуватися операційної діяльності та розширення асортименту продукції підприємства;

- **лімітування** – встановлення лімітів на обсяги випуску продукції, продажу, отримання позичкових коштів тощо. Загалом стосується обмеження використання ліквідних активів;

- **хеджування** – зменшення ризику шляхом укладання страхових угод із третьою стороною, які передбачають виплату грошової компенсації в разі виникнення страхової події. Найчастіше застосовується як засіб страхування вартості товарів або прибутку, а також валютних ризиків підприємства;

- **самострахування** – процес, що передбачає створення власних грошових фондів на випадок непередбачуваних витрат, пов'язаних із ризиковою діяльністю [10, с. 219].

Підприємство самостійно обирає який з інструментів усунення чи принаймні мінімізації фінансового ризику застосовувати, залежно від попередньої ідентифікації даних ризиків. Важливим елементом механізму усунення фінансових ризиків є їх прогнозування та планування заходів із попередження впливу даних ризиків на ефективність діяльності підприємства [13, с. 139].

Навколишньому середовищу притаманна невизначеність, тому актуальним є постійний моніторинг ризику, його врахування в діяльності та управління ним.

Високий ступінь свободи, яким нині володіють підприємства, та широкий спектр інструментів, які в рамках фінансування є додатковою загрозою для підприємств. В умовах нестійкої економічної ситуації в усіх без винятку країнах світу, а особливо в країнах із так званою транзитивною економікою, до яких належить й Україна, вплив зовнішніх факторів на результативність діяльності підприємства переважає над внутрішнім. Тим не менше, ефективне внутрішнє управління фінансами, їх прогнозування та оцінка можуть допомогти мінімізувати втрати від несприятливих подій. Таким чином, саме ефективний ризик-менеджмент є інструментом нівелювання негативного впливу фінансових ризиків на результативність діяльності підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Фінансові ризики є невід'ємним складником підприємницької діяльності. Несвоєчасні їх ідентифікація та оцінка можуть призвести до втрати частини прибутків, зниження рентабельності або навіть до банкрутства. Для підвищення ефективності підприємствам потрібно не уникати ризику, а всебічно оцінювати його ступінь і своєчасно вдаватися до заходів ризик-менеджменту. Врахування чинників ризику під час прийняття управлінських рішень забезпечує адаптацію діяльності

підприємств до мінливих умов зовнішнього та внутрішнього середовища. Ризик-менеджмент є важливим складником управлінських процесів на підприємстві, за допомогою якого можна ефективно управляти фінансовими ризиками, обмежувати їх негативний вплив та мінімізувати обсяги фінансових утрат.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Біла О.Г., Осипова О.Л. Валютний ризик торговельного підприємства. *Фінанси України*. 2003. № 10. С. 88–90.
2. Валігура Н.М. Вплив ризиків на фінансову стійкість підприємства. *Вісник Хмельницьк. нац. ун-ту. Екон. науки*. 2009. № 6. Т. 2. С. 15–18.
3. Відомості національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/analtika/analytics/#2017>.
4. Воробйов Ю.М. *Фінансовий менеджмент: навч. посіб.* Сімферополь: Таврія, 2004. 632 с.
5. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Диба М.І. Суть та види фінансових ризиків у системі ризик – менеджменту підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2008. № 635. С. 22–28.
7. Донець Л.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 312 с.
8. Економічна безпека: навч. посіб. / О.Є. Користін, О.І. Барановська, Л.В. Герасименко та ін.; за ред. О.М. Джужі. К.: Алерта; КНТ; Центр навчальної літератури, 2010. 368 с.
9. Землячова О.А., Савочка Л.С. Класифікація фінансових ризиків та методи їх зниження. *Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції*. 2012. № 3. С. 50–57.
10. Партин Г.О., Бурба О.А. Фінансові ризики підприємства та методи їх нейтралізації. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. Вип. 20.9. С. 215–220.
11. Поддєрьогін А.М., Г.П. Куліш та ін. *Фінансовий менеджмент; кер. кол. авт. і наук. ред. А.М. Поддєрьогін; 2-е вид., перероб.* Київ: КНЕУ, 2017. 534 с.
12. *Корпоративні фінанси: проблеми та перспективи інноваційного розвитку: зб. матеріалів I Міжнар. наук.-практ. конференції*. К.: КНЕУ, 2017. С. 446–450.
13. Brealey, Richard A. *Principles of corporate finance / Richard A. Brealey, Stewart C. Myers, Franklin Allen*. 10th ed. New York : McGrawHill, 2011. P. 969.
14. Brigham Eugene F. *Financial management: Theory and practice / Eugene F. Brigham, Michael C. Ehrhardt* 12th ed. New York: McGrawHill, 2009. P. 835.
15. Kaplan Schweser FRM № 1 Book № 1. 2014. P. 98.

СУБ'ЄКТИ ТА ОБ'ЄКТИ ПРОЦЕСУ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

SUBJECTS AND OBJECTS OF TECHNOLOGICAL RENEWAL OF PRODUCTION IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

УДК 631.17:338.432

Сас Л.С.

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і аудиту
Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника

У статті визначено суб'єкти та об'єкти технологічного оновлення виробництва сільськогосподарських підприємств. Встановлено, що суб'єктом зазначеного процесу виступає підприємство як система в єдності і взаємозв'язку його виробничих функцій, ресурсів та факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, а об'єктом – виробничий процес з урахуванням його забезпечуючих складників, етапів та особливостей.

Ключові слова: технологічне оновлення виробництва, суб'єкт, об'єкт, сільськогосподарські підприємства.

В статье определены субъекты и объекты технологического обновления производства сельскохозяйственных предприятий. Установлено, что субъектом данного процесса выступает предприятие как система в единстве и взаимосвязи его производ-

ственных функций, ресурсов и факторов внутренней и внешней среды, а объектом – производственный процесс с учетом его обеспечивающих составляющих, этапов и особенностей.

Ключевые слова: технологическое обновление производства, субъект, объект, сельскохозяйственные предприятия.

The article deals with the subjects and objects of technological updating of production in agricultural enterprises. The subject of this process is an enterprise as a system, in the unity and interrelation of its production functions, resources and factors of the internal and external environment, and the object is the production process, taking into account its supporting components, stages and features.

Key words: technological renewal of production, subject, object, agricultural enterprises.

Постановка проблеми. Інноваційний характер діяльності суб'єктів господарювання є необхідною умовою їх ефективного функціонування та досягнення конкурентних переваг у ринкових умовах. Невід'ємним складником політики інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємства є технологічне оновлення виробництва.

До процесу технологічного оновлення виробництва сільськогосподарських підприємств залучена значна кількість учасників. Зокрема, К.В. Ковтуненко наводить такий склад учасників інноваційної діяльності залежно від ролі участі в інноваційному процесі: суб'єкти інноваційної діяльності; суб'єкти, що забезпечують інноваційну діяльність; суб'єкти, що регулюють інноваційну діяльність. Окрім того, серед суб'єктів, що беруть участь у процесі створення інновації та самостійно його використовують, виокремлено інноваційні підприємства; суб'єктів, що беруть участь у процесі впровадження інновації у власне виробництво – підприємства-споживачі; суб'єктів, що беруть участь у процесі споживання інновації – суспільство та державу [1, с. 64–65]. Діяльність зазначених суб'єктів спрямовуються на відповідний об'єкт, тому важливим аспектом у дослідженні технологічного оновлення виробництва сільськогосподарських підприємств є визначення суб'єкта та об'єкта цього процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці інноваційної діяльності та її учасників присвячено праці К.О. Бояринової, С.В. Войтко, В.В. Зянько, М.І. Кальницького, К.В. Ковтуненко, А.П. Колеснікова, П. Кохан, І.Ю. Мельник, Т.Є. Мойсеєнко, С.І. Петрик, Л.П. Червінської. Однак більш детального висвітлення потребує питання суб'єкта

та об'єкта технологічного оновлення виробництва сільськогосподарських підприємств як складника їх інноваційного розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є визначення суб'єкта та об'єкта інноваційної діяльності, у тому числі процесу технологічного оновлення виробництва сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зважаючи на те, що технологічне оновлення виробництва є складником інноваційного процесу на підприємстві, доцільно розглянути його суб'єкти та об'єкти.

Суб'єктом вважається особа, група осіб, організація, яким належить активна роль у певному процесі, акті; особа або організація як носій певних прав і обов'язків [2]; той, хто здійснює якусь дію, або від кого направлена певна діяльність [3].

Об'єкт розглядається як явище, предмет, особа, на які спрямована певна діяльність, увага; предмет наукового дослідження, спеціальної зацікавленості, компетенції [2]; те, на що спрямована певна діяльність (на противагу суб'єкту, який здійснює таку діяльність); матеріальний предмет пізнання і практичного впливу з боку людини (суб'єкта); будь-який предмет думки, дослідження [3].

Відповідно до ст. 5 Закону України «Про інноваційну діяльність» [4], суб'єктами інноваційної діяльності, які провадять в Україні інноваційну діяльність і (або) залучають майнові та інтелектуальні цінності, вкладають власні чи запозичені кошти в реалізацію в країні інноваційних проектів, можуть бути:

- фізичні і (або) юридичні особи України;
- фізичні і (або) юридичні особи іноземних держав;

- особи без громадянства;
- об'єднання вищезазначених осіб.

Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» (ст. 3) [5] визначає три групи суб'єктів трансферу (передачі) технологій.

До першої групи належать:

- уповноважений орган із питань формування та забезпечення реалізації державної політики у сфері трансферу технологій;
- уповноважений орган із питань реалізації державної політики у сфері трансферу технологій;
- інші центральні та місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування;
- Національна академія наук України та галузеві академії наук, які беруть участь у закупівлі, передачі та/або використанні технологій.

Друга група суб'єктів включає:

- підприємства;
- наукові установи, організації;
- вищі навчальні заклади;
- інші юридичні особи незалежно від форми власності.

Щоб уважатися суб'єктами трансферу технологій, названі суб'єкти повинні створювати та/або використовувати технології та/або їх складники, і їм повинні належати або передаватися майнові права на використання об'єктів права інтелектуальної власності, що є складниками технологій.

Третя група охоплює фізичних особи, які безпосередньо беруть участь у створенні, трансфері та застосуванні технологій та/або їх складників, надають необхідні для цього інформаційні, фінансові та інші послуги на всіх стадіях просування технологій та/або їх складників на ринок.

Вищезазначені суб'єкти можуть взаємодіяти (ст. 4 Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [5]), що проявляється у:

- створенні технологій та/або їх складників;
- обміні досвідом та інформацією про науково-технологічні досягнення;
- проведенні консультацій з основних питань науково-технічної і технологічної політики стосовно застосування технологій та їх складників;
- виробництві та здійсненні кооперації постачання технологій та/або їх складників у межах договорів про їх трансфер;
- укладенні інших цивільно-правових договорів відповідно до законодавства.

Для забезпечення виконання функцій, пов'язаних зі створенням, використанням, патентуванням та ліцензуванням прав на технології та їх складники, суб'єкти, виокремлені у першу групу, створюють:

- *структурні підрозділи з питань трансферу технологій, інноваційної діяльності та інтелектуальної власності* (у межах чисельності та фонду оплати праці);

– *підрозділи з питань трансферу технологій, інноваційної діяльності та інтелектуальної власності на підприємствах, у наукових установах, організаціях та вищих навчальних закладах*, що належать до сфери управління відповідного центрального органу виконавчої влади або перебувають у віданні відповідної академії наук (у межах своїх повноважень).

На основі дослідження економічних джерел із питань інноваційної діяльності [1, с. 64–65; 6; 7, с. 4–8; 8; 9, с. 95–101; 10; 11, с. 43; 12, с. 14] у рамках даного дослідження основним суб'єктом інноваційного процесу щодо технологічного оновлення виробництва вважаємо сільськогосподарське підприємство. При цьому, відповідно до (ст. 1, 16) Закону України «Про інноваційну діяльність» [4], якщо підприємство (об'єднання підприємств) розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 70% його загального обсягу продукції і (або) послуг, то воно вважається інноваційним. До таких підприємств належать інноваційні центри, технопарки, технополіси, інноваційні бізнес-інкубатори тощо.

З огляду на те, що підприємство здійснює свою діяльність як система, реалізуючи виробничі функції та задіюючи ресурси, суб'єктами процесу технологічного оновлення виробництва сільськогосподарських підприємств є особи, які генерують ініціативу (ідею) такого процесу та втілюють її практичну реалізацію.

В.В. Зянько серед можливих суб'єктів інноваційної ідеї називає: споживачів, учених, консультантів підприємця з інноваційної діяльності, працівників, торгових агентів, дилерів, конкурентів [11, с. 43]

На нашу думку, суб'єктів технологічного оновлення виробництва на підприємстві доцільно поділити на безпосередніх та опосередкованих (учасників). До суб'єктів, які мають безпосереднє відношення до генерації ідеї стосовно технологічного оновлення виробництва та його здійснення, належать персонал та власники підприємства. Так, Л.П. Червінська виокремлює дві основні групи працівників: носіїв інноваційної праці, які задіяні у виробничих процесах, а також можуть бути генераторами, розробниками нових ідей і технологій (виробничий персонал, керівники, спеціалісти, інженерно-технологічні кадри, рядові працівники) та наукових працівників, які займаються науковими дослідженнями і продукують нові ідеї та розробки (працівники науково-дослідних установ, навчальних закладів, конструкторських бюро, проектних інститутів, науково-виробничих об'єднань, технопарків) [12, с. 14].

Серед *безпосередніх* суб'єктів технологічного оновлення виробництва сільськогосподарських підприємств слід назвати:

– керівників (власників) підприємства, які технологічне оновлення виробництва розглядають як управлінський маневр, складник підприємницького менеджменту для виробництва досконалішої продукції, забезпечення конкурентної позиції на ринку і, як наслідок, утримання наявних і завоювання нових клієнтів;

– менеджерів, зокрема фахівців з інноваційного менеджменту, які вирішують питання, пов'язані з упровадження інновацій на підприємстві, що є сферою інноваційного менеджменту. Важлива роль у налагодженні процесів інноваційного розвитку та обґрунтуванні доцільності нововведень належить саме менеджерам;

– маркетингологів – з огляду на те, що результатом технологічного оновлення виробництва має стати продукція, то і сам інноваційний процес необхідно здійснювати, орієнтуючись на потреби та запити споживачів. Такий взаємозв'язок можливий завдяки службі маркетингу підприємства;

– працівників планово-фінансового відділу, які здійснюють розрахунки доцільності та фінансової спроможності підприємства реалізувати технологічне оновлення виробництва, визначають його планові та фактичні результати;

– інших працівників підприємства (головного технолога, технологів, виробничий персонал), які керують та беруть участь у виробничому процесі і на основі власних практичних знань та досвіду можуть запропонувати напрями поліпшення й удосконалення процесу виробництва та безпосередньо його реалізувати на практиці.

До опосередкованих суб'єктів технологічного оновлення виробництва відносимо:

– споживачів (покупців) продукції, які можуть висловлювати свої пропозиції щодо поліпшення її якісних характеристик (за умови ефективного функціонування служби маркетингу на підприємстві та наявності зворотного зв'язку між підприємством та покупцем). Здійснюючи технологічне нововведення, слід передусім орієнтуватися на потреби й платоспроможність цільового споживача, його зацікавленість у продукції; технологічне оновлення виробництва має ґрунтуватись на потребах споживача;

– науковців – на основі проведених ґрунтовних наукових досліджень у певній галузі можуть надавати рекомендації підприємству щодо напрямів технологічного оновлення виробництва;

– державні органи управління – можуть доносити до суб'єктів господарювання новітні ідеї та сприяти їх утіленню на практиці в рамках державних програм розвитку та сприяння інноваціям;

– інвесторів – надають практичну фінансову підтримку суб'єктам господарювання в реалізації певної технологічної ідеї;

– суб'єктів інноваційної інфраструктури – інноваційна інфраструктура, відповідно до ст. 1 Закону

України «Про інноваційну діяльність» [4], представлена сукупністю підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо);

– конкурентів – орієнтуючись на досягнення та результати діяльності реальних конкурентів, підприємство буде намагатися вдосконалювати власну діяльність, щоб не відставати або перевершити їх;

– постачальників – у процесі технологічного оновлення виробництва велике значення мають сировина та матеріали, які будуть використовуватися у виробничому процесі, а також технічне оснащення виробничого процесу. Від наявності постачальників основних і оборотних засобів та своєчасності постачань залежатиме результативність процесу в цілому.

Діяльність зазначених суб'єктів стосується відповідного об'єкта.

Законом України «Про інноваційну діяльність» (ст. 4) [4] визначено широке коло об'єктів інноваційної діяльності:

- інноваційні програми і проекти;
- нові знання та інтелектуальні продукти;
- виробниче обладнання та процеси;
- інфраструктура виробництва і підприємництва;
- організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру і якість виробництва і (або) соціальної сфери;
- сировинні ресурси, засоби їх видобування і переробки;
- товарна продукція;
- механізми формування споживчого ринку і збуту товарної продукції.

Відповідно до Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [5], об'єкт технології – наукові та науково-прикладні результати, об'єкти права інтелектуальної власності (зокрема, винаходи, корисні моделі, твори наукового, технічного характеру, комп'ютерні програми, комерційні таємниці), ноу-хау, в яких відображено перелік, строки, порядок та послідовність виконання операцій, процесу виробництва та/або реалізації і зберігання продукції, надання послуг.

Об'єктом технологічного оновлення виробництва є виробничий процес з урахуванням:

- забезпечуючих складників процесу технологічного оновлення виробництва сільськогосподарських підприємств (організаційного, економічного, кадрового, правового, екологічного, технічного, соціального, сировинного, науково-технічного, інформаційного);

– етапів процесу технологічного оновлення виробництва (визначення необхідності та доцільності технологічного оновлення виробництва;

вибір та обґрунтування способу його здійснення; залучення відповідних ресурсів; реалізація виробничого процесу; випуск оновленої продукції; аналіз результатів технологічного оновлення виробництва; формулювання висновків; прийняття управлінських рішень);

– особливостей, зумовлених специфікою сільськогосподарської діяльності.

Висновки з проведеного дослідження. Як і будь-який інший процес, технологічне оновлення виробництва сільськогосподарських підприємств характеризується наявністю суб'єктів, які його здійснюють, та об'єкта, на який спрямовується їхня діяльність. Результатом технологічного оновлення виробництва є продукція, виготовлена на основі відповідної технології, а також може стати інноваційна продукція.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ковтуненко К.В. Роль учасників інноваційної діяльності в процесі використання інноваційних розробок. *Економіка харчової промисловості*. 2013. № 22(188). С. 64–65.
2. Словник української мови. Академічний тлумачний словник (1970-1980). URL: <http://sum.in.ua/s/sub.jekt>; <http://sum.in.ua/s/ob.jekt>.
3. Вікіпедія. Вільна енциклопедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki>.
4. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
5. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 14.09.2006 № 143-V. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/143-16>.
6. Колесніков А.П., Петрик С.І. Об'єктивні передумови та напрямки оновлення техніко-технологічної бази підприємств. URL: dSPACE.tneu.edu.ua/.
7. Ястремська О.М. Технологічне оновлення суб'єктів господарювання на основі інноваційного розвитку. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2014. № 1(25). С. 4–14.
8. Мельник І.Ю., Бояринова К.О. Інноваційний процес : наукові підходи та проблеми реалізації. URL: <http://probl-economy.kpi.ua/ru/node/257>.
9. Кохан П. Види суб'єктів інноваційної праці та правові механізми забезпечення їх діяльності за законодавством України. С. 95–101. URL: www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?...
10. Мойсеєнко Т.Є., Войтко С.В. Ресурсне забезпечення інноваційної діяльності підприємств: монографія. К.: Альфа Реклама, 2014. 160 с.
11. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво в Україні: проблеми становлення і розвитку: монографія. Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2005. 263 с.
12. Червінська Л.П., Кальницький М.І. Інноваційна трудова діяльність: сутність та особливості. *Економіка, фінанси, право*. 2010. № 9. С. 11–15.

БАЗОВІ ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

FUNDAMENTAL PRINCIPLES OF THE COMPETITIVENESS MANAGEMENT IN AGRICULTURAL FIRMS

У статті розглянуто принципи управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств. Здійснено аналіз принципів конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств за класифікаційними ознаками. Розкрито аспекти, які впливають на розвиток конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: конкурентоспроможність, сільськогосподарські підприємства, принципи конкурентоспроможності, управлінські процеси, ризик-менеджмент.

В статье рассмотрены принципы управления конкурентоспособностью сельскохозяйственных предприятий. Осуществлен анализ принципов конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий по классификационным признакам. Раскрыты аспекты, которые влияют на развитие кон-

курентоспособности сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: конкурентоспособность, сельскохозяйственные предприятия, принципы конкурентоспособности, управленческие процессы, риск-менеджмент.

The paper investigates main principles of the competitiveness management in agricultural firms. In order to become outstandingly competitive, companies have to include a careful planning in their marketing policies. The author analyzed competitiveness management principles on the basis of distinct classification criteria. Next paragraphs consider the aspects which influence the competitiveness development of agricultural enterprises.

Key words: competitiveness, agricultural firms, principles of competitiveness, management processes, risk management.

УДК 33.338.22.021.1

Скупейко В.В.

к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування
Львівський університет бізнесу та права

Постановка проблеми. Досягнення високих результатів у сфері забезпечення конкурентоспроможності підприємства об'єктивно потребує планування та керування цими процесами. Це важливий складник маркетингової політики підприємства, а маркетинг – один із невід'ємних напрямів його діяльності. Більше того, конкурентні стратегії суб'єктів бізнесу є ключовими елементами та часто засадничими положеннями, виходячи з яких розробляються їх загальні корпоративні стратегії функціонування і довгострокового розвитку.

Відомо, що управління підприємством та напрямками його діяльності передбачає застосування арсеналу відповідних засобів. Традиційно це управлінський блок, який складається з мети, стратегічних та операційних цілей, завдань і напрямів політики; організаційний блок, у рамках якого визначаються із суб'єктами та об'єктами політики, стратегією і тактикою, принципами та функціями; блок реалізації, де підбираються механізми, інструменти, засоби та заходи регулювання і т. ін.

У будь-якому разі вся система управління та її елементи мають спрямовуватися на досягнення єдиної чітко визначеної мети, а їх характер відповідати обраним принципам політики, т. зв. внутрішнім інституційним законам, які слід урахувати як під час планування політики, так і в разі необхідності прийняття альтернативних рішень за ситуації з відхиленням від планової траєкторії розвитку подій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Принципи конкурентоспроможності стали предметом багатьох наукових досліджень, сьогодні розро-

блено та запропоновано вельми широкий їх склад і перелік, що навіть ускладнює практичну апробацію з таких міркувань [1–13]. По-перше, перелік принципів має бути не надто широким, оскільки в іншому разі вони можуть вступати в суперечність між собою або послаблювати можливості підприємства за дотримання їх усіх. По-друге, спостерігається різнохарактерність застосовуваних принципів, наприклад одні з них стосуються характеристик продукції, інші – способів конкурентної поведінки підприємства, ще інші – політики фінансування конкурентоспроможності і т. д. По-третє, не узгоджуються часові аспекти управління конкурентоспроможністю, коли окремі принципи мають більше стратегічний характер, а інші – визначають операційні положення.

Постановка завдання. Відповідно, за значного масиву наявних в економічній літературі принципів конкурентоспроможності (більшість з яких достатньо аргументована і, відповідно, має право на належне визнання і застосування) з'являється потреба у здійсненні їх групувань та класифікації заради чіткості у подальшому застосуванні суб'єктами бізнесу, а також доповнення принципами, важливим для вдосконалення системи управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Так, як окремий напрям (який набув чи не найбільшого поширення в дослідженнях із проблем забезпечення конкурентоспроможності) можна виділити т. зв. управлінський підхід, за якого визначаються принципи, що потребують дотримання під час здійснення політики управління конкурентоспро-

можністю підприємства. В. Павлова за цим напрямом виділяє такі принципи системи управління конкурентоспроможністю підприємства: єдності теорії та практики; системності; наукової обґрунтованості; ранжування об'єктів; багатоваріантності; зіставності управлінських рішень; цільової спрямованості; розвитку конкурентних переваг; ринкової орієнтації; комплексності; гнучкості та етапності [1, с. 37–39]. В інших аналогічних підходах цей перелік доповнюється принципами цілісності, збалансованості, безперервності [2, с. 110–112].

У дослідженні І. Хмеленко [3] частина принципів управління конкурентоспроможністю перегукується з попереднім підходом, але змістова сутність інших дає підстави виокремити їх як самостійну класифікаційну ознаку формування принципів конкурентоспроможності. Мається на увазі підхід із позиції інструментів ведення конкурентної боротьби. Сюди, зокрема, відносяться принципи структуризації, обмеженої раціональності, множинності, достовірності зовнішньої інформації.

Подальшим розвитком багажу знань у цьому напрямі стали дослідження О. Гавриша, що доповнив перелік принципів фільтруванням входів та виходів комерційної таємниці та недостовірної інформації, випередженням ризикових подій та відповідності політики зміцнення конкурентоспроможності в часі і просторі [4].

В окремий блок принципів доречно віднести підходи, за яких науковці узгоджують принципи, а, відповідно, й політику забезпечення конкурентоспроможності з положеннями корпоративної бізнес-стратегії. Так, у монографічному дослідженні «Стратегічне управління конкурентоспроможністю: епістемологічні підходи та практична проблематика» політика управління конкурентоспроможністю і стратегічний розвиток тісно узгоджуються між собою та пов'язуються, у результаті чого обґрунтовуються такі базові принципи у цій сфері: розвитку, виробництва конкурентоспроможних товарів, наявності конкурентних переваг, дії факторів, інтегрального підходу, стратегічності [5, с. 10]. У праці [6, с. 102–103] додаються такі принципи: нейтралізації негативних чинників впливу; використання позитивних можливостей; забезпечення гнучкості управлінських рішень та дій.

З огляду на велику чисельність наукових досліджень у цьому напрямі, окрему ознаку у класифікації принципів доречно виділити під принципи, пов'язані з управлінням конкурентоспроможністю продукції. Причому для цього напрямку характерна чи не найбільша чисельність поглядів та підходів. Тут і принципи складності, автентичності, управління та узгодженості [7, с. 129]; і принципи спрямованості на споживача, комплексності, об'єктивності, системності, динамічності [8, с. 99]; і 14 принципів Е. Демінга:

сталі мети; нової філософії; усунення залежності від масового контролю та практики закупівель за найнижчою ціною; поліпшення бізнес-процесів; перепідготовки кадрів; заохочення до навчання; задоволеності працею; прихильності справі підвищення якості; впровадження лідерства; усунення страху; нівелювання кордонів між структурними підрозділами; відмови від гасел; усунення довільних норм [9, с. 43]; і принципи «гуртка» якості, бенчмаркінгу, «шість сигма», скорочення тривалості циклу, безперервного удосконалення [10, с. 393–394] та багато інших.

За підходами до планування формування системи забезпечення конкурентоспроможності у праці [11, с. 37–38] виділені такі принципи: цілеспрямованості; наукової обґрунтованості; об'єктивності; системності; оптимальності; дієвості; індикаторності; економічної ефективності.

Як уже зазначалося, конкурентоспроможність підприємства є комплексною характеристикою його здатності перемагати в конкурентній боротьбі, витримувати конкуренцію та тиск факторів бізнес-середовища. У зазначеному аспекті аналізована категорія тісно корелює із забезпеченням його економічної безпеки або ж життєздатності. Слід зауважити, що в рамках дослідження цієї проблематики науковцями розроблено доволі обґрунтований перелік принципів. За результатами їх аналізу [12, с. 60–62] доцільно виокремити принципи, що актуальні й для управління конкурентоспроможністю підприємств сільського господарства: пріоритетності заходів попередження; безперервності; законності; плановості; економності; поєднання гласності і конфіденційності; взаємодії; компетентності.

Конкурентоспроможність є поняттям комплексним і динамічним. Відповідно, вона значною мірою залежить від тих обставин та подій, які відбувалися напередодні, що визначали параметри функціонування і розвитку підприємства. З іншого боку, конкурентоспроможність проявляється в ставленні до підприємства з боку споживачів, суспільного середовища, конкурентів тощо. Отже, справедливо стверджувати, що певна інформація про діяльність підприємства, навіть будучи некоректною і несправедливою по відношенню до нього, може завдавати суттєвого негативного впливу на стан конкурентоспроможності. У зв'язку із цим особливої актуальності і важливості набувають питання прогнозування, передбачення і випереджального здійснення попереджувальних заходів.

Із цього принципу випливає й наступний – безперервності. Йдеться про те, що політика управління конкурентоспроможністю априорі не може бути дискретною. Виходячи з позицій ефективності, її не можна реалізувати протягом певного періоду часу, надалі уникати увагою і знову повер-

татися. Все це об'єктивно доводить необхідність дотримання принципу безперервності.

Звернімо увагу на те, що як методи ділової (конкурентної) розвідки, так і тактичні заходи «наступального» характеру можуть граничити із положеннями антимонопольного законодавства, нормативно-правових актів у сфері конкуренції, розповсюдження інформації, комерційної таємниці тощо. У такому разі виникає питання їх законності, особливо коли вони є реакцією підприємства сільського господарства на аналогічні некоректні випадки з боку конкурентів. Попри це беззаперечним є факт того, що навіть за таких обставин підприємствам потрібно дотримуватися принципу законності [13].

Політика управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств має реалізуватися на засадах плановості. Йдеться про комплексність заходів, які чітко сплановані і реалізуються у строго визначеній послідовності. Дотримання принципу плановості дає змогу, по-перше, підвищити ефективність і виваженість відповідної політики та, по-друге, забезпечити її довгостроковий характер.

Частково це дає змогу реалізувати й принцип економності, врахування якого передусім спрямоване на дотримання балансу між недостатністю та надмірністю витрат на реалізацію політики зміцнення конкурентоспроможності підприємства.

Відомо, що дії, які планує реалізувати підприємство в коротко- і довгостроковій перспективі щодо посилення власних конкурентних позицій відносно головних конкурентів, об'єктивно становлять комерційну таємницю для останніх. Це доводить важливість дотримання принципу поєднання гласності і конфіденційності.

Як уже зазначалося, поняття конкурентоспроможності підприємства є комплексним й охоплює всі напрями і функціональні складники його діяльності. Відповідно, й у частині управління конкурентоспроможністю також потребує взаємодії всіх структурних і функціональних підрозділів суб'єкта господарювання. Більше того, тут необхідне налагодження взаємовигідної та ефективності взаємодії й з партнерами по бізнесу, суб'єктами зовнішнього середовища господарювання, що переконує за доцільне включення до переліку принципів конкурентоспроможності підприємства принципу взаємодії.

Не менш важливим є й принцип компетентності. Здійснювати управління однією з найважливіших сфер функціонування сільськогосподарського підприємства мають компетентні висококваліфіковані керівники, фахівці та група виконавців. В іншому разі реалізовувана політика може стати не лише неефективною, але й завдати критичних збитків підприємству, завести його у ситуацію, з якої вже не буде виходу в плані відновлення конкурентних позицій на ринку.

Зазначені й охарактеризовані принципи, які подані на рис. 1, видається важливим враховувати під час формування системної сукупності принципів положень управління конкурентоспроможністю підприємств сільського господарства.

На рисунку також подано принципи, виокремлені відповідно до особливостей функціонування суб'єктів у сільському господарстві як виді економічної діяльності. Врахування цих специфічних саме для підприємств сільського господарства принципів, по-перше, зумовлюється яскраво вираженими особливостями їх господарської діяльності, а отже, потребує обов'язкового врахування в рамках політики забезпечення їх конкурентоспроможності, а по-друге, пояснюється такими аргументами.

Так, монофункціональний характер економіки сільських поселень об'єктивно визначає вплив діяльності підприємств сільського господарства на функціонування цих територій. Відповідно, як суспільне середовище, так і контрагенти сільськогосподарських підприємств завжди і значною мірою будуть ототожнювати їх ефективність та характер господарювання із внеском у розвиток територій сільських поселень та забезпечення вищого рівня якості життя сільського населення.

Інший вельми характерний аспект, що також постійно перебуває в епіцентрі спостереження, полягає у впливі сільськогосподарського виробництва на стан довкілля, екологію території функціонування і прилеглих районів, а також на стан здоров'я населення та споживачів продукції. Йдеться про принцип стратегічної орієнтації сільськогосподарських підприємств на екологічну та продовольчу безпеку. Навіть якщо на початковому етапі розвитку бізнесу підприємство використовує застарілі і небезпечні технології і засоби праці, не здійснює належним чином рекультивацію земель та інші екологозахисні заходи, під час стратегування подальшого розвитку і посилення конкурентних позицій ці аспекти підлягають обов'язковому врахуванню.

Сільське господарство як вид економічної діяльності має особливості, пов'язані з ресурсними обмеженнями. Одним із таких є обмеження площі та родючості земель сільськогосподарського призначення, що використовуються підприємствами. В основі зазначеного – вплив вирощування одного й того ж сорту рослин протягом тривалого періоду часу на тій самій земельній ділянці, очікувані кліматичні умови, що можуть бути сприятливими (або навпаки) для певних культур, очікувана кон'юнктура ринку, яка також визначає пріоритети вибору тих чи інших сільськогосподарських культур, на які в найближчій перспективі орієнтуватиметься підприємство. Зазначене зумовлює істотну необхідність дотримання такого принципу управління конкуренто-

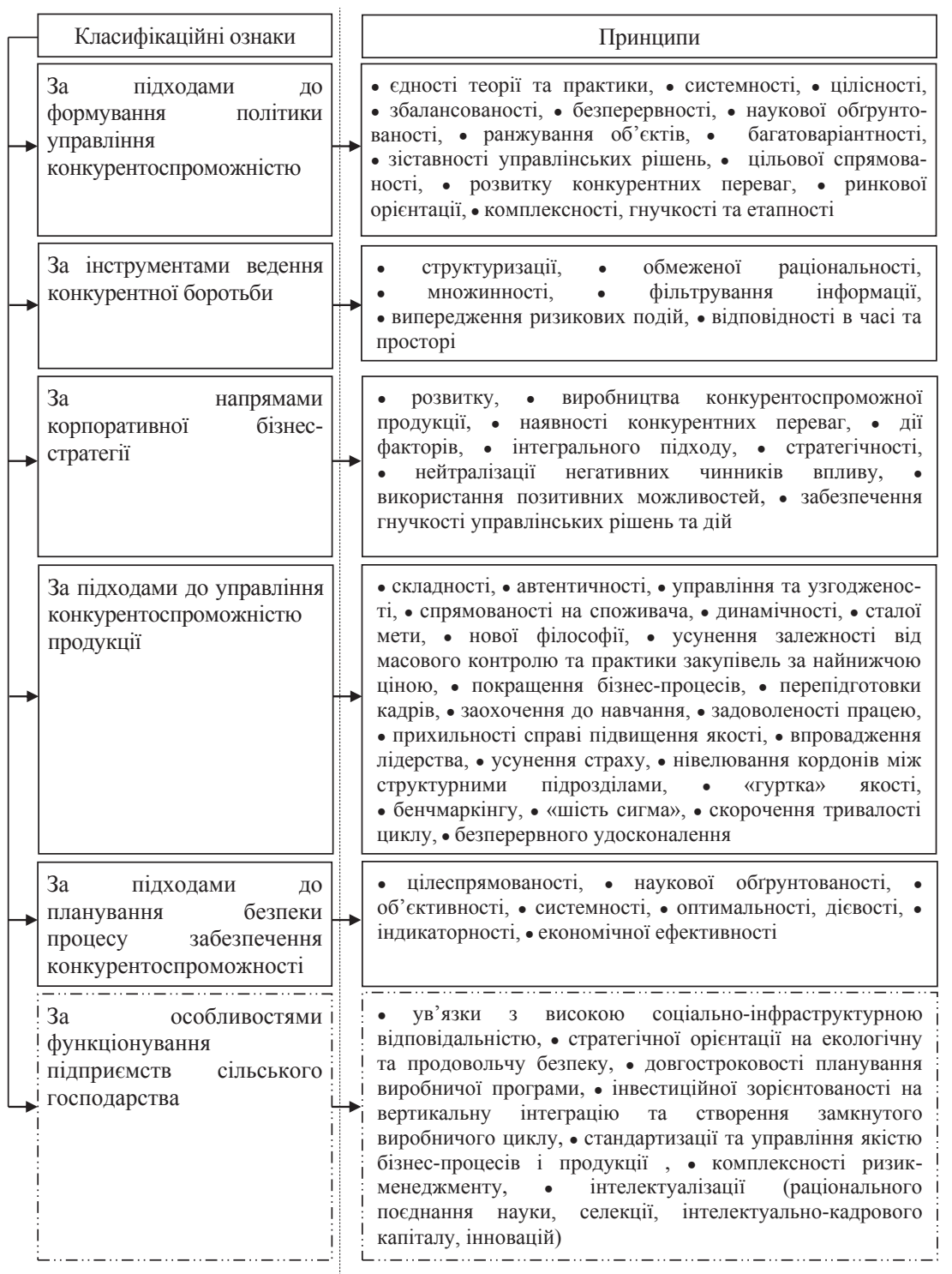


Рис. 1. Принципи управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств

Джерело: авторська розробка

спроможністю підприємств сільського господарства, як довгостроковості планування виробничої програми.

Зміцнення конкурентоспроможності підприємства об'єктивно пов'язане з інвестиціями в модернізацію техніко-технологічної бази, нарощування виробничих потужностей, упровадження передових високоефективних технологій. Зазвичай

це головні джерела скерування інвестиційного ресурсу розвитку підприємства.

Водночас у сільськогосподарському виробництві до цих джерел закономірно додається й такий напрям інвестування, як розвиток виробничих потужностей та відповідної інфраструктури в рамках вертикальної інтеграції бізнесу, що характеризує міру володіння одним холдингом інфра-

структури, бізнес-процесів, компетенцій і т. д. у ланцюжку процесів виробництва кінцевої продукції (від формування сировини до повного завершення створення товару кінцевого споживання). Для сучасного сільського господарства це такий ланцюжок: збір продукції, її переробка, сортування, упакування, зберігання, транспортування, продаж кінцевому споживачеві.

Вказане актуалізує необхідність урахування та дотримання під час забезпечення конкурентоспроможності підприємств сільського господарства принципу інвестиційної зорієнтованості на вертикальну інтеграцію та створення замкнутого виробничого циклу.

Для сільськогосподарських підприємств, які орієнтуються на експансію своєї продукції на зовнішні ринки її збуту, важливим є не лише нарощення виробничих потужностей, а й висока якість виробництва і безпосередньо продукції, а також її чітка відповідність стандартам якості, безпечності і відповідності. Без забезпечення таких умов продаж сільськогосподарської продукції на високорозвинених ринках з якісним функціонуванням систем контролю продукції практично унеможливлений.

Отже, серед принципів положень управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств важливе місце відводиться принципу стандартизації та управління якістю бізнес-процесів і продукції. Особливу увагу в цьому контексті потрібно привернути й до систем управління якістю, які впроваджуються і використовуються на підприємствах галузі.

Відповідна увага до діяльності у цьому напрямі дає змогу підприємствам удосконалити і підвищити ефективність усіх внутрішніх та зовнішніх бізнес-процесів, отримати відповідні сертифікати управління якістю визнаних міжнародних організацій, що є запорукою та однією з умов просування продукції на зовнішні ринки, уніфікувати власні стандарти якості виробничого процесу та безпосередньо конкурентоспроможності продукції, що прямо позначатиметься на зміцненні конкурентоспроможності таких сільськогосподарських підприємств.

Досвід стабільно функціонуючих, фінансово стійких та економічно ефективних підприємств сільського господарства свідчить про те, що на них ведеться велика робота у сфері ризик-менеджменту. Для таких підприємств не характерною є помилка звуження уваги у цій сфері виключно до ризику нестабільності природно-кліматичних умов, неврожаю та цінових коливань готову продукцію. Тут ризики прогнозуються системно, здійснюється їх ретельний аналіз, а також розробляється комплекс заходів із протидії, мінімізації негативного впливу чи повного нівелювання ризиків.

В об'єкті системи ризик-менеджменту перебувають практично всі групи ризиків: внутрішні

(виробничий, кадровий, матеріально-ресурсний, комерційний, фінансово-кредитний, інвестиційно-інноваційний, портфельний) та зовнішні (страховий, валютний, податковий, маркетинговий, логістичний, інтерфейсний, форс-мажорних обставин). Урахування й унеможливлення впливу потенційних ризиків господарювання за всіма напрямками діяльності підприємства та внутрішніми і зовнішніми суб'єктами, з якими взаємодіє сільськогосподарське підприємство, дає змогу забезпечити його більш планово стабільне функціонування, мінімізувати вплив негативних дестабілізуючих факторів.

Висновки з проведеного дослідження. Вказане є важливою умовою гарантування довгострокової конкурентоспроможності підприємств галузі та посилює актуальність визначення і дотримання принципу комплексності ризик-менеджменту.

Сучасне конкурентоспроможне сільськогосподарське виробництво – це вже далеко не примітивні способи посадки, вирощування і збору сільськогосподарських культур із застосуванням традиційних видів сільськогосподарської техніки і технологій із високим вмістом живої праці людей. Це все більше максимально автоматизовані та комп'ютеризовані системи, де праця людини зведена до мінімуму. Автоматизованими є процеси посадки культур, моніторингу їх зростання, зрощування, освітлення, хімічного захисту, оброблення, збирання, сортування, пакування і т. ін.

Сучасними інноваційними технологіями у рослинництві сьогодні є селекція, генна інженерія та ГМО, органічне землеробство, мікророзселення, ІТ-технології, нанотехнології; у тваринництві – біотехнології, селекційно-племінна робота, системи годівлі, техніко-технологічне забезпечення, ресурсозберігаючі технології. Таким чином, сільськогосподарські підприємства, які орієнтуються на власну конкурентоспроможність як у поточній, так і в стратегічній перспективі, мають упроваджувати і самостійно розвивати ці та інші напрями інноваційної активності. Забезпечити реалізацію таких завдань можливо за наявності, з одного боку, кваліфікованого персоналу, а з іншого – сучасних техніки, технологій, засобів праці, т. зв. штучного інтелекту. У сучасних наукових дослідженнях поєднання вказаних факторів набуло назви інтелектуалізації підприємства. Для підприємств сільського господарства це раціональне поєднання науки, селекції, інтелектуально-кадрового капіталу, інновацій тощо. Відповідно, зазначене доводить гостру актуальність реалізації та дотримання під час забезпечення конкурентоспроможності підприємств сільського господарства принципу інтелектуалізації.

Таким чином, узагальнена вище система принципів має враховуватися сільськогосподарськими підприємствами, які розуміють важливість та ото-

тожнюють політику забезпечення конкурентоспроможності, життєздатності підприємства в агресивному швидко змінному конкурентному середовищі, а також стане предметом подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення: монографія. Донецьк: ДУЕП, 2006. 276 с.
2. Жовновач Р.І. Теоретико-методологічні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємств. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2011. Вип. 19. С. 106–144.
3. Хмеленко І.І. Дослідження підходів щодо управління конкурентоспроможністю підприємства. Вісник Національного технічного університету «ХПІ». 2010. № 60. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vspri/TPtEV/2010_60/NTU_XPI_60_2010_9.pdf.
4. Гавриш О.А., Кухарук А.Д. Принципи управління рівнем конкурентоспроможності підприємств. Ефективна економіка. 2013. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_2_6.
5. Стратегічне управління конкурентоспроможністю: епістемологічні підходи та практична проблематика: монографія / В.П. Мікловда, І.Г. Брітченко, Н.Ю. Кубіній та ін. Полтава; Ужгород: УжНУ, 2012. 298 с.
6. Донець Л.І., Донець А.А. Базові принципи сучасної парадигми управління конкурентоспроможністю підприємства. Бюлетень міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2012. № 1(5). Т. 2. С. 101–106.
7. Савіцький А.В. Взаємозв'язок принципів та підходів побудови системи управління якістю продукції підприємства у підвищенні її конкурентоспроможності. Вісник Хмельницького національного ун-ту. 2014. Вип. III (55). С. 123–130.
8. Виноградова О.В., Куценко О.В. Методологічні підходи до оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств сфери послуг. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2015. № 2. С. 97–101.
9. Деминг Е.В. Выход из кризиса. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 370 с.
10. Іващенко А.Г. Процесний підхід до управління як передумова підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства. Фінансовий простір. 2015. № 2(18). С. 390–395.
11. Конкурентоспроможність підприємства: планування та діагностика: монографія / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник, О.П. Романко. Івано-Франківськ: ІФН-ТУНГ, 2011. 180 с.
12. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / За ред. Т.Г. Васильціва. Львів: Ліга-Прес, 2012. 388 с.
13. Лихолат С.М. Монополізм та конкуренція як форми прояву інфраструктури ринку. Вісник ЛКА. Економіка: за підсумками Міжн. наук.-практ. конференції «Структурна перебудова та інвестиційно-інноваційний розвиток торгівлі». Львів, 2005. Вип. 19. С. 203–207.

ОЦІНКА ТА ПРОГНОЗУВАННЯ МОЖЛИВОСТІ БАНКРУТСТВА ПАТ «УКРТЕЛЕКОМ»

ESTIMATION AND PROGNOSTICATION OF POSSIBILITY OF BANKRUPTCY OF PAC «UKRTELECOM»

Розглянуто суть та особливості процесу оцінки та прогнозування банкрутства підприємств. Проаналізовано основні моделі оцінки банкрутства підприємств. Визначено методи оцінки банкрутства телекомунікаційних підприємств у системі їх антикризового управління. Здійснено оцінку та прогнозування банкрутства ПАТ «Укртелеком». Запропоновано шляхи антикризового управління ПАТ «Укртелеком».

Ключові слова: банкрутство, телекомунікаційні підприємства, методи, моделі, оцінка та прогнозування, ПАТ «Укртелеком».

Рассмотрены суть и особенности процесса оценки и прогнозирования банкрутства предприятий. Проанализированы основные существующие модели оценки банкрутства предприятий. Определены методы оценки банкрутства телекоммуникационных предприятий в системе их антикризисного управления. Осуществлены оценка и про-

гнозирование банкрутства ПАО «Укртелеком». Предложены пути антикризисного управления ПАО «Укртелеком».

Ключевые слова: банкрутство, телекоммуникационные предприятия, методы, модели, оценка и прогнозирование, ПАО «Укртелеком».

Essence and features of process of estimation and prognostication of bankruptcy of enterprises are considered. The basic existent models of estimation of bankruptcy of enterprises are analysed. Methods of estimation of bankruptcy of telecommunication enterprises in the system of anticrisis management are certain. Estimation and prognostication of bankruptcy of PAC «Ukrtelecom» are carried. The ways of anticrisis management for PAC «Ukrtelecom» are proposed.

Key words: bankruptcy, telecommunication enterprises, methods, models, estimation and prognostication, PAC «Ukrtelecom».

УДК 336.279

Гудзь О.Є.

д.е.н., професор,
завідувач кафедри менеджменту
Державний університет телекомунікацій
Старинець О.Г.

к.п.н., доцент кафедри менеджменту
Державний університет телекомунікацій

Постановка проблеми. За своєю суттю банкрутство є невід'ємною частиною функціонування ринкової економіки, природним процесом конкурентної боротьби, у процесі якої слабкі підприємства припиняють своє існування. Сьогодні така ситуація спостерігається і серед телекомунікаційних підприємств, які змушені йти з ринку через високий рівень конкуренції та свою неплатоспроможність. Для попередження кризової ситуації та уникнення банкрутства підприємствам необхідно використовувати відповідні методи оцінки та прогнозування банкрутства, які дадуть можливість виявити реальний фінансовий стан діяльності та сприятимуть розробленню антикризової стратегії управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням оцінки та прогнозування банкрутства підприємств різної сфери діяльності, зокрема телекомунікаційних підприємств, присвячено роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких слід відзначити Г.К. Кірейцеву, Ю.В. Петленко, Е.А. Зінь, М.О. Турченко, А.П. Ковальова, О.О. Терещенка.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз наявних моделей оцінки та прогнозування банкрутства підприємств та використання їх для оцінки і прогнозування банкрутства телекомунікаційних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Процес реалізації антикризового управління має безліч специфічних аспектів. Це пов'язано з тим, що прийняття і реалізація антикризових рішень відбувається у стресовому режимі, під тиском

можливої загрози банкрутства, з одного боку, та необхідністю нейтралізації цієї загрози – з іншого. Із цього випливає низка факторів, що визначають проблематичність реалізації антикризового управління.

Система антикризового фінансового управління повинна бути спрямована на забезпечення росту чистого грошового потоку підприємства, зниження загальної суми фінансових зобов'язань, зниження рівня поточних витрат та зниження рівня фінансових ризиків. Вибір конкретних механізмів фінансової стабілізації підприємства повинен бути спрямованим на поетапне вирішення таких завдань: усунення неплатоспроможності підприємства, відновлення фінансової стійкості, фінансове забезпечення стійкого росту підприємства в довгостроковому періоді [1, с. 10].

Найпоширенішими антикризовими заходами на підприємствах є: жорсткість контролю та скорочення всіх видів витрат; оптимізація обсягів та політики продажу продукції чи надання послуг; збільшення надходжень грошових коштів на підприємство; жорсткість кадрової політики, вдосконалення системи управління підприємством; оптимізація технологічних процесів. Але система прийняття антикризових заходів для кожного підприємства є різною та носить індивідуальний характер, що залежить від специфіки діяльності підприємства. Скорочення витрат під час фінансової кризи підприємства є важливим етапом, що передбачає передусім прийняття рішень, які впливають на рух матеріальних активів підприємства, скорочення витрат на необоротні активи. При

цьому підприємствами здійснюється контроль витрат, аналіз джерел їх утворення та здійснення заходів щодо їх скорочення [2, с. 111].

Можливість удосконалення фінансового управління кризовими явищами необхідно розглядати з двох основних позицій: концептуальної та практичної. Така ситуація потребує досить зважених форм моніторингу й аналізу процесів, технології розроблення та прийняття управлінських рішень, які базуються на методології системного аналізу. Заходи антикризового фінансового управління залежать від фінансового стану підприємства.

Отже, розглянемо механізм антикризового фінансового управління ПАТ «Укртелеком» залежно від його фінансового стану, використавши моделі діагностики банкрутства.

Двофакторна модель Альтмана є найпростішою з методик діагностики банкрутства, під час побудови якої враховується всього два показники: коефіцієнт поточної ліквідності та питома вага позикових коштів у пасивах [3, с. 122].

Ця модель виглядає так:

$$Z = -0,3877 - 1,0736 * \text{КТЛ} + 0,579 * (\text{ЗК} / \text{П}), \quad (1)$$

де КТЛ – коефіцієнт поточної ліквідності;

ЗК – позиковий капітал;

П – пасиви;

Z – режим оцінки.

Якщо $Z < 0$, ймовірно, що підприємство залишається платоспроможним, якщо $Z > 0$ – ймовірно банкрутство.

Використавши дані показників ПАТ «Укртелеком» за 2016 р., маємо таку картину:

$$Z = -0,3877 - 1,0736 * 0,68 + 0,579 * 0,29 = -0,3877 - 0,73 + 0,168 = -0,95.$$

Відповідно до проведених розрахунків, підприємство залишається платоспроможним.

П'ятифакторна модель Альтмана, де чинниками виступають окремі показники фінансового стану підприємства, має такий вигляд [3, с. 134]:

$$Z = 0,012X_1 + 0,014X_2 + 0,033X_3 + 0,006X_4 + 0,999X_5 \quad (2)$$

Адаптовано до вітчизняних стандартів фінансової звітності окремі змінні дискримінантної функції мають такий вигляд: X_1 – робочий капітал/валюта балансу; X_2 – сума нерозподіленого прибутку (непокрите збитку) та резервного капіталу/валюти балансу; X_3 – звичайний прибуток до оподаткування + проценти за кредит/валюту балансу; X_4 – ринкова вартість підприємств (ринкова вартість корпоративних прав)/позичковий капітал; X_5 – чиста виручка від реалізації продукції/валюти балансу; Z – режим оцінки.

Зробивши аналіз 33 пар промислових підприємств з обсягом валюти балансу від 1 до 25 млн. дол. США, Альтман дійшов такого висновку щодо інтерпретації значень Z-показника:

1. До 1,8 – ймовірність банкрутства висока.

2. Від 1,8 до 2,7 – ймовірність не дуже висока.

3. Від 2,7 і вище – ймовірність банкрутства низька.

Одними з головних завдань управління в конкурентному ринковому середовищі є виявлення загрози банкрутства і розроблення контрзаходів, спрямованих на подолання на підприємстві негативних тенденцій.

Цікавим є те, що в дослідженнях Альтмана середнє значення показника Z для фінансово неспроможних підприємств становить -0,29, а для групи успішно працюючих підприємств – +5,02. За деякими джерелами, точність прогнозування банкрутства за цією моделлю становить: за п'ять років до банкрутства – 36%; чотири роки – 29%; три роки – 48%; два роки – 83%; один рік – 95%.

Зробимо оцінку можливості банкрутства ПАТ «Укртелеком» на основі даних 2016 р. за допомогою даної методики. Основні показники наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Оцінка можливості банкрутства ПАТ «Укртелеком» за допомогою п'ятифакторної моделі Альтмана

№	Показники	2016 р., тис. грн
1	Власний оборотний капітал	527644
2	Загальна вартість активів	13001245
3	Нерозподілений прибуток	4923612
4	Прибуток до оподаткування	751229
5	Власний капітал	9277207
6	Поточні зобов'язання	2729547
7	Чиста виручка	6394757
8	Робочий капітал	787169
9	X1	0,06
10	X2	0,38
11	X3	0,06
12	X4	143,7
13	X5	0,49
14	Z	1,86

Відповідно до отриманих результатів, можна дійти висновку, що ймовірність банкрутства ПАТ «Укртелеком» є невисокою.

Відомий фінансовий аналітик У. Бівер запропонував свою методику оцінки фінансового стану підприємства для діагностики його банкрутства [4, с. 211].

Ця методика не є універсальною для прогнозування банкрутства, тому що не відображає всі сторони діяльності підприємства. Але ж все таки для повноти експерименту використаємо її для оцінки можливості банкрутства ПАТ «Укртелеком»

Отримані результати знаходяться у таких межах, що найближчі п'ять років підприємству не загрожує банкрутство.

Поширеною моделлю прогнозування банкрутства підприємств є модель Спрінгейта [4, с. 224]:

$$Z = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D, \quad (3)$$

Методика У. Бівера

Показники	Розрахунок	Значення показників		
		Для стійких підприємств	За 5 років до банкрутства	За 1 рік до банкрутства
Коефіцієнт Бівера	(ЧП-А) / (ДЗ+КЗ)	0,4-045	0,17	-0,15
Рентабельність активів	ЧП /Активи *100 %	6-8	4	-22
Фінансовий леверидж	(ДЗ+КЗ) /Активи	0,37	0,5	0,8
Коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом	(ВК-Позаоборотні активи) / Активи	0,4	0,3	0,06
Коефіцієнт покриття	ОА / КЗ	3,2	2	1

де ЧП – чистий прибуток, грн. од.;
 А – амортизація, грн. од.;
 ДЗ – довгострокові зобов'язання, грн. од.;
 КЗ – короткострокові зобов'язання, грн. од.;
 ВК – власний капітал, грн. од.;
 ОА – оборотні активи, грн. од.

Таблиця 3

Оцінка можливості банкрутства ПАТ «Укртелеком» за допомогою методики У. Бівера

Показники	2016 р.
Коефіцієнт Бівера	0,05
Рентабельність активів	4,6
Фінансовий леверидж	0,29
Коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом	0,61
Коефіцієнт покриття	1,73

де А – робочий капітал/загальна вартість активів;
 В – прибуток до сплати податків та відсотків/загальна вартість активів;
 С – прибуток до сплати податків/короткотермінова заборгованість;
 D – обсяг продажу/загальна вартість активів;
 Z – режим оцінки: якщо $Z < 0,862$, то підприємство – банкрут.

Використаємо дану модель для оцінки можливості банкрутства ПАТ «Укртелеком». Точність прогнозування банкрутства за цією моделлю становить 92%. Основні дані наведено в табл. 4.

На основі проведених розрахунків можна побачити, що підприємство є фінансово стійким і банкрутство йому не загрожує.

Британський учений Таффлер у 1977 р. запропонував свою модель визначення банкрутства. Ця прогнозна модель є чотирьохфакторною; у ній за використання комп'ютерної техніки на першій стадії обчислюються 80 відношень за даними збанкрутілих і платоспроможних компаній [5, с. 11]. Потім, використовуючи статистичний метод, відомий як аналіз багатомірного дискримінанта, можна побудувати модель платоспроможності, визначаючи частки співвідношення, що найкраще виділяють дві групи компаній та їхні коефіцієнти. Такий вибірковий підрахунок співвідношень типовий для визначення деяких клю-

Таблиця 4

Оцінка можливості банкрутства ПАТ «Укртелеком» за допомогою моделі Спрінгейта

Показник	2016 р., тис. грн.
Робочий капітал	787169
Загальна вартість активів	1300125
Прибуток до оподаткування	751229
Фінансові витрати	671992
Поточні зобов'язання	1072611
Чиста виручка	6394757
A	0,06
B	0,06
C	0,7
D	0,49
Z	2,13

зових вимірів діяльності корпорації: прибутковості, відповідності обігового капіталу, фінансового ризику та ліквідності. Поєднуючи ці показники і зводячи їх відповідним чином, модель платоспроможності дає точну картину фінансового стану корпорації.

Типова модель для аналізу компаній має такий вигляд:

$$Z = 0,53A + 0,13B + 0,18C + 0,16D, \quad (4)$$

де А – прибуток до виплат/поточні зобов'язання;
 В – поточні активи/зобов'язання;
 С – поточні зобов'язання/загальна вартість активів;
 D – інтервал кредитування;
 Z – режим оцінки: якщо $Z > 0,3$, то у фірми хороші довгострокові перспективи, а якщо Z менше, ніж 0,2, то банкрутство більш ніж імовірно.

Скориставшись даною моделлю, оцінимо можливість банкрутства ПАТ «Укртелеком» на основі даних 2016 р. (табл. 5).

Отже, за моделлю Таффлера досліджуване підприємство має стійкий фінансовий стан і має досить хороші перспективи розвитку.

Таблиця 5

**Оцінка можливості банкрутства
ПАТ «Укртелеком» за допомогою
моделі Таффлера**

№	Показник	2016 р., тис. грн.
1	Загальна вартість активів	13001245
2	Загальна сума зобов'язань	3724038
3	Оборотні активи	1859780
4	Поточні зобов'язання	2729547
5	Операційний прибуток	1285497
6	Виручка від реалізації	6394757
7	A	0,47
8	B	3,49
9	C	0,29
10	D	5
11	Z	2,43

Таблиця 6

**Оцінка можливості банкрутства
ПАТ «Укртелеком» за допомогою
моделі О.О. Терещенка**

№	Показник	2016 р., тис. грн.
1	Cash-Flow	129838
2	Загальна сума зобов'язань	3724038
3	Валюта балансу	13001245
4	Середньорічна сума активів	12532061
5	Чистий прибуток	600170
6	Чиста виручка	6394757
7	Виробничі запаси	112741
8	Власний капітал	9277207
9	Основний капітал	10738545
10	X1	0,03
11	X2	3,49
12	X3	0,05
13	X4	0,09
14	X5	0,02
15	X6	0,6
16	Z	2,34

Проблему оцінювання фінансового стану українських підприємств, спробував вирішити вітчизняний економіст О.О. Терещенко. Він розробив універсальну дискримінантну функцію, яка є найбільш оптимальною для діагностики ризику банкрутств українських підприємств і має такий вигляд:

$$Z = 1,5 * X1 + 0,08 * X2 + 10 * X3 + 5 * X4 + 0,3 * X5 + 0,1 * X6, (5)$$

де X1 – відношення грошових надходжень до зобов'язань;

X2 – відношення валюти балансу до зобов'язань;

X3 – відношення чистого прибутку до середньорічної суми активів;

X4 – відношення прибутку до виручки;

X5 – відношення виробничих запасів до виручки;

X6 – відношення виручки до основного капіталу;

Z – режим оцінки: якщо $Z > 2$ – підприємство вважається фінансово стійким і йому не загрожує банкрутство; $1 < Z < 2$ – фінансова рівновага порушена, але за умови переходу підприємства на антикризове управління банкрутство йому не загрожує; $0 < Z < 1$ – підприємству загрожує банкрутство, якщо воно не здійснить санаційних заходів; $Z < 0$ – підприємство є напівбанкрутом [5, с. 16].

Ця модель проста у використанні і найточніше показує вірогідність банкрутства підприємства. Основні показники наведено в табл. 6.

Проаналізувавши діяльність ПАТ «Укртелеком» за дискримінантною моделлю Терещенка, можна зробити висновок, що підприємство залишається стійким і йому не загрожує банкрутство.

Висновки з проведеного дослідження. Зробивши аналіз підприємства за допомогою відомих методик оцінки можливості банкрутства, доходимо висновку, що найближчим часом банкрутство підприємству не загрожує, воно є фінансово стійким і має перспективи розвитку. Щодо заходів антикризового управління, то в нинішній ситуації важливо зосередитися на боргових зобов'язаннях підприємства, оскільки вони становлять досить значну частку його капіталу. Саме вчасне повернення кредитів, ненакопичення додаткових зобов'язань та реструктуризація довгострокових боргів сприятимуть ще більшому зміцненню фінансових позицій ПАТ «Укртелеком» та його подальшому розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фінансове планування як складова управління фінансово-економічним потенціалом на підприємствах загальнодержавного значення / В. Бикова, В. Буряковський, Ю. Ряснянський. Вісник Тернопільського державного економічного університету. 2015. № 1. С. 26–35.
2. Зінь Е.А., Турченко М.О. Планування діяльності підприємства. К.: Професіонал, 2004. 320 с.
3. Чоран О.Є. Фінансовий менеджмент. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 520 с.
4. Петленко Ю.В. Фінансовий менеджмент. К.: Кондор, 2007. 298 с.
5. Кірейцева Г.К. Фінанси підприємств. К.: ЦУЛ, 2005. 268 с.

ІННОВАЦІЙНИЙ СКЛАДНИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

INNOVATION COMPLEX INCREASING COMPETITIVENESS OF TELECOMMUNICATION ENTERPRISES

У статті розглянуто роль і взаємозв'язок інноваційності підприємств та їх конкурентоспроможності. Розкрито вплив інноваційної активності телекомунікаційних підприємств на зростання їх конкурентних переваг та підвищення конкурентної позиції. Обґрунтовано необхідність переходу телекомунікаційних підприємств на інноваційний шлях розвитку. Запропоновані заходи сприятимуть збільшенню масштабів та ефективності виробництва, розширенню пакетних послуг і їх номенклатури, підвищенню якості бізнес-ланцюгів й управлінських структур, освоєнню нових сегментів ринку.
Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентна перевага, інновації, інноваційна активність, телекомунікаційні підприємства.

В статье рассмотрены роль и взаимосвязь инновационности предприятий и их конкурентоспособности. Раскрыто влияние инновационной активности телекоммуникационных предприятий на рост их конкурентных преимуществ и повышения конкурентной позиции. Обоснована необходимость перехода телекоммуникационных предприятий на инновационный путь развития. Предложенные меры будут способ-

ствовать увеличению масштабов и эффективности производства, расширению пакетных услуг и их номенклатуры, повышению качества бизнес-цепей и управленческих структур, освоению новых сегментов рынка.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентное преимущество, инновации, инновационная активность, телекоммуникационные предприятия.

The article deals with the role and interconnection of innovation of enterprises and their competitiveness. The influence of innovative activity of telecommunication enterprises on the growth of their competitive advantages and increase of competitive position is revealed. The necessity of transition of telecommunication enterprises to the innovative way of development is substantiated. The proposed measures will help increase the scale and efficiency of production, expand package services and their nomenclature, improve the quality of business chains and management structures, and develop new segments of the market.

Key words: competitiveness, competitive advantage, innovations, innovative activity, telecommunication enterprises.

УДК 631.15

Стецюк П.А.

д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту

Державний університет телекомунікацій

Халімон Т.М.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту

Державний університет телекомунікацій

Постановка проблеми. Нині в умовах поглиблення глобалізації та постійного загострення конкурентної боротьби основою конкурентоспроможності виступають інновації, які дають змогу телекомунікаційним підприємствам, що володіють інноваційними конкурентними перевагами, займати гідне місце в конкурентному середовищі. Отже, ключовим завданням ефективної конкурентної політики кожного телекомунікаційного підприємства слід уважати підвищення його конкурентоспроможності на інноваційних засадах і створення для цього відповідних умов [13]. На жаль, сьогодні застосування інновацій як одного з головних чинників підвищення рівня конкурентоспроможності телекомунікаційними підприємствами в Україні системно не здійснюється. А стратегічні завдання вимагають підвищення їх конкурентоспроможності на інноваційних засадах, що має примножити конкурентні переваги для боротьби із суперниками на внутрішніх та зовнішніх ринках. Зважаючи на означене, питання інноваційної активності телекомунікаційних підприємств задля підвищення їх конкурентоспроможності набувають особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Нині розгляд проблемних питань підвищення конкурентоспроможності підприємств на інноваційній основі перебуває у центрі уваги вчених, їм

присвячено значну кількість наукових розвідок І. Ансоффа, А. Воронкової, О. Гудзь, О. Дація, С. Ілляшенка, Т. Коно, Г. Мінцберга, М. Портера, Б. Санто, П. Стецюка, Б. Твіса, Дж. Робінсона, А. Томпсона, О. Тридіда, Р. Фатхутдінова, А. Чандлера Й. Шумпетера та ін. Високо оцінюючи внесок цих дослідників і отримані ними результати, слід зазначити, що сьогодні вплив активізації інноваційної діяльності телекомунікаційних підприємств у контексті підвищення їх конкурентоспроможності потребує більш детального, глибокого вивчення й пошуку нових підходів.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд ролі і взаємозв'язку інноваційності підприємств та їх конкурентоспроможності, розкриття впливу інноваційної активності телекомунікаційних підприємств на зростання їх конкурентних переваг, підвищення конкурентної позиції та обґрунтування необхідності переходу телекомунікаційних підприємств на інноваційний шлях розвитку, що сприятиме збільшенню масштабів та ефективності виробництва, розширенню пакетних послуг і їх номенклатури, підвищенню якості бізнес-ланцюгів й управлінських структур, освоєнню нових сегментів ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні економічні умови вимагають від вітчизняних телекомунікаційних підприємств своєчасних ефективних заходів реагування на стрімкий темп

змін, які зумовлені деформаціями конкурентного середовища. Здатність підприємства адаптуватися до таких змін і забезпечувати бажаний рівень конкурентних переваг інтерпретують як його конкурентоспроможність. За класичним трактуванням М. Портера, «конкурентоспроможність – це визначене сукупністю факторів положення товаровиробника на внутрішніх і зовнішніх ринках, віддзеркалене через сукупність показників» [10, с. 896].

Переважно дослідники тлумачать конкурентоспроможність підприємства як концентрований вираз сукупності його економічного потенціалу, диверсифікації виробництва, компетентностей, ефективності застосування інновацій, організації, управління, комунікацій та частки ринкового сегменту. При цьому акцентується, що темпи та динаміка провайдингу інновацій впливають на інтенсивність, методи конкуренції та рівень конкурентоспроможності.

Рівень конкурентоспроможності підприємства – інтегральний показник його життєздатності, вміння ефективно використовувати свій ресурсний, науково-технічний, кадровий, фінансовий інформаційний, комунікаційний потенціал. Цей показник відображає результативність функціонування усіх підрозділів, а також його адаптаційні можливості до змін споживацьких смаків і переваг, коливань зовнішнього середовища. Для забезпечення сталої здатності постійно конкурувати з іншими, для завоювання лідируючих ринкових позицій телекомунікаційному підприємству потрібно постійно зростати та примножувати перелік конкурентних переваг, що неможливо без активного використання інновацій. Тому метою телекомунікаційного підприємства є не просто генерування прибутку, а й підвищення рівня його конкурентоспроможності. Часто менеджмент підприємств-лідерів готовий відмовитися від примноження прибутку сьогодні для інвестицій в інновації, лояльності клієнтів або додаткових виплат працівникам для нарощення конкурентної переваги в майбутньому. Євразійська рада зі стандартизації, метрології та сертифікації визначає інновації як нові або вдосконалені технології, види продукції або послуг, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що сприяють забезпеченню конкурентоспроможності технологій, продукції та послуг на ринку [7]. Саме інноваційні перетворення є поштовхом до модернізації усього підприємства, що сприяє його економічному розвитку.

Переважно науковці визнають інновації ключовим чинником підвищення конкурентоспроможності підприємств. Вагому роль щодо формування таких переконань відіграли дослідження П. Друкера, в яких він переконливо обґрунтував значення впровадження інновацій для досягнення підприємством успіху на ринку [16, с. 272]. Фак-

тично доведено, що сильні конкурентні позиції мають ті учасники ринку, які активно впроваджують інновації.

Цікаво, що Україна не поступається фінансово потужним країнам за чисельністю наукових публікацій, розробок і патентів, однак їхня якість (посилання за кордоном і цитованість публікацій, визнання і закупка прав на використання патентів світовим співтовариством) є низькою. Хоча «Україна з індексом глобальної конкурентоспроможності (GCI) 4,1 дещо підвищила свої позиції в рейтингу ВЕФ, посівши серед 139 країн 73-тю позицію, демонструючи значне відставання від провідних країн світу і від середньосвітового значення індексу GCI – 4,18» [3]. Водночас вітчизняна продукція користується невисоким попитом у світі і має низьку конкурентоспроможність на світових ринках. Лише 1% вітчизняної продукції вважається конкурентоспроможним.

Загальний рівень інноваційної активності телекомунікаційних підприємств залишається невисоким. За останні роки кількість телекомунікаційних підприємств, які впроваджують інновації, не підвищується, а навпаки – падає. Так, кількість вітчизняних інноваційно активних підприємств протягом останніх десяти років не перевищує 17–18%, що вдвічі нижче, ніж у периферійних країнах Євросоюзу й у п'ятеро нижче економічно потужних країн, що негативно позначається і на рівні їх конкурентоспроможності. Це пояснюється тим, що «конкурентоспроможність як інтегральний показник економічного розвитку відображає вплив низки факторів, які формують конкурентні переваги підприємства, галузі, країни у цілому» [8].

Таким чином, вирішальними умовами досягнення вищого рівня конкурентоспроможності телекомунікаційними підприємствами можна вважати:

- формування нових бізнес-комбінацій і комунікаційних бізнес-ланцюгів на основі оволодіння новими знаннями;
- генерування конкурентних переваг шляхом провайдингу інновацій та сучасних інформаційно-комунікаційних технологій;
- адаптація різноманітних інновацій до наявних бізнес-процесів;
- утримання конкурентних позицій шляхом системності впровадження інновацій та активізації інноваційних процесів.

Телекомунікаційні підприємства приділяли недостатньо уваги необхідності врахування системності впровадження інновацій. Основний акцент робився на здійсненні організаційних перетворень та технічній модернізації. «Проте ці засоби, навпаки, породжують антиінновації» [15, с. 17], загальмувавши провайдинг комунікаційних і технологічних інновацій.

Тут доречно згадати, що М. Портер, розглядаючи конкурентоспроможність зазначав, що вона

«не дістається у спадок, не є наслідком наявних ресурсів або робочої сили, а ґрунтується на постійному використанні інновацій» [10]. Тобто підґрунтям формування конкурентних переваг є процес системного стимулювання оновлення, вдосконалення і модернізації, локомотивом якого є інновації.

Для оцінки впливу інновацій на підвищення конкурентоспроможності слід виокремити два їх основних типи [2]: радикальні інновації (radical innovation) та зростаючі інновації (incremental innovation). Перший тип інновацій «пов'язаний із фундаментальними проривами в науково-технічній сфері. Здійснення таких інновацій здатне змінити параметри конкурентної боротьби, істотно поліпшуючи якість виробничого процесу у сферах діяльності технологічних лідерів або навіть монополістів. Здійснення такого типу інновацій потребує наявності на підприємстві значного обсягу фундаментального знання (або доступу до нього) й є можливим далеко не для кожного підприємства» [12, с. 558]. Другий тип інновацій демонструє менший вплив на підвищення конкурентоспроможності підприємства. Зростаючі інновації, звичайно, підвищують ефективність діяльності, але вирішують локальні ситуативні завдання у контурі конкурентоспроможності, і саме вони є найбільш поширеними.

Тобто інновації як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємств виступають як науково-технічні, технологічні, економічні, комунікаційні та організаційні зміни, що відмінні від наявних у конкурентів і зорієнтовані на модернізацію бізнес-процесів для нарощення конкурентних переваг. Окреслюючи значення і роль інновацій для підвищення конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств, доцільно зауважити, що «інноваційні процеси забезпечують оптимізацію організаційних форм взаємозв'язків, сприяють розвитку інфраструктури та стають підґрунтям формування ефективних мотиваційних механізмів щодо їх подальшого функціонування на ринку» [1].

Як переконає світовий досвід, ефект впливу інновацій на підвищення конкурентоспроможності підприємства проявляється у трьох площинах [9]:

- «підвищення конкурентоспроможності продукції, що створює конкурентні переваги на найближчу і середньострокову перспективу;
- формування нових споживчих потреб, що створює конкурентні переваги на віддалену перспективу;
- підвищення ефективності виробництва, яка своїм впливом трансформує конкурентоспроможність продукції в конкурентоспроможність підприємства» [9].

Отже, широке впровадження інновацій сприятиме телекомунікаційним підприємствам не лише модернізувати свої бізнес-процеси за рахунок

сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, а й допомагатиме підвищенню рівня конкурентоспроможності та примноженню конкурентних переваг. Водночас акцентуємо, що телекомунікаційне підприємство, яке імплементує інновації у свої бізнес-комбінації, має конкурентну перевагу, лише поки зберігається конфіденційність щодо використання інноваційних процесів. Це пояснюється тим, що фактично будь-яку інновацію можна запозичити і повторити.

Більшість телекомунікаційних підприємств розуміє значимість і роль інновацій щодо підвищення рівня конкурентоспроможності, але демонструє це лише за модернізації застарілого обладнання й технології, тобто впровадження зростаючих інновацій. Зважаючи на стрімкий розвиток сучасних інформаційно-комунікаційних технологій для телекомунікаційної сфери, цього недостатньо. Нині для підвищення конкурентоспроможності телекомунікаційним підприємствам необхідно переходити на інноваційний розвиток та імплементувати інновації, випереджаючи своїх конкурентів.

На підвищення конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств впливають об'єктивні (економічні закони: зростання продуктивності праці, попиту та пропозиції тощо) та суб'єктивні (дія яких вважається прямим наслідком свідомо ухвалених рішень та заходів), зовнішні (зумовлені взаємодією підприємства із зовнішнім середовищем) та внутрішні чинники (істотні особливості, що відрізняють підприємство від конкурентів). Найвагоміший вплив мають такі чинники:

- використання новітніх винаходів і відкриттів;
- науково-технічний рівень та ступінь модернізації виробництва;
- упровадження сучасних інформаційно-комунікаційних технологій та бізнес-ланцюгів.

В останній період у телекомунікаційній сфері простежуються негативні чинники й глобального характеру. Підвищення конкурентоспроможності на основі впровадження інновацій дає змогу телекомунікаційним підприємствам мати запас необхідних конкурентних переваг, що підтримають його успішне функціонування за несприятливих коливань конкурентного середовища.

Характеризуючи значення інновацій для підвищення конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств, слід відзначити, що, оскільки «інноваційні процеси забезпечують оптимізацію організаційних форм взаємозв'язків, сприяють розвитку інфраструктури та слугують підґрунтям формування ефективних мотиваційних механізмів щодо їх подальшого функціонування на ринку» [1, с. 122], то кожному підприємству слід активізувати свою інноваційну діяльність

«Інноваційна активність – цілеспрямована діяльність підприємств щодо конструювання, ство-

рення, освоєння й виробництва якісно нових видів техніки, предметів праці, об'єктів інтелектуальної власності (патентів, ліцензій тощо), технологій, а також упровадження досконаліших форм організації праці й управління виробництвом [4, с. 655].

Дослідники виокремлюють такі види інноваційних нововведень: продуктові, технічні (технологічні), організаційні, економічні, управлінські, політичні, соціальні, юридичні [14, с. 206].

Усі зазначені види інноваційних нововведень впливають на підвищення конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств, але найбільший вплив здійснюють продуктові, організаційні та інформаційно-комунікаційні інновації. Актуальними нині для телекомунікаційних підприємств вважаємо впровадження та розвиток CALS-концепції. CALS (Continuous Acquisition and Life cycle Support) – концепція та філософія інформаційно-комунікаційного забезпечення життєвого циклу нової продукції на всіх операційних стадіях, яка опирається на використання інтегрованого інформаційного простору, що забезпечує комунікаційні ланцюги взаємодії всіх учасників та бізнес-партнерів: замовників продукції, державні структури, постачальників, партнерів, фінансові інституції, що регламентують указані взаємодії переважно з використанням електронних комунікацій. Застосування принципів CALS-концепції сприятиме розв'язанню таких завдань: скорочення часових періодів упровадження нової продукції, оптимізація комунікаційних ланцюгів, бізнес-процесів; підвищення якості проектування і виробництва; поліпшення стандартів експлуатаційного обслуговування; зниження витрат на операційну, інноваційну та маркетингову діяльність тощо.

Принциповою умовою використання CALS-концепції вважається широке використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій у бізнес-комбінаціях та ланцюгах телекомунікаційного підприємства, переосмислення функціональних зв'язків, модернізація системи управління для підвищення рівня його конкурентоспроможності. Водночас використання CALS-концепції дасть змогу прискорити процес генерування інновацій та помітно знизити витрати на їх провайдинг та збут, що підвищить конкурентоспроможність та ефективність телекомунікаційних підприємств.

Саме CALS-концепція «є визначальним чинником у конкурентній боротьбі, що забезпечує умови для стабільного довгострокового розвитку підприємств» [5]. Передусім конкурентоспроможність базується на пріоритетному розвитку інтелектуальних та інноваційних ресурсів підприємства [6, с. 79].

Схематично взаємозв'язок інновацій та підвищення рівня конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств можна продемонструвати такою логічною комбінацією: інноваційні можли-

вості підприємства – сучасні інформаційно-комунікаційні технології – CALS-концепція – інноваційна активність – формування конкурентних переваг – конкурентний потенціал та рівень його реалізації – рівень конкурентоспроможності підприємства.

У телекомунікаційних підприємствах упровадження інновацій стримується через недостатнє державне стимулювання, недостатній рівень інноваційної культури; обмеженість джерел фінансування, значні витрати на освоєння інновацій, високі ризики, тривалість окупності.

Серед проблем, що виникають у телекомунікаційних підприємствах під час провайдингу інновацій, слід виділити такі: обмеженість науково-технічної інформації щодо ефективних розробок і успішного їх упровадження; тривала та ускладнена процедура ухвалення інноваційних проектів; відсутність ефективної системи фінансової підтримки інновацій з урахуванням специфіки функціонування підприємств; високі загрози і ризики, що зумовлено значними витратами та непередбачуваністю реакції ринку; неузгодженість нормативних положень та техніко-технологічних стандартів; невідповідність економічного розвитку підприємств технологічним викликам на світовому ринку.

Для активізації інноваційної діяльності телекомунікаційних підприємств для підвищення їх рівня конкурентоспроможності доцільно дотримуватися таких умов [11]:

- державна підтримка інноваційної діяльності (сприяти підтримці та захисту національного виробника, забезпечувати фінансування закордонного патентування винаходів, корисних моделей, промислових зразків тощо);
- визнання пріоритетності інноваційних чинників для підвищення як конкурентоспроможності, так і ефективності діяльності підприємства у цілому;
- правова охорона інноваційних ідей;
- інформаційна взаємодія (під час здійснення інноваційної діяльності створюються інтенсивні інформаційні потоки, що задовольняють потреби окремих управлінських служб, у систему управління підприємством необхідно закладати підхід, заснований на використанні інтегрованої інформаційної системи, що забезпечує єдину базу для всіх підрозділів даного підприємства);
- активна і новаторська участь кожного співробітника у підвищенні ефективності інноваційної діяльності та конкурентоспроможності продукції [11].

Світовий досвід переконує, що важливими умовами підвищення конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств слід уважати: оволодіння новими знаннями як фундаменту ефективної конкуренції; розвиток внутрішньої конкурентної поведінки, що сприяє інноваційній активності; генерування конкурентних переваг шляхом упро-

вадження інновацій та сучасних інформаційно-комунікаційних; здатність окремих підприємств модернізувати бізнес-процеси, впроваджувати нововведення та нові комунікаційні ланцюги; розуміння менеджментом підприємств, що утримати свої конкурентні позиції можна тільки шляхом систематичного впровадження інновацій; формування сприятливого середовища для провайдингу інновацій та стимулювання інноваційних ініціатив. Іншими словами, для підвищення конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств необхідна постійна їх зорієнтованість на пошук, генерування, здійснення і провайдинг інновацій, тобто перехід на інноваційний шлях розвитку.

Таким чином, «основою конкурентних переваг є процес постійного стимулювання оновлення й удосконалення – процес стимулювання інновацій» [5]. Масштаби нарощення конкурентних переваг зумовлені, передусім, упровадженням інновацій та сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, адже саме вони формують основу підвищення конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств та їх успішної конкурентної боротьби на зовнішніх ринках.

Висновки з проведеного дослідження.

Підсумовуючи, зазначимо, що розгляд ролі і взаємозв'язку інноваційності підприємств та їх конкурентоспроможності дав змогу розкрити вплив інноваційної активності телекомунікаційних підприємств на зростання їх конкурентних переваг та підвищення конкурентної позиції й обґрунтувати необхідність переходу телекомунікаційних підприємств на інноваційний шлях розвитку, що сприятиме збільшенню масштабів та ефективності виробництва, розширенню пакетних послуг і їх номенклатури, підвищенню якості бізнес-ланцюгів й управлінських структур, освоєнню нових сегментів ринку. Зокрема, визначено, що ефективно здійснення інновацій дає змогу телекомунікаційним підприємствам створити визначальні стратегічні конкурентні переваги. Лідуючі підприємства підвищують свою конкурентоспроможність шляхом використання як нових технологій, так і методів роботи, але підтримка необхідного рівня конкурентоспроможності стає можливою тільки шляхом безперервних інновацій. Таким чином, головною ознакою конкурентоспроможності стає її інноваційність, тобто здатність телекомунікаційних підприємств до безперервного інноваційного розвитку, змін діяльності на основі провайдингу інновацій, підвищення інноваційної активності. Інноваційна активність спирається на процес удосконалення, прогрес, відкриття нового, тобто на ефективно засвоєння та впровадження нововведень, спрямованих як на оновлення технологій, техніки, організації виробництва та розроблення нової продукції, так і на проведення управлінських

інновацій, спрямованих на ефективну зміну поведінки персоналу для отримання запланованих результатів. Саме поєднання всіх складників дає змогу телекомунікаційному підприємству не тільки вижити в умовах загострення конкурентної боротьби, а й досягти бажаного рівня конкурентоспроможності. Водночас нездатність до провайдингу інновацій генерує загрози й ризики опинитися на позиціях аутсайдера, що в кінцевому підсумку призведе до обмеження їх можливостей та втрати конкурентоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Березіна Л.М. Інноваційна політика підприємств: тактичні та стратегічні аспекти. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2013. № 4. С. 132.
2. Бжуска Я.О. Інноваційні моделі бізнесу. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2008. № 628. С. 29–35.
3. Всесвітній економічний форум The Global Competitiveness Report. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2011-13.pdf.
4. Грозна В.В. Підвищення конкурентоспроможності економіки України як передумова співробітництва з ЄС. Актуальні проблеми економіки. 2006. № 11(29). С. 130–134.
5. Гудзь О.Є. Роль інновацій щодо забезпечення конкурентоспроможності та ефективності підприємства. Вісник ХНТУСГ. Економічні науки. 2015. Вип. 161. С. 3–11.
6. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: монографія. Суми: Університетська книга, 2007. 273 с.
7. Інноваційна діяльність. Терміни і визначення: ГОСТ 31279. 2004. Чинний від 2004.08.12. Мн.: Белгосстандарт, 2005. С. 29.
8. Кацура С.М. Трансфер технологій і дифузія інновацій, як елементи регіонального інноваційного процесу. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2009_2/0646.pdf.
9. Колесов С.В. Інноваційні аспекти конкурентоспроможності промислових підприємств України. К.: Знання-Прес, 2010. 335 с.
10. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран; пер. с англ. М.: Международные отношения, 2008. 896 с.
11. Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи. URL: <http://www.in.gov.ua>.
12. Соловйов В.П. Інноваційна діяльність як системний процес у конкурентній економіці. Київ, 2006. С. 558.
13. Тананакіна Д.О. Проблеми національної конкурентоспроможності та пріоритети конкурентної політики в Україні. К., 2000.
14. Управління інноваціями: навч. посіб. / За ред. А.І. Сухорукова. К.: Комп'ютерпрес, 2003.
15. Яковець Ю.В. Эпохальные инновации XXI века. М.: Экономика, 2004.
16. Drucker P. Innowacja i przedsiebiorczost. Praktyka i zasady, PWE. Warszawa, 1992.

АНАЛІЗУВАННЯ, АДМІНІСТРУВАННЯ ТА РЕІНЖИНІРИНГ ВЗАЄМОЗАЛЕЖНОСТІ ВИТРАТ НА ЛОГІСТИЧНО-ПОСТАЧАЛЬНИЦЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

ANALYSIS, ADMINISTRATION AND REENGINEERING OF COSTS INTERRELATION FOR LOGISTICS AND SUPPLY ACTIVITIES OF ENTERPRISES

УДК 658:005.932.5

Телішевська О.Б.

к.е.н., асистент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національний університет
«Львівська політехніка»

Жежуха В.Й.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності
Національний університет
«Львівська політехніка»

Овчарук В.В.

к.е.н., доцент кафедри
зовнішньоекономічної та митної діяльності
Національний університет
«Львівська політехніка»

У статті вдосконалено метод аналізування й адміністрування рівня взаємозалежності витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств. Метод вирізняється з-поміж наявних можливістю кількісного оцінювання причинно-наслідкових зв'язків між різними такими витратами, а також дає змогу адмініструвати, планувати та прогнозувати їхню структуру і формувати вимоги до частки витрат на логістично-постачальницьку діяльність у структурі собівартості продукції. Крім того, метод забезпечує можливість реінжинірингу процесів управління логістично-постачальницькою діяльністю компанії.

Ключові слова: адміністрування, витрати, витрати на логістично-постачальницьку діяльність, підприємство, реінжиніринг.

В статье усовершенствован метод анализа и администрирования уровня взаимозависимости затрат на логистико-снабженческую деятельность предприятий. Метод отличается от существующих возможностью количественной оценки причинно-следственных связей между различными такими расходами, а также позволяет

администрировать, планировать и прогнозировать их структуру и формировать требования к доле расходов на логистико-снабженческую деятельность в структуре себестоимости продукции. Кроме того, метод обеспечивает возможность реинжиниринга процессов управления логистико-снабженческой деятельностью компаний.
Ключевые слова: администрирование, расходы, расходы на логистико-снабженческую деятельность, предприятие, реинжиниринг.

The article improved a method of analysis and administration of enterprises logistics and supply activities costs interrelation level. This method differs from the existing ones in the ability to quantify the cause-and-effect relations among various of such costs, and enables administration, planning and forecasting of their structure, as well as formulating requirements for the share of costs of logistics and supply activities in the production cost structure. Moreover, the method enables reengineering of enterprises logistics and supply activities management processes.

Key words: administration, costs, logistics and supply activities costs, enterprise, reengineering.

Постановка проблеми. Витрати логістичної діяльності та шляхи їхнього зниження в останні роки є актуальними проблемами теоретико-практичного характеру. Це пов'язано також і з тим, що вони впливають на базу оподаткування, визначають фінансові результати діяльності підприємства, є джерелом розширеного виробництва тощо. Попри те, як свідчить огляд й узагальнення літературних джерел, проблеми в аналізуванні витрат на логістично-постачальницьку діяльність суб'єктів господарювання все ж наявні. Однією з першочергових є проблема низького рівня методичного забезпечення у зазначеній сфері. Зокрема, нерідко аналіз таких витрат здійснюється лише на основі бухгалтерської звітності, яка висвітлює логістично-постачальницькі витрати частково. В офіційній звітності підприємств обсяг зазначених витрат не включає, наприклад, т. зв. альтернативних витрат чи граничних витрат. Сучасний інструментарій аналізування, адміністрування й реінжинірингу витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств здебільшого не дає змоги гнучко діагностувати консолідовані та окремі такі витрати.

Ефективність управління витратами на логістично-постачальницьку діяльність підприємств визначається передусім наявністю повної, струк-

турованої та достовірної інформаційної бази про кожен елемент системи постачання й усі процеси, які ці елементи поєднують у єдине ціле. Очевидно, що така ефективність визначається багатьма змінними, які охоплюють різні сфери, зокрема: джерела отримання сировини, матеріалів і напівфабрикатів, планування матеріального забезпечення виробництва, технології залучення матеріальних ресурсів, контролювання якості вхідних матеріалів, складування сировини, її переміщення у межах виробничого процесу тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загалом проблеми аналізування, адміністрування й реінжинірингу витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств не є новими. Так, у вітчизняній та іноземній літературі наведено низку підходів до вирішення таких завдань, що, зокрема, відображено у працях В. Алькеми, А. Андрушко, Н. Антоненка, І. Бажина, М. Белянцева, М. Васелевського, А. Гаррісона, А. Гаджинського, О. Гірної, Л. Грамсика, М. Денисенка, Т. Дудара, А. Кальченко, З. Каїри, І. Канахіна, В. Качуровського, Є Крикавського, О. Кузьміна, В. Кислого, К. Ковтуна, Т. Колодзієвої, І. Кретона, М. Крістофера, О. Куницької, Д. Курбанова, О. Лактіонової, Р. Ларіної, О. Лотиша, Т. Москвітіної, Б. Мізюка, Л. Міро-

тіна, А. Нафігіної, Г. Нечаєва, М. Одрехівського, О. Орлова, В. Ридзковського, Н. Струк, Л. Фролової, Н. Чухрай, Л. Шевців, Л. Якимишин та багатьох інших. Наприклад, витрати на логістично-постачальницьку діяльність можуть діагностуватися з позиції централізованості чи децентралізованості формування залежно від методу постачання, який застосовує компанія, чи аналізуватися на різних етапах логістичного процесу. Попри це низка актуальних завдань з указаної тематики й досі не розв'язана. Так, потребує вдосконалення метод аналізування рівня взаємозалежності витрат на логістично-постачальницьку діяльність суб'єктів господарювання, оскільки, як свідчать виконані авторами дослідження, певні закономірності у взаємозалежності таких витрат наявні.

Постановка завдання. Метою статті є вдосконалення методу аналізування й адміністрування рівня взаємозалежності витрат на логістично-постачальницьку діяльність суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні теорією і практикою запропоновано чимало практичних інструментів оптимізування витрат на логістично-постачальницьку діяльність, наприклад використання калькуляції, розрахунок оптимального розміру замовлення, вибір відповідного виду транспортних засобів, оптимізування маршруту перевезення тощо. Все це має на меті не лише отримання економії як такої, а й формування корпоративної свідомості серед працівників щодо важливості таких видів витрат у структурі загальних витрат підприємства. Проблема ускладнюється ще й тому, що витрати на логістично-постачальницьку діяльність зосереджуються здебільшого в управлінні більше ніж одного підрозділу, оскільки різні логістично-постачальницькі операції виконують посадові особи чи підрозділи на різних рівнях організаційної структури управління, а також іншого лінійного чи функціонального підпорядкування.

Серед усієї сукупності витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств на особливу увагу заслуговують транспортні витрати, оскільки найчастіше саме вони займають найбільшу частку у структурі логістичних витрат загалом. Водночас не слід ігнорувати й інших видів логістично-постачальницьких витрат, які виникають у виробничо-господарській діяльності підприємств. Наприклад, для виробничих компаній значну частку у структурі собівартості займають складські витрати. Загалом рівень деталізації витрат на логістично-постачальницьку діяльність суб'єктів господарювання залежить передусім від сфери їхньої діяльності та від величини підприємства.

Враховуючи наведене у роботі [1, с. 94], доцільно вказати, що ефективність управління

витратами на логістично-постачальницьку діяльність підприємств та їхнє адміністрування й реінжиніринг забезпечуються шляхом єдності інформаційного, фінансового, кадрового, організаційного, економічного та інших складників. Автор наголошує, що при цьому важливо сформулювати єдину технологію матеріального, інформаційного та грошового потоків, що принципово відрізняють логістично-постачальницьку діяльність від класичного матеріально-технічного забезпечення.

Здійснюючи аналізування й адміністрування витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств, доцільно зауважити, що такі витрати багато в чому є взаємозалежними, тому зменшення одних може призвести до зменшення чи збільшення інших. Наприклад, якщо суб'єкт господарювання поставив за мету мінімізувати вартість процесів закупівель (придбання, митне очищення, страхування, пакування тощо), очевидно, це призведе до збільшення витрат на зберігання (складування, утримання складських приміщень, підтримку належного рівня якості продукції на складі тощо). Інших таких прикладів може бути чимало, що відображено на рис. 1.

Разом із тим із практичного погляду важливим є не просто констатація припущень про взаємозалежність витрат на логістично-постачальницьку діяльність, а й кількісне оцінювання цього. Це дасть змогу керівникам і власникам підприємств під час ухвалення окремих управлінських рішень щодо логістично-постачальницьких процесів володіти більш ретельнішою інформацією не лише про обсяг додаткових витрат чи потенційної економії, а й про вплив ухвалених рішень на інші пов'язані статті витрат на логістично-постачальницьку діяльність. Тим самим інформаційний простір стане більш визначеним і повним, а майбутня ситуація – прогнозованою.

Слід зауважити, що окремі дослідження у напрямі оцінювання взаємозалежності певних видів витрат, у т. ч. логістичного характеру, вже проводилися. Так, відомою з літературних джерел є доведена залежність величини витрат на формування запасів із рівнем обслуговування клієнтів, що, зокрема, наведено у роботі А. Лесяк [2, с. 94]. Автор зауважує, що між цими величинами існує пряма залежність. Таким чином, збільшення витрат на формування запасів за інших рівних умов дає змогу суб'єктам підприємницької діяльності швидко реагувати на додатковий попит на їхню продукцію.

В аналізованому аспекті важливим є вибір відповідного інструментарію кількісного аналізування й адміністрування рівня взаємозалежності витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств. На думку І. Абдукарімова [3, с. 11], для вирішення подібних завдань економічного характеру можна застосовувати, наприклад, стохастичні чи

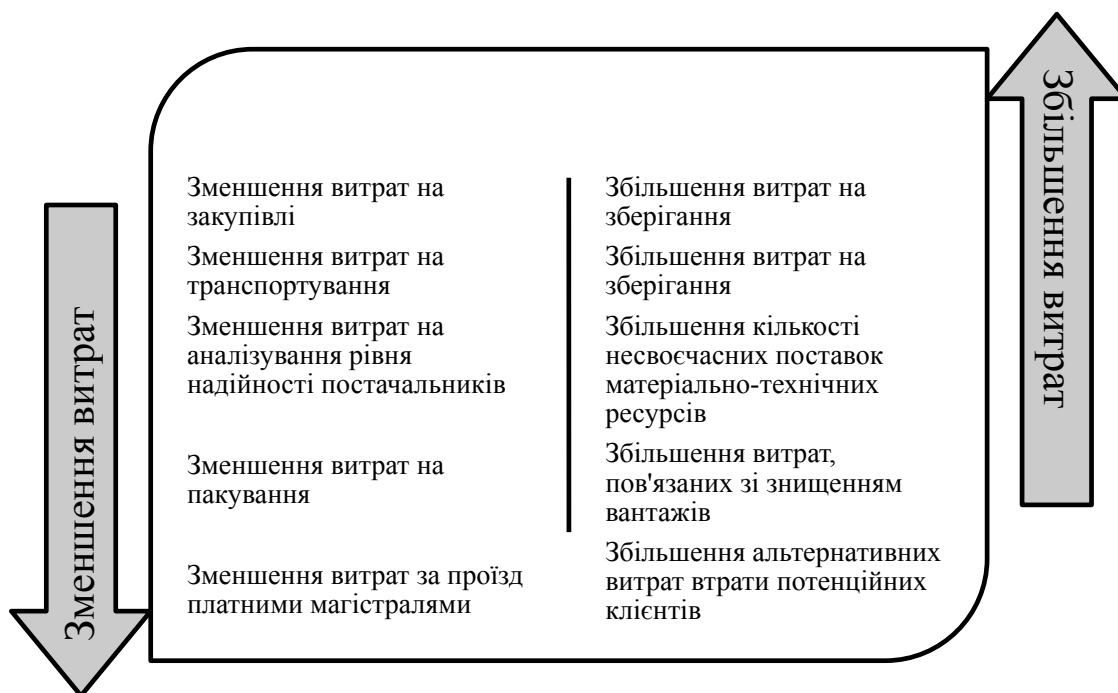


Рис. 1. Приклади взаємозалежності окремих видів витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств

Джерело: сформовано авторами

детерміновані методи. Про можливість розрахунку таксономічного показника під час діагностування рівня впливу часткових чинників на результуючий показник зазначають у своїй праці Н.В. Сабліна та В.А. Теличко [4, с. 78]. Значний перелік методів кількісного аналізу під час вирішення різноманітних завдань економічного характеру наводить та характеризує І.Б. Олексів [5, с. 159], а саме: пізнавальні карти, класичні кореляційно-регресійні моделі, регресійні моделі з дитту-змінними, метод аналізування ієрархій, метод «мозкового штурму» тощо. Методи канонічних кореляцій, дискримінантного, кластерного та дисперсійного аналізу виокремлено Л.С. Гур'яною та В.В. Непомнящим [6, с. 378].

На підставі вивчення теорії і практики, а також з урахуванням власних досліджень для вирішення окресленого завдання аналізування й адміністрування рівня взаємозалежності витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств рекомендується використання лінійної регресії. Такий підхід, як відомо, є науково та практично обґрунтованим для ідентифікування впливу певних параметрів на результуючий показник. Метод регресійного аналізу також дає змогу отримати результати, які сприятимуть прогнозуванню показників логістично-постачальницької діяльності. Загалом указаний підхід сприяє здійсненню дієвого контролю щодо впливу основних параметрів на ефективність постачання сировини, матеріалів та комплектувальних, а також виявленню пріори-

тетних. Застосування в економічних дослідженнях методу регресійного аналізу сприяє можливості встановлення причинно-наслідкових зв'язків, що й потрібно під час аналізування рівня взаємозалежності витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств. Сильним боком використання цього інструменту є й те, що він дає змогу інтегрувати різноманітні залежні та незалежні змінні, які нерідко можуть мати різний вимір і спрямованість. Загалом можна погодитися з думкою Д.В. Дмитрова [7, с. 144], що завдяки кореляційно-регресійному аналізу керівники і власники мають змогу «...управляти різними ситуаціями на основі обґрунтованих економічних рішень, а не інтуїтивних».

Узагальнена послідовність застосування методу кореляційно-регресійного аналізу для вирішення окресленого завдання аналізування й адміністрування рівня взаємозалежності витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств представлена на рис. 2.

Вирішення окресленого завдання аналізування й адміністрування рівня взаємозалежності витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств не призводить до виникнення проблеми ідентифікування результуючого показника, або, іншими словами, залежної змінної. Очевидно, що таким результуючим показником будуть конкретні витрати на логістично-постачальницьку діяльність підприємств, які, як очікуються, зміняться у бік збільшення або зменшення внаслідок збільшення або зменшення інших витрат на таку діяльність.

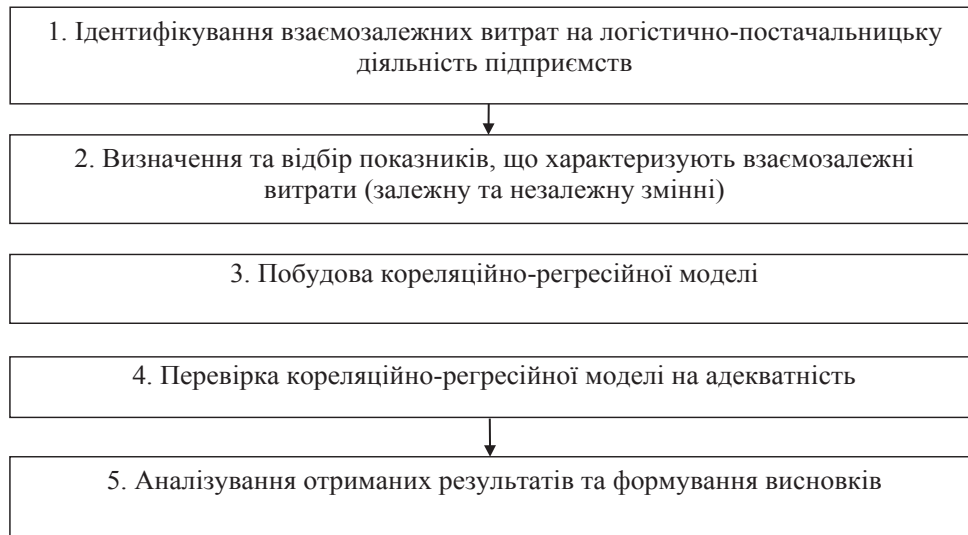


Рис. 2. Узагальнена послідовність аналізування й адміністрування рівня взаємозалежності витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств

Джерело: наведено авторами за [3–5; 7]

Разом із тим, гіпотеза про можливу взаємозалежність витрат на логістично-постачальницьку діяльність у кожному окремому випадку повинна формуватися окремо.

Для аналізування й адміністрування рівня взаємозалежності витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств найбільшим доцільним є використання класичної однофакторної регресійної моделі (рівняння парної регресії), яка, як відомо, описується рівнянням регресії [5, с. 160–161; 8, с. 173]:

$$y = b_0 + b_1x,$$

де y – залежна, або результуюча, змінна;

x – незалежна змінна;

b_0, b_1 – параметри моделі.

Прикладне застосування вдосконаленого методу аналізування й адміністрування рівня взаємозалежності витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств виконано на прикладі ТзОВ «Діскавері-бурове обладнання (Україна)». Причому за кожною із взаємозалежностей було враховано 24 спостереження ретроспективного характеру, які базувалися на ухваленні управлінських рішень щодо зміни окремих витрат на логістично-постачальницьку діяльність і наслідках впливу цього на інші взаємопов'язані такі витрати. Для розв'язання цього завдання використано модуль «Аналіз даних» програми Microsoft Excel. Як наслідок, одержане рівняння регресії для аналізування взаємозалежності зменшення витрат на закупівлі та збільшення витрат на зберігання ТзОВ «Діскавері-бурове обладнання (Україна)» набуло вигляду:

$$y = 448,004 - 0,704x,$$

де y – обсяг витрат на закупівлі, тис. грн.;

x – обсяг витрат на зберігання, тис. грн.

Отримане значення коефіцієнта детермінації $R^2 = 0,972$ (табл. 1) свідчить про наявність належного щільного зв'язку між аналізованою величиною витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств та, відповідно, ілюструє їхню взаємозалежність, що доведено на прикладі ТзОВ «Діскавері-бурове обладнання (Україна)» (щодо витрат на закупівлі та витрат на зберігання).

Таблиця 1

Регресійна статистика взаємозалежності витрат на закупівлі та витрат на зберігання ТзОВ «Діскавері-бурове обладнання (Україна)»

Показники	Значення
R^2	0,972
Нормований R^2	0,971
Стандартна похибка	5,54
Спостереження	24

Коефіцієнт $R^2 = 0,972$ вказує на те, що величина витрат на закупівлі ТзОВ «Діскавері-бурове обладнання (Україна)» залежить від величини витрат на зберігання на 97,2%. Розрахований F-критерій Фішера для зазначеної моделі $F = 770,13$ свідчить про її адекватність за $\alpha = 0,05$.

Аналогічні розрахунки здійснено для ТзОВ «Діскавері-бурове обладнання (Україна)» й щодо підтвердження гіпотези взаємозалежності між витратами на транспортування та витратами на зберігання. Одержане рівняння регресії у цьому разі набуло вигляду:

$$y = 403,81 - 0,655x,$$

де y – обсяг витрат на транспортування, тис. грн.;

x – обсяг витрат на зберігання, тис. грн.

Отримане значення коефіцієнта детермінації $R^2 = 0,870$ (табл. 2) свідчить про наявність належного щільного зв'язку між аналізованою величиною витрат на транспортування та витратами на зберігання у діяльності товариства. Розрахований F-критерій Фішера для зазначеної моделі $F = 147,52$ свідчить про її адекватність за $\alpha = 0,05$.

Таблиця 2

Регресійна статистика взаємозалежності витрат на транспортування та витрат на зберігання ТзОВ «Діскавері-бурове обладнання (Україна)»

Показники	Значення
R^2	0,870
Нормований R^2	0,864
Стандартна похибка	11,78
Спостереження	24

Результати виконаних досліджень дали змогу встановити у діяльності ТзОВ «Діскавері-бурове обладнання (Україна)» і взаємозалежність між зміною витрат на пакування та зміною витрат, пов'язаних зі знищенням та пошкодженням вантажів. Одержане рівняння регресії у цьому разі набуло вигляду:

$$y = 109,33 - 0,615x,$$

де y – обсяг витрат на пакування, тис. грн.;

x – обсяг витрат, пов'язаних зі знищенням та пошкодженням вантажів, тис. грн.

Отримане значення коефіцієнта детермінації $R^2 = 0,860$ (табл. 3) свідчить про існування належного щільного зв'язку між аналізованою величиною витрат на пакування та величиною витрат, пов'язаних зі знищенням та пошкодженням вантажів, у діяльності ТзОВ «Діскавері-бурове обладнання (Україна)». Розрахований F-критерій Фішера для зазначеної моделі $F = 43,07$ свідчить про її адекватність за $\alpha = 0,05$.

Таблиця 3

Регресійна статистика взаємозалежності витрат на пакування та витрат, пов'язаних зі знищенням та пошкодженням вантажів ТзОВ «Діскавері-бурове обладнання (Україна)»

Показники	Значення
R^2	0,860
Нормований R^2	0,842
Стандартна похибка	9,67
Спостереження	24

Одержані зведені результати для ТзОВ «Діскавері-бурове обладнання (Україна)» представлено в табл. 4.

Таким чином, вищенаведене свідчить не лише про взаємозалежність окремих витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств, а й про можливість практичного застосування вдосконаленого методу аналізування й адміністрування рівня такої взаємозалежності, що сприятиме розширенню інформаційного масиву ухвалення раціональних управлінських рішень у зазначеній сфері, що підтверджено на прикладі аналізованого ТзОВ «Діскавері-бурове обладнання (Україна)».

Висновки з проведеного дослідження. Вдосконалено метод аналізування й адміністрування рівня взаємозалежності витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств, що дає змогу керівникам та аналітикам виявляти причинно-наслідкові зв'язки між різними такими витратами, а також прогнозувати зміну їхньої структури внаслідок ухвалення відповідних управлінських рішень.

Розроблені кореляційні залежності витрат на логістично-постачальницьку діяльність ТзОВ «Діскавері-бурове обладнання (Україна)» сприяють кількісному оцінюванню причинно-наслідкових зв'язків між різними такими витратами, а також дають змогу планувати і прогнозувати їхню структуру та формувати вимоги до частки витрат на логістично-постачальницьку діяльність у структурі собівартості продукції підприємств.

Таблиця 4

Результати оцінювання взаємозалежності витрат на логістично-постачальницьку діяльність ТзОВ «Діскавері-бурове обладнання (Україна)»

Види взаємозалежності витрат	Одержані рівняння регресії	Значення коефіцієнтів детермінації	Значення F-критеріїв Фішера
Зміна витрат на пакування, а також пов'язаних зі знищенням і пошкодженням вантажів	$y = 109,33 - 0,615x$, де y – обсяг витрат на пакування, тис. грн.; x – обсяг витрат, пов'язаних із знищенням та пошкодженням вантажів, тис. грн.	0,860	43,07
Зміна витрат на закупівлі та зберігання	$y = 448,004 - 0,704x$, де y – обсяг витрат на закупівлі, тис. грн.; x – обсяг витрат на зберігання, тис. грн.	0,972	770,13
Зміна витрат на транспортування та зберігання	$y = 403,81 - 0,655x$ де y – обсяг витрат на транспортування, тис. грн.; x – обсяг витрат на зберігання, тис. грн.	0,870	147,52

Перспективи подальших розвідок за проблемою повинні полягати у виявленні винятків та умов застосування методу аналізування й адміністрування рівня взаємозалежності витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лапицкая Л.М. Закупочная логистика в сфере снабжения промышленного предприятия. Вестник Гомельского государственного технического университета им. П.О. Сухого. 2000. № 1(1). С. 92–95.
2. Lesiak A. Racjonalizacja kosztów logistycznych w przedsiębiorstwie posługującym się systemem zarządzania klasy MRP II. Zeszyty naukowe Politechniki Łódzkiej. 2014. № 1193. S. 93–106.
3. Абдукаримов И.Т. Характеристика факторов и методы их оценки влияния на результативные показатели хозяйственной деятельности предприятий.

Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 12(058). С. 9–14.

4. Саблина Н.В., Теличко В.А. Использование метода таксономии для анализа внутреннего ресурса предприятия. Бизнес Информ. 2009. № 3. С. 78–82.
5. Олексів І.Б. Групи економічного впливу та методи узгодження їх інтересів в системі управління підприємством: дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами». Львів, 2014. – 431 с.
6. Гурьянова Л.С., Непомнящий В.В. Методы выбора диагностических показателей финансовой безопасности. Бизнес Информ. 2013. № 4. С. 377–381.
7. Дмитров Д.В. Определение факторов формирования конкурентных преимуществ учреждений уголовно-исполнительной системы с использованием методов корреляционно-регрессионного анализа. Транспортное дело России. 2010. № 6. С. 143–146.
8. Лук'яненко І.Г., Краснікова Л.І. Економетрика: підручник. К.: Знання, КОО, 1998. 494 с.

РОЛЬ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСАХ НА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ

ROLE OF ORGANIZATIONAL AND LEGAL FORMS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN SOCIAL AND ECONOMIC PROCESSES ON RURAL AREAS

У статті досліджено вплив організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств на розвиток сільських територій. Викладено основні напрями, які стоять перед сільськогосподарськими підприємствами, спрямовані на поліпшення соціально-економічних процесів на селі. Доведено, що організаційно-правові форми сільськогосподарських підприємств відіграють важливу роль у соціально-економічних процесах на сільських територіях. Запропоновано для поліпшення функціонування об'єктів соціальної інфраструктури сільських територій створювати в населених пунктах сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи. Вказано основні напрями інвестування в сільськогосподарські підприємства.

Ключові слова: сільська територія, соціально-економічні процеси, організаційно-правові форми, сільськогосподарські підприємства, диверсифікація.

В статье исследовано влияние организационно-правовых форм сельскохозяйственных предприятий на развитие сельских территорий. Изложены основные направления, которые стоят перед сельскохозяйственными предприятиями, направленные на улучшение социально-экономических процессов на селе. Доказано, что организационно-правовые формы сельскохозяй-

ственные предприятия играют важную роль в социально-экономических процессах на сельских территориях. Предложено для улучшения функционирования объектов социальной инфраструктуры сельских территорий создавать в населенных пунктах сельскохозяйственные обслуживающие кооперативы. Указаны основные направления инвестирования в сельскохозяйственные предприятия.

Ключевые слова: сельская территория, социально-экономические процессы, организационно-правовые формы, сельскохозяйственные предприятия, диверсификация.

The article investigates the influence of organizational and legal forms of agricultural enterprises on the development of rural areas. The main directions of organization and legal forms of agricultural enterprises, aimed at improving social and economic processes in the countryside, has been described. It has been proved that agricultural enterprises play an important role in social and economic processes in rural areas. It is advisable to create agricultural servicing cooperatives in settlements in order to improve the functioning of social infrastructure of rural areas. The main directions of investments into agricultural enterprises has been indicated.

Key words: rural territory, socio and economic processes, organizational and legal forms, agricultural enterprises, diversification.

УДК 658.114

Шеленко Д.І.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

Постановка проблеми. Розвиток і створення належних умов життя громадян значною мірою залежить від результативності функціонування організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств на сільських територіях. Актуальність указанного питання полягає у дослідженні впливу сільськогосподарських підприємств на розвиток сільських територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку сільських територій в українській економічній науці присвячено праці В.Г. Андрійчука, С.І. Баланюка, П.І. Гайдуцького, П.Й. Маліка, О.М. Онищенка, І.В. Прокопи, К.М. Пугачової, П.Т. Саблука, М.В. Смушака, А.М. Третьяка, М.С. Шкурки, В.В. Юрчишина та ін. Потребує глибокого вивчення питання соціально-економічних процесів на селі. Важливе завдання, яке стоїть перед сільськогосподарськими підприємствами, – це забезпечення ефективного функціонування сільських територій та дослідження впливу організаційно-правових форм на основні показники розвитку цих територій. У зв'язку із цим залишаються недослідженими роль і місце сільськогосподарських підприємств у забезпеченні стабільного функціонування сільських територій та територіальної громади загалом. Ця стаття не вичерпує проблем соціально-економічних процесів на сільських територіях, а лише підкреслює важливість і необхідність подальшого вивчення.

Постановка завдання. Робота має на меті визначення соціально-економічних процесів на сільських територіях та обґрунтування завдань щодо забезпечення ефективності господарювання на них організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. За твердженням С.І. Баланюка, розвиток організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств, відображає рівень розвиненості сільської території залежно від умов підприємницького середовища і завдяки цьому стимулює (або гальмує) формування, становлення та їх утвердження [1, с. 22].

М.В. Смушак виокремлює основні елементи сільських територій регіону, зокрема: соціум (сільська громада, населення); підприємства, заклади, установи, організації; господарства; природно-ресурсний потенціал; органи управління; екологічний стан; соціальна інфраструктура; історичні пам'ятки та культура. Визначальним елементом сільської території є соціум [2, с. 5].

Дослідження соціально-економічних процесів на сільських територіях включатиме необхідність пошуку нових шляхів підвищення ролі сільськогосподарських підприємств в ефективному їх функціонуванні з її осередком – сільським населенням як основи.

Виходячи із цього, організаційно-правові форми сільськогосподарських підприємств:

- створення умов для розвитку людського капіталу і забезпечення його ефективного використання;
- участь у формуванні соціальної інфраструктури;
- сприяння розвитку духовного потенціалу;
- надання різних послуг та здійснення впливу громадянам сільських територій;
- формування і розвиток прийнятної для конкретних умов відповідної інфраструктури виробництва;
- розвиток диверсифікації виробництва;
- залучення внутрішніх та іноземних інвестицій у розвиток виробництва;
- здійснення природоохоронної й екологічної функцій, які сприяють ефективному використанню і збереженню довкілля;
- розвиток підприємницької діяльності;
- сільськогосподарські підприємства як основні об'єкти аграрних перетворень;
- формування виробничо-господарської діяльності на землях, які належать підприємствам на правах власності, оренди, користування.

Створення умов для розвитку людського капіталу і забезпечення його ефективного використання. На сільській території сільськогосподарські підприємства здебільшого є основним місцем діяльності та джерелом доходів для громадян. Проте в результаті реорганізації колективних господарств і створення нових організаційно-правових структур відбулося скорочення сфери прикладання праці у суспільному секторі. Це зумовлено зменшенням розмірів нових організаційно-правових форми господарювання, їх збитковістю, зростанням обсягів виробництва у них, низьким рівнем ціни робочої сили [3, с. 399].

Людський капітал, відповідно до визначення О.М. Бородіної, – це сукупність проінвестованих суспільно доцільних виробничих та загальнолюдських навиків, знань, здібностей, якими володіє людина, які їй належать та невіддільні від неї, тобто злиті з живою людською особистістю і практично використовуються у повсякденному житті [4, с. 103].

Діяльність організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств, які функціонують на сільських територіях, спрямована на забезпечення громадян робочими місцями та належною їм оплатою праці, виплату за навчання і підвищення кваліфікації, по безробіттю, матеріального заохочення.

Інвестиції в людський капітал окуповуються у вигляді висококваліфікованої та продуктивної праці, високої заробітної плати, морального задоволення від праці [5, с. 216].

Як уважає В.С. Дієсперов, власність на людський капітал є важливішою за майнову, виключно

індивідуальна, приватна, притаманна людині від природи і невідчужувана, не може бути комусь передана [6, с. 142].

Участь у формуванні соціальної інфраструктури. Важливим елементом сільського поселення, яке виступає складником сільських територій, є соціальна інфраструктура села. Вона включає установи, організації та підприємства, які забезпечують сільське населення сприятливими умовами праці та відпочинку. До соціальної інфраструктури належать установи освіти, охорони здоров'я, культури, спортивні організації, житлово-комунальне господарство, побутове обслуговування, роздрібна торгівля, громадське харчування, громадський транспорт, зв'язок, дитячі установи тощо. Підрозділи соціальної інфраструктури приймають участь у відтворенні робочої сили, забезпечують умови життя і трудової діяльності жителів села [7, с. 290].

Реформування аграрного сектора та соціальної сфери села спрямовувалося передусім на створення реального власника землі і майна та забезпечення самоврядно-територіального управління соціальною розбудовою [8, с. 97]. Соціальна інфраструктура села повинна задовольняти потреби громадян села в комплексі соціальних послуг.

Проте у зв'язку з економічною кризою та відомчими інтересами державні органи та частина суб'єктів господарювання не беруть необхідної участі у функціонуванні установ, організацій та підприємств соціальної інфраструктури села.

Одержавши об'єкти соціальної інфраструктури в комунальну власність, самоврядні структури (органи влади) у зв'язку з недостатнім фінансуванням місцевих бюджетів не в змозі виділяти в повних обсягах кошти та виконувати необхідний асортимент соціальних послуг.

Сільськогосподарські підприємства у зв'язку з передачею об'єктів соціальної інфраструктури, яка була на їхньому балансі, в комунальну власність, а також збитковістю більшості з них звели до мінімуму фінансування вже не власних закладів соціальної сфери.

У період аграрної кризи та військової агресії у зв'язку з дефіцитом бюджету позабюджетні кошти сприяють розвитку закладів соціальної сфери. Можливими джерелами нагромадження позабюджетних коштів можуть бути [9, с. 460]:

- здавання в оренду основних фондів підприємств соціальної сфери;
- здійснення непрофільної діяльності та надання платних послуг, що не суперечать законодавству;
- залучення коштів юридичних осіб підприємств та установ;
- залучення фінансування окремих фізичних осіб.

Функціонуючи на сільських територіях, сільськогосподарські підприємства беруть участь у розвитку соціальної інфраструктури села.

Для поліпшення подальшого функціонування об'єктів соціальної інфраструктури сільських територій доцільно створювати в населених пунктах сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи. Засновниками цього формування можуть як юридичні, так і фізичні особи. Засновники одержують послуги від кооперативу переважно за собівартістю виконаних робіт чи послуг.

Сприяння розвитку духовного потенціалу. Проживання на сільській території – це спосіб життя селян з усіма його особливостями. Життя українських селян за умов колгоспно-радгоспної системи відчужило їх від засобів виробництва. Земля і майно, яке за формою вважалося колективним, фактично було нічийним. За виходу з членів колгоспу селянин не мав права на належну йому частку.

Одержання у приватну власність землі та майна в результаті аграрної реформи набуло значення важливого фактору відродження історичних рис українських селян, що у цілому забезпечує відродження сільського господарства [10, с. 13].

Це відродження у своїй основі передбачає духовне відродження селянина, який повинен бути не лише власником землі та майна, а й частки. Під час відродження селянина відбувається відродження сфери, в якій він діє, тобто аграрної галузі та його життєвого середовища – сільської території [11, с. 16].

Розвитку духовному потенціалу сприятимуть і сільськогосподарські підприємства, які спрямовують свої зусилля на поліпшення умов праці та відпочинку селян, на зміцнення його здоров'я, підвищення культурно-освітнього рівня населення, зміцнення його творчого потенціалу та забезпечення ступеня його захищеності.

Надання різних послуг та здійснення впливу громадянам сільських територій:

- виплачують допомогу: людям літнього віку, багатодітним сім'ям, на поховання, на лікування, подарунки у святкові дні, на одержання державних актів на землю тощо;
- здійснюють оранку городів, сівбу, культивування, збирання врожаю, транспортне обслуговування;
- проводять боротьбу зі шкідниками, хворобами сільськогосподарських культур та насаджень;
- організують ветеринарне обслуговування тварин господарств населення;
- забезпечують господарства населення молодняком худоби і птиці, сортовим насінням, посадковим матеріалом, добривами, засобами захисту рослин;
- надають консультації з різних питань;
- кладають інвестиції в будівництво соціальної інфраструктури села; фінансують витрати на

обслуговування об'єктів соціальної сфери сільських населених пунктів; забезпечують соціальний захист територій, включаючи збереження і підтримання у належному стані пам'яток архітектури, музеїв, оздоровчих таборів, усіх заходів, спрямованих на поліпшення життя селян, на зміцнення матеріальної бази, охорони здоров'я, освіти.

Формування і розвиток прийнятної для конкретних умов відповідної інфраструктури виробництва. Ефективність діяльності організаційно-правових форм господарювання та структура продукції, яка ними випускається на сільських територіях різних природно-кліматичних умов України, залежать від виробничої інфраструктури. Елементами цієї інфраструктури є галузі, які забезпечують виробництво в сільському господарстві. Підприємства формують і розвивають дві головні групи галузей – рослинництво і тваринництво, які, своєю чергою, включають більш спеціалізовані.

Галузі, які розвивають організаційно-правові форми сільськогосподарських підприємств, бувають головні, додаткові, підсобні та обслуговуючі. До головних належать ті, які мають найвищу питому вагу валової продукції в загальному її виробництві. Ця галузь визначає виробничий напрям господарства.

Інфраструктура виробництва різних організаційно-правових форм господарювання на сільських територіях визначається: забезпеченістю господарств землею; складом та якістю сільськогосподарських угідь; природно-кліматичними умовами; наявністю трудових ресурсів; забезпеченістю основними та оборотними засобами; досвідом та звичаями працівників; потребами споживачів; державною підтримкою.

Розвиток диверсифікації виробництва. Важливим заходом підвищення ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств, які здійснюють господарську діяльність на сільських територіях, є диверсифікація виробництва, суть якої полягає в урізноманітненні видів виробництва, поширенні сфери діяльності підприємства [12, с. 281].

Диверсифікаційні процеси в сільському господарстві розвиваються у напрямках випуску нових видів продукції або розширенні її асортименту в межах традиційних галузей, проникнення в нові галузі або сфери діяльності.

Сільськогосподарські підприємства поступово збільшують вирощування та заготівлю лікарських трав. Окрім цього, частина їх значно розширюють переробку сільськогосподарської продукції, торгівлю продовольчими та промисловими товарами, виконання різних будівельних та ремонтних робіт.

Залучення внутрішніх та іноземних інвестицій у розвиток виробництва. Успішне функціонування організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств та нарощування обсягів

його виробництва забезпечуються інвестиціями. В умовах аграрної кризи та військової агресії значно скоротилася інвестиційна діяльність сільськогосподарських підприємств, а тому її поживлення є одним із важливих завдань, які необхідно вирішувати пі час розгляду проблем розвитку сільських територій.

Основними сферами іноземного інвестування для розвитку аграрних підприємств переважно є: впровадження високопродуктивних технологій вирощування сільськогосподарських культур та утримання тварин і птиці, будівництво та реконструкція виробничих приміщень, переробних цехів, організація спільного виробництва. Позитивними будуть залучення та пошук партнерів для створення спільного бізнесу в рамках економічного співробітництва країн із розвинутою економікою.

Здійснення природоохоронної й екологічної функцій, які сприяють ефективному використанню і збереженню довкілля. До функціональних аспектів розвитку сільськогосподарських підприємств належать, окрім інших, природоохоронна та екологічна функції. Суть їх полягає у тому, що сільськогосподарські підприємства під час організації виробничих процесів повинні здійснювати систему заходів екологічного, природоохоронного значення, підтримувати родючість й охорону земель, забезпечувати захист від несприятливих впливів довкілля [13, с. 62].

Дотримання цих вимог забезпечить у майбутньому збереження природного багатства та максимальний ефект від їх використання.

Розвиток підприємницької діяльності. У результаті аграрної реформи в Україні реорганізовано всі колективні господарства і на їх базі створено нові організаційно-правові форми, в основі яких лежить приватна власність на землю та майно. Нові організаційно-правові форми здійснюють свою діяльність, переважно орендуючи земельні частки та майнові паї у їх власників. Частина засновників створених підприємницьких структур є одночасно й власниками землі та майна. Роль сільськогосподарських підприємств полягає у самостійному організаційно-господарському новаторстві на основі використання різних можливостей для випуску товарів новими методами, відкриття нових ринків збуту для отримання прибутків і реалізації власної мети [5, с. 723].

Найбільш поширеними видами діяльності організаційно-правових форм господарювання сільської місцевості стали: торгівля продовольчими та промисловими товарами, випічка хлібобулочних виробів, виготовлення м'ясних та молочних виробів, громадське харчування, виконання будівельних та ремонтних робіт, виготовлення столярних виробів, перевезення пасажирів та вантажів автомобільним транспортом, житлово-комунальні

послуги, заготівля, закупівля, переробка і зберігання сільськогосподарської продукції, худоби у населення тощо.

Сільськогосподарські підприємства як основні об'єкти аграрних перетворень. У результаті аграрної реформи реорганізовано колективні сільськогосподарські підприємства і на їх базі створено нові агроформування на принципово іншій основі.

Земля, яка перебувала у постійному користуванні колективних господарств, розпайована і передана у вигляді земельних часток у власність членам підприємств, а також працівникам соціальної сфери села. Майно також розпайоване між членами цих господарств і передано їм у власність.

Формування виробничо-господарської діяльності на землях, які належать підприємствам на правах власності, оренди, користування. Сільськогосподарські угіддя є невід'ємним складником сільських територій і виконують свою функцію як основного засобу виробництва в аграрному секторі тільки під час їх використання та обробітку. У результаті земельної реформи проведено роздержавлення та приватизацію землі, основна її частина передана у власність громадян, які проживають на сільській території.

Аграрні підприємства здійснюють свою діяльність, використовуючи сільськогосподарські угіддя, які знаходяться у їх власності, а також перебувають в оренді та користуванні.

Формуючи виробничо-господарську діяльність на власній та орендованій землі, сільськогосподарські підприємства обробляють більші за розміром площі, а також зберігають цілісність земельних масивів. За таких умов є можливість використовувати сучасні прогресивні технології, сівозміни тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Організаційно-правові форми сільськогосподарських підприємств повинні спрямовувати свої зусилля не тільки на збільшення власного прибутку, а й сприяти:

- зниженню трудової міграції за кордон;
- максимальному використанню наявного виробничого потенціалу;
- збереженню і розвитку сільських територій, де провадять свою діяльність;
- поліпшенню благоустрою виробничих територій, де працює населення села;

– озелененню і санітарному захисті сільської території;

– впровадженню більш точних технологій виробництва та застосуванню більш ефективних засобів і установок з утилізації виробничих викидів.

Порушення соціально-економічних процесів на сільських територіях означатиме серйозну небезпеку для існування даної території та розвитку аграрної сфери економіки у цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баланюк С.І. Системна єдність розвитку господарств населення і сільських територій: монографія. Івано-Франківськ: ЛІК, 2014. 216 с.
2. Смушак М.В. Організація системного розвитку сільських територій регіону: автореф. дис. ... к-та економ. наук: спец. 08.00.05. Ужгород, 2009. 19 с.
3. Організація виробництва і аграрного бізнесу в сільськогосподарських підприємствах: підручник / С.П. Азізов, П.К. Канінський, В.М. Скупий; за ред. проф. С.П. Азізова. К.: ІАЕ, 2001. 834 с.
4. Бородіна О.М. Людський капітал як основний стратегічний ресурс сталого розвитку аграрної сфери. Економіка АПК. 2003. № 9. С. 103–108.
5. Економічна енциклопедія: у 3-х т. К.: Академія, 2001. Т. 2. 848 с.
6. Дієсперов В.С. Сталий сільський розвиток: проблеми становлення: монографія. К.: ННЦ ІАЕ, 2011. 216 с.
7. Реформування соціальної сфери села: організаційно-методичні засади / За ред. П.Т. Саблука. К.: ІАЕ УААН, 2000. 475 с.
8. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку / За ред. П.Т. Саблука. та ін. Інформаційно-аналітичний збірник. К.: ІАЕ УААН, 2003. Вип. 6. 764 с.
9. Реформування та розвиток підприємств агропромислового виробництва (посібник у питаннях і відповідях) / За ред. П.Т. Саблука. К.: ІАЕ, 1999. 532 с.
10. Баланюк І.Ф. Науково-прикладні аспекти розвитку аграрних відносин у регіоні Карпат. К.: ІАЕ, 2000. 104 с.
11. Сахацький М.П. Проблеми відродження сільського господарства. К.: ІАЕ, 2000. 304 с.
12. Розвиток різноукладності на селі: особливості, проблеми / В.В. Юрчишин, Л.М. Шевченко, В.Х. Брус та ін.; за ред. В.В. Юрчишина. К.: ННЦ ІАЕ, 2004. 446 с.
13. Шеленко Д.І. Сільськогосподарські підприємства в системі аграрних відносин. Економіка АПК. 2003. № 6. С. 57–63.

СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ

SYSTEM OF ECONOMIC SAFETY OF ENTERPRISE: METHODICAL BASES OF FORMATION

Поточна господарська діяльність вітчизняних підприємств характеризується високою динамікою та складно прогнозованою зміною середовища функціонування. Важливою умовою забезпечення їх ефективного функціонування та сталого розвитку є формування системи економічної безпеки. Спираючись на результати дослідження сутності терміну «система економічної безпеки підприємства», визначено принципи формування такої системи з урахуванням специфіки діяльності суб'єктів господарювання в Україні. Розроблено теоретичну модель системи економічної безпеки підприємства
Ключові слова: система, безпека, економічна безпека підприємства, модель, принцип.

Текущая хозяйственная деятельность отечественных предприятий характеризуется высокой динамикой и сложно прогнозируемым изменением среды функционирования. Важным условием обеспечения их эффективного функционирования и устойчивого развития является формирование системы экономической безопасности. Опираясь на результаты исследования сущности тер-

мина «система экономической безопасности предприятия», определены принципы формирования такой системы с учетом специфики деятельности субъектов хозяйствования в Украине. Разработана теоретическая модель системы экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: система, безопасность, экономическая безопасность предприятия, модель, принцип.

The current economic activity of domestic enterprises is characterized by a high dynamics and a difficultly predicted change in the environment of functioning. An important condition for ensuring their effective functioning and sustainable development is the formation of a system of economic security. Based on the results of the study of the term essence "system of economic security of the enterprise", the principles for the formation of such a system are determined, taking into account the specifics of the activities of business entities in Ukraine. The theoretical model of the enterprise's economic security system was developed

Key words: system, security, enterprise economic security, model, principle.

УДК 658:65.012.8

Шинкар С.М.

здобувач

Українська академія друкарства

Постановка проблеми. В Україні проблема забезпечення економічної безпеки почала розглядатися лише в 90-х роках і то в контексті гарантування національної безпеки. Щодо рівня окремих суб'єктів господарювання, то з початку трансформаційних процесів у національній економіці вони незалежно від форми власності здебільшого залишилися наодинці з усіма викликами, ризиками та загрозами, які генерувалися відкритістю та незахищеністю внутрішнього ринку. Ринку, де державні монополії поєднувалися із систематичною і непрогнозованою зміною законодавчої бази, а бізнес розглядався не як ресурс розвитку держави, а джерело незаконного збагачення кримінальних структур та чиновників різного рангу [2, с. 115; 3, с. 45].

Можна стверджувати, що засоби захисту, які застосовуються сьогодні вітчизняними підприємствами у сфері економічної безпеки, стали результатом інтуїтивної роботи, навчання на власних помилках, еволюції систем економічної безпеки – від фізичного захисту території і майна до формування професійних підрозділів конкурентної розвідки та контррозвідки. Попри набутий досвід уважати проблему гарантування економічної безпеки вітчизняних підприємств вирішеною однозначно завчасно, адже поточні умови функціонування, що характеризуються складністю прогнозування змін, спричиняють виникнення все

нових чинників зміни рівня безпеки, чим і актуалізують продовження наукового пошуку у цій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробленню питань щодо підтримки достатнього рівня економічної безпеки підприємства багато уваги приділяють вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема: Л. Абалкін, В. Абрамов, О. Ареф'єва, В. Андрійчук, О. Білорус, І. Білько, Н. Вавдіюк, З. Варналій, О. Власюк, В. Воротін, Т. Васильців, В. Геєць, З. Герасимчук, В. Горбулін, А. Гордєєв, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, З. Живко, О. Захаров, В. Ковальов, Г. Козаченко, О. Ляшенко, В. Мартинюк, В. Мунтіян, Є. Олейников, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Пономаренко, Я. Пушак, Н. Реверчук, О. Терещенко, В. Франчук, О. Черняк, М. Швець, Л. Шемаєва, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Шликов, О. Шляйфер, В. Ярочкін та ін.

Віддаючи належне науковій і практичній значущості праць провідних учених, слід зазначити, що в сучасній науковій літературі й практиці господарювання підприємств недостатньо досліджено важливі питання формування системи економічної безпеки підприємства.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування методичних засад формування системи економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «економічна безпека підприємства» є

порівняно новим як для самих підприємців, так і наукової спільноти, але вже можна виділити кілька етапів в еволюції цього терміну:

- кінець 80-х років ХХ ст. – фізичний захист майна;
- початок 90-х років – захист інформаційних ресурсів;
- 1995–1999 рр. – протидія негативному впливу зовнішнього середовища;
- 2000–2008 рр. – захищеність від внутрішніх та зовнішніх загроз як умова ефективного використання наявних ресурсів;
- з 2009 р. – «комбінований підхід» до забезпечення економічної безпеки підприємства.

Актуальність у поточному періоді підходу, який нами визначено як «комбінований», зумовлена впливом світової фінансової кризи 2008 р., яка у поєднанні зі складними трансформаційними процесами в національній економіці максимально ускладнила процес функціонування вітчизняних підприємств. Для забезпечення необхідного рівня економічної безпеки актуальними стали всі можливі варіанти захисту, а найбільш доцільним – їх поєднання.

Вважаємо, що, відповідно до комбінованого підходу, економічна безпека підприємства повинна:

- зберігати підприємство як відкриту соціально-економічну систему;
- уможливлувати уникнення та протидію всім внутрішнім та зовнішнім викликам, ризикам та загрозам;
- забезпечувати досягнення інтересів через узгодження їх у внутрішньому та зовнішньому середовищі;
- уможливлувати сталий розвиток;
- сприяти найбільш ефективному використанню наявних ресурсів;
- забезпечувати використання всіх додаткових можливостей.

Ключовим серед визначених параметрів є трактування економічної безпеки як певної системи, тобто застосування до процесу її забезпечення системного підходу.

В основі системного підходу знаходиться поняття «система», початок застосування якого науковці знаходять у працях античних філософів. Так, сам термін «система» (з давньогрецької *συστήμα* – сполучення, ціле, з'єднання) – це множина взаємопов'язаних елементів, що взаємодіє із середовищем як єдине ціле і відокремлена від нього [4, с. 143]. Лише коротко зазначимо, що першу філософську систему створив Аристотель, і цією системою була держава. Сьогодні ж цей термін уживається доволі часто, зокрема для характеристики об'єкту, який досліджується або проектується як децю ціле, складне і про який неможливо одразу одержати просте уявлення [6, с. 130]. Крім

того, система застосовується і для дослідження об'єктів, які характеризуються динамічним середовищем функціонування та змінами внутрішньої структури [7, с. 80].

Саме поняття «система економічної безпеки підприємства» порівняно нове для науковців і представників підприємницьких структур в Україні, адже, як зазначалося вище, завдання формування повноцінних систем захисту на значній кількості суб'єктів господарювання розпочалося лише із середини минулого десятиліття. Отже, й теоретична база сьогодні перебуває на етапі узгодження думок, де поруч із запозиченими іноземними розробками формується власний досвід, свідченням чого є різноманітність трактувань терміну «система економічної безпеки підприємства».

Не зосереджуючи увагу на виділенні окремих несуттєвих відмінностей у підходах до трактування зазначеного терміну, нами було виявлено, що в загальному науковці систему економічної безпеки підприємства формують на класичному визначенні поняття «система» (перший підхід – системний) та пріоритетності реалізації певних захисних заходів, тим самим окреслюючи суть другого підходу – дієвого. Не називаючи всіх прихильників першого підходу, а лише виділивши серед їх числа науковців В. Алькему, О. Захарова, О. Коробчинського, І. Мігус, В. Прохорову, В. Франчука та ін., типовим можна вважати визначення, дане, зокрема, колективом авторів під керівництвом В. Ортинського, згідно з яким система економічної безпеки підприємства – «...комплексне утворення, до якого належать суб'єкти, об'єкти та механізм реалізації безпеки на підприємстві» [1, с. 84].

Прихильники другого підходу, серед яких – С. Кавун, В. Мак-Мак, О. Шнипко та ін., акцент ставлять на необхідності реалізації сукупності заходів. Так, у трактуванні О. Ляшенко та Ю. Погорелова система економічної безпеки підприємства – це «...комплекс організаційно-управлінських, режимних, технічних, профілактичних і пропагандистських заходів, спрямованих на кількісну реалізацію захисту інтересів підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз» [5, с. 25]. Із цим підходом також можна частково погодитися, зважаючи на те, що досягнення необхідного рівня безпеки можливе виключно через протидію та нейтралізацію негативного впливу зовнішніх та внутрішніх загроз.

Здійснивши узагальнення наукового доробку вітчизняних та закордонних учених, нами визначено ключові принципи формування системи економічної безпеки підприємства (рис. 1).

Коротко зміст кожного принципу можна пояснити так:

- урахування специфіки господарської діяльності певного суб'єкта господарювання, зокрема рівня агресивності середовища функціонування

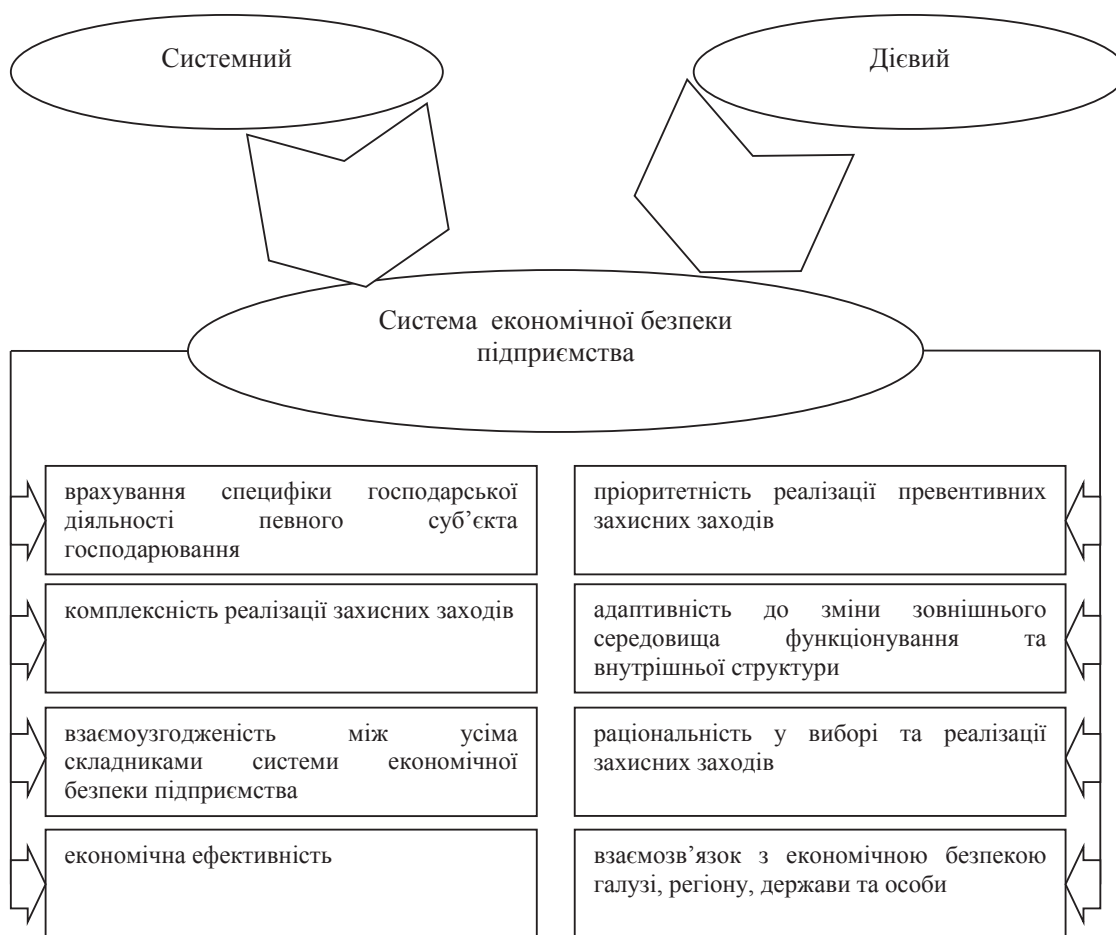


Рис. 1. Принципи формування системи економічної безпеки підприємства

та наявних ресурсів для забезпечення необхідного рівня безпеки;

– пріоритетність реалізації превентивних захисних заходів, яка умотивована тим фактом, що виявлення та відповідна захисна тактика запобігання негативному впливу є суттєво менш затратними порівняно із застосуванням реактивних оперативних дій. Окрім того, раннє виявлення та протидія дають змогу запобігти або ж мінімізувати можливі втрати;

– комплексність реалізації захисних заходів полягає у необхідності приділення уваги всім функціональним сферам, у т. ч. кадровій, техніко-технологічній, силовій, інформаційній і т. д. Хибність протидії виключно загрозам у фінансовій сфері пояснюється тим фактом, що фінансова безпека є результатом, але першопричини зміни рівня економічної безпеки можуть мати місце в інших функціональних складниках;

– адаптивність до зміни зовнішнього середовища функціонування та внутрішньої структури полягає у здатності зосереджувати увагу не лише на реалізації захисних заходів, а й удосконаленні самого процесу забезпечення економічної безпеки, використовуючи всі наявні ресурси, прогнозуючи можливі зміни у середовищі функціонування та враховуючи стратегію розвитку підприємства;

– взаємоузгодженість між усіма складниками системи економічної безпеки підприємства визначає необхідність концентрації зусиль, як внутрішніх, так і зовнішніх, суб'єктів безпеки для досягнення мети, тобто формування безпечних умов сталого розвитку підприємства;

– раціональність у виборі захисних заходів передбачає формування сукупності таких організаційно-управлінських, режимних, технічних, профілактичних і пропагандистських заходів, реалізація яких за мінімальних затрат ресурсів давала б змогу досягнути необхідних результатів;

– економічна ефективність, яка полягає не лише в недопущенні можливих утрат та/або мінімізації таких, а й завдяки виявленню додаткових можливостей – отримання додаткового прибутку підприємством;

– взаємозв'язок з економічною безпекою галузі, регіону, держави та особи.

Попри те, що в забезпеченні необхідного рівня економічної безпеки підприємства зацікавлені як на макро-, так і на макrorівні, потрібно визнати, що без докладання максимальних зусиль із боку кожного суб'єкта господарювання досягнути цієї мети неможливо, тому актуальним стає формування системи економічної безпеки. У контексті

зазначеного підкреслимо, що в нашому трактуванні економічна безпека підприємства – процес забезпечення стійкості суб'єкта господарювання через адекватну реакцію на зміну середовища функціонування для формування безпечних умов досягнення інтересів. Згідно із запропонованим визначенням, мету системи економічної безпеки підприємства можна визначити як розроблення та реалізацію сукупності заходів для забезпечення стійкості підприємства через збереження рівноважного стану та, за потреби, його адаптації до динамічних змін у середовищі функціонування шляхом формування безпечних умов для ефективного використання наявних ресурсів та досягнення інтересів.

Зважаючи на те, що, з одного боку, були виявлені суттєві відмінності у поглядах науковців щодо трактування поняття «система економічної безпеки підприємства», а з іншого – вище

викладено власні міркування щодо організації процесу забезпечення економічної безпеки підприємства, нами розроблено варіант теоретичної моделі системи економічної безпеки підприємства (рис. 2).

Виходячи зі змісту запропонованої теоретичної моделі увагу доцільно сконцентрувати на таких параметрах, що є відмінними від інших моделей:

- процес забезпечення економічної безпеки підприємства, як було зазначено вище, взаємопов'язаний з економічною безпекою інших рівнів;
- на рівень економічної безпеки можуть впливати як внутрішні, так і зовнішні виклики, ризики та загрози;
- центральне місце в системі економічної безпеки підприємства займає механізм забезпечення;
- виділено власників та керівництво підприємства, адже саме вони визначають обсяги забезпе-

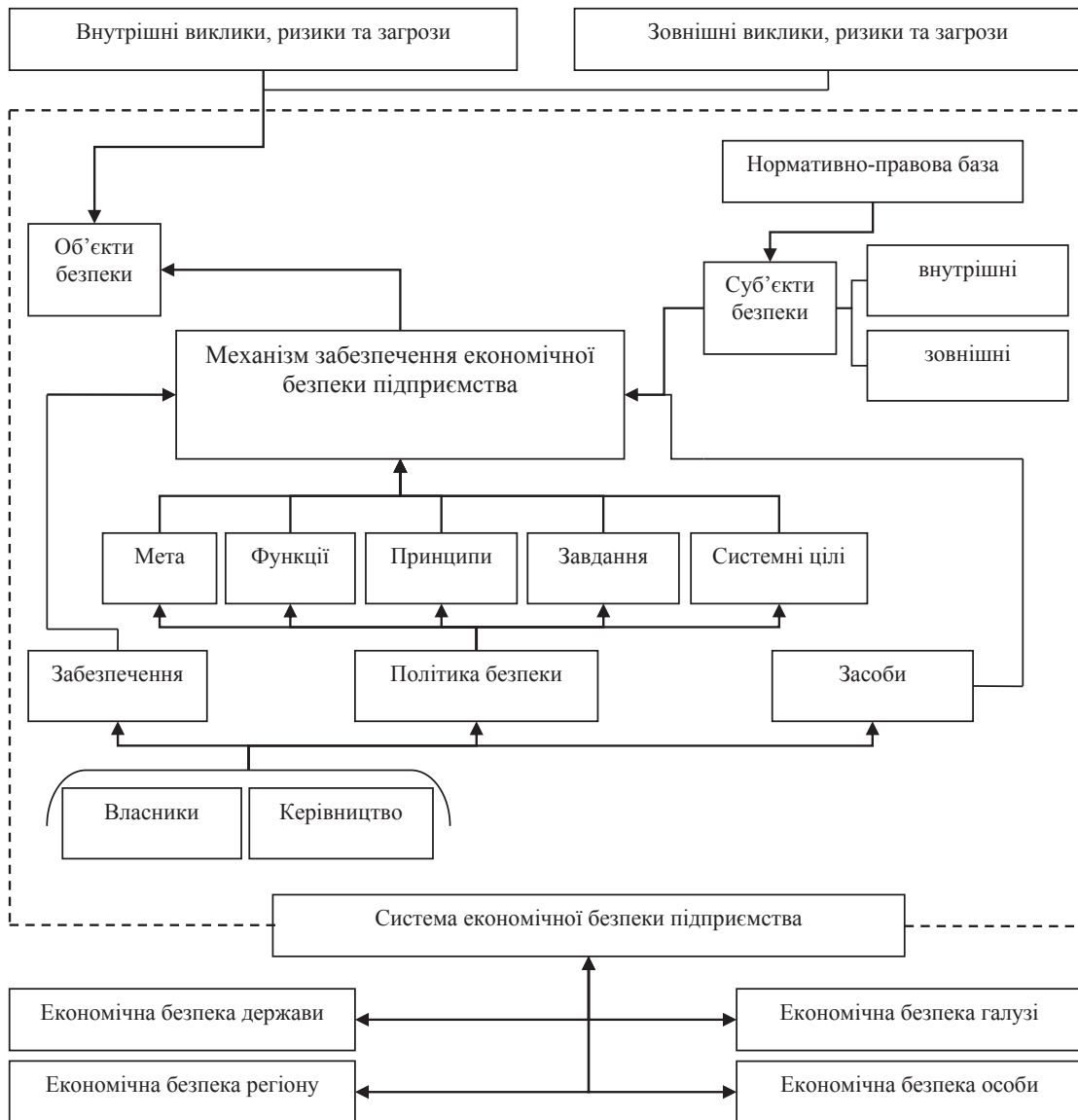


Рис. 2. Теоретична модель системи економічної безпеки підприємства

чення, спрямування політики та сукупність засобів для забезпечення необхідного рівня економічної безпеки.

Узагальнюючи, доцільно підкреслити, що розглянуті аспекти забезпечення економічної безпеки підприємства визначають необхідність трактування її як системи, здатної адекватно реагувати як на зміну зовнішнього середовища функціонування, так і на розвиток самого суб'єкта господарювання.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи, потрібно ще раз підкреслити, що розглянуті методичні засади враховують як специфіку господарської діяльності українських підприємств, так і ґрунтуються на новітніх теоретичних розробках вітчизняних й закордонних науковців, що в сукупності забезпечило розвиток теоретико-методичних засад формування системи економічної безпеки підприємства як підґрунтя його сталого розвитку.

Подальші дослідження доцільно спрямувати в напрямі розвитку методичних засад формування системи моніторингу економічної безпеки підприємств з урахуванням специфіки їх господарської діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко та ін. К.: Правова єдність, 2009. 544 с.
2. Економічна безпека підприємства в умовах антикризового управління: концептуальне визначення та механізм забезпечення: монографія / А.М. Штангрет, Я.В. Котляревський, М.М. Караїм. Львів: Укр. акад. друкарства, 2012. 288 с.
3. Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства: монографія / За заг. ред. А.М. Штангрета. Львів: Укр. акад. друкарства, 2017. 276 с.
4. Перегудов Ф.И., Тарасенко Ф.П. Введение в системный анализ: учеб. пособ. М.: Высшая школа, 1989. 380 с.
5. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія: в 3-х т. Т. 1 / О.М. Ляшенко, Ю.С. Погорелов, В.Л. Безбожний та ін.; за заг. ред. Г.В. Козаченко. Луганськ: Елтон-2, 2010. 282 с.
6. Тарнавська Т.В. Генеза поняття «система»: історичний огляд. Духовність особистості: методологія, теорія і практика. 2011. № 6(47). С. 129–139.
7. Фатхутдинов Р.А. Стратегичний маркетинг: учеб. СПб.: Питер, 2007. 352 с.

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКАДОВГОСТРОКОВІ ОРІЄНТИРИ ОНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН
У СХІДНИХ ОБЛАСТЯХ УКРАЇНИLONG-TERM GUIDELINES FOR RENEWAL OF ECONOMIC RELATIONS
IN THE EASTERN AREAS OF UKRAINE

У статті проаналізовано сучасний стан процесу стратегічного планування для регіональних економічних систем України. Визначено, що, незважаючи на виявлені недоліки у минулих регіональних стратегіях, регіональні органи влади повторюють ті самі помилки, які особливо гостро проявляються у східних областях України. Порівняльний аналіз державної стратегії регіонального розвитку та відповідних регіональних стратегій східних регіонів дав змогу презентувати довгострокові орієнтири оновлення регіональних економічних відносин з урахуванням виявлених помилок. Запропоновані орієнтири дадуть змогу подолати системну кризу розвитку економічної сфери, переорієнтувавши її з екстенсивного на інтенсивний шлях розвитку. Впровадження зазначених стратегічних орієнтирів розвитку економічних відносин у довгостроковій перспективі дасть змогу забезпечити всебічний сталий розвиток самих регіонів та всієї держави.

Ключові слова: стратегія, економічні відносини, довгострокові орієнтири, регіон, розвиток.

В статье проанализировано современное состояние процесса стратегического планирования для региональных экономических систем Украины. Определено, что, несмотря на выявленные недостатки в прошлых региональных стратегиях, региональные органы власти повторяют те же ошибки, которые особенно остро проявляются в восточных областях Украины. Сравнительный анализ государственной стратегии регионального развития и соответствующих региональных стратегий восточных

регионов позволил представить долгосрочные ориентиры обновления региональных экономических отношений с учетом выявленных ошибок. Предложенные ориентиры позволят преодолеть системный кризис развития экономической сферы, переориентировать ее с экстенсивного на интенсивный путь развития. Внедрение указанных стратегических ориентиров развития экономических отношений в долгосрочной перспективе позволит обеспечить всестороннее устойчивое развитие самих регионов и всего государства.

Ключевые слова: стратегия, экономические отношения, долгосрочные ориентиры, регион, развитие.

The article analyzes the current state of the strategic planning process for the regional economic systems in Ukraine. It has been determined that, despite the revealed shortcomings in past regional strategies, regional authorities repeat the same mistakes that are particularly acute in the eastern regions of Ukraine. A comparative analysis of the regional development state strategy and relevant regional strategies of the eastern regions allowed to present long-term guidelines for renewal of regional economic relations, taking into account the revealed errors. The proposed benchmarks will help to overcome the systemic crisis in the development of the economic sphere, reorienting it from extensive to an intensive development path. Implementation of these strategic guidelines for the development of economic relations in the long-term period will allow to provide the comprehensive sustainable development of the regions and the entire state.

Key words: strategy, economic relations, long-term guidelines, region, development.

УДК 332.145(477)

Зеленко О.О.

к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки та туризму
Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля

Постановка проблеми. Взагалі наявність та якісне довгострокове стратегічне планування є ознакою цивілізованості будь-якої держави. Україна на шляху до євроінтеграції та світового співтовариства прагне отримати той самий статус цивілізованої країни, яка не марнує свій потенціал, а намагається використовувати його найбільш ефективно, відповідно до вимог сучасності, але практика стратегічного планування останніх п'ятнадцяти років (саме стільки його намагаються впровадити на всіх рівнях державного управління) та його реальні результати свідчать про те, що нам є чого вчитися. Цей факт також красномовно підтверджується сумними подіями останніх трьох років, викликаними

незадоволеністю основних потреб та соціальною напруженістю у суспільстві. Економічна сфера, яка є базисом соціального розвитку, вимагає перебування та перегляду підходів до формування системи економічних взаємовідносин.

Визначення та дотримання довгострокових орієнтирів економічної діяльності – це завдання, що постає не тільки для всієї держави. Особливості регіонального розвитку вимагають визначення напрямів економічних перетворень та розроблення стратегій розвитку економічних взаємовідносин для кожної області України окремо, але з урахуванням стратегічної мети та напрямів, визначених на національному рівні для країни у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Не секрет, що будь-яка методологія вимагає адаптації відповідно до умов її впровадження. Визначення довгострокових орієнтирів розвитку та взагалі процес стратегічного планування не є винятком із цього загальноприйнятого правила. Проблемою стратегічного планування у наш час займається багато вітчизняних науковців, які, досліджуючи наявний закордонний досвід, пропонують власні підходи. Серед них варто відзначити роботи С. Білої [1], В. Ковальчук [2], І. Островського та Г. Стадника [3], В. Полесі та О. Гавури [4], І. Вінниченка та А. Мостової [5] тощо.

Зокрема, С. Біла, досліджуючи потенціал довгострокових державних стратегій регіонального розвитку, наголошує на необхідності формування єдиного підходу до політики регіонального розвитку, а також створення національної системи стратегічного планування розвитку областей України [1, с. 36].

В. Ковальчук [2] розглядає регіональний розвиток як сукупність соціальних та економічних цілей та визначає необхідність урахування факторів впливу та пріоритетів розвитку регіону в процесі стратегічного планування. Ключовими показниками розвитку території в довгостроковій перспективі, на думку автора, є: валовий внутрішній продукт на душу населення; середній рівень доходів населення та ступінь їх диференціації; тривалість життя та рівень охорони здоров'я, стан навколишнього середовища; розвиток малого бізнесу; культурне збагачення населення.

Слушні висновки в результаті свого дослідження роблять В. Полеся та О. Гавура [4, с. 172], наголошуючи на тому, що для забезпечення збалансованого, ефективного сталого розвитку залишається досягнення такого стану, коли територіальне довгострокове планування з наукової площини перейде у площину практичну з конкретними і реальними діями на всіх рівнях управління.

Цікавою та актуальною для сьогодення є публікація І. Островського та Г. Стадника [3, с. 464], які представили алгоритм визначення цілей реформування регіональної економіки з урахуванням просторово-регіональних факторів. Крім того дослідники наголошують, що для успішності реформування державної регіональної політики є побудова конструктивного діалогу між усіма рівнями владних структур, що стане можливим тільки шляхом перенесення центру прийняття стратегічних рішень стосовно регіонального розвитку з національного рівня на рівень області [3, с. 468].

І. Вінниченко та А. Мостова [5, с. 95], наголошуючи на важливості використання стратегії як ефективного інструменту економічного розвитку держави, разом із тим зазначають недолугість національної системи довгострокового планування та необхідність розроблення стратегії про-

довольчої безпеки як на державному, так і на регіональному рівні.

Огляд представлених та інших публікацій свідчить, що у кожного науковця є власний підхід до процесу стратегічного планування: хтось розглядає проблему тільки на державному рівні, хтось стверджує, що воно має бути запроваджене не тільки на національному, а й на регіональному рівні. Однак на даному етапі соціально-економічного розвитку виникає потреба в ідентифікації довгострокових орієнтирів розвитку економічних відносин України та її регіонів з урахуванням наявної політичної та соціально-економічної кризи. Особливо гостро ця проблема відчувається у східних регіонах, зокрема в Луганській та Донецькій областях.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз наявних проблем у стратегічному плануванні на регіональному рівні та визначення довгострокових орієнтирів оновлення економічних відносин для східних регіонів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з методологією планування регіонального розвитку, запропонованою проектом Європейського Союзу «Підтримка політики регіонального розвитку України» [6, с. 11], в основі стратегічного планування, у тому числі й економічному середовищі, мають бути покладені принципи сталого розвитку, а саме: підвищення поінформованості населення щодо обмеженості природних ресурсів та стану екології у регіоні; збереження наявних природних ресурсів та навколишнього середовища для наступних поколінь; гарантія рівних можливостей всебічного розвитку для всіх мешканців регіону; забезпечення особистих потреб людини через сприяння її соціальній інтеграції; створення сталої економіки, яка забезпечує процвітання населення регіону; створення рівних економічних можливостей для всіх наявних та потенційних суб'єктів господарювання; вдосконалення процесу управління із залученням пересічних громадян регіону. Іншими словами, незважаючи на той факт, що економіка є основоположним елементом добробуту території, під час формування стратегії розвитку економічних взаємовідносин необхідно пам'ятати про соціальні та екологічні аспекти.

Європейські експерти з довгострокового планування також наголошують на важливості використання так званого інтегрального підходу, який передбачає горизонтальну та вертикальну інтеграцію. Горизонтальна інтеграція передбачає поєднання та врахування всіх аспектів і сфер життєдіяльності регіону, всіх галузей його економіки. Вертикальна інтеграція, своєю чергою, поєднує всі рівні ієрархічного управління та вимагає від розробників довгострокових стратегічних планів регіонального розвитку їх узгодження зі стратегічними пріоритетами, визначеними на рівні держави.

У попередніх публікаціях ми також наголошували на необхідності горизонтальної інтеграції та пропонували так звану концепцію збалансованого розвитку регіону з урахуванням маркетингового підходу [7], яка була сформована на основі концепції геоменеджменту, геомаркетингу та концепції сталого розвитку. До базових складників концепції належать економічний (стан та обсяги виробництва у регіоні, інвестиційна активність, інноваційна активність суб'єктів господарювання, їх фінансове становище і стан людського капіталу регіону), природно-екологічний (географічне розташування регіону, обсяги використаних природних ресурсів, а також викиди шкідливих речовин у навколишнє середовище) та соціальний (демографічне становище у регіоні, рівень захворюваності населення, рівень доходів, умови життя та праці, рівень соціальної напруженості). Поєднуючим елементом для всіх трьох складників є геомаркетинг, за допомогою якого здійснюється аналіз поточного стану, визначаються сильні та слабкі сторони регіону як товару. На основі проведеного аналізу можливо формувати напрями підвищення конкурентоспроможності регіону; здійснювати просування регіону-товару на цільові ринки збуту.

Минуло вже п'ять років, а запропонована концепція не втратила своєї актуальності, й саме вона має лягти в основу визначення довгострокових орієнтирів для східних регіонів України. Такий підхід має забезпечити виявлення індивідуальних потреб території, які нині мають високий ступінь диференціації як за економічним так і за соціальним рівнем розвитку. Проблеми поточного стану природного та оточуючого середовища також дуже різні, й залежно від географічного розташування, від наявного набору економічних ресурсів вирішення тих проблем також носитиме суто індивідуальний характер. Тим не менше, практика стратегічного планування свідчить, що маркетинговий підхід застосовується дуже фрагментарно і це ускладнює об'єктивність розроблення заходів реалізації стратегії.

У серпні 2014 р. Постановою Кабінету Міністрів України була затверджена «Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року» [8], яка висвітлює основні пріоритети розвитку територій нашої держави. Розроблення даного документу зумовлене інтеграцією України у світове співтовариство, а також просторовими тенденціями розвитку, яким підвладна тепер і наша держава, серед них: урбанізація, депопуляція села, зміна системи розселення; загальна відкритість світу щодо руху робочої сили, що впливає на відтік за межі країни як найбільш інтелектуальних, так і найменш кваліфікованих робочих кадрів; фінансово-економічна криза, обмеженість ресурсів (насамперед водних), зростання світової потреби у продовольстві, орієн-

тація на території, які є найбільшими виробниками продовольства.

Дійсно, всі три тенденції є проблемами для більшості регіонів України. Так, за даними Державної служби статистики України [9]: 1) за період з 1997 по 2017 р. кількість наявного сільського населення України скоротилася на 21% (з 16 430,9 до 13 102,2 тис осіб); 2) у 2016 р. 16 із 25 регіонів продемонстрували від'ємний показник міграції населення, найбільша кількість населення виїжджає з Луганської, Донецької та Дніпропетровської областей; 3) за останні три роки підприємства нашої країни продемонстрували стабільний негативний фінансовий результат (-523 587 млн. грн. – у 2014 р., -340 126,6 млн. грн. – у 2015 р., -22 201,5 – у 2016 р.).

У попередніх стратегіях регіонального розвитку (на період до 2015 р.) фахівці Національного інституту стратегічних досліджень визначали цілу низку проблем, що вимагали корегування, основні з них [10; 11, с. 14–15]:

1) відсутність єдиного підходу до формування орієнтирів та пріоритетів, утілення переважно галузевого підходу, а в деяких випадках – поєднання галузевого та функціонального підходів;

2) відсутність єдиної процедури визначення орієнтирів регіонального економічного розвитку із зазначенням мети та механізму її досягнення, що не сприяло формуванню стимулів довгострокового розвитку;

3) неузгодженість орієнтирів розвитку регіональних стратегій та Державної стратегії регіонального розвитку, що призводить до декоординації дій регіональних та національних органів влади як в економічній сфері, так і у решті сфер життєдіяльності;

4) недостатність узгодження спільних напрямів та орієнтирів розвитку регіону з регіонами-сусідами в контексті міжрегіонального та транскордонного співробітництва, що спричиняє ризики розвитку регіональної економіки замкненого типу;

5) неврахування інтересів бізнесу та населення регіону, що підвищує ризики несприйняття соціумом діяльності регіональних органів влади, виникнення конфліктів у соціально-економічному середовищі;

6) відсутність чітко визначених механізмів та джерел фінансування, що призводить до «розпилення» та неефективного використання обмежених фінансів між напрямами та завданнями стратегій регіонального розвитку, зокрема в економічній сфері.

Досвід розроблення сучасних стратегій регіонального розвитку до 2020 р. є неоднозначним та таким, що вимагає повторного аналізу зазначених вище проблем. Зокрема, на особливу увагу заслуговують стратегії розвитку Луганської [12] та Доне-

цької [13] областей, які перебувають в особливих, складних умовах економічної кризи. Огляд зазначених документів дає можливість виявити такі про-

блеми формулювання стратегічних орієнтирів, які вже зустрічалися раніше: відсутність чітко визначеного бюджету та джерел його фінансування

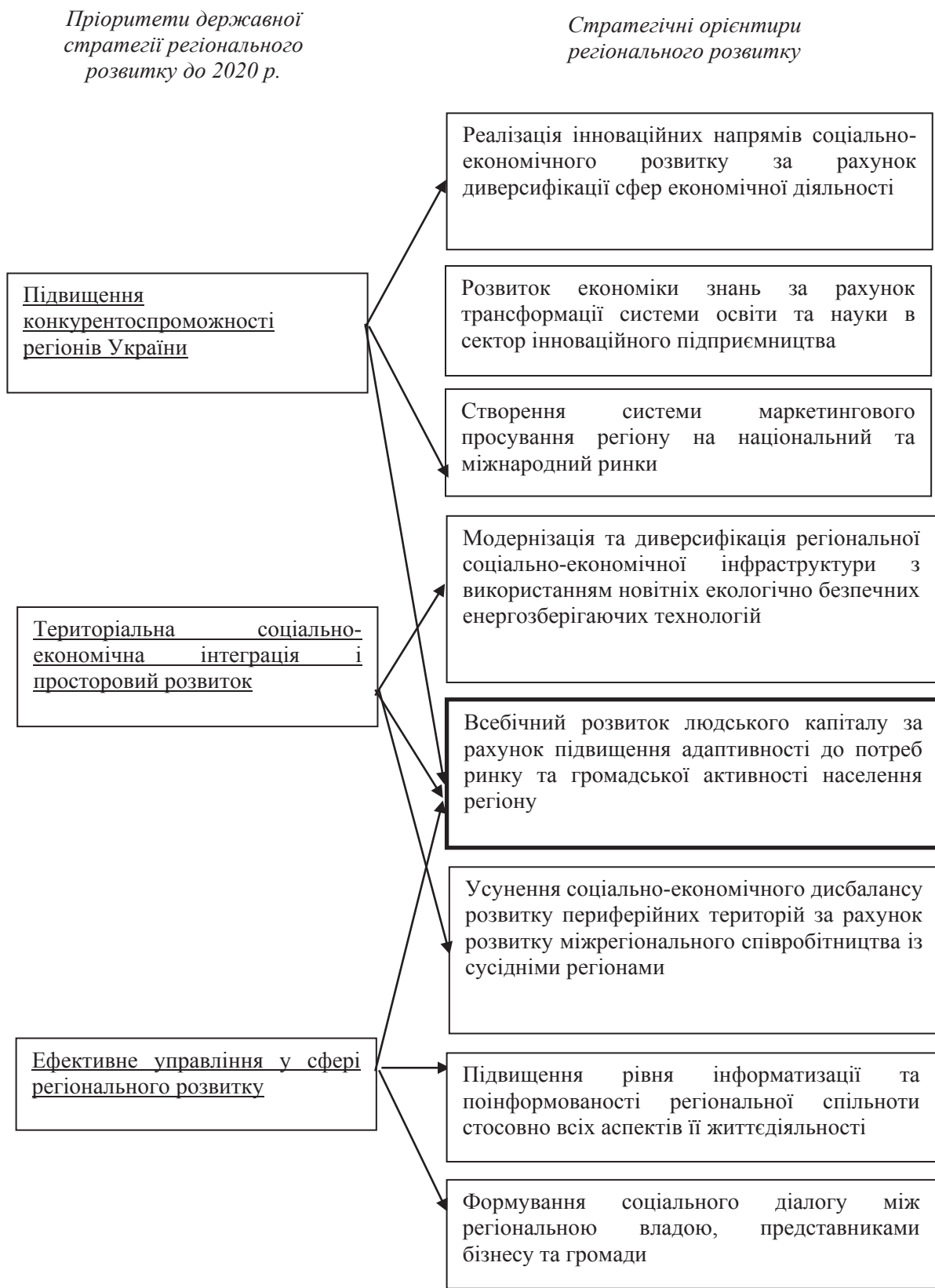


Рис. 1. Довгострокові орієнтири оновлення економічних відносин східних регіонів України

Джерело: розроблено автором на основі [8; 12; 13; 15–17]

для кожного напрямку; неузгодженість власних орієнтирів з довгостроковими орієнтирами сусідніх областей; абстрактність формулювань зазначених орієнтирів та завдань щодо їх реалізації. Опосередковано план виконання певних завдань у рамках зазначених стратегічних планів можна відстежити за Державною цільовою програмою відновлення та розбудови миру в східних регіонах України [14], але це не дає комплексного бачення ситуації щодо процесу реалізації розроблених стратегій та зазначених у них пріоритетів.

Сьогодні на загальнодержавному рівні основними пріоритетами регіонального соціально-економічного розвитку визнано: підвищення конкурентоспроможності всіх областей України; територіальну соціально-економічну інтеграцію і просторовий розвиток; ефективне управління у сфері регіонального розвитку.

Спираючись на державні пріоритети регіонального розвитку та на запропоновані заходи в рамках Державної цільової програми відновлення та розбудови миру у східних регіонах України, можна ідентифікувати більш деталізовані довгострокові орієнтири формування оновлених регіональних економічних відносин для східних регіонів нашої держави, що представлені на рис 1.

Для визначення спільних орієнтирів оновлення економічних відносин на регіональному рівні, крім зазначених стратегій розвитку Луганської та Донецької областей, проаналізовано аналогічні документи Харківської, Дніпропетровської та Запорізької областей, які разом із Донбасом формують східну частину України. Крім того, саме ці області є сусідами – потенційними регіонами-партнерами, про які вже йшлося раніше, але в жодній стратегії серед зазначених областей так і не прописаний чіткий механізм взаємодії в економічній сфері ні з цими, ні з будь-якими іншими регіонами України.

Загалом визначено вісім ключових довгострокових орієнтирів системи економічних відносин східних областей, які тією чи іншою мірою відповідають державним пріоритетам регіонального розвитку. У кожній групі визначених орієнтирів регіональних стратегій є ті, які відповідають тільки одному загальнонаціональному пріоритету регіонального розвитку, але є один, дотримання якого сприятиме реалізації всіх трьох державних пріоритетів, – усебічний розвиток людського та соціального капіталу за рахунок підвищення адаптивності до потреб ринку і громадської активності населення регіону.

Проблема здатності пристосування мешканців регіону до потреб його економічного середовища – це одна з найголовніших проблем не тільки сучасного Сходу, а й усієї України, яка вимагає переорієнтації регіональних освітніх систем (як базової, так і вищої освіти) на економічні потреби регіону. Тільки такий підхід забезпечить розвиток відповід-

ного людського капіталу, який залишатиметься і працюватиме на розвиток саме цієї території, а не емігруватиме в пошуках кращого майбутнього.

Результатом розвитку людського має стати формування якісного соціального капіталу, розвиток якого має підтримуватися стимулюванням громадських ініціатив (передусім в економічному середовищі) та впровадженням соціального діалогу на всіх рівнях регіонального управління, а також між основними суб'єктами економічної діяльності: регіональними органами влади, бізнесом та громадою.

Висновки з проведеного дослідження. Термін «орієнтир» у буквальному сенсі означає певний показник – помітний предмет, який допомагає визначитися у певній місцевості, а в економічному середовищі він використовується як вказівник напрямку дій. Запропоновані довгострокові орієнтири оновлення економічних відносин, мають спрямувати зусилля регіональних органів влади на переорієнтацію економічних відносин із суто економічних перетворень на процеси їх соціалізації, екологізації та інноваційного розвитку.

Ідентифіковані довгострокові орієнтири мають стати реальними стратегічними позначками оновлення економічних відносин для всіх п'яти регіонів України. Бажано, щоб стратегії регіонального розвитку були б відкориговані відповідно до визначених напрямів діяльності, оскільки їх реалізація дасть змогу кожній області:

- подолати системну кризу розвитку економічних взаємовідносин на регіональному рівні;
- налагодити партнерські відносини з регіонами-сусідами;
- переорієнтувати поступово регіональну економіку з екстенсивного на інтенсивний, інноваційний шлях розвитку;
- загальмувати процес міграції населення працездатного віку.

Реалізація зазначених орієнтирів оновлення системи економічних відносин у довгостроковій перспективі дасть змогу забезпечити всебічний сталий розвиток східних регіонів та сприятиме успішному виконанню державної стратегії регіонального розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Біла С.О. Інституційний потенціал ДСРР-2020 у формуванні стратегічних пріоритетів регіонального розвитку України. Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій. 2014. Т. 2. С. 36–39.
2. Ковальчук В.Г. Цілі та критерії регіонального розвитку. Державне будівництво. 2012. № 2. URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/2/07.pdf>.
3. Островський І.А., Стадник Г.В. Сучасні особливості формування стратегії соціально-економіч-

ного розвитку регіонів. Економіка та суспільство. 2017. № 10. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/81.pdf

4. Полеся В.М., Гавура О.П. Стратегічне планування розвитку регіонів України: основні поняття, механізм розробки та проблеми. Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економіка». 2013. № 4(81). С. 166–174.

5. Вінниченко І.І., Мостова А.Д. Стратегія як інструмент забезпечення економічного розвитку держави. Вісник ДДАЕУ. Економічні науки. 2016. № 3(41). С. 91–96.

6. Методологія планування регіонального розвитку в Україні. Інструмент для розробки стратегії регіонального розвитку і планів їх реалізації. URL: <http://www.if.gov.ua>.

7. Савченко Т.Г., Зеленко О.О. Формування концепції збалансованого регіонального розвитку з урахуванням маркетингового підходу. Наукові вісті Далівського університету. 2012. № 7. URL: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Nvdu/2012_7/

8. Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» від 6 серпня 2014 р. № 385. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>.

9. Населення 1990–2017 / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

10. Щодо удосконалення регіональних пріоритетів розвитку у процесі модернізації середньострокових стратегій економічного і соціального розвитку

регіонів України. Аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень. 2014. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1344/>.

11. Шевченко О.В. Пріоритети розвитку регіонів як інструмент стратегічного управління регіональною економікою. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2014. Вип. 3(107). С. 12–21.

12. Стратегія розвитку Луганської області до 2020 року. Сєверодонецьк: Луганська обласна державна адміністрація, Обласна військово-цивільна адміністрація, 2017. 128 с.

13. Стратегія розвитку Донецької області на період до 2020 року. Краматорськ: Донецька обласна державна адміністрація, Обласна військово-цивільна адміністрація, 2016. 43 с.

14. Постанова кабінету Міністрів України «Державна цільова програма відновлення та розбудови миру у східних регіонах України» від 13 грудня 2017 р. № 1071. URL: <http://mtot.gov.ua/uryad-zatverdvyv-derzhavnu-tsilovu-programu-vidnovlennya-ta-rozbudovy-myru-v-shidnyh-regionah-ukrayiny/>.

15. Стратегія розвитку Харківської області на період до 2020 року. Харків: Харківська державна обласна адміністрація, 2015. 177 с.

16. Стратегія розвитку Дніпропетровської області на період до 2020 року. Дніпропетровськ: Дніпропетровська обласна державна адміністрація, 2014. 95 с.

17. Стратегія розвитку Запорізької області на період до 2020 року. Запоріжжя: Запорізька обласна державна адміністрація, 2015. 96 с.

СУЧАСНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТЕРИТОРІЙ

MODERN METHODS OF MANAGING THE COMPETITIVE POTENTIAL OF TERRITORIES

У статті розглянуто сучасні методи управління конкурентним потенціалом територій. Дослідження та управління конкурентним потенціалом здійснюється на базі об'єднаних територіальних громад. Уточнено поняття мікрорегіону як території формування конкурентних переваг. Дано визначення конкурентного потенціалу території (мікрорегіону). Визначено та охарактеризовано етапи процесу управління конкурентним потенціалом території з використанням сучасних методів: форсайту, SMART, критеріального, PESTLE-, SWOT- та ABC-аналізу.

Ключові слова: управління конкурентним потенціалом територій, мікрорегіон, об'єднані територіальні громади, форсайт, SMART, критеріальний метод, PESTLE-, SWOT-, ABC-аналіз.

В статье рассмотрены современные методы управления конкурентным потенциалом территорий. Исследование и управление конкурентным потенциалом осуществляется на базе объединенных территориальных общин. Уточнено понятие микрорегиона как территории формирования конкурентных преимуществ. Дано определение конкурентного потенциала

территории (микрорегиона). Определены и охарактеризованы этапы процесса управления конкурентным потенциалом территории с использованием современных методов: форсайта, SMART, критеріального, PESTLE-, SWOT- и ABC-анализа.

Ключевые слова: управление конкурентным потенциалом территорий, микрорегион, объединенные территориальные общины, форсайт, SMART, критеріальный метод, PESTLE-, SWOT-, ABC-анализ.

The article considers modern methods of managing the competitive potential of territories. Research and management of the competitive potential is carried out on the basis of the united territorial communities. The concept of a microregion as a territory for the formation of competitive advantages has been clarified. The definition of the competitive potential of the territory (microregion) is given. The stages of the process of managing the competitive potential of the territory by using modern methods: foresight, SMART, criterion, RESTLE, SWOT and ABC analysis.

Key words: management of the competitive potential of territories, microregion, united territorial communities, foresight, SMART, criterion method, PESTLE-, SWOT-, ABC-analysis.

УДК 338.351

Станьковська І.М.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Івано-Франківський національний
технічний університет нафти і газу

Постановка проблеми. Стрімкі зміни в регіональному управлінні, зміщення центрів управління та розвитку з державного рівня на регіональні та місцеві вимагають нових категорій, підходів, інструментів ефективного управління розвитком та конкурентоспроможністю територій. Саме місцеві громади повинні забезпечувати свою спроможність задовольняти власні потреби за рахунок відповідних компетенцій та ресурсів, здатності ефективно використовувати знання та ресурси територій, залучати інвестиції, формувати та підтримувати конкурентні переваги, тому важливим завданням розвитку територій є дослідження їх конкурентного потенціалу та конкурентних переваг, тобто тих особливостей, що дадуть можливість даній території ефективно розвиватися.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Основною базою дослідження є роботи відомих закордонних та українських учених у сфері управління потенціалом, конкурентним потенціалом, регіональним розвитком та конкурентоспроможністю регіону, серед яких: М.Е. Портер [1], А. Стрікланд, А. Томпсон, Р.А. Фатхутдінов, О.Є. Бабина, Л.В. Балабанова, Д. Богущ, І.А. Войцехівська, Б.Д. Гаврилишин, Д.В. Галушко, Н.Т. Ігнатенко, Г.В. Поясник, Є.В. Лапін, Г.В. Васильченко та ін. За результатами опрацювання літературних джерел

необхідно звернути увагу на те, що недостатньо уваги приділено проблемі управління конкурентним потенціалом територій.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз та застосування сучасних методів управління конкурентним потенціалом територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному світі території конкурують у залученні інвестицій, особливо таких, що приносять високу продуктивність [1] та забезпечують високий рівень місцевого розвитку. Конкурентні позиції країн зростають завдяки високій конкурентоспроможності територій які, своєю чергою, конкурують з іншими територіями – за додаткові ресурси, нові робочі місця, високу додану вартість та підвищення якості життя місцевих мешканців. Виникають території, що зазнають як економічного росту, так і економічного занепаду. Територіальна громада, що неспроможна конкурувати за залучення та ефективного використання зовнішнього капіталу, інформації та знань, залишається далеко позаду [2].

Об'єднані територіальні громади (ОТГ) у подальшому будуть забезпечувати конкурентоспроможність території, саме на цих територіях буде формуватися, забезпечуватися та розвиватися конкурентний потенціал.

Нині конкурентний потенціал територій доцільно розглядати як можливості певної об'єднаної територіальної громади, або мікрорегіону.

Мікрорегіон – частина території регіону, що характеризується територіальною цілісністю та особливостями розвитку, у межах якої реалізуються спеціальні для цієї території проекти регіонального розвитку [3]

Мікрорегіон – це територія, утворена шляхом об'єднання територіальних громад суміжних сіл, селищ, міст та суміжних територій інших районів відповідно до принципів конституційності та законності; добровільності; економічної ефективності; державної підтримки; повсюдності місцевого самоврядування; прозорості, відкритості та відповідальності, яка характеризується єдністю, взаємопов'язаністю та цілісністю складників, що мають спільні соціально-економічні особливості, підходи до розвитку та управління [4].

Конкурентний потенціал території (мікрорегіону) – це порівняльна характеристика реальних та потенційних ресурсів і компетенцій територіальної громади, реалізованих та нереалізованих можливостей їх ефективного використання для реалізації поставлених цілей у теперішньому та майбутньому часі в умовах змін зовнішнього середовища.

Конкурентний потенціал об'єднує одночасно три рівні відносин та взаємозв'язків, що впливає з аналізу минулого, теперішнього та майбутнього стану об'єкта. Оцінку конкурентного потенціалу можна проводити відносно: конкурентів-аналогів; відносно самого себе в ретроспективі та прогнозованому майбутньому; між елементами внутрішнього середовища об'єкта (внутрішню конкурентоспроможність).

Слід зазначити, що поняття «потенціал» тісно пов'язане з характером цілей, тому що для одних цілей «сукупність можливостей» може бути високою, а для інших – низькою.

Управління конкурентним потенціалом передбачає формування таких співвідношень можливостей, використання яких у комплексі або за окремими елементами, ресурсами, компетенціями дасть можливість конкретним територіальним одиницям (їх об'єднанням) досягати оптимальних результатів діяльності для досягнення поставлених цілей.

Управління конкурентним потенціалом передбачає аналіз, оцінку та вибір стратегії з пошуком альтернативних шляхів його використання з найкращим підсумковим результатом подальшої реалізації, обов'язковим моніторингом та внесенням коректив. Ефективність управління конкурентним потенціалом можна розрахувати як відношення додаткових надходжень від поліпшення потенціалу до затрат, які спричинили таке поліпшення.

Реалізація процесу управління конкурентним потенціалом може бути представлена через послідовне виконання таких етапів:

1-й – вивчення особливостей території для формування конкурентного потенціалу;

2-й – визначення цільових перспектив бачення майбутнього території з використанням методу форсайту;

3-й – формування цілей розвитку території з використанням методу SMART, що зосереджує увагу на їх визначеності (Specific), вимірності (Measurable), досяжності (Achievable), реалістичності (Realistic) і своєчасності (Time);

4-й – визначення складників конкурентного потенціалу території та його оцінка з використанням критеріального методу;

5-й – визначення та оцінка сильних та слабких сторін, загроз та можливостей реалізації конкурентного потенціалу території з використанням PESTLE- та SWOT-аналізу;

6-й – формування стратегічних альтернатив реалізації конкурентного потенціалу;

7-й – формування тактичного плану реалізації конкурентного потенціалу території з використанням ABC-аналізу;

8-й – моніторинг реалізації складників конкурентного потенціалу території.

Для ефективного управління конкурентним потенціалом передусім необхідно правильно та обґрунтовано виділити території, де буде формуватися даний потенціал, далі виокремити сукупність взаємопов'язаних елементів потенціалу, найбільш повне використання яких забезпечить конкурентні переваги для цільового мікрорегіону, окремої ОТГ.

Завданням місцевої влади, а в подальшому потенційних та новостворених ОТГ є правильне визначення пріоритетів у розвитку, врахування всіх можливостей ефективного використання ресурсів, потреб і потенційних напрямів розширення внутрішнього ринку, можливостей міжтериторіальних зв'язків.

Важливим етапом у процесі управління конкурентним потенціалом території є бачення її стратегічного розвитку, визначення цільових перспектив майбутнього території з використанням методу форсайту.

Форсайт (від англ. foresight – передбачення, погляд у майбутнє) – це метод, який полягає у систематичному визначенні перспективних напрямів розвитку території на тривалу перспективу, базуючись на інтелектуальному потенціалі громади, який формується на основі освітнього, культурного, інноваційного, управлінського, інформаційного, технологічного потенціалів території. В основі реалізації методу форсайту покладено «кристал методів форсайту», що включає такі складники: аналіз (аналіз ситуації в даний час), експертизу (встановлення причинно-наслідкових зв'язків перспективного конкурентного потенціалу, тенденцій розвитку,

прогнозування майбутнього території), креатив (продукування нестандартних ідей розвитку майбутнього та складових конкурентного потенціалу території), взаємодію (узгодження бачень, позицій громади, влади, бізнесу).

На третьому етапі управління конкурентним потенціалом повинно бути орієнтоване на реалізацію відповідних цілей: збереження та розширення наявних підприємств, що зареєстровані та функціонують на території; залучення інвестицій та нових підприємств; розвиток підприємницької ділової активності; розвиток людського капіталу та кадрового потенціалу; формування потоків грошових коштів у громаді.

Для оцінки рівня реалізації конкурентного потенціалу територій найбільш розповсюдженими є критеріальний, експертний, балансовий, факторний і матричний методи.

В умовах коли порівняння відносно територій-конкурентів ускладнене у зв'язку з незавершеністю процесу формування ОТГ, доречно застосувати критеріальний метод оцінки конкурентного потенціалу. Для його реалізації потрібно вибрати критерії оцінки, встановити вагомість кожного критерію або групи критеріїв, визначити межі бальної оцінки (у нашому випадку від 1 – найменш важливий до 5 – найбільш важливий), розрахувати зважену бальну оцінку для кожного фактору потенціалу. За результатами оцінки дати рекомендації для підтримання або поліпшення конкурентного потенціалу, враховуючи при цьому ресурсні можливості та часові обмеження.

У табл. 1 представлено оцінку конкурентного потенціалу на прикладі Косівського району Івано-Франківської області за критеріальним методом.

За критеріальної оцінки важливо прийняти максимальний рівень конкурентного потенціалу. У розглянутому прикладі зважений оціночний бал конкурентного потенціалу повинен прямувати до найвищого – 5.

Формалізовано конкурентний потенціал (П) можна представити як:

$$P = P_{ф.в.} + P_{р}, \quad (1)$$

де $P_{ф.в.}$ – ресурс фактично використаний; $P_{р}$ – резерв. $P_{р} \rightarrow 0$

Підставимо результати, отримані в табл. 1, у формулу та отримаємо невикористаний конкурентний потенціал (X), що дорівнює 1, 87 ($5 = 3,13 - X$).

Для визначення впливу зовнішнього середовища на формування конкурентного потенціалу територій доцільно застосовувати метод PESTLE-аналізу, де P (Political – політичний вплив), E (Economic – економічний вплив), S (Social – соціально-культурний вплив), T (Technological – технологічний вплив), L (Legal – правовий вплив), E (Environmental – вплив на навколишнє середовище). Формування можливих стратегій розвитку та реалізації конкурентного потенціалу можна провести, використовуючи SWOT-аналіз.

Тактичну реалізацію стратегічних планів рекомендуємо проводити з використанням методології ABC-аналізу (Advantage – перевага, Barrier – бар'єр, Controversial – спірний) з урахуванням зміни у часі актуальності конкурентних переваг потенціалу [8]. Його зміст полягає у групуванні даних за трьома вказаними критеріями. Те, що ми не можемо зарахувати до жодної із трьох груп, відкидаємо як зайву інформацію.

Таблиця 1

Оцінка конкурентного потенціалу Косівського мікрорегіону за критеріальним методом

Критерії формування конкурентного потенціалу	Коефіцієнт вагомості	Оціночний бал (1-5)	Зважений оціночний бал
1	2	3	4
Природно-ресурсний потенціал	0,07	3	0,21
Людський потенціал	0,08	4	0,32
Підприємницький потенціал	0,08	3	0,24
Соціальний потенціал	0,08	4	0,32
Інвестиційний потенціал	0,09	2	0,18
Інноваційний потенціал	0,06	2	0,12
Торговельний потенціал	0,05	4	0,20
Експортний потенціал	0,05	3	0,15
Маркетингово-комунікаційний потенціал	0,05	3	0,15
Промисловий потенціал	0,05	2	0,10
Сільськогосподарський потенціал	0,05	4	0,20
Туристичний потенціал	0,09	3	0,27
Потенціал партнерства громади, бізнесу, влади	0,06	3	0,18
Фінансовий потенціал	0,07	5	0,35
Екологічний потенціал	0,07	2	0,14
Всього	1		3,13

Група «А» (переваги) включає фактори, які, на нашу думку, підсилять або краще зреалізують конкурентний потенціал.

Група «В» (бар'єр) включає фактори, які ускладнюють формування або реалізацію конкурентного потенціалу.

Група «С» (суперечливе питання) включає фактори, які мають неоднозначний вплив на форму-

вання конкурентного потенціалу у взаємодії окремих складників.

Для більшої точності АВС-аналізу окремим конкурентним перевагам потенціалу потрібно надати числове значення, яке відображає ступінь важливості. Використаємо шкалу в інтервалі від 1 до 5, причому окремі величини означають:

1 – фактор низької важливості – такий, що має незначний вплив на конкурентний потенціал території;

2 – фактор середньої важливості – такий, що має середнє значення для забезпечення конкурентоспроможності;

3 – фактор важливий – такий, що має велике (але не вирішальне) значення для забезпечення конкурентоспроможності окремих сфер життєдіяльності частин території або середньо-важливе значення для всієї території;

4 – фактор дуже важливий – такий, що має вирішальне значення для конкурентоспроможності окремих сфер життєдіяльності частин території або важливе (але не вирішальне) значення

Таблиця 2

Графічні символи зміни фактору в часі

Зміна фактору	Графічний символ
Значення фактору стрімко зростає	↑
Значення фактору зростає	↗
Значення фактору зростає стабільно	→
Значення фактору зростає повільно зменшується	↘
Значення фактору зростає різко зменшується	↓
Фактор, змінюваність якого невідома	?

Таблиця 3

Фрагмент АВС-аналізу заходів із реалізації конкурентного потенціалу для територій Косівського району

Перелік факторів впливу на конкурентний потенціал	А Переваги	В Бар'єри	С Спірні питання	Напрямок часових змін
1	2	3	4	5
Туристично-рекреаційний				
1 Багатий природно-ресурсний потенціал	4			→
2 Забруднення лісових та водних територій		4		↗
3 Бажання малого і середнього бізнесу поліпшити ситуацію в туризмі	3			↗
4 Відсутність залізничного сполучення		2		↘ ?
5 Ремонт транспортних шляхів	5			↗
6 Підтримання в належному стані транспортних шляхів		5		→
7 Чи буде достатня кількість кваліфікованих працівників			4	↗ ?
8 Маркетингово-промоційна діяльність	4			↑
9 Нестача коштів на підтримання історико-культурних пам'яток		3		→
10 Формування кластерів	3			↗
Лісопромислово-деревообробний				
1 Комплексне використання деревини, збільшення обсягів і глибини переробки малоцінної сировини	5			↗
2 Впровадження у виробництво сучасних технологій	4			↗
3 Обов'язкове лісовідновлення	5			↑
4 Контроль над діяльністю лісопромислових підприємств	5			↑
5 Співіснування лісопромислових підприємств та національного парку			5	?
Інвестиційний				
1 Позитивне ставлення до інвесторів із боку міської влади та громади	3			↗
2 Вигідне географічне розташування, наявність залізнично-транспортного сполучення			3	↗
3 Наявність земельних ресурсів для створення нових підприємств		4		↗
4 Можливість повернення кваліфікованої робочої сили у разі створення нових високооплачуваних робочих місць			4	?

Джерело: складено автором

Пріоритетність реалізації завдань для підсилення конкурентного потенціалу території Косівського району на підставі ABC-аналізу

Пріоритетні завдання реалізації конкурентного потенціалу	А Переваги	В Бар'єри	С Спірні питання	Напрямок часових змін
1	2	3	4	5
Туристично-рекреаційний				
1 Ремонт транспортних шляхів	5			↗
2 Підтримання в належному стані транспортних шляхів		5		→
Лісопромислово-деревообробний				
1 Комплексне використання деревини, збільшення обсягів і глибини переробки малоцінної сировини	5			↗
2 Обов'язкове лісовідновлення	5			↑
3 Контроль над діяльністю лісопромислових підприємств	5			↑
4 Співіснування лісопромислових підприємств та національного парку			5	?

для забезпечення конкурентоспроможності цілого мікрорегіону;

5 – фактор ключовий – такий, що має вирішальне значення для забезпечення конкурентоспроможності цілого мікрорегіону.

Також потрібно врахувати, що конкурентні переваги потенціалу та й сама конкурентоспроможність як величина відносна, змінюються в часі. Можна передбачити, що сьогодні середньоважлива перевага може стати важливим, дуже важливим або й ключовим фактором конкурентоспроможності в майбутньому. Аналогічна ситуація може бути і з бар'єрами та спірними питаннями. Класифікацію змінюваності конкурентних переваг у часі представлено в табл. 2.

Фрагмент ABC-аналізу заходів із реалізації конкурентного потенціалу представлено в табл. 3.

Далі на основі табл. 3 складаємо табл. 4 пріоритетності реалізації завдань, вплив яких на конкурентний потенціал із часом буде зростати і їх найшвидша реалізація є важливою.

Процес управління конкурентним потенціалом повинен супроводжуватися постійним моніторингом, контролем та корегуванням відхилень від зазначених параметрів або цілей. Аналіз та оцінка відхилень може завершуватися корегуванням поставлених цілей, що пов'язано зі швидкими змінами в зовнішньому середовищі.

Висновки з проведеного дослідження.

У процесі дослідження дано визначення поняття мікрорегіону на базі ОТГ та конкурентного потенціалу території (мікрорегіону). Уточнено розуміння складників конкурентного потенціалу території та запропоновано алгоритм процесу управління конкурентним потенціалом. Для практичної реалізації процесу управління конкурентним потенціалом

території на кожному з етапів управління запропоновано використання сучасних методів управління та аналізу з прикладами їх реалізації, що дасть можливість представникам громад формувати, оцінювати та управляти конкурентним потенціалом території з метою забезпечення її конкурентоспроможності та розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Портер М. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993. 896 с.
2. Планування розвитку територіальних громад: навчальний посібник для посадових осіб місцевого самоврядування / Г. Васильченко, І. Парасюк, Н. Єременко; Асоціація міст України. К.: ВІ ЕН ЕЙ, 2015. 256 с.
3. Закон України «Про засади державної регіональної політики». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/156-19>.
4. Станьковська І.М., Томин Д.В. Міжнародне співробітництво як складова управління розвитком конкурентного потенціалу мікрорегіону. Теорія і практика стратегічного управління розвитком галузевих і регіональних суспільних систем: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції (Івано-Франківськ, 11–13 жовтня 2017 р.). Івано-Франківськ, 2017. С. 160–162.
5. Регіональна політика: методологія, методи, практика / За ред. М.І. Долішнього. Л.: Ін-т регіон. дослідж. НАН України, 2001. 700 с.
6. Регіональний менеджмент / М.А. Коваленко, Н.А. Кругла, Л.М. Радванська, Г.В. Швороб. Херсон: Олді-плюс, 2004. 304 с.
7. Джаман М.О. Теорія економіки регіонів: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2014. 384 с.
8. Варда Я., Клосовські В. Острови надій: розробка стратегій локального розвитку. Івано-Франківськ: Нова Зоря, 2003. 312 с.

РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ

THE SOCIAL AND ECONOMIC PRECONDITIONS FOR THE DEVELOPMENT OF THE PRYCHORNOMORSKY TOURIST-RECREATIONAL REGION OF UKRAINE

УДК 911.3:338.483.1(477.86)

Чичкалюк Т.О.

к.е.н., доцент кафедри управління
земельними ресурсами
Чорноморський національний
університет

імені Петра Могили

Волчецький Р.В.

здобувач кафедри управління
земельними ресурсами
Чорноморський національний
університет

імені Петра Могили

У статті проаналізовано передумови і чинники становлення і розвитку туристично-рекреаційної індустрії в Причорноморському регіоні України. Розкрито роль економічного та соціального складників у функціонуванні рекреаційно-туристичного господарства. Проаналізовано особливості і потенційні можливості використання соціально-економічного потенціалу Причорноморського регіону України. Сформульовано загальні рекомендаційні засади оптимізації розвитку туристично-рекреаційної індустрії краю.

Ключові слова: туристично-рекреаційна індустрія, Причорноморський регіон, розвиток, соціально-економічні передумови, потенціал.

В статье проанализированы предпосылки и факторы становления и развития туристско-рекреационной индустрии в Причерноморском регионе Украины. Раскрыта роль экономической и социальной составляющей в функционировании рекреационно-туристического хозяйства. Проанализированы особенности и потенциальные возможности

использования социально-экономического потенциала Причерноморского региона Украины. Сформулированы общие рекомендательные основы оптимизации развития туристско-рекреационной индустрии края.

Ключевые слова: туристско-рекреационная индустрия, Причерноморский регион, развитие, социально-экономические предпосылки, потенциал.

The article analyzes the preconditions and factors of formation and development of tourist-recreational industry in the Prychornomorsky region of Ukraine. The role of economic and social component in functioning of recreation and tourism economy is revealed. The peculiarities and potential possibilities of using the socio-economic potential of Prychornomorsky region of Ukraine are analyzed. The general recommendations for optimizing the development of the tourist-recreational industry of the region are formulated.

Key words: tourist-recreational industry, Prychornomorsky region, development, socio-economic background, potential.

Постановка проблеми. У державі відбуваються трансформаційні зміни економіки, формуються ринкові засади. Оптимізуються регіональні господарські структури, що стає особливо нагальним питанням. У туристичних і рекреаційних ресурсних регіонах базове місце в загальних заходах оновлення посідає аналізування стану і можливостей розвитку туристично-рекреаційної сфери. Саме ця діяльність має всі підстави стати ефективним сегментом ресурсних регіональних комплексів.

Рекреація виступає багатофункціональною, специфічною системою і являє собою складне утворення, вона виявляється передусім у відносинах з оточуючим середовищем: політичним, економічним, соціальним, екологічним тощо. Оточуюче середовище впливає на рекреаційну діяльність, в одних випадках відкриваючи перед нею широкі можливості, в інших – блокуючи новими небезпеками. Причорноморський регіон має всі об'єктивно існуючі передумови для ефективного, інтенсивного, конкурентоспроможного розвитку рекреації. Саме цей складник господарства регіону може

стати своєрідним каталізатором його економічного розвитку. Пріоритетними у виборі сегментів дослідження постали такі його специфічні риси, як удале економіко-географічне положення, значне ресурсне різноманіття, густа мережа шляхів сполучення, чисельні атрактивні об'єкти. При цьому констатується і потребує дослідження слабка тенденція до росту показників розвитку туризму на означеній території.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато українських науковців зробили значний внесок у розвиток рекреаційної науки та окремих аспектів соціально-економічних передумов формування регіональної туристично-рекреаційної індустрії, серед них: Н. Мироненко, В. Горлачук, І. Твердохлебов, О. Топчієв, О. Любіцева, М. Мальська, О. Бейдик, М. Борушак, М. Крачило, О.М. Ігнатенко, Й. Гілецький, С. Шепетюк та ін. Так, Мирослав Борушак стверджує, що роль туризму, який є основним складником рекреації, в господарській діяльності визначається передусім тим, що він є частиною як соціальної, так і економічної сфери [1].

Постановка завдання. Метою дослідження стало вивчення особливостей впливу соціально-економічних чинників на формування та перспективи розвитку туризму і рекреації на території Причорномор'я. Головним завданням автори вбачають виокремлення соціально-економічних передумов, що сприятимуть ефективному розвитку регіону в цілому та рекреації зокрема. Відповідно до мети, сформульовано і розв'язано такі завдання: проаналізовано особливості формування соціально-економічного потенціалу регіону; з'ясовано актуальні особливості і потенційні можливості використання соціально-економічного потенціалу регіону; сформульовано загальні рекомендаційні засади з оптимізації розвитку туристично-рекреаційної індустрії краю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з найважливіших умов розвитку рекреації є людський ресурс – населення, що виступає одночасно як тло й як суб'єкт розвитку туризму. Щодо чисельності населення, то для розвитку рекреації цей показник має чисто номінальне, довідкове значення, оскільки неможливо стверджувати, що якщо чисельність населення значна, то це сприяє (або не сприяє) розвитку рекреації. Населення причорноморських областей, за повідомленням Державного центру статистики, станом на 1 вересня 2017 р. становить:

- Одеська область – 2 382 607 осіб;
- Миколаївська область – 1 143 050 осіб;
- Херсонська область – 1 049 945 осіб;
- Загалом – 4 575 602 особи.

Іншим сегментом дослідження став показник економічно активного населення. Прийнято, що уявлення про можливості масового туризму наближено дає співвідношення показників економічно активного і неактивного населення в країні та регі-

онах. Якщо переважає економічно неактивне населення, то є підстави зробити висновок про те, що масового споживача туристських послуг у країні чи регіоні немає. Але й у тих країнах, де переважає економічно активне населення, реальна картина можливостей туризму не настільки однозначна.

Найліпші умови масового туризму в тих країнах, де в структурі зайнятості домінує невиробнича сфера, точніше – сфера послуг. Люди, зайняті в ній, мають більш високий рівень загальної і професійної освіти, їх відрізняє знання іноземних мов і високий ступінь соціально-психологічної і просторово-тимчасової мобільності. Вони, як правило, є головними споживачами туристських послуг. У причорноморських областях ці показники зведено в табл. 1 (за матеріалами вибіркового обстеження населення (домогосподарств) із питань економічної активності) [6].

Загальновідомо, що чим вище щільність населення, тим вище рівень господарського освоєння території, тим більше сприятлива ця територія для більшості видів рекреації.

Вся територія України становить 576 320 кв. км. Під загальною площею мається на увазі площа суші і площа всіх водних поверхонь держави в межах міжнародних кордонів. Щільність населення розраховується як відношення загальної чисельності населення, що проживає на даній території, до загальної площі цієї території. Згідно з розрахунками, чисельність населення України в 2017 р. становить приблизно 42 462 218 осіб. Тобто щільність населення України дорівнює 73,7 людини на квадратний кілометр.

Причорноморський регіон також характеризується певною середньою щільністю населення. Так, в Одеській області показник щільності незначно перевищує середньо державний і становить

Таблиця 1

Економічно активне населення за регіонами в 2015 р., тис. осіб

	Січень-березень		Січень-червень	
	усього, у віці 15-70 років	з них, працездатного віку	усього, у віці 15-70 років	з них, працездатного віку
Миколаївська	558,5	539,0	557,9	538,5
Одеська	1064,2	1029,2	1085,6	1050,4
Херсонська	486,7	477,6	494,0	484,8
Україна	17986,1³	17335,6³	18074,8	17375,8
	Січень-вересень		Січень-грудень	
	усього, у віці 15-70 років	з них працездатного віку	усього, у віці 15-70 років	з них, працездатного віку
Миколаївська	559,0	541,0	558,2	540,9
Одеська	1090,5	1052,1	1086,3	1048,7
Херсонська	497,4	487,9	496,6	487,2
Україна	18153,8	17437,7	18097,9	17396,0

74,8 особи на 1 кв. км, причому найгустіше заселені північні і південно-західні частини області, найменше – південна. Херсонська область належить до найменш густонаселених регіонів України, тут показник щільності становить 61,2%. У Миколаївській області показник щільності взагалі не перевищує 51,4 особи на кв. км.

Наступним об'єктом нашого дослідження виступає адміністративно-територіальна структура регіону. Як і всі області України, причорноморські мають свою індивідуальну адміністративно-територіальну структуру. Найбільша з південних областей – Одеська, вона й є найбільшою за територією областю України. Центр області – місто Одеса. Одещина розташована на південному заході країни. На півночі та сході межує (за годинниковою стрілкою) з Вінницькою, Кіровоградською та Миколаївською областями, омивається водами Чорного моря, на півдні має кордон із Румунією, на заході межує з Молдовою. До складу області входить острів Зміїний. Одещина нараховує 26 районів, 1 176 населених пунктів: міського типу – 52, у тому числі міст – 19, із них: міст обласного значення – 7, міст районного значення – 12. Міста обласного значення: Балта, Білгород-Дністровський, Біляївка, Ізмаїл, Подільськ, Одеса, Теплодар, Чорноморськ, Южне.

Миколаївська область розташована у центрі Південного регіону країни в межах Причорноморської низовини в басейні нижньої течії річки Південний Буг. На заході межує з Одеською, на півночі – з Кіровоградською, на сході та північному сході – з Дніпропетровською та на південному сході – з Херсонською областями. На півдні омивається водами Чорного моря. Центр області – місто Миколаїв. У складі області 19 районів, 915 населених пунктів, у тому числі міського типу – 26, у тому числі: міст – 9, у тому числі: міст обласного значення – 5, міст районного значення – 4, селищ міського типу – 17, сільського типу – 889. Міста обласного значення: Вознесенськ, Миколаїв, Очаків, Первомайськ, Южноукраїнськ.

Херсонська область – область у південно-східній частині України, в межах Причорноморської низовини. На північному заході межує з Миколаївською, на півночі – з Дніпропетровською, на сході – із Запорізькою областями України, на півдні – з тимчасово окупованим Кримом. Адміністративний центр області – місто Херсон. У складі області: 18 районів, 698 населених пунктів, у тому числі: міського типу – 40, у тому числі: міст – 9, у тому числі: міст обласного значення – 4, міст районного значення – 5, селищ міського типу – 31, сільського типу – 658. Міста обласного значення: Гола Пристань, Каховка, Нова Каховка, Херсон [2].

Міграції як явище не мають прямого впливу на організацію туризму і рекреацію. Загалом прийнята думка, що у тих країнах, де масштаби

зовнішньої і внутрішньої міграції значні, у жителів формуються особливі риси ментальності: доброзичливість і терпимість стосовно туристів, соціальна і просторова мобільність. У країні нині спостерігається міграційний відтік населення, це явище негативно впливає на демографічну ситуацію і в Причорноморському регіоні й опосередковано зумовлює економічну нестабільність як у державі, так і на місцях.

На тлі загального падіння життєвого рівня населення України Причорноморський регіон не є винятком. За даними органів статистики, у період із 2014 р. реальні наявні доходи населення падали: у 2014 р. – на 14,9%; у 2015 р. – на 22,2%; у 2016 р., за нашими оцінками, індекс реальних наявних доходів не перевищить 100% до попереднього року. Слід зазначити, що в середньому українці 57% усіх своїх споживчих витрат витрачають на продовольство, а у населення з найнижчими середньодушовими доходами витрати на їжу перевищують 80% усіх сукупних витрат. Тобто фактично вони знаходяться у продовольчій небезпеці (за міжнародними критеріями, продовольча небезпека настає тоді, коли 60% від загальних витрат – це витрати на продовольство).

Наприклад, у структурі споживчих витрат країн – членів ЄС-28 витрати на продовольство становлять 12%, у Білорусі – 39% [5].

У табл. 2 показано рівень безробіття населення (за методологією МОП) за регіонами в 2015 р. (за матеріалами вибіркового обстеження населення з питань економічної активності).

Змінюється й структура споживання населення. Вона характеризується поступовим збільшенням грошових витрат на покупку товарів і зменшенням частки послуг. У результаті маємо деформовану структуру особистого споживання життєвих благ, в якій домінуюче місце займають витрати на харчування. Наведені вище характеристики будуть неповними, якщо не врахувати соціальних наслідків економічної кризи: інфляцію, зростання цін, низьку заробітну плату, злочинність тощо. Отже, можна сказати, що населення областей проживає в умовах соціального дискомфорту.

Стабілізації цих та інших негативних процесів за рахунок розширення сфер зайнятості, розвитку інфраструктури сприятиме туризм із відповідним сервісом та організацією обслуговування, в яких може бути задіяне місцеве населення. Тут значну роль може відіграти сільський зелений туризм. Нині в регіоні функціонує близько 758 сільських садиб [3].

Незважаючи на відмінності та особливості в розвитку міст і районів області, основою політики територіального розвитку повинен стати системний підхід до зміцнення функцій міст, обмеження хаотичної урбанізації приміських зон, зростання якості забудови й умов проживання, розвиток

Рівень безробіття населення (за методологією МОП) за регіонами у 2015 р.

	Січень-березень		Січень-червень	
	усього, у віці 15-70 років	з них працездатного віку	усього, у віці 15-70 років	з них, працездатного віку
Миколаївська	8,6	8,9	8,7	9,0
Одеська	6,6	6,8	6,8	7,0
Херсонська	10,4	10,6	10,2	10,4
Україна	9,6	10,0	9,2	9,6
	Січень-вересень		Січень-грудень	
	усього, у віці 15-70 років	з них працездатного віку	усього, у віці 15-70 років	з них, працездатного віку
Миколаївська	8,5	8,7	8,9	9,2
Одеська	6,4	6,7	6,5	6,7
Херсонська	10,1	10,3	10,2	10,4
Україна	9,0	9,4	9,1	9,5

малих міст як центрів розвитку малих та середніх підприємств, зростання комунікаційної доступності сіл, розвитку туризму й ремесл (промислів) на селі, системи надання послуг, стимулювання розвитку проблемних територій.

Незважаючи на певні екологічні проблеми, регіон порівняно із сильно забрудненими ландшафтами Центральної та Східної Європи залишається одним із найбільш привабливих для туристів.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз рекреаційної діяльності як важливого та соціально значимого складника господарської діяльності доводить, що рекреація є не просто частиною економіки області, а становить основу її господарської системи. Перевагами для розвитку туристичної галузі Причорноморського регіону можна вважати наявність морського узбережжя в усіх трьох областях, невеликі відстані між населеними пунктами та наявність транспортного сполучення, що дає можливість розвивати спільні міжрайонні та міжміські туристичні програми. Відстань від Одеси до Миколаєва становить 143 км, а відстань до найближчого рекреаційного пункту в будь-якому напрямку не перевищує 100 км та являє собою легку доступність для відвідувачів, наприклад із Молдови або Білорусі.

Аналіз перспектив розвитку рекреаційно-туристичної індустрії дає змогу стверджувати, що для виходу на новий рівень слід:

– здійснити комплекс природоохоронних та інших ходів, спрямованих на формування відповідного естетичного довкілля, комфортного для оздоровлення і відпочинку населення;

– впровадити сучасну інформаційно-маркетингову службу для забезпечення повної інформованості громадян України й іноземців про рекреаційно-туристичні можливості регіону;

– розширити асортимент послуг через залучення нових видів відпочинку, у тому числі зеленого туризму, екологічного туризму, агротуризму та ін., особливо у Придністровському рекреаційному районі [4].

Реалізація запропонованих заходів створить передумови для вдосконалення економічних відносин у рекреаційній сфері, раціонального використання рекреаційних ресурсів, зниження рівня безробіття тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Боруцак М. Проблеми формування стратегії розвитку туристичних регіонів; Ін -т регіональних досліджень НАН України. Л., 2006. 288 с.
2. Скрипник Н.Я., Сердюк А.М. Рекреаційна географія: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2013. 296 с.
3. Управління рекреаційними територіями: монографія / За ред. В.В. Горлачука. Миколаїв: Іліон, 2010. 236 с.
4. Устінченко Н.І. Регіональний менеджмент в туризмі та його соціальні і економіко-географічні аспекти. Туризм у XXI столітті, глобальні тенденції і регіональні особливості: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (10–11 жовтня 2001 р.). К.: Знання України, 2002. 560 с.
5. URL: http://ua1.com.ua/blog/bogdan_danilishin/realni-dohodi-naselennya-ukrajini-strimko-padayut-27694.html.
6. URL: <http://www.mk.ukrstat.gov.ua>.

РОЗДІЛ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОФЕСІЙНОГО ЗДОРОВ'Я ПЕРСОНАЛУ

PROVISION OF PERSONNEL PROFESSIONAL HEALTH

УДК 331.108

Василик А.В.

к.е.н., доцент кафедри управління персоналом та економіки праці Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Турчина Я.Л.

студентка Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

У статті здійснено аналіз проблеми забезпечення професійного здоров'я особистості. Розглянуто вплив окремих виробничих факторів на здоров'я, а також шляхи боротьби з негативними чинниками впливу на нього в процесі праці. Проаналізовано вплив стресових ситуацій на стан професійного здоров'я, а також ознаки професійного вигорання. Надано рекомендації щодо підтримки власного професійного здоров'я найманими працівниками на високому рівні.

Ключові слова: професійне здоров'я, умови праці, нервово-психічне та фізичне навантаження, стресові ситуації, стресостійкість, професійне вигорання.

В статті проаналізовані проблеми забезпечення професійного здоров'я людини. Рассмотрены влияние отдельных производственных факторов на здоровье, а также пути борьбы с негативными факторами влияния на него в процессе труда. Проанализированы влияние стрессовых ситуаций на состояние профессионального

здоровья, а также признаки профессионального выгорания. Даны рекомендации по поддержке собственного профессионального здоровья на высоком уровне.

Ключевые слова: профессиональное здоровье, условия труда, нервно-психическая и физическая нагрузка, стрессовые ситуации, стрессоустойчивость, профессиональное выгорание.

The article analyzes the problem of ensuring the professional health of an individual. There is considered the influence of particular production factors on health, as well as ways of dealing with negative factors in the labor process. Both the influence of stressful situations on the state of professional health and signs of professional burnout are studied. The recommendations for supporting professional health at a high level are provided.

Key words: professional health, working conditions, neuropsychic and physical stress, stressful situations, stress resistance, professional burnout.

Постановка проблеми. Стан здоров'я людини значно залежить від умов зовнішнього середовища, зокрема від виробничого. У процесі трудової діяльності на організм людини чинять тиск певні виробничі фактори, що прямо чи опосередковано впливають на її здоров'я та працездатність.

Мінімізація впливу негативних факторів виробничого середовища дає змогу, з одного боку, забезпечити нормальне самопочуття працівника під час трудового процесу, з іншого – прискорити якісне виконання його трудових обов'язків.

Варто зауважити, що професійне здоров'я є значущою умовою для становлення професійної компетентності фахівця. У сучасних умовах (динамічне та інформаційно насичене середовище, постійне нервово-емоційне напруження тощо) лише здорова людина здатна виконувати свої обов'язки у повному обсязі. Підтримання працездатності на високому рівні допомагає вчасно та якісно виконати поставлені завдання працівником, а в подальшому забезпечити прибутки для самої організації та суспільства у цілому. Працездатність значною мірою залежить, насамперед, від професійного здоров'я, адже завдяки йому організм людини здатен чинити опір негативним чинникам виробничого середовища.

Таким чином, забезпечення професійного здоров'я є головною цінністю будь-якого фахівця,

основою для здійснення ним трудових обов'язків, а його рівень значно впливає на працездатність працівника у цілому. Для будь-якої організації головним має стати мінімізація тиску негативних для стану здоров'я працівника чинників виробничого середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми, що пов'язані з професійним здоров'ям, а також його роль у професійному середовищі досліджували як і зарубіжні, так і вітчизняні науковці. Зокрема, Ф. Тейлор (засновник наукової організації праці) одним із перших зацікавився забезпеченням здоров'я працівників. Створена ним концепція «економічної людини» виділяє здоров'я серед десяти важливих характеристик спеціаліста. Щодо концепції «адміністративного управління» А. Файоля, то серед визначених автором якостей ідеального менеджера якість «здоров'я і фізична витривалість» займає перше місце [1]. Цікавість також викликають останні дослідження зарубіжних науковців, які визначають професійне здоров'я як базову цінність у системі професійних цінностей особистості. Зокрема, у рамках психолого-акмеологічної концепції професійне здоров'я фахівця, його цінність розглядається як важливий ресурс успішної професійної діяльності, основний показник професіоналізму спеціаліста (Р.А. Бере-

зовська, Т.Ю. Богачева, Г.Г. Вебрина, О.І. Жданов, М.В. Сокольська та ін.) [2].

Також варто зауважити, що не існує чіткого визначення терміну «професійне здоров'я». Найчастіше воно розглядається як узагальнена характеристика здоров'я індивіда, що взята відповідно до певних конкретних умов його трудової діяльності. Слід зазначити, що цей термін, незважаючи на його активне вживання, ще не здобув в економічних та соціологічних науках сталого статусу.

Постановка завдання. Основна мета роботи – проаналізувати вплив виробничого середовища на професійне здоров'я працівника, зокрема вплив стресових ситуацій на робочому місці; розглянути аспекти професійного вигорання, а також його взаємозв'язок зі станом здоров'я працівника; розробити рекомендації щодо підтримки професійного здоров'я на високому рівні та боротьби з професійним вигоранням.

Виклад основного матеріалу дослідження. Професійне здоров'я є однією з головних цінностей будь-якого працівника, а забезпечення його нормального рівня дає змогу виконувати йому свої трудові обов'язки. Варто зауважити, що на його рівень і, як наслідок, на працездатність впливають певні умови праці:

- психофізіологічні фактори – зумовлені конкретним змістом трудової діяльності, характером праці (фізичне і нервово-психічне навантаження монотонність, темп і ритм праці тощо);
- санітарно-гігієнічні умови – визначають зовнішнє виробниче середовище (температура повітря, шум, вібрація, освітлення тощо), а також санітарно-побутове обслуговування на виробництві;
- естетичні – сприяють формуванню позитивних емоцій у працівника (архітектурне, конструкторське, художнє оформлення інтер'єру, обладнання, оснащення, виробничого одягу тощо);
- соціально-психологічні фактори – характеризують взаємовідносини в трудовому колективі і створюють морально-психологічний клімат [3].

Особливого значення для вивчення професійного здоров'я фахівців, професіоналів та керівників набувають саме нервово-психічні та соціально-психологічні фактори. За даними опитування, що було проведено нами у вибірці зі 100 осіб віком переважно від 18 до 21 років (молоді фахівці), 81% респондентів задоволені умовами праці, але не проти дещо поліпшити, 14% – повністю задоволені, лише 5% – не задоволені (рис. 1). Тобто статистика є досить позитивною та свідчить про те, що молоді працівники, які працюють на посадах фахівців, забезпечені нормальними умовами праці.

Досить цікавим є те, що 17% опитуваних погодилися б на роботу зі шкідливими умовами праці за велику заробітну плату, 40% – залежно від

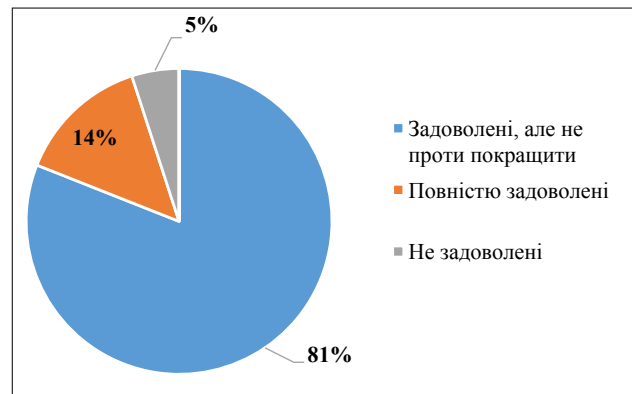


Рис. 1. Розподіл опитуваних за задоволеністю умовами праці

Джерело: розроблено авторами на основі власного соціологічного дослідження

суми винагороди, а для 43% здоров'я виявилось важливішим. Тобто не всі працівники розуміють цінність власного здоров'я та визначають пріоритетність матеріальних чинників. Також опитування показало, що 23% опитуваних не роблять перерви під час довгої роботи на виробничу гімнастику (розминка для м'язів шиї, рук, зарядка для очей тощо), хоча доведено, що працівники, які роблять час від часу зарядку, є більш продуктивними та спокійними. За даними опитування, 65,7% працівників прийдуть на роботу хворими, щоб виконати термінову роботу, а 25,3% прийдуть лише за додаткову винагороду. Це свідчить як і про велику самовіддачу більшості у професійній сфері (в окремих осіб – про важливість матеріального стимулювання), особливо це характерно для молодих фахівців на першому місці роботи, так і про нерозуміння важливості здоров'я, зокрема професійного.

Важливо зауважити, що забезпечення контролю над раціональністю визначення фізичних навантажень, дотриманням санітарно-гігієнічних, естетичних умов праці є легшим завданням (можна об'єктивно оцінити), ніж вимірювання рівня впливу на здоров'я соціально-психологічних факторів, а також нервово-психічного навантаження, тому останні фактори необхідно дослідити більш детально.

Варто звернути увагу насамперед на стресові ситуації під час робочого процесу, а також з'ясувати їхній вплив на професійне здоров'я працівників. Загалом, стрес – це стан сильного та тривалого психологічного напруження, що виникає у людини, коли її нервова система отримує значне емоційне перевантаження [4, с. 6–7]. Він може дезорганізувати діяльність людини, впливати на її поведінку. Стреси, особливо якщо вони часті та тривалі, здійснюють негативний вплив не тільки на психологічний стан, а й на фізичне здоров'я людини.

За даними нашого опитування, 37% молодих фахівців часто відчують стрес на роботі, 52% стверджують, що інколи, лише 11% респондентів відповіли, що не стикаються з даною проблемою (рис. 2). Можна стверджувати, що стресові ситуації виникають практично у кожного під час здійснення професійної діяльності. Це пов'язано, насамперед, із багатозадачністю, необхідністю взаємодіяти з різними типами людей, занадто складними для молодих фахівців завданнями, міжособистісними відносинами з керівництвом та колективом, жорсткою дисципліною, неможливістю впливати на результати своєї роботи тощо.

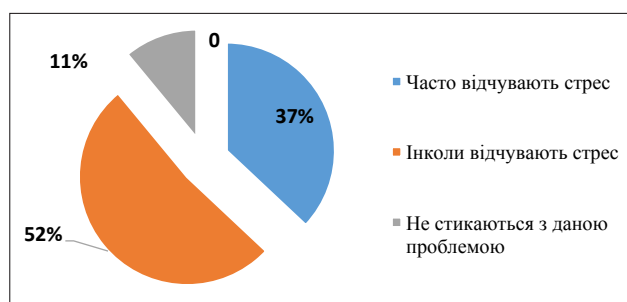


Рис. 2. Розподіл опитуваних за відчуттям стресу на робочому місці

Джерело: розроблено авторами на основі власного соціологічного дослідження

Щодо видів професійного стресу, то виділяють:

- інформаційний стрес, що виникає в умовах жорсткого ліміту часу і посилюється в умовах високої відповідальності за завдання. Часто інформаційний стрес супроводжується невизначеністю ситуації (або недостовірною інформацією про ситуацію) і швидкою зміною інформаційних параметрів;

- емоційний стрес, що виникає за реальної або передбачуваної небезпеки (відчуття провини за невиконану роботу, взаємини з колегами та ін.);

- комунікативний стрес пов'язаний із реальними проблемами ділового спілкування. Він виявляється у підвищеній конфліктності, нездатності контролювати себе, невмінні тактовно відмовити в чомусь, незнанні засобів захисту від маніпулятивної дії тощо;

- особливий інтерес представляє професійний стрес досягнення – невідповідність очікувань реальним можливостям людини;

- також цікавий стрес, викликаний страхом зробити помилку. Страх помилки пов'язаний із двома моментами: дуже сильною внутрішньою установкою тільки на успіх; заборонаю або каральними санкціями в разі помилки. Страх помилки часто блокує творчі здібності людини;

- достатньо поширеним є професійний стрес конкуренції;

- окремо виділяється професійний стрес успіху. Як не дивно, інтенсивний стрес людина може відчувати й тоді, коли досягає великого успіху. Нерідко після досягнення мети настає стан «позбавлення» сенсу того, що здійснилося [5, с. 129–135].

Стресові ситуації, що виникають під час робочого процесу, здатні погіршувати стан професійного здоров'я працівника, а також у подальшому впливати на його працездатність. Доведено, що робочі стреси призводять до певних захворювань, але потрібно також ураховувати й інші моменти, що пов'язані з виробничим середовищем (умови праці, навантаження працівників тощо). Однак беззаперечним фактом є те, що від довготривалого стресу страждає серцево-судинна система (хвилювання працівника, як наслідок, прискорення пульсу, збільшення тиску та звуження судин, що може у подальшому привести до інсульту). Також від стресу страждають опорно-рухова система (емоційне напруження призводить до скорочення м'язів, що у подальшому може викликати біль у суглобах, спині тощо) та імунна система (поступово ослаблюється, що призводить до вразливості організму). Ще до наслідків робочих стресів можна віднести емоційні сплески, роздратування, депресію, безсоння, чи, навпаки, сонливість, млявість. Крайньою точкою впливу можуть стати невроз, а також емоційне вигорання.

Тому досить важливим чинником якісної професійної діяльності є стресостійкість, що розглядається як уміння долати труднощі, власні негативні емоції, проявляючи витримку і такт. Стресостійкість визначається сукупністю особистих якостей, що дають змогу людині переносити значні інтелектуальні, вольові й емоційні навантаження, зумовлені особливостями професійної діяльності, без шкідливих наслідків для діяльності людей, що її оточують, і свого здоров'я [6, с. 190–191].

Розвиток стресостійкості особистості має посідати важливе місце в системі підготовки висококваліфікованих та конкурентоспроможних кадрів у будь-якій галузі. Варто також ураховувати методи боротьби з робочими стресами. Згідно з результатами нашого дослідження, лише 38% респондентів намагаються рішуче впливати на усунення стресових факторів, а 36% – уникати, натомість 26% вважають за потрібне пристосовуватися до них. Звичайно, найкращим варіантом є усунення причин стресу (активна тактика), а не уникнення їх. Пристосування також не є оптимальним варіантом, адже воно може вимагати значних вольових зусиль від людини та великих затрат часу.

Як уже зазначалося, стрес на робочому місці може призвести до емоційного вигорання. Варто зауважити, що емоційне виснаження виступає основним складником професійного вигорання: почуття емоційного спустошення, втоми, що породжується власною роботою [7, с. 99]. Процес роз-

витку професійного вигорання – це поступове накопичення негативних емоцій, які не мають адекватного виходу, особистість демонструє зростання напруги у спілкуванні з колегами по роботі, друзями та знайомими; поступово емоційна хронічна втома переходить у фізичну; спостерігаються розлади сну, і, як наслідок, людина не має сили працювати. Поступово хронічна втома викликає стан апатії та депресії, спалахи роздратування, почуття напруги, дискомфорту. Можна погодитися з американськими дослідниками К. Маслач і С. Джексон, що професійне вигорання – це синдром емоційного виснаження, деперсоналізації і редукції особистих досягнень [8].

Деперсоналізація проявляється як деформація стосунків з іншими, цинічне ставлення до праці. Редукція особистих досягнень – це хворобливе та нав'язливе усвідомлення фахової некомпетентності у своїй професійній сфері, усвідомлення відсутності результативності, тенденція до негативного оцінювання себе, своїх професійних досягнень та успіхів, обмеження можливих шляхів професійного зростання. Професійне вигорання слід розглядати як процес професійної кризи, пов'язаної з трудовою діяльністю та порушенням міжособистісних стосунків [9, с. 36].

Щодо даних нашого опитування, то 36% опитуваних відчувають ознаки професійного вигорання, 35% – ні, 29% – інколи, що свідчить про досить негативні тенденції (рис. 3). Виходячи з наведеної статистики, не є дивним, що 76% людей після робочого дня відчувають радість, що нарешті робочий день закінчився, 7% – байдужість і лише 17% – щастя, що мають таку чудову роботу. Однак варто зауважити, що нашу вибірку становили молоді люди, які тільки починають вибудовувати свою кар'єру, поєднують навчання і роботу, перебувають у професійному пошуку, намагаються здобути перший професійний досвід і зарекомендувати себе. Відповідно, такі результати дослідження можуть швидше свідчити про високий рівень стресу та нагромадження ознак втоми, ніж професійні кризи.

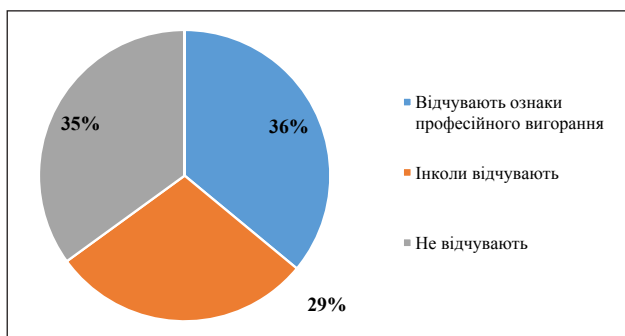


Рис. 3. Розподіл опитуваних за відчуттям ознак професійного вигорання

Джерело: розроблено авторами на основі власного соціологічного дослідження

Хоча цілком може бути й так, що молоді фахівці розчаровуються у власній професії або не мають можливості реалізувати на цьому етапі себе в ній так, як їм би хотілось, що також можна розглядати як чинники емоційної напруженості чи редукції досягнень. Тому досить важливими є профілактика та боротьба з професійним вигоранням.

Розглянемо систему заходів для підтримання власного професійного здоров'я на високому рівні. Наприклад, профілактика професійного вигорання передбачає: розвиток умінь і навичок рівномірного розподілу професійних навантажень; швидке переключання з одного виду діяльності на інший; конструктивне вирішення конфліктів; підвищення майстерності та кваліфікації шляхом самоосвіти та короткострокового навчання; вивчення досвіду успішних фахівців тощо. На рис. 4 наведено способи та заходи подолання синдрому психоемоційного вигорання на рівні всієї установи та в межах індивідуально та колективно спрямованої превентивної роботи з профілактики вигорання.

Профілактичні, лікувальні, реабілітаційні заходи вияву та подолання емоційного вигорання особистості повинні сприяти обмеженню дії чинників стресу: зняття психічної напруги; підвищення професійної мотивації, вирівнювання балансу між витраченими зусиллями, матеріальною, моральною винагородою, соціальним схваленням.

Для подолання робочих стресів, ознак нервово-психічного напруження можна використовувати технічні перерви, тайм-аути, ділові ігри для збереження психічного і фізичного здоров'я; оволодівати вміннями і навичками саморегуляції, релаксації; розширити коло спілкування за межі професійного; підтримувати фізичну форму; змінювати види діяльності на непов'язані з професійною діяльністю.

Варто зауважити, що вигорання посилюється лише тоді, коли межі між професійним та особистим життям розпочинають стиратися, а професійна діяльність потребує значного часу. Для збереження психологічного здоров'я фахівця слід обмежувати вплив професійної діяльності на життя у родинному колі, взаємодію з друзями. Якщо виникає загроза професійного, емоційного вигорання, психологу чи керівнику організації необхідно зважати на індивідуально-психологічні характеристики особистості, вивчити психологічний клімат у професійній групі, вдосконалювати та поліпшувати умови праці та відпочинку фахівця, вивчати характер професійних деформацій та особливості спілкування у професійній групі, переважаючі мотиви професійної діяльності.

Висновки з проведеного дослідження. Професійне здоров'я – одна з головних цінностей будь-якого фахівця. Завдяки нормальному його стану працівник здатен виконувати власні обов'язки на високому рівні. Саме тому необхідно мінімізувати вплив негативних чинників виробни-



Рис. 4. Заходи та способи подолання синдрому психоемоційного вигорання [10, с. 110]

чого середовища на його рівень. Особливу увагу необхідно звернути на нервово-психологічне напруження працівника, вплив стресових ситуацій та поширення явища професійного вигорання, адже дані поняття оцінюються переважно тільки суб'єктивно. Для боротьби з робочими стресами та професійним вигоранням можна застосовувати технічні перерви, тайм-аути, ділові ігри; оволодівати вміннями і навичками саморегуляції, релаксації; розширити коло спілкування за межі професійного; підтримувати хорошу фізичну форму; змінювати види діяльності на ті, що не пов'язані з професійною діяльністю, тощо. Потрібно пам'ятати, що для збереження психологічного здоров'я слід розмежовувати професійну діяльність й особисту сферу життя.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: учебник; 3-е изд. М.: Гардарики, 2001. 528 с.

2. Дзюба Т. Аксиопсихологічні аспекти професійного здоров'я особистості. Психологія особистості. 2016. № 1(7). С. 169–182.

3. Умови праці і фактори, що їх визначають. URL: <http://buklib.net/books/27975/>.

4. Абабков В.А., Пере М. Адаптация к стрессу: основы теории, диагностики, терапии. СПб.: Речь, 2004. 166 с.

5. Самоукина Н.В. Психология и педагогика профессиональной деятельности. М.: ЭКМОС, 2000. 281 с.

6. Психология адаптации личности / А.А. Реан, А.Р. Кудашев, А.А. Баранов. СПб.: Прайм-Еврознак, 2008. 479 с.

7. Малец Л. Внимание: выгорание. Персонал. 2000. № 5. 256 с.

8. Маслач К. Професійне вигорання: як люди справляються. URL: <http://www.top-personal.ru>.

9. Орел В. Е. Феномен выгорания в зарубежной психологии. Эмпирическое исследование. Психологический журнал. 2001. Т. 20. № 1. 46 с.

10. Василик А.В., Вонберг Т.В. Психология управления персоналом: практикум. К.: КНЕУ, 2013. 167 с.

СПЕЦИФІКА СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

THE SPECIFICITY OF THE SOCIAL RESPONSIBILITY OF LOCAL SELF-GOVERNMENT BODIES

У статті розглянуто специфічні риси соціальної відповідальності органів місцевого самоврядування, її основні принципи. Запропоновано схему формування соціальної відповідальності органів місцевого самоврядування. Визначено, що завдання цих органів із позиції соціально відповідальної поведінки повинні спрямовуватися на підвищення ефективності використання наявних місцевих ресурсів та розширення матеріального базису життєдіяльності громади за умови дотримання балансу інтересів між різними групами населення та довкіллям.

Ключові слова: соціальна відповідальність, органи місцевого самоврядування, принципи соціальної відповідальності, муниципалітет, соціальний звіт.

В статье рассмотрены специфические черты социальной ответственности органов местного самоуправления, ее основные принципы. Предложена схема формирования социальной ответственности органов местного самоуправления. Определено, что задачи этих органов с позиции социальной ответственности поведения должны направляться на повышение эффективности

использования имеющихся местных ресурсов и расширение материального базиса жизнедеятельности территориальной общины при условии соблюдения баланса интересов между различными группами населения и окружающей средой.

Ключевые слова: социальная ответственность, органы местного самоуправления, принципы социальной ответственности, муниципалитет, социальный отчет.

This article deals with the specific features of the social responsibility of local self-government bodies, its main principles. The authors proposed the scheme for the formation of social responsibility of local self-government bodies, and they determined that the tasks of these bodies from the standpoint of socially responsible behavior should be aimed at increasing of the efficiency of using of the existing local resources and expanding of the material basis of community life, on the condition of the maintain of the balance between different groups of the population and the environment.

Key words: social responsibility, local self-government bodies, the principles of social responsibility, municipality, social report.

УДК 316.4+352

Горемикіна Ю.В.

к.е.н., старший науковий співробітник
Інститут демографії та соціальних
досліджень імені М.В. Птухи
Національної академії наук України
Калашнікова Т.М.

к.е.н., с.н.с.

Інститут демографії та соціальних
досліджень імені М.В. Птухи
Національної академії наук України

Постановка проблеми. Сучасний етап державотворення, на якому перебуває Україна, вимагає надання нового змісту діяльності органів місцевого самоврядування. На нашу думку, плідною і системоутворюючою ідеєю щодо цього є концепція соціальної відповідальності, яка має бути спрямована не лише на діяльність бізнесу, що певною мірою вже стало звичним, а й держави та місцевих органів влади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню соціальної відповідальності місцевих органів влади загалом і місцевого самоврядування зокрема приділено увагу в роботах Т. Маматової, А. Колповської, А. Рижко, С. Серьогіна, Ю. Шарова, Є. Бородіна, Н. Гончарук, І. Титаренко, М. Саприкіна, Є. Іщука, О. Бобровської [1–6]. Науковий пошук цих авторів спрямовується на дослідження змісту соціальної відповідальності органів місцевої влади як прогресивної соціальної технології, покликаної підвищити ефективність діяльності цього виду врядування.

Постановка завдання. Метою статті є визначення специфічних рис соціальної відповідальності органів місцевого самоврядування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реалізація соціальної відповідальності на кожному рівні державного управління має свою специфіку, при цьому якщо на вищих щаблях влади

вона переважно сприймається громадянами як певний абстрактний обов'язок держави, то на нижчих рівнях вона набуває рис очікування громадянськістю конкретних кроків або дій від органів влади та державних службовців у конкретних ситуаціях, що склалися. Тому в нових умовах логіка соціальних перетворень вимагає реформування інституту місцевого самоврядування, представництва держави на місцях і адміністративно-територіального устрою. Саме на це спрямована реформа з децентралізації влади, що відбувається сьогодні.

У контексті політики децентралізації особливий інтерес викликає соціальна відповідальність місцевих органів влади. Під місцевими органами влади ми розуміємо: 1) місцеві державні адміністрації – місцеві органи виконавчої влади загальної компетенції; 2) територіальні органи міністерств, інших центральних органів виконавчої влади – місцеві органи виконавчої влади спеціальної компетенції; 3) органи місцевого самоврядування, що обираються громадянами.

Згідно зі ст. 5 Закону України «Про місцеве самоврядування» [7], система місцевого самоврядування включає: територіальну громаду; сільську, селищну, міську раду; сільського, селищного, міського голову; виконавчі органи сільської, селищної, міської ради; старосту; районні та обласні ради,

що представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ, міст; органи самоорганізації населення. У містах із районним поділом за рішенням територіальної громади міста або міської ради, відповідно до цього Закону, можуть утворюватися районні в місті ради. Районні в містах ради утворюють свої виконавчі органи та обирають голову ради, який одночасно є й головою її виконавчого комітету.

Органи місцевого самоврядування виконують посередницьку функцію між центральною і регіональною владою та громадянином. Вони значною мірою несуть відповідальність за наявність та функціонування інфраструктури населеного пункту, облаштування території, створення сприятливих умов для ведення бізнесу та створення робочих місць, екологічний стан населеного пункту.

Успішна реалізація принципу соціальної відповідальності органами місцевого самоврядування суттєво впливає на імідж органів влади загалом, оскільки за своїм статусом перші є достатньо наближеними до конкретного громадянина та його потреб, і саме завдяки їх роботі у нього формуються певні судження про функціонування владних структур. Дійсно, тісний контакт із громадянами є ще одним важливим фактором реалізації соціальної відповідальності органів місцевого самоврядування. За умови наявності реального діалогу між місцевим органом влади та громадянами, у ході якого враховуються думки всіх сторін стосовно організації життя у громаді та вирішення актуальних для неї питань, слід констатувати, що місцевий орган влади виявляє і несе соціальну відповідальність.

Цікаве дослідження із цього питання було проведено Т. Маматовою та А. Колповською [1, с. 15–16]. Ними було досліджено рівень обізнаності працівників місцевого самоврядування щодо принципів соціальної відповідальності та актуальності розвитку цієї концепції в муніципальному управлінні. Спираючись на метод експертного опитування (автори залучили понад 100 активних представників органів місцевого самоврядування), було визначено, що більшість опитаних вважає, що найвищу соціальну відповідальність мають проявляти органи державної (73%) та муніципальної (60%) влади. Водночас, на думку респондентів, основними складниками соціальної відповідальності органів місцевого самоврядування є: якісне надання публічних послуг (92%), спрямованість на добробут членів територіальної громади (86%) та сталий розвиток, ведення відкритої, прозорої діяльності (85%).

Учасники опитування також зазначили, що найбільш значущими принципами соціальної відповідальності для органів муніципального управління та бізнесу є: дотримання правових

норм (відповідно 84,1% і 76,1%), прав людини (відповідно 84,1% і 73,5%) та антикорупційність (відповідно 80,5% і 60,2%). Із результатів опитування випливає, що принципи соціальної відповідальності мають більше значення для органів місцевого самоврядування, ніж для бізнесу. Так, 90,38% респондентів визнають необхідним розвиток соціальної відповідальності у муніципальному управлінні. У ході дослідження було визначено й думку учасників стосовно впливу соціальної (нефінансової) звітності на діяльність органів місцевого самоврядування. Так, 52,21% опитаних вважають, що така звітність зробить діяльність органів місцевого самоврядування більш відкритою, 40,7% – більш прозорою, 38,05% – поліпшить ефективність роботи органів місцевого самоврядування [1, с. 15–16].

Отже, як можна бачити, проблематика соціальної відповідальності місцевих органів влади, зокрема місцевого самоврядування, є на часі й потребує ґрунтовного дослідження.

Розглядаючи питання соціальної відповідальності місцевих органів влади, можна дійти висновку, що більшість сучасних досліджень із зазначеного питання присвячена саме соціальній відповідальності органів місцевого самоврядування, зокрема муніципалітетів. У роботі [8] соціальна відповідальність представлена як відповідальність муніципалітетів за вплив рішень і дій на громаду, довкілля і суспільство, яка здійснюється на основі діалогу з громадою для її сталого розвитку і добробуту. Автори підкреслюють низку переваг, які отримують муніципалітети від упровадження соціальної відповідальності: відповідність очікуванням громадськості, врахування їхніх думок та інтересів, запобігання конфліктам із громадськістю, підвищення рівня довіри громадськості до муніципалітетів, поліпшення порозуміння і взаємодії з бізнес-структурами; збільшення ресурсоефективності: використовується менше енергії, води, паперу тощо.

Практика діяльності, що узгоджується з основними вимогами політики соціальної відповідальності, набула популярності в муніципалітетах на початку 2000-х років. Досвід європейських країн, таких як Данія, Швеція, Фінляндія, Франція, Німеччина, свідчить, що соціальна відповідальність муніципалітетів є реальним інструментом підвищення добробуту громади, стимулювання її економічного і культурного розвитку. Разом із тим значущість питань соціальної відповідальності у країнах ЄС настільки вагома, що на рівні Європейської Комісії соціальна відповідальність визнається внеском у сталий розвиток та Стратегію європейського економічного зростання і зайнятості. Останніми роками зміцнилася роль національних і місцевих політик соціальної відповідальності, де провідними є

питання інтеграції екологічних і соціальних критеріїв у державних закупівлях, підвищення прозорості і підзвітності.

Не поділяючи позицію А. Колповської [2, с. 307–308] та А. Рижко [3] стосовно того, що управління муніципалітетом або іншим органом місцевого самоврядування має корпоративний характер, ми погоджуємося з їхньою думкою про те, що до системи управління органів місцевого самоврядування, у тому числі муніципалітетів, можуть бути інтегровані вимоги міжнародних стандартів соціальної відповідальності¹.

Розроблення політики соціальної відповідальності муніципалітетів передбачає дотримання принципів підзвітності, прозорості, етичної поведінки, врахування інтересів зацікавлених сторін, дотримання правових норм, у т. ч. міжнародних, дотримання прав людини. Принцип підзвітності означає відповідальність перед громадою, в т. ч. за заподіяння шкоди, усунення її наслідків і недопущення її в подальшому; оприлюднення результатів своєї діяльності у формі звітів, розміщення узагальненої інформації на веб-сайтах, підготовка публікацій тощо [8, с. 7]. Тобто йдеться про відповідальність перед особами, які контролюють діяльність органів місцевого самоврядування, та особами, яких стосуються та на кого впливають рішення й діяльність даних органів. Підзвітність включає і контроль якості публічних послуг споживачами та іншими зацікавленими сторонами, покликаний підвищити відповідальність муніципальних органів за результати прийнятих рішень і діяльності, сприяти реалізації запобіжних заходів для унеможливлення повторення прийняття потенційно шкідливих для суспільства чи окремих його членів, навколишнього середовища рішень [9, с. 287].

Важливим в управлінні муніципалітетом є питання соціальної (нефінансової) звітності. Цей вид звітності орієнтований на забезпечення потреб багатьох зацікавлених сторін в інформації щодо діяльності органу влади, вирішуючи питання документування і поширення такої інформації. У зв'язку із цим органи місцевого самоврядування повинні публікувати соціальні звіти з доказами того, що вони сприяють сталому розвитку території, поліпшуючи діалог із територіальною громадою, налагоджуючи зв'язки з бізнесом та демонструючи йому приклад соціальної відпо-

відальності, підвищуючи ступінь довіри до себе зацікавлених сторін і т. д. [2, с. 309].

Принцип прозорості передбачає відкритість рішень і діяльності, готовність обмінюватися інформацією – зрозуміло, точно, своєчасно та в повному обсязі [8, с. 7]. Законодавство України (а саме закони України «Про інформацію», «Про доступ до публічної інформації») зобов'язує органи влади, у тому числі й місцеві, інформувати ЗМІ та громадян про свою діяльність. Причому за відповідним запитом надаватися повинна будь-яка інформація, крім інформації з обмеженим доступом. Також представникам громадськості гарантується доступ до засідань колегіальних органів влади.

Роль і значення цього принципу полягають і в тому, що прозорість стосовно методів прийняття рішень, їх аналізу та реалізації, включаючи розподіл функцій повноважень і відповідальності, стандарти надання послуг, критерії оцінювання державних органів, критерії та процедури вибору зацікавлених сторін і методи взаємодії з ними, сприяє контролю над діяльністю органу муніципального управління з боку територіальної громади та спонукатиме їх удосконалювати діяльність для підвищення якості управлінських, адміністративних, соціальних та інших послуг [9, с. 287].

Прозорість муніципалітетів та інших органів місцевого самоврядування поширюється й на державні закупівлі. В Україні останнім часом у цій сфері спостерігався помітний прогрес. Були прийняті Закон України «Про здійснення державних закупівель», націлений на підвищення прозорості державних закупівель, та Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Закону України «Про інформацію» (у новій редакції) та «Про доступ до публічної інформації», згідно з яким представники громадських об'єднань можуть бути присутніми на засіданнях комітетів із конкурсних торгів не лише під час проведення процедур розкриття пропозицій конкурсних торгів [8, с. 12].

Принцип етичності поведінки посадових осіб ґрунтується на нормах рівності, чесності та сумлінності. Муніципалітет або інший орган місцевого самоврядування повинен сформулювати свої принципи поведінки та організаційні цінності шляхом прийняття відповідних кодексів чи правил етичної поведінки, стимулювання дотри-

¹ Зокрема, йдеться про такі документи, як: Настанови глобальної ініціативи звітності (GRI), що містить основні принципи не фінансової звітності з метою надання громадськості актуальної і коректної інформації про діяльність суб'єкта, забезпечення можливості порівняння показників діяльності між різними організаціями муніципального управління; Система стандартів AA1000 спрямовану на постійне вдосконалення аудиту та звітності, яка сприяє органам місцевого самоврядування у визначенні зацікавлених у співпраці сторін; Міжнародний стандарт ISO 26000 «Керівництво із соціальної відповідальності», яким встановлюється соціальна відповідальність суб'єктів суспільного управління органів державної влади і розглядається у контексті ставлення влади до корпоративної соціальної відповідальності та власної соціальної відповідальності, котра охоплює відповідальність перед суспільством, відповідальність за якість роботи і послуг, забезпечення достатнього рівня життя громадян, розвиток соціального партнерства та сталий суспільний розвиток; Міжнародний стандарт КСО-2008 «Соціальна відповідальність. Вимоги», яким установлюються вимоги щодо діяльності органу місцевого самоврядування у сфері права на працю та охорону праці, соціальних гарантій для персоналу, надання публічних послуг належної якості, охорони довкілля ресурсозбереження, участі у соціальних заходах та підтримки ініціатив місцевої громади.

мання цих документів працівниками та керівництвом. Окрім того, у структурі органу місцевого самоврядування має бути створений спеціальний підрозділ для контролю над дотриманням етичних норм та для звернень громадян з метою інформування про порушення посадовими особами цих норм.

Дотримання принципу врахування інтересів зацікавлених сторін свідчить про реагування місцевого органу влади на потреби та очікування зацікавлених сторін, його повагу до позиції цих сторін у питаннях, що становлять інтерес, аналіз та роботу щодо збалансування усіх відомих інтересів, заохочення участі громадськості у розробленні та реалізації рішень місцевих органів влади. Цей принцип відіграє провідну роль у реалізації соціальної відповідальності органів місцевого самоврядування, оскільки вони забезпечують якісне життя у громаді для всіх мешканців.

Зацікавленими сторонами для муніципалітетів виступають: інші органи влади; бізнес-організації (у т. ч. постачальники і субпідрядники); громадські організації, політичні осередки або ініціативні групи, які презентують інтереси громади; об'єднання працівників; інші організації (освітні, медичні заклади тощо); ЗМІ; мешканці міста [8, с. 8].

Дотримання правових норм, у т. ч. міжнародних, для муніципалітетів означає відмову від безпідставного застосування влади, інформованість про норми закону та політику його неухильного дотримання; додержання міжнародних норм поведінки і права, особливо у випадках, коли національні правові норми не створені [8, с. 8]. А. Рижко слушно зауважує, що дотримання чинного законодавства України, встановлених норм, процедур та правил відповідно до принципу верховенства закону унеможлиблює прийняття органом муніципального управління рішень, що порушують права та інтереси будь-якої зацікавленої сторони, або надання послуг, що не відповідають установам стандартам та вимогам [9, с. 287].

Принцип дотримання прав людини є базовим у діяльності будь-якого органу влади, у тому числі й місцевого. Місцеві органи влади захищають права всіх членів громади без отримання вигоди, у їх діяльності недопустимі свавілля та дискримінація за будь-якою ознакою. Без дотримання прав людини неможливі нормальний розвиток громади, соціальний діалог між владою та громадянами, ефективне соціальне партнерство. Виявляючи соціальну відповідальність, органи місцевої влади, у тому числі й муніципалітети, повинні співпрацювати з організаціями громадянського суспільства у проведенні моніторингу прав людини на території, якою вони управляють.

Підсумовуючи вищенаведене, можна розглянути соціальну відповідальність органів місцевого самоврядування як інститут, який має за мету

забезпечення якісного життя у громаді (рис. 1). При цьому він у своєму функціонуванні ґрунтується на нормативно-правових засадах регулювання діяльності у цій сфері, що містяться у вітчизняному законодавстві, а також на найбільш удалих українських та закордонних практиках. Слід зазначити, що завдання органів місцевого самоврядування з позиції соціально відповідальної поведінки у короткостроковій і середньостроковій перспективах мають переважно спрямуватися на підвищення ефективності використання наявних місцевих ресурсів та розширення матеріального базису життєдіяльності громади за умови дотримання балансу інтересів між різними групами населення та довкіллям.

З іншого боку, з урахуванням стратегічних настанов соціально відповідальна поведінка передбачає програмування розвитку територіальної громади з метою забезпечення прогресу у сталому людському розвитку населення й економічному розвитку відповідних територій. Активна комунікація з громадою загалом, її найбільш активною частиною і бізнесом є актуальним і безперервним у часі аспектом соціально відповідальної поведінки представників місцевого самоврядування. Така близькість до населення є специфічною рисою і місією місцевого самоврядування. Це несе в собі як певні додаткові можливості (громадські обговорення, активний і безпосередній обмін думками, інші прямі демократичні процедури), так і певні ризики (розгортання стихійних і організованих протестів, активне і безпосереднє висловлювання незадоволення у разі прийняття невдалих або непопулярних рішень, або ігнорування насущних проблем громади).

Розгляд специфічних методів та інструментів соціальної відповідальності місцевого самоврядування дає підстави зазначити першим серед них саме місцевий бюджет як основний ресурс місцевого самоврядування, який є як обмежувальним фактором, так і основним ресурсом розвитку територіальної громади. Щодо критеріїв якості комунікації представників місцевого самоврядування з населенням і його окремими групами, то дороговказом у цьому напрямі є робота з адаптації міжнародних стандартів соціальної відповідальності, запровадження соціального звіту.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, з огляду на вищевикладене, можна констатувати багатовимірність і складність соціальної відповідальності органів місцевого самоврядування, у тому числі муніципалітетів. Соціальна відповідальність органів місцевого самоврядування передбачає відповідальне ставлення до виконання своїх власних і делегованих повноважень, якісне надання публічних послуг, ефективну взаємодію з населенням відповідних територіальних громад, бізнесом, громадськістю тощо; відпо-

відальність за результати своїх рішень в економічній, соціальній, культурній, політичній сферах життєдіяльності громади, а також і по відношенню

до довкілля. Метою діяльності органів місцевого самоврядування має бути забезпечення гідного й якісного життя у громаді.

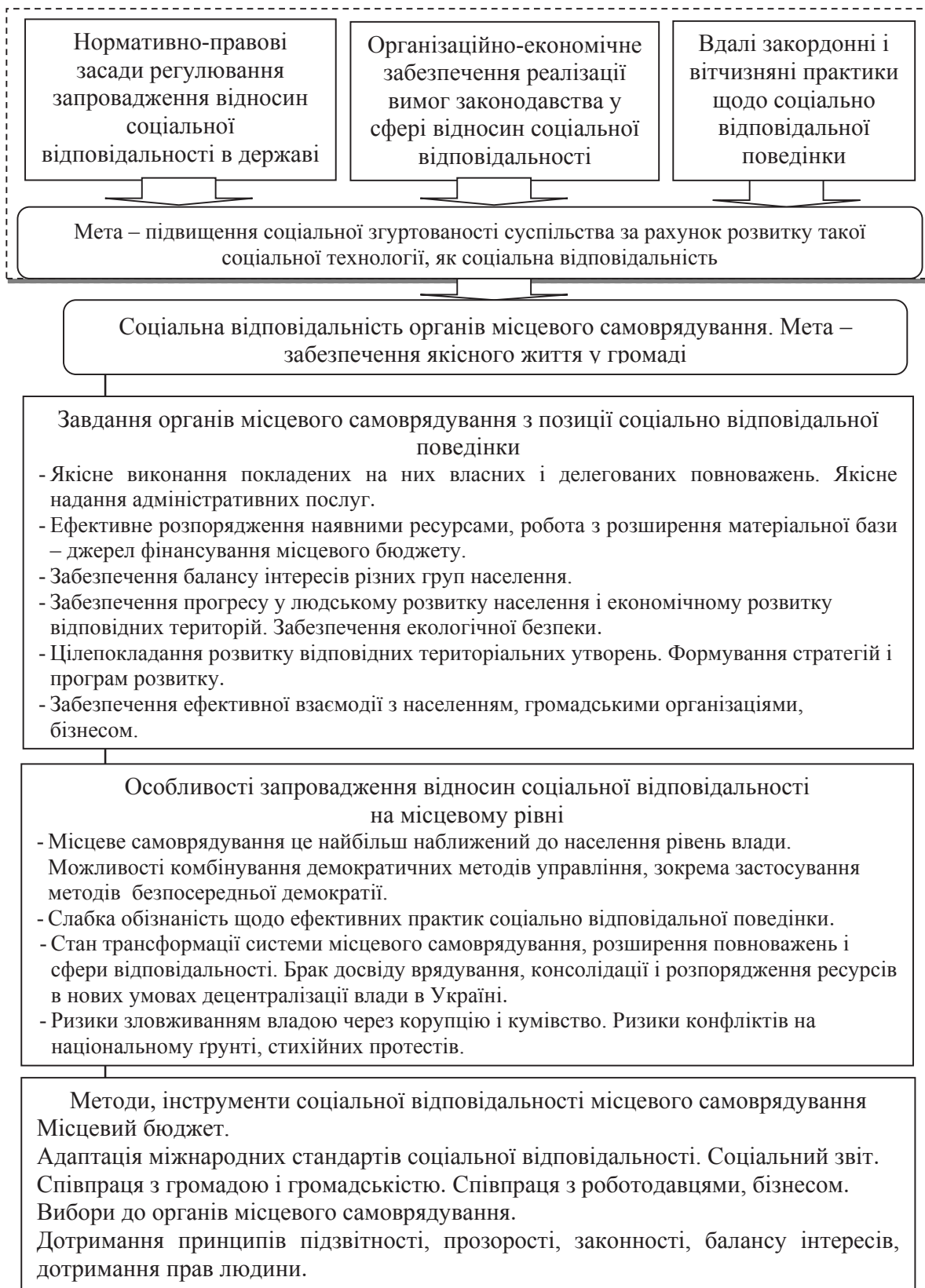


Рис. 1. Формування соціальної відповідальності органів місцевого самоврядування

Джерело: складено авторами

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маматова Т., Колповська А. Упровадження концепції соціальної відповідальності в муніципальному управлінні: теоретичні засади та практичні рекомендації. Стандартизація. Сертифікація. Якість. 2014. № 2. С. 13–19.
2. Колповська А. Обґрунтування концептуальної моделі упровадження соціальної відповідальності в органах місцевого самоврядування. Держ. упр. та місцеве самоврядування. 2014. № 1(20). С. 304–311.
3. Рижко А.М. Корпоративна соціальна відповідальність органу місцевого самоврядування: термінологічні аспекти. Теорія та практика державного управління. 2013. Вип. 1. С. 419–426.
4. Управління стратегічним розвитком об'єднаних територіальних громад: інноваційні підходи та інструменти: монографія / С.М. Серьогін, Ю.П. Шаров, Є.І. Бородін, Н.Т. Гончарук та ін.; за заг. та наук. ред. С.М. Серьогіна, Ю.П. Шарова. Д.: ДРІДУ НАДУ, 2016. 276 с.
5. Формування позитивного іміджу органів влади через підвищення якості надання адміністративних та соціальних послуг: наук. розробка / С.М. Серьогін, В.В. Лола, І.І. Хожило та ін.; за заг. ред. С.М. Серьогіна. К.: НАДУ, 2009. 32 с.
6. Бобровська О.Ю. Соціальна відповідальність органів місцевої влади як прогресивна форма їх інтегрованої діяльності на території. Управління інноваційним розвитком території: мат. наук.-практ. конф. за міжнар. участю (Дніпропетровськ, 21 листопада 2014 р.); за заг. ред. Ю.П. Шарова. Дніпропетровськ: ДРІДУ НАДУ, 2014. С. 12–18.
7. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 № 280/97-ВР. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>.
8. Зінченко А., Тітаренко І., Саприкіна М., Іщук Є. Прозорість і соціальна відповідальність муніципалітетів (приклад «Прозорого офісу» у Вінниці). К.: Юстон. 52 с.
9. Рижко А. Концепція соціальної відповідальності: етапи становлення та перспективи впровадження в муніципальному управлінні. Державне управління та місцеве самоврядування. 2011. Вип. 4(11). С. 283–290.

РОЗДІЛ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВ

DIRECTIONS OF PROVIDING EFFICIENT PROCESS FOR FORMATION OF THE RESOURCE BASE OF BANKS

УДК 336.7

Мироненко М.Ю.

д. держ. упр., доцент
Вінницький торговельно-економічний
інститут
Київського національного торговельно-
економічного університету

У статті розглянуто проблеми та перспективи формування ресурсної бази банків. Проаналізовано альтернативну депозитну політику комерційного банку. Запропоновано організаційно-фінансовий механізм формування ресурсної бази банків. Визначено стратегії розвитку банку в напрямі мобілізації ресурсів.

Ключові слова: банк, ресурсна база банку, депозити, управління, капітал, ефективність.

В статье рассмотрены проблемы и перспективы формирования ресурсной базы банков. Проанализирована альтернативная депозитная политика банка. Предложен организационно-финансовый механизм фор-

мирования ресурсной базы банков. Определены стратегии развития банка в направлении мобилизации ресурсов.

Ключевые слова: банк, ресурсная база банка, депозиты, управление, капитал, эффективность.

The article deals with the problems and perspectives of the formation of the resource base of banks. The alternative deposit policy of a commercial bank is analyzed. The organizational and financial mechanism of formation of the resource base of banks is proposed. The strategies of the bank's development in the direction of resource mobilization are determined.

Key words: bank, resource base of the bank, deposits, management, capital, efficiency.

Постановка проблеми. У сучасних умовах глобалізації світової економіки особливої уваги набуває проблема формування ефективного механізму ресурсного забезпечення банків та банківської системи у цілому. Основою успішного функціонування банківського сектору будь-якої країни є достатня кількість наявних фінансово-економічних ресурсних джерел. Банки, здійснюючи свою діяльність на фінансовому ринку, акумулюють тимчасово вільні кошти та спрямовують їх на споживчі потреби суб'єктів господарювання, а також забезпечують інвестування економіки, тому для посилення економічного зростання країни важливо приділити увагу механізму забезпечення ресурсами банківських установ. Механізм управління ресурсною базою має бути пріоритетним для кожного банку, оскільки від цього залежить, наскільки якісно будуть надаватися банківські послуги та ефективно перерозподілятися кошти на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних умовах фінансово-економічної нестабільності гостро постає проблема дефіциту фінансових ресурсів у банківському секторі. Достатній обсяг яких забезпечує ліквідність, фінансову стійкість та ефективність діяльності банку в цілому. Обґрунтування сутності ресурсної бази банків формується з наукових теоретичних поглядів та практичних підходів, що, безумовно, сприяє поліпшенню фінансового стану банківської установи, розширенню напрямів раціонального та

оптимального використання фінансових ресурсів, пошуку нових джерел акумуляції.

Сутність банківських ресурсів поглиблено розглядалася такими вітчизняними та зарубіжними науковцями, як: М.С. Алілуйко, С.Г. Арбузов, Ю.М. Галицейська, І.В. Дрогоруб, О.В. Дзюблюк, С.В. Землячов, І.С. Кирилейза, М.О. Коваленко тощо. Дослідження, присвячені формуванню ресурсної бази банків, проводили Н.В. Бова, М.Ю. Вернидуб, Л.А. Зверук, С.О. Кушнір, Ю.О. Самура та ін. Разом із тим остаточно вирішити весь комплекс проблем, пов'язаний із формуванням та ефективним використанням ресурсної бази банків, доволі складно, особливо під постійним впливом політичних, фінансово-економічних, глобалізаційних та міжнародних факторів, тому великого значення набувають дослідження, спрямовані на забезпечення фінансової стійкості банківських установ.

Постановка завдання. Метою дослідження є розроблення ефективного механізму формування ресурсної бази банків в умовах економічної нестабільності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Банківські установи є головним кредитором економіки. Вони забезпечують фінансування всіх галузей національного господарства, здійснюють операції з купівлі-продажу цінних паперів та інших інструментів, тим самим впливають на стан та кон'юнктуру фінансового ринку, викону-

ють операції з довірчого управлінням майном та перерозподіляють кошти між суб'єктами господарювання. Від ефективності використання ресурсів комерційних банків істотно залежать стабільність і темпи розвитку як національного господарства, так і окремого споживача банківських послуг. Зростання обсягів ресурсної бази банків сприятиме зміцненню банківської системи України загалом, а також є необхідною передумовою трансформації вітчизняної економіки та адаптації її до європейського фінансово-економічного простору.

Процес формування банківських ресурсів – це послідовний кругообіг коштів із моменту виявлення потреби банку в них, а у фізичної чи юридичної особи – з моменту виникнення бажання надати ці кошти в користування банку на умовах і строках, що визначені обома сторонами цього процесу, до моменту надходження цих коштів на рахунки в банк та планування його подальших дій з їх використанням [1, с. 214].

Для успішної роботи важливо оцінити потенційні можливості банку щодо залучення необхідних фінансових ресурсів із метою підвищення ефективності його діяльності.

Особливої уваги заслуговує показник величини капіталу банку. Вихідним етапом реалізації банком функції фінансового посередника є формування ним ресурсної бази, передусім капіталу, що впливає на масштаби та напрями проведення активних операцій, а отже, й на обсяг прибутку. В умовах загострення конкуренції на українському банківському ринку нарощування власного капіталу виступає одним із найважливіших внутрішніх факторів впливу на ринкові перспективи банку. При цьому постійний перегляд на державному рівні обсягу капіталу банку, яким він повинен володіти для ефективного функціонування у ринковому середовищі, спрямований на обмеження входження на ринок слабких банків, для недопущення руйнівного характеру конкуренції та уникнення дестабілізації фінансово-банківської системи країни.

У сучасних умовах капітал банку стає не тільки одним із найважливіших інструментів регулювання довгострокової стійкості, а й конкурентоспроможності банку. Банківський капітал безпосередньо або опосередковано впливає на кінцевий результат діяльності установи, й усі вищезазначені параметри знаходяться у залежності з ним.

Світова криза банківської системи довела, що для нормального функціонування банківської системи та її поступового розвитку банки повинні володіти достатнім запасом капіталу. Фахівці виділяють такі основні шляхи підвищення капіталізації банків України:

- збільшення капіталу за рахунок розміщення акцій власної емісії;
- збільшення показника адекватності капіталу шляхом консолідації банківської системи (кон-

сорціумне кредитування, створення банківських об'єднань, злиття банків, реорганізація банків);

- збільшення капіталу за рахунок нерозподіленого прибутку;

- зменшення обсягів високоризикових активів.

Фінансові ресурси як один із кількісних факторів впливу широко застосовується у сучасній практиці. Для розширення ресурсної бази банкіри пропонують на ринку широке коло коротко- та довгострокових депозитів, різноманітних пакетних банківських продуктів. Суттєвий вплив на величину фінансових ресурсів має величина залучених міжбанківських кредитів та придбаних цінних паперів.

Таким чином, пришвидшення докапіталізації банків дасть змогу підвищити їх фінансову стійкість, спроможність протистояти наявним ризикам. Окрім того, збільшення капіталу дасть змогу почати відновлення кредитування економіки, що є одним із чинників прискорення економічного зростання країни [3].

Останнім часом рівень капіталізації вітчизняних банків зростає, що є позитивним фактом, але зростання статутних фондів комерційних банків перевищує зростання інших складників банківського нормативного капіталу.

На основі даних фінансової звітності діяльності банків України в 2012–2016 рр. було побудовано дві однофакторні моделі для встановлення зв'язку між елементами ресурсної бази банківських установ. У першому випадку в моделі за результативною ознакою (Y) прийнято обсяг банківських ресурсів (млн. грн.), а за факторною ознакою (X) – обсяг кредитного портфелю банків (млн. грн.) (рис. 1).

У результаті проведеного кореляційно-регресійного аналізу було отримано лінійне рівняння регресії, яке має вигляд: $Y = 0,975x - 265680,761$.

Коефіцієнт регресії лінійного рівняння показує на середню зміну результативного показника, зокрема зі збільшенням обсягу кредитного портфелю на 1 млн. грн. обсяг банківських ресурсів збільшується в середньому на 975 тис. грн. Коефіцієнт кореляції становить $r=0,81$, що свідчить про тісний зв'язок між досліджуваними компонентами.

Таким чином, забезпеченість ресурсною базою залежить від оптимально сформованого кредитного портфелю банку.

У другому випадку в моделі результативною ознакою (Y) виступає обсяг кредитного портфелю (млн. грн.), а факторною ознакою (X) – обсяг депозитного портфелю (млн. грн.). Як відомо, пасивні операції (залучення ресурсів) сприяють і впливають на ведення банком активним операцій (використання ресурсів), тобто відбувається великий двосторонній потік коштів. Тому важливо визначити вплив основоутворюючого компонента пасивів банку – депозитного портфелю – на основний

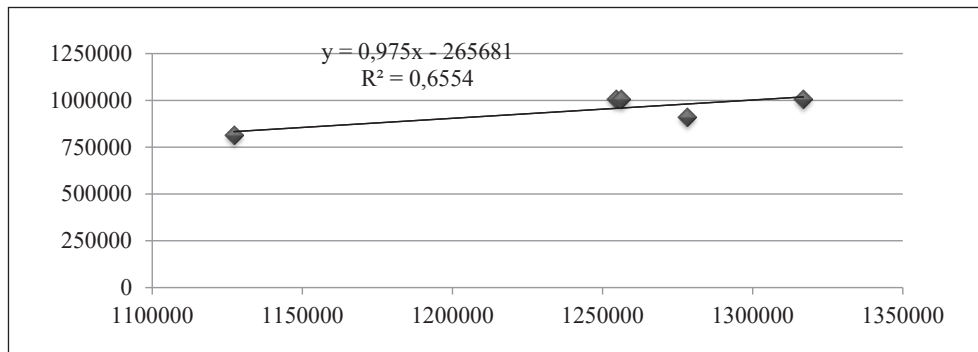


Рис. 1. Модель кореляційно-регресійної залежності ресурсів банку від кредитів

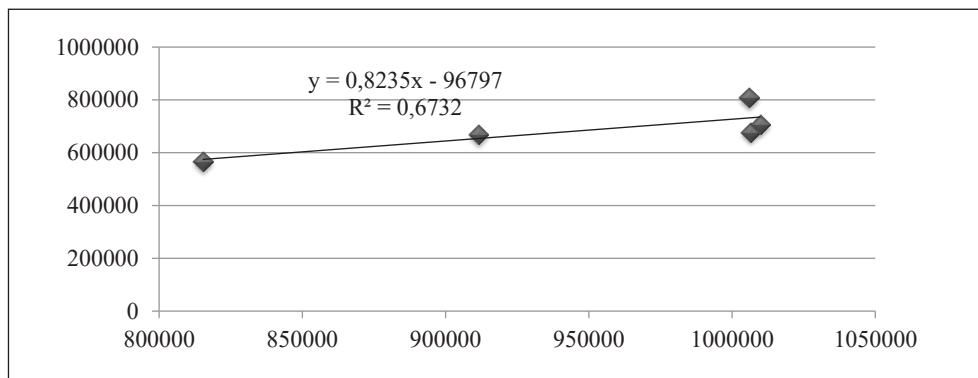


Рис. 2. Модель кореляційно-регресійної залежності кредитів від депозитів



Рис. 3. Стратегічна депозитна політика банку

фінансовий інструмент, який забезпечує банківську установу прибутком.

У результаті кореляційно-регресійного аналізу лінійне рівняння регресії має вигляд $Y = 0,824x - 96797,202$ (рис. 2).

Коефіцієнт регресії $b = 0,824$ показує, що зі збільшенням обсягу депозитного портфелю на 1 млн. грн. обсяг кредитного портфелю збільшується на 824 тис. грн.

Отже, у ході проведення кореляційно-регресійного аналізу було виявлено, що найбільший вплив на формування ресурсної бази банківської системи України мають обсяги кредитних і депозитних портфелів комерційних банків.

Ураховуючи вищезазначене, можемо констатувати, що для забезпечення ефективної діяльності банкам України необхідно вести активну політику щодо залучення фінансових ресурсів.

Для здійснення більш ефективного управління депозитними ресурсами комерційним банкам необхідно вирішити завдання, які наведено на рис. 3.

Окрім того, ведення активної депозитної політики банком передбачає здійснення таких заходів, як:

- пропозиція оптимальних процентних ставок на вклади для захисту коштів від інфляційного знецінення;
- забезпечення високої гарантії надійності розміщення нагромаджених грошових коштів;

– доступність достовірної інформації про діяльність банків, щоб самостійно оцінити ризик майбутніх доходів [3, с. 65].

Отже, напрямками збільшення депозитних ресурсів банку мають бути: розвиток нових видів вкладів, які б відповідали зростаючим потребам клієнтів; удосконалення порядку та методів виплати відсотків; використання різних видів цінних паперів; підвищення якості обслуговування клієнтів; проведення гнучкої цінової політики [4, с. 340].

Слід ширше застосовувати строкові вклади з додатковими внесками, а також скоротити обмеження на здійснення розрахунків із використанням коштів, що містяться на депозитних рахунках.

Комерційним банкам слід звернути увагу не тільки на цінові методи під час залучення депозитів, а й на нецінові, серед яких – реклама, спрощене та швидке обслуговування клієнтів, розширення спектра пропонованих банком послуг, додаткові види безкоштовних послуг, розташування відділень у місцях, максимально наближених до клієнтів, пристосування графіка роботи до потреб клієнтів.

Оптимізувати структуру ресурсів для їх акумулювання банк може за допомогою чітко розробленого алгоритму дій, формування стратегії розвитку на перспективу (рис. 4).

Перш ніж приступити до розгляду проблеми розроблення основних стратегічних напрямів, важливо визначити основу, на якій банк буде розвивати конкурентоспроможність і забезпечувати ефективність своєї діяльності. Цю основу для підтримки конкурентного рівня часто називають основою стратегією, або рушійною силою стратегії.

Визначення стратегії залучення ресурсів банку пов'язане з необхідністю конкретизації: у чому полягає конкурентна перевага, до якої прагне банк; який спектр нових послуг банк може запропонувати клієнту; на яку ринкову нішу банк зорієн-

тований; чи можлива кооперація з іншими фінансовими установами.

Відповідно до своєї спеціалізації, банк може надавати ті чи інші види послуг/банківських продуктів. Однак специфіка сучасного розвитку банківського ринку спричинила диверсифікованість діяльності банківських установ. Таким чином, відбувається інтеграція фінансових установ у буденне життя населення. У таких умовах важливо вчасно зорієнтуватися на потреби та вимоги клієнтів і сформуванати своє середовище.

Впровадження та використання нових фінансових інструментів є ще одним ефективним заходом щодо управління банківськими ресурсами. Перед уведенням банком нових фінансових послуг або появою нових напрямів інвестицій необхідно проводити всебічний аналіз нових фінансових інструментів. Одним з етапів такого аналізу є оцінка впливу фінансового інструмента на чутливість банку до процентного ризику. За результатами такого аналізу необхідно зробити відповідні зміни, і тільки після цього припустимо широкомасштабне використання нового інструмента.

Розвиток банківської системи тісно пов'язаний зі створенням ефективного механізму управління банківською діяльністю, дієвою системою регулювання та контролю банківських операцій, що, своєю чергою, потребує постійного глибокого вивчення основ сучасної банківської справи, дослідження сутності й особливостей надання різноманітних банківських послуг, відстеження та врахування міжнародного досвіду, а також визначення перспективних можливостей розвитку фінансово-кредитної системи України у цілому.

Впровадження банківських інновацій призводить до якісних змін у банківській сфері та сприяє отриманню банками стабільного прибутку.

Найбільшого поширення в банках набули такі види інноваційних змін:

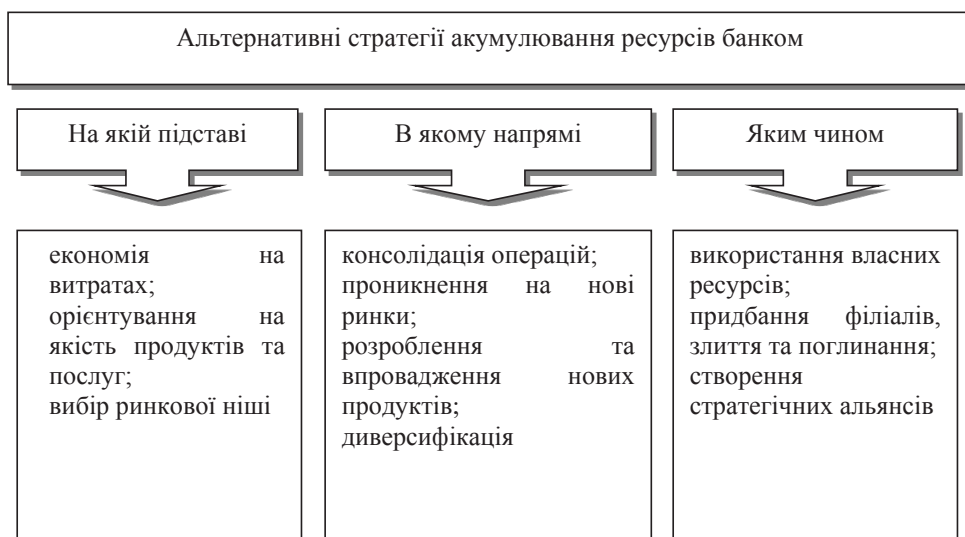


Рис. 4. Стратегії розвитку банку в напрямі мобілізації ресурсів

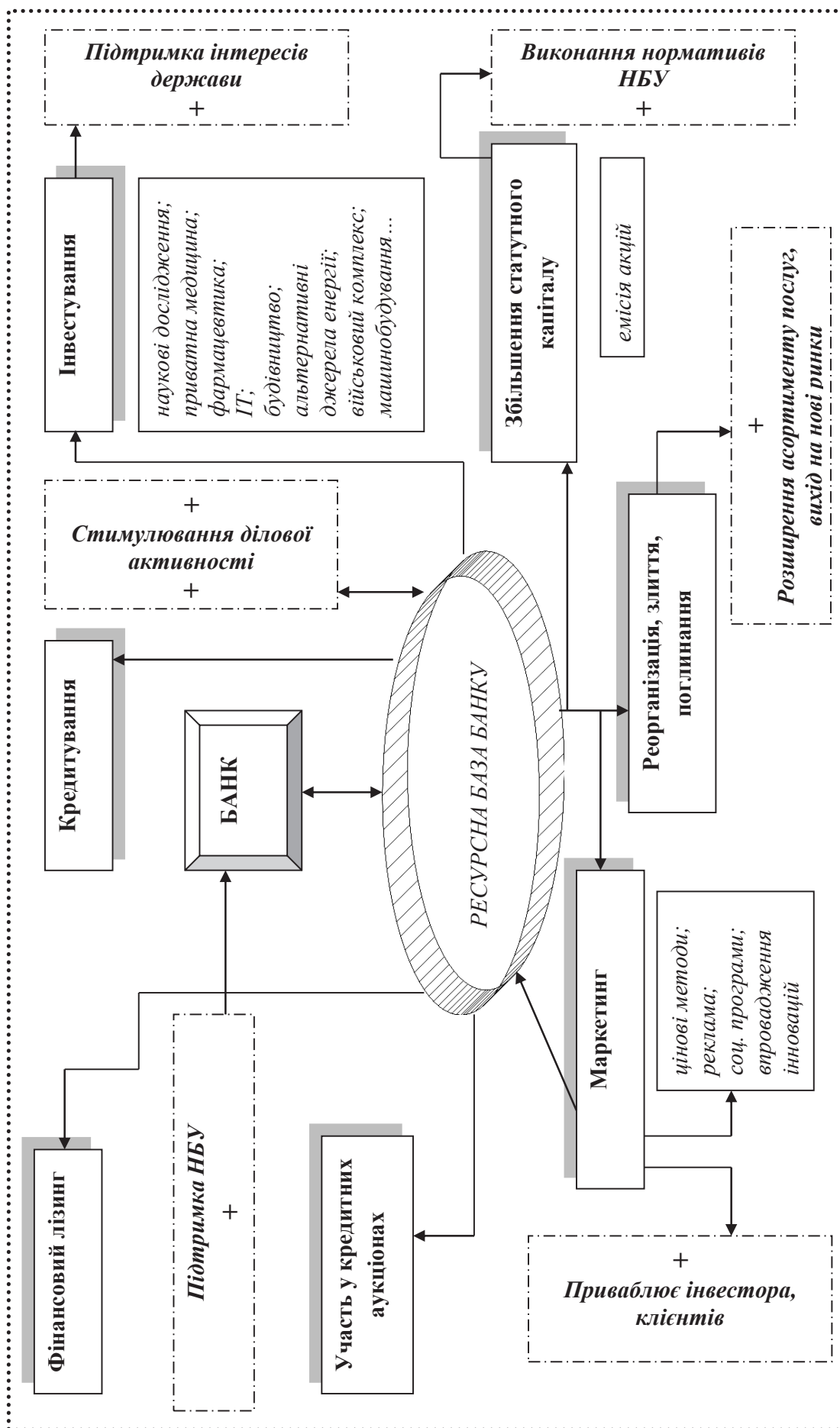


Рис. 6. Організаційно-фінансовий механізм формування ресурсної бази банків

- зміна структури та вигляду банківської установи;
- дистанційне обслуговування;
- віртуальні банківські та фінансові технології: управління банківськими рахунками, готівкові розрахунки;
- нові можливості внутрішнього контролю та аудиту;
- нові банківські продукти (послуги) на базі нових технологій, нові автомати самообслуговування [2].

Перевагами запровадження інноваційних технологій у банківський сектор є залучення та розширення клієнтської бази банку, формування позитивного іміджу, популярності серед населення і, як результат, залучення фінансових ресурсів та збільшення прибутковості.

Таким чином, у перспективі розмір ресурсного забезпечення має поступово збільшуватися. Перші позитивні зрушення в економіці відбулися у 2016 р.

Розвиток банківської системи тісно пов'язаний зі створенням ефективного механізму управління банківською діяльністю, дієвою системою регулювання та контролю банківських операцій, що, своєю чергою, потребує постійного глибокого вивчення основ сучасної банківської справи, дослідження сутності й особливостей надання різноманітних банківських послуг, відстеження та врахування міжнародного досвіду, а також визначення перспективних можливостей розвитку фінансово-кредитної системи України у цілому.

Модель механізму формування ресурсної бази банків відповідно до вимог сучасності подано на рис. 6.

Стратегія фінансового розвитку банку має бути орієнтована на розроблення і послідовне здійснення заходів щодо закріплення й поширення позитивних процесів та подолання негативних тенденцій у сфері фінансових відносин.

Модель являє собою організаційно-фінансовий механізм формування банківських ресурсів. Центральне місце посідає банк, який у результаті прийняття управлінських рішень здійснює управління своєю ресурсною базою. Одним із напрямів акумуляції коштів є участь у кредитних аукціонах. Банк, таким чином, має можливість одержати кошти від НБУ та спрямувати їх відповідно до поставлених цілей та завдань. Правильно сформована маркетингова політика банківської установи приваблює нових клієнтів та інвесторів. У цьому разі банку доцільно використовувати ефективну рекламу, різні цінові методи, запроваджувати спеціальні соціальні програми, різного року акції, впроваджувати передові інновації. Даний напрям сприяє формуванню позитивного іміджу установи як сучасної фінансово-кредитної організації, що здатна конкурувати не лише на вітчизняному, а й на міжнародному ринку. Для підтримки економіки

та стимулювання ділової активності фінансовим установам слід інвестувати кошти в провідні та перспективні галузі. Таким чином, даний механізм вказує на основні та актуальні напрями залучення фінансових ресурсів до банківського сектору та визначає пріоритетні напрями діяльності банків в Україні.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи все вищезазначене, можна констатувати, що основу механізму формування ресурсів банку становлять його адаптивність до сучасних загальноринкових тенденцій та кон'юнктурних змін, вимоги клієнтського середовища, економічні та соціальні передумови в країні. Варто відзначити, що останні роки для вітчизняної економіки, як і для банківського сектору, були надзвичайно важкими.

До основних перспективних напрямів забезпечення зростання ресурсної бази українських банків слід віднести: стимулювання розвитку банківського кредитування, як короткострокового, так і довгострокового; нарощення капіталу; сприяння залученню ресурсів через застосування гнучкої цінової політики для кожного клієнта із застосуванням різних процентних ставок; удосконалення системи банківського моніторингу; оптимальне залучення та використання наявних банківських ресурсів для реалізації різних проектів розвитку вітчизняних підприємств; стимулювання розвитку низки сучасних додаткових банківських послуг клієнтам із використанням Інтернет-банкінгу та підвищення якості обслуговування своїх клієнтів.

Складність і суперечливість загальноекономічних умов, у яких функціонують сьогодні українські банки, потребують виважених підходів до капіталізації банківських установ, диверсифікації джерел формування ресурсів, а також заходів щодо забезпечення фінансової стійкості банківської системи України у цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коваленко М.О. Джерела формування ресурсів банку та особливості цього процесу на різних етапах економічного розвитку. Вісник соціально-економічних досліджень. 2014. Вип. 3. С. 212–216.
2. Аврамчук Л.А., Сянькова В.Р. Проблеми капіталізації банківських установ у сучасних умовах. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 16. С. 806–809.
3. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://www.bank.gov.ua>.
4. Галапуп Л. Депозитна діяльність банківських установ України: сучасні реалії та перспективи розвитку. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2016. № 4. С. 58–72.
5. Ефективність формування та використання ресурсів комерційних банків України / Н.М. Чиж, М.І. Дзямулич, О.В. Потьомкіна. Економічний форум. 2017. № 2. С. 337–343.

ВИЗНАЧЕННЯ ПОТРЕБИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В ІПОТЕЧНОМУ КРЕДИТУВАННІ

DEFINING THE NEEDS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN MORTGAGE LENDING

У статті досліджено необхідність сільськогосподарських підприємств в іпотечному кредитуванні. Визначено, що спостерігається обмежений доступ сільськогосподарських підприємств до банківського кредитування, що пов'язано з низкою об'єктивних та суб'єктивних чинників, які є актуальним питанням теорії і практики всього процесу європейської інтеграції економіки України. Проаналізовано сучасний стан розвитку сільськогосподарства України, здійснено аналіз пропозицій по іпотечних кредитах від банків. Результати проведеного дослідження свідчать, що фінансово-кредитне забезпечення сільськогосподарства потребує державної підтримки.

Ключові слова: необхідність кредитування, сільське господарство, іпотечне кредитування.

В статье исследована необходимость сельскохозяйственных предприятий в ипотечном кредитовании. Определено, что наблюдается ограниченный доступ сельскохозяйственных предприятий к банковскому кредитованию, что связано с рядом объективных и субъективных факторов и является актуальным вопросом теории

и практики всего процесса европейской интеграции экономики Украины. Проанализировано современное состояние развития сельского хозяйства Украины, осуществлен анализ предложений по ипотечным кредитам от банков. Результаты проведенного исследования свидетельствуют, что финансово-кредитное обеспечение сельского хозяйства нуждается в государственной поддержке.

Ключевые слова: необходимость кредитования, сельское хозяйство, ипотечное кредитование.

The article investigates the necessity of agricultural enterprises in mortgage lending. It is determined that there is limited access of agricultural enterprises to bank lending, which is associated with a number of objective and subjective factors that are relevant to the theory and practice of the whole process of European integration of the Ukrainian economy. The current state of development of agriculture in Ukraine is analyzed, the analysis of offers on mortgage loans from banks is carried out. The results of the conducted research indicate that financial and credit support of agriculture needs state support.

Key words: necessity of lending, agriculture, mortgage lending.

УДК 336.77:631.1

Поліщук Н.В.

к.е.н., доцент кафедри фінансів
Вінницький фінансово-економічний
університет

Постановка проблеми. Розвиток іпотечного кредитування сільськогосподарських підприємств має базуватися на науково обґрунтованих дослідженнях та стабільності законодавчої бази у цій сфері.

Ефективний розвиток банківського кредитування сільськогосподарства зумовлюється насамперед тим, що сьогодні саме АПК дає можливість вирішувати питання продовольчої безпеки, створювати надійне джерело бюджетних надходжень та потужний виробничо-економічний потенціал для розвитку сільських територій. Така суттєва стратегічна важливість сільськогосподарства поряд із їх недостатньою привабливістю для приватних інвесторів унаслідок сезонності виробництва продукції, високих сільськогосподарських ризиків, відсутності ліквідної застави, залежності від природно-кліматичних умов зумовлюють необхідність пошуку нових інструментів фінансування. Ситуація ще більше ускладнюється високим рівнем невизначеності, що притаманний діяльності таких підприємств.

Спостерігається обмежений доступ сільськогосподарських підприємств до банківського кредитування, що пов'язано з низкою об'єктивних та суб'єктивних чинників, які потребують теоретичного вивчення та практичного вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженням іпотечного кредитування в аграрній сфері займалися такі вчені, як: О. Гудзь [1], М. Дем'яненко [2], Р. Лавров [3], А. Третяк, В. Другак, А. Вольська [4] та ін. Однак постійні зміни законодавчої бази та нестабільність економічної ситуації зумовлюють необхідність визначення потреби сільськогосподарських підприємств в іпотечному кредитуванні.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження необхідності залучення іпотечного кредитування у сільському господарстві в Україні для забезпечення його сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Погоджуємося з думкою М.Я. Дем'яненка, що «кредитне забезпечення сільськогосподарських товаровиробників повинне формуватися на ринкових принципах, але з елементами державного регулювання як цілісна система кредитування агропромислового виробництва, яка має передбачати ... запровадження іпотечного кредитування під заставу землі з реально діючим механізмом її вилучення у разі неповернення кредитів» [2, с. 46].

Визначаючи необхідність запровадження іпотечних механізмів серед основних напрямів державної політики у сфері регулювання земельних відносин та її розвитку економіки у цілому (у тому

числі й сільського господарства), більшість авторів виходить з економічної доцільності такого кроку, пропонуючи рішення, у тому числі правового характеру, аналітичні та наукові обґрунтування таких рішень.

Світовий досвід свідчить, що суб'єкти аграрної сфери для забезпечення залучених довгострокових кредитних ресурсів здебільшого використовують наявні у них землі сільськогосподарського призначення. Тобто задля залучення більших обсягів кредитів в аграрну сферу землі сільськогосподарського призначення повинні стати товаром [1].

Актуальними питаннями іпотечного кредитування займається Р.В. Лавров [3], який значну увагу приділяє проблемам застосування банківських іпотечних технологій в аграрній сфері економіки та пропонує власні підходи до їх вирішення у контексті реалій сучасного економічного простору. Автор зазначає, що «генеза й розвиток контуру іпотечного кредитування України є дзеркальним відображенням руйнівних тенденцій і напруги у фінансовому просторі та ринках нерухомості... Для суб'єктів аграрної сфери банківські іпотечні технології є джерелом кредитних ресурсів, повернення яких залежить від ефективного використання земельних ділянок, тобто рівня продуктивності сільськогосподарського виробництва, що стимулює власників землі до впровадження сучасних технологій землекористування» [3, с. 46].

Погоджуємося з думкою авторів, що просторову базу іпотечного кредитування під заставу землі повинні становити земельні ділянки, які перебувають у приватній власності або довгостроковій оренді та пройшли державну реєстрацію в установленому законом порядку. Що стосується змісту робіт, для реалізації яких призначений кредит під заставу землі, то їх предметом можуть бути довгострокові заходи щодо землеустрою (облаштування) закладеної території [4, с. 33].

Таким чином, впливає пряма необхідність довгострокового іпотечного кредитування сільського господарства, однак проведемо аналіз сучасного стану кредитування сільського господарства в Україні. Дослідження процесу кредитування за останні роки свідчить про нестабільну ситуацію в кредитуванні сільського господарства. Так, суттєво скоротилося кредитування сільськогосподарських підприємств у 2015 р. На кінець 2015 р., за даними Національного банку України, загальний обсяг наданих кредитів у сільське господарство становив 48 425 млн. грн. [5].

Економічні відносини банків та підприємств сільського господарства в процесі кредитування реалізуються в умовах неоднозначності протікання реальних соціально-економічних процесів, різноманіття можливих станів і ситуацій реалізації рішення, в якому в майбутньому можуть опинитися господарючі суб'єкти.

На нашу думку, іпотечне кредитування суб'єктів господарювання у сільській місцевості в Україні має перспективи розвитку, якщо в країні буде проведена політика, що зможе розвивати та вдосконалювати цю сферу економіки.

За даними Національного банку України, у IV кварталі 2017 р. більшість банків не змінила стандарти корпоративного кредитування. Але окремі великі банки дещо підвищили вимоги до позичальників, насамперед під час надання валютних і довгострокових кредитів. Вони планують посилювати стандарти кредитування й у I кварталі 2018 р., передусім під час видачі валютних кредитів. У IV кварталі кілька великих банків пом'якшили стандарти кредитування фізичних осіб, як споживчого, так й іпотечного. Причинами цього вони назвали посилення конкуренції між банками, очікування економічного зростання разом із підвищенням платоспроможності населення, а також зниження вартості фондування. У I кварталі 2018 р. банки очікують подальшого пом'якшення стандартів кредитування населення, переважно у споживчому сегменті. У IV кварталі минулого року банки підвищили рівень схвалення заявок на кредити малому та середньому бізнесу. Драйвером цього було зниження відсоткових ставок. Водночас банки, насамперед великі, підвищили вимоги до застави та посилили обмеження, що їх устанавлюють для позичальників у кредитних угодах. Частка схвалених заявок на кредити домогосподарствам значно зросла, переважно завдяки зниженню ставок за кредитами та вимог до застави [5].

Так, валова продукція сільського господарства України протягом 2010–2017 рр. (рис. 1) має тенденцію до збільшення, однак у 2017 р. спостерігається зменшення порівняно з 2016 р., і це можна оцінити однозначно тільки негативно.

Дані свідчать, що валова продукція сільського господарства в 2017 р. стрімко зменшилася порівняно з 2016 р., на 6 946,5 млн. грн., однак у 2016 р. порівняно з 2015 р. збільшилася на 15 173,2 млн. грн., а в 2015 р. порівняно з попереднім роком зменшилася на 11 959,9 млн. грн. [6]. Тенденція має хвилеподібну форму, що спричинено макроекономічною нестабільністю, природно-кліматичними умовами та сезонністю виробництва.

Ступінь задоволення потреб населення в продуктах харчування і товарах широкого вжитку із сільськогосподарської сировини залежить від кінцевих результатів виробничої діяльності аграрних підприємств, що в сукупності висвітлює розвиток сільськогосподарських підприємств у розрізі регіонів, наведено на рис. 2.

Наведемо структуру сільського господарства в 2017 р. за областями (рис. 3).

Дані рис. 3 свідчать, що найбільшу питому вагу займає Вінницька область – 8,3%, друге місце

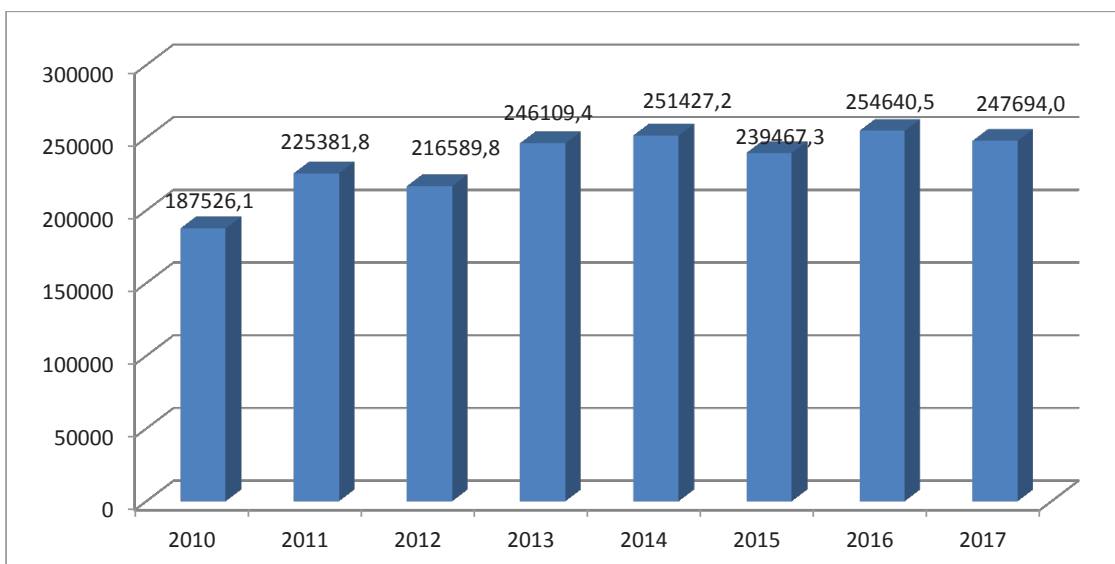


Рис. 1. Продукція сільського господарства України протягом 2010–2017 рр., млн. грн. [6]

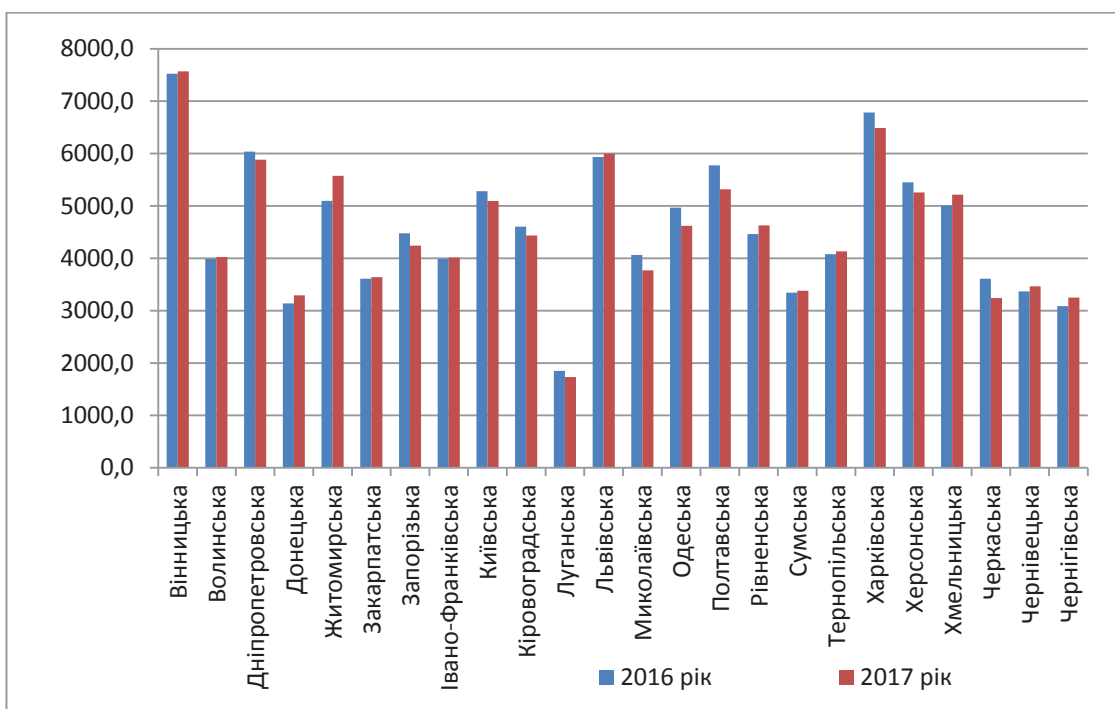


Рис. 2. Продукція сільського господарства України протягом 2016–2017 рр. у розрізі регіонів [6]

займає Дніпропетровська область – 6,1%, третє – Київська область – 5,9%, четверте – Полтавська область – 5,8% та ін., а найменшу частку займають Закарпатська (1,6%) і Чернівецькі (1,8%) області.

Відбуваються деструктивні зміни у функціонально-компонентній структурі сільського господарства, адже переважає виробництво продукції рослинництва, що зображено на рис. 4.

Така тенденція у розвитку сільського господарства є позитивним явищем, оскільки дає можливість забезпечувати населення найбільш висококалорійними, поживними і дуже цінними продуктами харчування.

Рис. 4 свідчить проте, що рослинництво вважається провідною галуззю, яка, крім продуктів харчування і сировини для промисловості, виробляє корми для домашніх тварин.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, протягом аналізованого періоду спостерігаються постійні коливання у розвитку сільського господарства, що пов'язано передусім із браком власних фінансових ресурсів та необхідності залучення зовнішніх джерел фінансування, зокрема кредитів. Також фінансово-кредитне забезпечення сільського господарства потребує державної під-

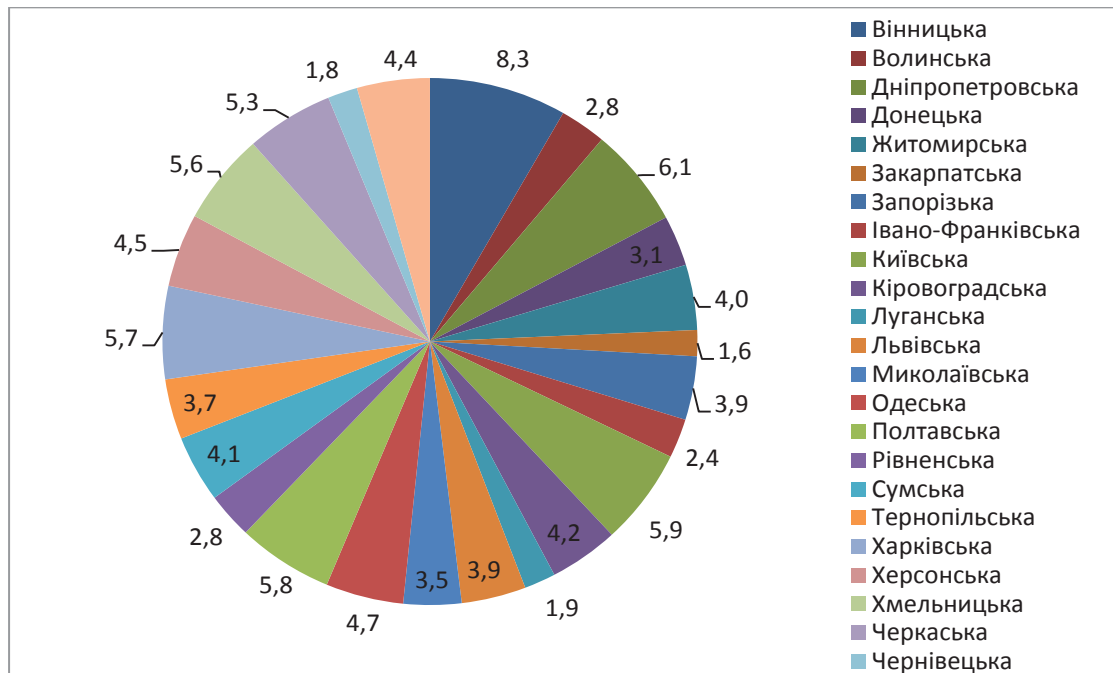


Рис. 3. Частка областей у розвитку сільського господарства України за 2017 р. [6]

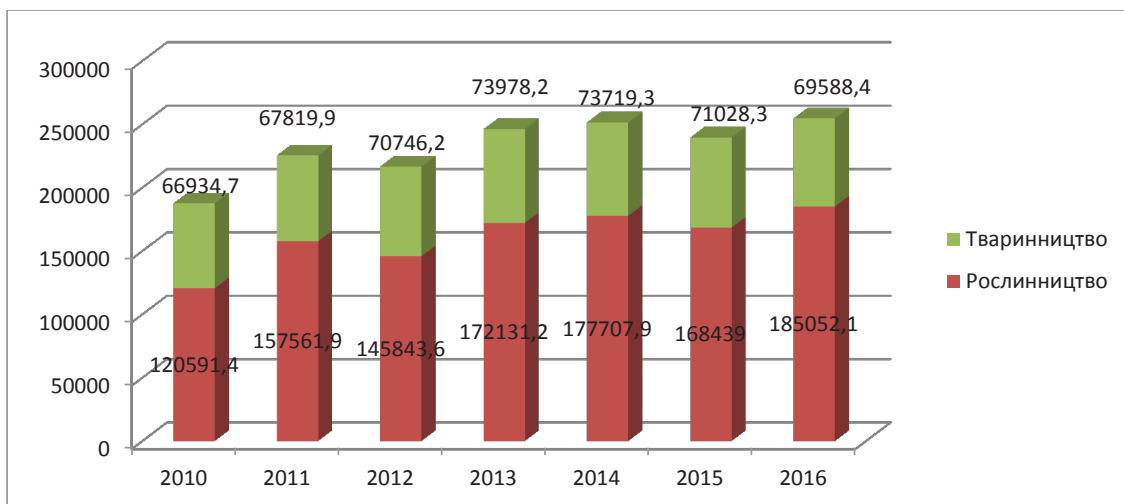


Рис. 4. Структура валової продукції сільського господарства України за 2010–2016 рр. [8]

тримки та врегулювання нового напрямку – іпотечного кредитування.

Перспективи подальших досліджень полягають у тому, що існує низка правових і організаційних проблем, які не дають змоги банкам використовувати земельні ділянки сільськогосподарського призначення як предмета застави. На нашу думку, вирішення зазначених питань і послугує для майбутніх наукових досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гудзь О.Є. Кредитування сільськогосподарських товаровиробників під заставу земель сільськогосподарського призначення: проблеми та перспективи. Економіка АПК. 2007. № 1. С. 84–88.

2. Дем'яненко М.Я. Кредитний фактор сталого розвитку аграрного сектору України. Економіка АПК. 2014. № 11. С. 5–14.

3. Лавров Р.В. Банківські іпотечні технології в аграрній сфері економіки. Економіка & держава. 2012. № 9. С. 44–46.

4. Концептуальні засади іпотечного кредитування під заставу земель сільськогосподарського призначення та їх землеустрою / А. Третяк, В. Другак, А. Вольська. Економіст. 2013. № 8. С. 31–33.

5. Національний банк України. URL: <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.

6. Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua/node/23516>.

7. Сайт Світового банку. URL: <http://www.worldbank.org/>.

8. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

ЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЦЕС

ECONOMIC FACTORS OF INFLUENCE ON THE INVESTMENT PROCESS

УДК 330.322

Рейнська В.Б.

к.е.н., старший викладач

Національний університет водного господарства та природокористування

Статтю присвячено дослідженню взаємодії інвестиційного та фінансового ринків. Виявлено залежність попиту на інвестиції від норми чистого прибутку і реальної ставки відсотку. Сформульовано визначальні фактори для прийняття рішення про інвестування

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний процес, інвестиційний цикл, інвестиційний ринок.

Статья посвящена исследованию взаимодействия инвестиционного и финансового рынков. Выявлена зависимость спроса на инвестиции от нормы чистой прибыли и

реальной ставки процента. Сформулированы определяющие факторы для принятия решения об инвестировании

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный процесс, инвестиционный цикл, инвестиционный рынок.

The article is devoted to research of interaction of investment and financial markets. Dependence of demand on investment from the norm of net profit and real interest rate is revealed. The determinants for making a decision on investing are formulated

Key words: investment, investment process, investment cycle, investment market.

Постановка проблеми. Прогрес національних економік у сучасному світі об'єктивно зумовлений ефективністю відтворювальних процесів. Його консолідація відбувається навколо інвестиційної діяльності, яку розглядають у контексті глобальних світових репродукційних механізмів та міжнародного руху капіталу. Формування конкурентоспроможної економічної структури суспільства потребує мобілізації усіх національних ресурсів, у тому числі інвестиційних, тому на етапі трансформаційного розвитку економіки України особливо важливою стає проблема стимуляції інвестиційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну основу дослідження становили класичні праці відомих теоретиків оподаткування та інвестування, таких як: А. Лаффер, В. Петті, Дж. Кейнс, М. Фрідмен, Р. Харрод, Е. Хансен. Методологія дослідження спирається на роботи з теорії інвестування вчених-економістів: В. Гесця, Ю. Іванова, Я. Крупки, І. Лютого, Т. Майорової, Д. Сербрянського та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення факторів, що впливають на процес інвестування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рух інвестицій, під час якого вони послідовно проходять усі фази відтворення – від мобілізації інвестиційних ресурсів до отримання доходу (ефекту) і відшкодування вкладених засобів, становить інвестиційний цикл. Він постійно повторюється, оскільки прибуток, створений унаслідок інвестування, постійно розпадається на споживання і заощадження, яке стає основою наступного інвестиційного циклу.

Послідовні інвестиційні цикли утворюють інвестиційний процес, який являє собою динамічну сукупність інвестицій різних форм і рівнів. У ринковій економіці він відбувається за посередництва

інвестиційного ринку, який є формою взаємодії суб'єктів інвестиційної діяльності, що уособлюють інвестиційний попит і пропозицію. Інвестиційний ринок характеризується певним співвідношенням попиту, пропозиції, рівня цін, конкуренції та обсягів реалізації. В умовах вільної конкуренції інвестиційному ринку закономірно притаманні динамізм попиту і пропозиції. Проте внаслідок зростання ступеню монополізації та втрати гнучкості елементами ринку, обмеження конкуренції ця закономірність виявляється лише як тенденція.

Інвестиційна діяльність реалізується у багатоаспектному ринковому середовищі. Характер цього середовища інвестор змушений урахувати під час планування та прийняття рішень про інвестування як параметр узгодженості із зовнішніми умовами. На макроекономічному рівні інвестиційний попит визначають: національний обсяг виробництва; величина накопичень; грошових доходів населення; розподіл отриманих доходів між споживанням та заощадженням; очікуваний темп інфляції; ставка позичкового відсотку; монетарна та податкова політика держави; умови функціонування фінансового ринку; обмінний курс національної грошової одиниці; вплив іноземних інвесторів; зміни в економічній та політичній ситуації та ін. На мікроекономічному рівні інвестиційний попит визначають норма очікуваного прибутку, інвестиційні витрати, очікування підприємців, технологічні зміни [2].

Інвестиційна пропозиція формується не тільки факторами будь-якої іншої товарної пропозиції, а й нормою прибутковості, яка суттєво впливає на ціну інвестиційних товарів. Баланс інвестиційного попиту і пропозиції у ринковій системі забезпечується рівноважними цінами. Важливою умовою макроекономічної рівноваги в ринковому господарстві є взаємодія інвестиційного та фінансового ринків.

Інвестиційний ринок ефективно функціонує лише у разі існування розвинутого фінансового ринку та стабільної банківської системи. Необхідними засадами взаємодії інвестиційного та фінансового ринків є ринкове формування позичкової відсоткової ставки, однакові умови галузевого та регіонального інвестування, привабливість довгострокових вкладень, регульований рівень інфляції [2].

Забезпечити виконання цих умов ринковий механізм самостійно не здатний, що обґрунтовує необхідність державного впливу на ринкові стимули з обов'язковим урахуванням дії економічних законів розвитку, даних прогнозно-аналітичних досліджень, забезпечення вільної конкуренції шляхом упровадження антимонопольної системи заходів.

Найбільш суттєво на динаміку інвестицій впливає фіскальна та монетарна політика держави. Регулювання податкових та відсоткових ставок є важливим інструментом державного впливу на інвестиційний попит. Зменшення податків на прибуток збільшує обсяги накопичень підприємств та обсяги інвестування, а зменшення ставки позичкового відсотку розширює можливості залучення інвестиційного капіталу.

Ставка позичкового відсотку визначає ціну позичкових коштів для інвесторів. Збільшення відсоткової ставки стимулює мотивацію до заощаджень та обмежує інвестиції внаслідок зменшення їх рентабельності [1]. Зменшення ставки позичкового відсотку сприяє зростанню прибутковості інвестицій, що викликає збільшення обсягів інвестування, і навпаки.

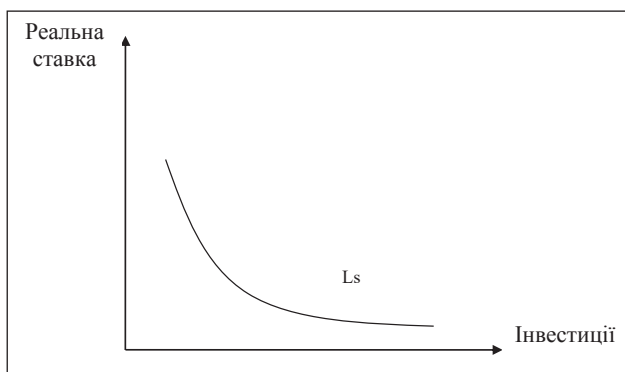


Рис. 1. Залежність попиту на інвестиції від реальної ставки відсотку

Ls – крива залежності попиту на інвестиції від реальної ставки відсотку

Джерело: зроблено автором

Відсоткова ставка відіграє роль критерія ефективності інвестування. Її розмір зумовлює, по-перше, обсяг залучених кредитною системою заощаджень домашніх господарств, по-друге,

норму прибутковості інвестицій, по-третє, характер використання потенційних ресурсів суб'єктів підприємницької діяльності: інвестування або розміщення на фінансовому ринку.

Проте стимулюючий вплив зменшення відсоткової ставки на інвестиції є обмеженим. За певного низького рівня відсоткової ставки економічні агенти надають перевагу збереженню грошей у більш ліквідній готівковій формі та збільшують вкладення у сферу спекуляцій цінними паперами. Виникає проблема визначення оптимального за даних умов рівня відсоткової ставки, оскільки як надто висока, так і занадто низька відсоткова ставка стримує інвестиційну активність.

Вплив відсоткової ставки на динаміку інвестиційного попиту не буде остаточно зрозумілим без з'ясування її співвідношення з нормою очікуваного чистого прибутку. Зауважимо, що для прийняття інвестиційного рішення враховується реальна ставка позичкового відсотку, тобто номінальна, скорегована на рівень інфляції. Лише у цьому разі порівняння ставки позичкового відсотку і норми чистого очікуваного прибутку буде коректним.

Норма очікуваного чистого прибутку відіграє особливу роль серед мікроекономічних факторів впливу на інвестиційний процес. Оскільки саме прибуток є спонукальним мотивом інвестиційних рішень, то інвестиції будуть здійснюватися лише за умови перевищення інвестиційного доходу над інвестиційними витратами [5]. Отже, інвестиційний попит буде зростати або зменшуватися пропорційно до змін норми очікуваного чистого прибутку (рис. 2).

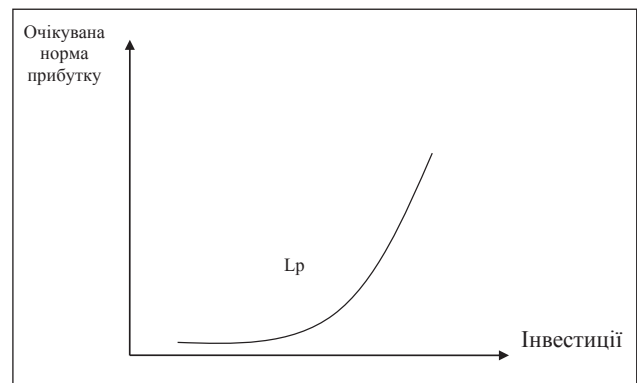


Рис. 2. Залежність попиту на інвестиції від норми чистого прибутку

Lp – крива залежності попиту на інвестиції від норми чистого прибутку

Джерело: зроблено автором

Ефективним інвестування можна визнати лише у разі переважання розміну норми чистого прибутку над розміром відсоткової позичкової ставки. Інакше залучення позичкових коштів утрачає економічний сенс.

Точка перетину кривих попиту на інвестиції і пропозиції позичкового капіталу, які визначаються нормою чистого прибутку та реальною ставкою позичкового відсотку, показує межу, після якої інвестування стає не вигідним. У цій точці норма чистого прибутку дорівнює реальній ставці позичкового відсотку (рис. 3).

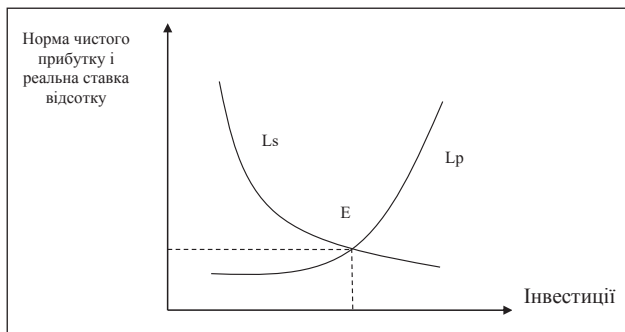


Рис. 3. Залежність попиту на інвестиції від норми чистого прибутку і реальної ставки відсотку

Джерело: зроблено автором

Отже, норма відсотку сама собою суттєво не впливає на прийняття інвестиційного рішення. Вона важлива лише порівняно з очікуваною нормою прибутку, на яку розраховує підприємець від використання нового устаткування. Якщо норма прибутку виявиться нижчою від норми відсотку, то за таких умов вигідніше розмістити суму капіталу, необхідну для придбання нового обладнання, у банку й отримувати прибуток у вигляді відсотків на вкладений капітал. У цьому разі визначальним фактором для прийняття рішення про інвестування є очікувана норма прибутку, яка переважно залежить від діючої податкової системи, передусім від ставки податку на прибуток та пільг стосовно цього податку [4].

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи викладене, можна стверджувати, що найбільш вагомий вплив на процес інвестування справляє не абсолютний розмір норми відсоткової ставки, а її співвідношення з розміром очікуваної норми прибутку. Проранжувавши фактори впливу на інвестиційний процес у спадній пропорції, отримуємо такий перелік: очікуваний прибуток, попит на продукцію, що виробляється, заборгованість за позичковим капіталом, відсоткова ставка, податкові пільги.

На практиці на інвестиційний процес, окрім розглянутих, впливають ще й інші фактори, до яких належать податки, витрати на придбання, експлуатацію та обслуговування обладнання, технологічні зміни, обсяг наявного основного капіталу, очікування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кльоба Л.Г., Ярошик О.І. Вплив податкового регулювання на фінансову діяльність банку. Науковий вісник НЛТУ. 2011. Вип. 21.10. URL: nltu.edu.ua/nv/Archive/2011/21_10/173_Klo.pdf (дата останнього доступу: 20.01.2018. Назва з екрану).
2. Москвін С. Інвестиційний ринок України та проблеми його державного регулювання. URL: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/gkr/119.htm (дата останнього доступу: 29.01.2018. Назва з екрану).
3. Інвестування української економіки: монографія / А. Сухоруков, С. Пирожков, Г. Шестопалов та ін. К.: Віпол, 2005. 440 с.
4. Куриленко Т.П., Хрустальова В.В. Логіка прийняття рішень інвестиційного характеру. URL: www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu_ekon/2009.../09ktpmik.pdf (дата останнього доступу: 21.01.2018. Назва з екрану).
5. Соболев В.М. Оцінка економічної ефективності альтернативних інвестиційних проектів в сучасних економічних умовах. URL: www.nbu.gov.ua/portal/natural/vkhnu/Ekon/802/08svmozi.pdf (дата останнього доступу: 20.01.2018. Назва з екрану).

СУТНІСТЬ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

SATISFACTION OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF FINANCIAL RISKS OF THE ENTERPRISE

У статті систематизовано підходи до визначення сутності антикризового управління фінансовими ризиками підприємства. Розглянуто основні напрями антикризового управління та сутність і місце фінансових ризиків у діяльності підприємства, уточнено визначення «антикризове управління фінансовими ризиками» та обґрунтовано необхідність впровадження системи антикризового управління фінансовими ризиками на вітчизняних підприємствах

Ключові слова: фінансові ризики, фінансова криза, антикризове управління, фінансова стійкість, антикризове управління фінансовими ризиками.

В статье систематизированы подходы к определению сущности антикризисного управления финансовыми рисками предприятия. Рассмотрены основные направления антикризисного управления и сущность и место финансовых рисков в деятельности предприятия, уточнено определение

«антикризисное управление финансовыми рисками» и обоснована необходимость внедрения системы антикризисного управления финансовыми рисками на отечественных предприятиях

Ключевые слова: финансовые риски, финансовый кризис, антикризисное управление, финансовая устойчивость, антикризисное управление финансовыми рисками.

The article systematizes approaches to the definition of the essence of the crisis management of financial risks of the enterprise. The main directions of crisis management and the essence and place of financial risks in the activity of the enterprise are considered, the definition of "crisis management of financial risks" is specified and the necessity of implementation of the system of crisis management of financial risks at domestic enterprises is specified.

Key words: financial risks, financial crisis, crisis management, financial stability, crisis management of financial risks.

УДК 336.012.23(045)

Серікова А.А.

аспірант кафедри банківської справи
Харківський національний економічний
університет
імені Семена Кузнеця

Постановка проблеми. В умовах зростання впливу дестабілізуючих факторів внутрішнього та зовнішнього середовища на діяльність підприємства, гостро постає питання необхідності формування та застосування ефективної системи протидії або нейтралізації фінансових ризиків, які провокують виникнення криз на підприємстві та пов'язані із цим труднощі. Саме ці процеси зумовлюють розроблення та впровадження антикризового управління фінансовими ризиками підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток теорії та практики, пов'язаний із концептуальними положеннями як фінансових ризиків, так і антикризового управління підприємством, знайшов своє відображення в працях А.П. Балашова, Р.І. Біловол, І.О. Бланка, Ф.А. Важинського, А.Р. Журавської, О.В. Коваленко, Л.О. Лігоненка, А.М. Поддєрьогіна, Л.С. Ситника, О.О. Терещенка, Е.О. Уткіна, В.В. Чернишова. Разом із тим потребує подальшого дослідження систематизація підходів до сутності антикризового управління фінансовими ризиками підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є систематизація підходів до сутності антикризового управління фінансовими ризиками підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі функціонування підприємство відчуває прямий чи опосередкований вплив внутрішнього та зовнішнього середовища. Цей вплив пов'язаний із фінансовими ризиками, що виникають у процесі діяльності підприємства і можуть призвести

до фінансової кризи. В останні роки значна кількість вітчизняних підприємств є збитковими і вони втрачають або не мають стратегічної перспективи розвитку. За даними Держстату, у 2014 р. частка збиткових підприємств досягла 44,2%, а в 2015 р. – 39,8%.

Усе це зумовлює впровадження на підприємствах антикризового управління фінансовими ризиками.

У науковій літературі немає однозначності в трактуванні сутності фінансових ризиків та їхнього місця у системі господарської діяльності підприємства. Одні фахівці розглядають фінансові ризики як окремий вид ризиків підприємства [6]. Деякі економісти вважають, що ці ризики входять до складу інших ризиків (ринкового, інвестиційного) [7]. М. Клапків відносить до групи фінансових ризиків практично всі майнові ризики, оскільки, на його думку, збитки, які виникають внаслідок прояву майнових ризиків, майже завжди мають фінансовий характер, тобто набувають грошового виміру.

На думку О. Таран, фінансовий ризик – це невід'ємний складник будь-якої фінансової діяльності, яка являє собою неминучі фінансові відносини, що мають різні напрями прояву через виникнення об'єктивно наявної недостатності, неточності або надмірності економічної інформації щодо здійснення певних подій або їхньої випадковості, та обчислюється на підставі оцінки ймовірності втрат унаслідок здійснення під час таких подій деякої господарської діяльності [12].

С. Давидов пропонує таке визначення фінансового ризику: це ризик, який характеризується ймовірністю втрат фінансових ресурсів (грошових коштів) у підприємницькій діяльності. У цьому значенні поняття «фінансовий ризик» тотожне поняттю «комерційний (підприємницький) ризик» [14]. Першим недоліком наведеного визначення є те, що ототожнюються поняття, які є назвами класів у межах однієї класифікаційної системи. Другим є те, що поняття фінансових ресурсів ототожнюється з поняттям грошових коштів, що є принципово помилкою у розумінні саме фінансових ресурсів.

М. Лапушта дає таке визначення поняттю фінансовий ризик: це ймовірність виникнення непередбачуваних фінансових утрат (зниження очікуваного прибутку, доходу, втрата частини чи всього капіталу) в ситуації невизначеності умов фінансової діяльності підприємства [10].

Аналогічний підхід використовує Л.Е. Басовський. Фінансові ризики підприємства він визначає так: «...фінансові ризики як такі, пов'язані з утратою (безпосередньою чи опосередкованою) фінансових ресурсів (реальних коштів). Вони ж у силу різноманітності фінансових відносин теж умовно поділяються ним на два види:

- ризики, пов'язані зі зміною купівельної здатності грошей;
- ризики, пов'язані з утратою ефекту від капіталовкладень (інвестиційні ризики)» [13, с. 41].

О.В. Станіславчук розуміє ризик «...як економічну категорію, яка являє собою подію, що може відбутися чи не відбутися. У разі настання такої події можливі три економічних результати: негативний (програв, збиток), нульовий, позитивний (виграш, прибуток)» [11].

На думку О. Терещенко, «фінансові ризики – це, по-перше, небезпека потенційно можливої, ймовірної втрати ресурсів або недоодержання доходів порівняно з варіантом, що розрахований на раціональне використання ресурсів у даній сфері діяльності; по-друге, можливість одержання додаткового обсягу прибутку, пов'язаного з ризиком» [5].

Таким чином, аналіз показав, що більшість авторів і науковців ключовими ознаками поняття «фінансові ризики» вважає вірогідність, невизначеність, втрати, пов'язані з настанням ризикового випадку, або ймовірність несприятливого відхилення від цілей, для досягнення яких і приймалося певне рішення. Усі вищезазначені характеристики певною мірою відображають зміст поняття, що аналізується, але вони не зачіпають особливостей даної категорії в умовах ринку, тому що нині під ризиком, з одного боку, все більше розуміють не тільки можливість збитків, а й відсутність запланованих і очікуваних позитивних результатів, утрат ресурсів, недоодержання прибутку і небажане відхилення від наміченої мети, а з іншого – мож-

ливості одержання додаткового обсягу прибутку, пов'язаного з ризиком.

На нашу думку, сутність поняття «фінансовий ризик» доцільно визначати як вид ризику, який виникає у фінансово-економічній діяльності суб'єкта, коли результат або заходи його досягнення відрізняються від установлених цілей, а отримані відхилення мають вартісний характер.

У сучасних умовах існують досить різні підходи до визначення сутності антикризового управління підприємством. Здійснюючи аналіз наявних підходів, описаних у працях вітчизняних та зарубіжних науковців, можна зробити висновок, що переважна більшість поглядів авторів погоджується, що антикризове управління є функцією менеджменту, яка забезпечує: уникнення кризових ситуацій; зменшення або ліквідацію наслідків фінансової кризи на підприємстві; забезпечення належного рівня платоспроможності

Так, І.О. Бланк вважає, що антикризове управління – постійно діючий процес виявлення ознак кризових явищ та реалізація генерального плану недопущення поширення кризових явищ і стагнації розвитку підприємства, який здійснюється протягом усього періоду його функціонування [2].

З точки зору Дж. Кейнса, це система заходів із боку держави, спрямованих на забезпечення відновлення і стабілізацію розвитку економічної системи [3].

Іншої думки В.І. Кошкін, який вважає, що антикризове управління – механізм уникнення банкрутства та поліпшення фінансового стану підприємства [4].

Антикризове управління проводиться за такими напрямками [8, с. 36]: виділення пріоритетних підходів у господарській діяльності, тобто своєрідних пунктів зростання, які сприяють підвищенню ділової активності; обґрунтоване прогнозування ресурсного забезпечення; визначення якісних і кількісних критеріїв оцінки проведеної роботи, а також можливості внесення коректив у дії, впроваджені на підприємстві.

Внутрішні механізми фінансової стабілізації дають змогу підприємству мобілізувати власні ресурси на основі прийомів і методів антикризового управління. Етапи фінансової стабілізації підприємства в умовах кризової ситуації включають, по-перше, усунення неплатоспроможності [9, с. 44, 19].

Фінансові ризики, що мають зовнішнє походження, є більш небезпечними, ніж ризики внутрішні, оскільки підприємство може тільки опосередковано на них вплинути. Саме тому велика увага має бути сконцентрована на їх ідентифікації та усуненні. Дуже важливим є інтегрування антикризового управління в контексті мінімізації фінансових ризиків. Необхідно діагностувати фінансовий стан підприємства, виявити ознаки впливу фінансових ризиків, оцінити зовнішнє та

внутрішнє середовище функціонування підприємства, встановити причинно-наслідкові зв'язки фінансових ризиків та їх вплив на фінансову діяльність підприємства. Далі необхідно визначити масштаби впливу фінансових ризиків на фінансовий стан підприємства, щоб заздалегідь підготуватися до можливих ризикових ситуацій та відповідним чином здійснити коригування фінансової діяльності.

Таким чином, в умовах затяжної економічної кризи в країні виникає необхідність застосування антикризового управління фінансовими ризиками, яке, на нашу думку, можемо розглядати як систему заходів, спрямованих на усунення ймовірності виникнення непередбачуваних фінансових утрат, втрати платоспроможності підприємства, уникнення банкрутства та поліпшення фінансового стану підприємства.

Висновки з проведеного дослідження.

У сучасних умовах господарювання мінімізація фінансових ризиків у діяльності підприємства може бути здійснена за рахунок антикризового управління, яке забезпечує уникнення кризових ситуацій, зменшення або ліквідацію наслідків фінансової кризи на підприємстві та належний рівень платоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Статистика України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием. К.: Эльга, Ника- Центр, 2006. 672 с.
3. Кейнс Дж.М. Загальна теорія зайнятості, процента і грошей. К.: Барви, 1998. 210 с.
4. Кошкин В.И. Антикризисное управление: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 11. М.: ИНФРА-М, 2000. 512 с.
5. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2004. 560 с.
6. Атикризисное управление / Под ред Э.М. Короткова. М.: ИНФРА-М, 2000. 432 с.
7. Журавська А.Р. Теоретичні засади антикризового управління сільськогосподарськими підприємствами. Вісник Житомирського національного агрокологічного університету. 2013. № 1-2(2). С. 227–235.
8. Антикризове фінансове управління підприємством в сучасних умовах господарювання / І.І. Біломістна, О.М. Біломістний, М.С. Крамська. Фінансово кредитна діяльність: проблеми теорії і практики. 2013. № 1(14). С. 90–96.
9. Коваленко О.В. Деякі аспекти сучасного антикризового управління промисловими підприємствами. Экономика и управление. 2013. № 4. С. 41–46.
10. Лапуста М.Г., Шаршукова Л.Г. Риски в предпринимательской деятельности: учеб. пособ. М.: ИНФРА-М, 2008. 224 с.
11. Станіславчук О.В. Гнучкий контролінг як елемент антикризового управління підприємством. Вісник Львівської комерційної академії. 2014. № 30. URL: http://www.nbuiv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vlca/Ekon/2014_30/49.pdf.
12. Таран О.В. Сучасні питання проблематики ризиків фінансової сфери діяльності підприємств: теоретичні узагальнення та прикладний аналіз: навч. посіб. Х.: Константа, 2014. 108 с.
13. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент: учебник. М.: ИНФРА-М, 2013. 240 с.
14. Давыдов С.Б. Об оценке инвестиционного риска. Бухгалтерский учет. 2003. № 4. С. 15–16.

SYSTEMIC LIQUIDITY RISK: FEATURES OF IDENTIFICATION AND THE NEED TO IMPROVE REGULATION

СИСТЕМНИЙ РИЗИК ЛІКВІДНОСТІ: ОСОБЛИВОСТІ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ВДОСКОНАЛЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ

The importance and danger of systemic liquidity risk in the financial sector are proved. Approaches to the interpretation of the concept of systemic risk by domestic and foreign authors and international financial organizations are considered. The concept of systemic liquidity risk, features of its action, and the main types are defined. Three methods for measuring the systemic liquidity risk according to international standards are outlined and the main parameters of its estimation in the domestic banking sector are formulated. Complex analysis of the banking system of Ukraine is conducted to identify the systemic liquidity risk and draw some conclusions. The crucial role of systemically important banking institutions in the process of preventing systemic liquidity risk is analysed. Described approaches to the definition of such institutions and the establishment of tougher requirements for supervision over them. Proposed measures to prevent the development of systemic liquidity risk.

Key words: systemic risk, liquidity risk, systemic liquidity risk, high liquid assets, refinancing, systemically important institutions.

Доведено важливість та небезпечність системних ризиків фінансового сектору. Розглянуто підходи до трактування поняття системного ризику вітчизняними та зарубіжними авторами, а також міжнародними фінансовими організаціями. Визначено поняття системного ризику ліквідності, особливості його дії та основні види. Зазначено три методи для виміру системного ризику ліквідності за міжнародними стандартами та сформульовано основні параметри його оцінки в вітчизняному банківському секторі. Проведено комплексний аналіз банківської системи України на предмет виявлення системного ризику ліквідності, зроблено відповідні висновки. Проаналізована

вирішальна роль системно важливих банківських установ у процесі попередження системного ризику ліквідності. Описано підходи до визначення таких установ та встановлення жорсткіших вимог нагляду за ними. Запропоновані заходи для попередження розвитку системного ризику ліквідності.

Ключові слова: системний ризик, ризик ліквідності, системний ризик ліквідності, високоліквідні активи, рефінансування, системно важливі установи.

Доказана важність і опасність системних ризиків фінансового сектору. Рассмотрены подходы к трактовке понятия системного риска отечественными и зарубежными авторами, а также международными финансовыми организациями. Определено понятие системного риска ликвидности, особенности его действия и основные виды. Отмечено три метода для измерения системного риска ликвидности по международным стандартам и сформулированы основные параметры его оценки в отечественном банковском секторе. Проведен комплексный анализ банковской системы Украины на предмет выявления системного риска ликвидности, сделаны соответствующие выводы. Проанализирована решающая роль системно важных банковских учреждений в процессе предупреждения системного риска ликвидности. Описаны подходы к определению таких учреждений и установление более жестких требований надзора за ними. Предложенные меры по предупреждению развития системного риска ликвидности.

Ключевые слова: системный риск, риск ликвидности, системный риск ликвидности, высоколиквидные активы, рефинансирование, системно важные учреждения.

УДК 336.71

Chibisova V.Yu.

Postgraduate Student

State Higher Educational Institution

"Banking University"

Introduction. Globalization of financial markets and structural imbalances in economic processes have led to fundamentally new approaches to global banking regulation and supervision. From the beginning of the 21st century, more and more attention was concentrated on ensuring financial stability as a perfect state of the market for the effective functioning of all its entities. Among the main threats to stability, the global risks of financial systems, or as they are called at present – systemic risks, deserve the greatest attention nowadays. Systemic risks of the financial sector are mainly localized in the banking sector, which is the main channel for intermediary and redistribution of financial resources.

Taking into account the specifics of the last two financial crises: the global crisis of 2007–2009 and the national crisis of 2014–2016, studying the issues about the emergence and ways for overcoming

systemic risks, including the systemic liquidity risk, becomes of special relevance in the context of securing world financial stability.

Literature review. The problem of systemic risk has been paid much attention by such foreign and domestic scientists as J. Kaufman, K. Scott, E. Cerutti, J. Sinkey, H. Karcheva, L. Prymostka, and others. O. Baranovskiy [1], S. Naumenkova and V. Mishchenko [2] focus attention on the disclosure of the essence of systemic risks and the danger of their spread. The work of M. Samsonov [4] is devoted to the consideration of processes of supervision and monitoring of the systemic risks of the banking sector. However, not enough attention is paid to the study of certain types of systemic risk, including the systemic liquidity risk, which complicates the process of their prevention and regulation.

Problem statement. The purpose of the article is to determine the need to prevent systemic liquid-

ity risk in the banking sector, to describe the main parameters of its identification, and to provide proposals to avoid the development of systemic liquidity risk in the domestic banking sector.

Research results. Systemic risks concept is quite complicated and dangerous. In our time, there is no doubt that uncontrolled local risks can easily be transformed into unregulated systemic risks that pose a serious threat to financial stability and economic growth of both individual economies and the global economic system as a whole.

Despite the considerable attention given to the systemic risks study, there is still no clear interpretation of it. A well-known domestic researcher and professor O. Baranovskyi defines systemic risk as a risk of violating the whole system with potentially serious negative consequences for the domestic market and the real economy [1]. Others domestic researchers, S. Naumenkov and V. Mishchenko, have the opinion that systemic risk should be considered as a risk that objectively follows from the existence of systemic interconnection and the accumulation of imbalances in the activities of certain sectors or financial institutions on the basis of the implementation of mechanisms for the transmission of risks and potential mutual contamination because of insufficient management of financial processes in certain financial institutions or in the financial system as a whole [2, p. 188].

Consequently, the interpretation of the systemic risk concept reduces to a violation of the financial system on the basis of the contamination of unstable, high-risk institutions of other participants in the financial system and lead to negative consequences for economic stability.

Instead, foreign scientist J. Sinkey considers systemic risk as uncertainty, which is associated with the possibility of the financial system collapse [3, p. 775]. And researcher M. Samsonov [4, p. 274-275] generally identifies three approaches (microeconomic, macroeconomic, and combined) to determine the systemic risk concept.

The systemic risk concept is also considered by international financial organizations, such as the European Central Bank, the World Bank, International Monetary Fund and others. For example, the European Central Bank describes this category as a risk that the provision of necessary financial products and services by the financial system will be impaired to a point where economic growth and welfare may be materially affected [5]. In addition, it is precisely the prevention of the rise of systemic risk representatives of the European Central Bank called the state of financial stability, which only once again proves the interdependence of these financial concepts. Moreover, the fact that the representatives of the European Central Bank identify the financial stability as a state whereby the build-up of systemic risk is prevented

only once again proves the interdependence of these financial concepts. A similar interpretation is provided by the World Bank [6, p. 6]: systemic risk is limited to financial shocks that are likely to be serious enough to damage the real economy. Definitions of the European Central Bank and the World Bank are mainly reduced to the economic side of possible problems, while the International Monetary Fund focuses on the social aspects of systemic risk manifestation, considering it as a threat confidence in the financial system and a substantive threat of growth and living standards [7, p. 5].

Note that the current legislation of Ukraine defines systemic risk only in the context of the stock market risks, which is interpret as “the risk of losses in a large number of institutions because of the impossibility of meeting their liabilities in connection with non-fulfilment (late fulfilment) of liabilities by one institution as a result of implementation the credit risk, the liquidity risk or other risk in this institution” [8].

The evidence of the total threat of systemic risks can be the creation of the European Systemic Risk Board after the global financial crisis of 2007–2009, the main task of which is to identify potential systemic risks of the financial sector and struggle with them through macro-prudential recommendations and approaches.

It is important to note that in 2015, the Financial Stability Board was created in Ukraine, which is assigned the task of identifying systemic risks and minimizing their negative impact on the financial system of Ukraine.

Systemic risks are even more worrying because they are difficult to predict and more difficult to overcome. Because they capture the whole financial system, it can be argued that exactly the systemic risks are responsible for a series of major-scale crises in the history of mankind.

One of these risks is the liquidity risk, which is an integral part of banking activity and serves as the mainstay of the systemic crisis. Liquidity risk reflects the possibility of banks' losses because of the inability to pay off for all their liabilities in time and the inability to ensure an increase in assets of the institution for income generation within the chosen direction of development. The liquidity risk in the banking always exists, despite the fact that it is spoken only in a situation when it becomes significant and leads to a deterioration of the financial state either a separate institution or the whole banking system. In the case of its extension to the whole banking system, it is advisable to speak of the systemic nature of its manifestation.

The systemic liquidity risk concept is currently underestimated by domestic researchers, while global regulatory institutions in the face of the Basel Committee on Banking Supervision (BCBS), the International Monetary Fund (IMF), and the European Central Bank (ECB) are paying more and more attention

to this issue. Systemic liquidity risk can be defined as a risk of simultaneous liquidity constraints in several financial institutions. However, this category has a deeper background. According to the IMF (2011) [9, p. 76], systemic liquidity risk reflects the tendency of financial institutions to collectively underestimate the risk of liquidity in the period of financial stability when markets receive funding from the central bank without any obstacles. Underestimation of possible threats that may arise because of liquidity risk from financial institutions that mistakenly believe that in the event of stress can uninterruptedly obtain the necessary funding from the regulator, pushes them to direct more and more of their assets to high-risk operations, and keeping a smaller amount of liquid assets that is necessary to meet the needs of customers and timely fulfilment of all their liabilities. The more such institutions in the banking system, the greater probability of development of the systemic liquidity risk, which, through a domino effect, will capture all its entities.

Systemic liquidity risk depending on the source of the crisis can be divided into 2 types:

1) external (global) systemic liquidity risk – arises outside the country and through a domino effect spread into national banking institutions because of close interconnections of financial market institutions around the world. For example, this type of systemic liquidity risk can be the global economic crisis of 2007–2009;

2) domestic (national) systemic liquidity risk – arises in the national banking market with the probability of spread into the banking systems of foreign countries and the spread of destabilization to foreign banking institutions. Such a course of events was characteristic of the crisis in Ukraine for 2014–2015.

It can be concluded that the systemic liquidity risk is the probability of a global liquidity crisis, reflecting the inability of most of the institutions of the banking system of a country/group of countries or the world at all (including systemically important banks) to fulfil their liabilities to creditors and depositors characterized by a decrease in banks' capital, a significant outflow of funds from the banking system, a sharp decrease in revenues because of a deterioration of the loan and investment portfolio, and causes a negative financial climate, reduction of confidence to banking system/banking systems of countries of the world on a global scale and falling economic activity.

For successful prevention and control of systemic liquidity risk, it is important to identify it in time. Nowadays it is difficult to do; there is no clear approach to its evaluation. Appropriate techniques are still under development and their implementation has some difficulties. Some methods are complicated mathematical models, for the others the problem is the lack of necessary data. In addition, existing methods are discussed mainly for developed countries, while recent events have shown that this issue is also important for developing countries.

However, in its report on financial stability in April 2011, the International Monetary Fund proposed three methods for measuring systemic liquidity risk [9, p. 98]:

- Systemic Liquidity Risk Index;
- Systemic Risk-Adjusted Liquidity Model;
- Stress-Testing Framework.

Unfortunately, these methods cannot be called universal and fully understandable for use, which prevents their immediate use for monitoring the situation with liquidity in the financial market of Ukraine. Consequently, the primitive instruments that signal the emergence (occurrence) of a systemic liquidity risk in the Ukrainian banking market can be:

- decrease in the share of high liquid assets by more than 2 percentage points (p.p.) during the year;
- outflow of deposit resources from the banking system of the country (by 5-10% during the year), characterized by the emergence of panic among the population;
- default on mandatory liquidity standards by banks,
- growth of volumes of refinancing operations (by 2-3 times a year) as the main tool for maintaining liquidity;
- increase in the share of toxic assets in its total amount of banking institutions (by 5% or more during the year), etc.

High liquid assets of the banking sector characterize the degree of protection of financial institutions from various macroeconomic (systemic) shocks, in other words, they act as an emergency stock. Note that in recent years, there has been a positive trend in the growth of high liquid assets. Compared to the beginning of 2015 (10.2%), the share of high liquid assets in its total amount of Ukrainian banks gradually increased (up to 12.5% as of 01.08.2017), which confirms the gradual restoration of the banking system of the country after a long period of crisis shocks.

It should be noted that the lowest level of high liquid assets was observed in 3 periods: 1) during the crisis of 2008–2009 – 8.2% and 9.6% respectively; 2) during the national crisis of 2014 – 10.2% (Fig. 1). Consequently, there is a direct link: the lower level of high liquid assets, the greater exposure to systemic liquidity risk by the banking system of the country.

The significant amount of problematic (toxic) assets poses an increase in systemic liquidity risk, which leads to lack of revenue from banks and negatively affects their liquidity and financial performance (Fig. 2). The credit activity of the banks after the crisis of 2014–2015 has significantly decreased because of geopolitical factors and difficult macroeconomic situation. In connection with a decrease in the resource base, worsening solvency and payment discipline of borrowers, banks reduced lending to both businesses and population.

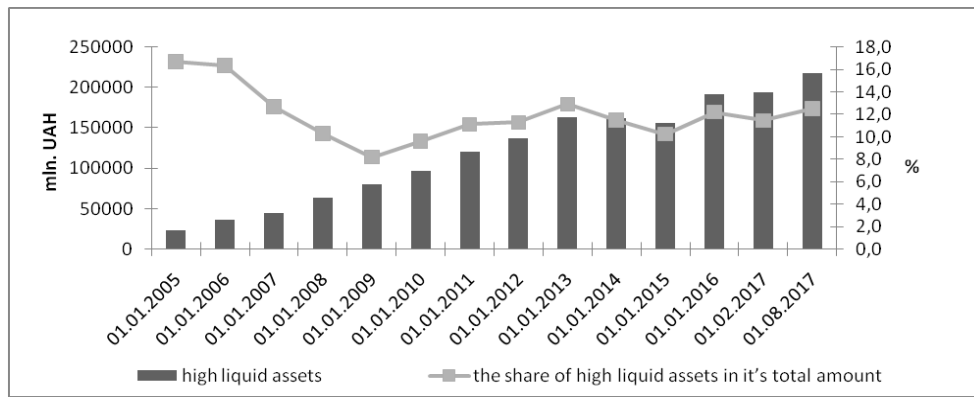


Fig. 1. Dynamics of high liquid assets of the banking system of Ukraine for 2005–2017

Source: compiled by the author with the help of [10]

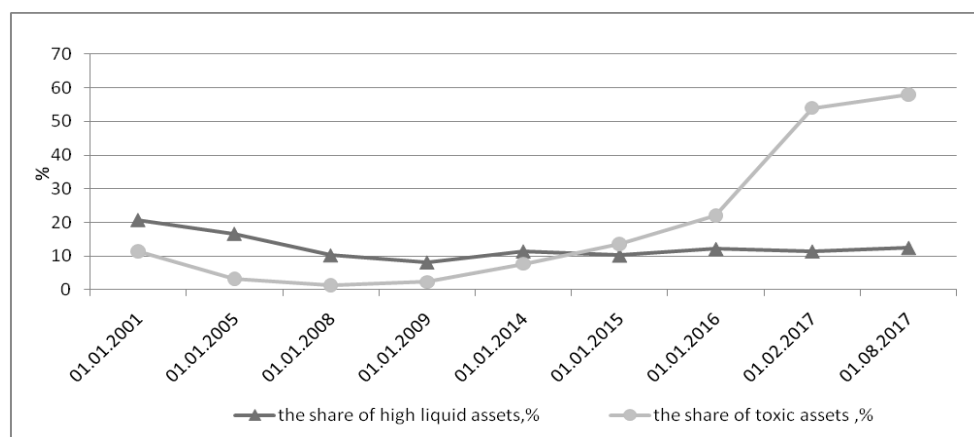


Fig. 2. Assessment of systemic liquidity risk of Ukrainian banks in 2000–2017 years

Source: compiled by the author with the help of [10]

Since 2017, lending has gradually begun to recover but mainly in the segment of consumer lending. But even despite this, because of the low solvency of borrowers and the massive debt on foreign currency loans, the share of overdue loans has grown rapidly: if as of January 1, 2016, this indicator was 22.1%, then as of August 1, 2017, it reached 58.0%, increasing by more than 2.5 times in almost two years. Such data testify to the fact that the Ukrainian banking system cannot recover from the negative consequences of the crisis for 2014–2015.

As systemic liquidity risk arises because of the impossibility for most banks of the system to fulfil its liabilities, in this case, we can talk about a decrease in confidence to banking institutions and a massive outflow of deposits of individuals. Therefore, to assess the systemic liquidity risk, it is advisable to analyse the dynamics of the deposit portfolio of individuals in the banking system of the country (Fig. 3).

According to the table, there is a slight volatility of the deposit portfolio of individuals. Thus, during 2012–2013, there is a growth of the portfolio (approximately on 19%), but during the next 2 years – its grad-

ual decrease (by 8% compared with January 1, 2014). From 2016, the volume of deposits grows again until the period of October 1, 2017 (11% compared to the indicator as of January 1, 2016). That is, during the period of the national crisis of 2013–2015, the volume of the deposit portfolio of individuals decreases, which characterizes the distrust of the population during this period and the withdrawal of deposits from the banking system.

Taking into account the deep systemic crisis of Ukraine's banking sector in 2013–2015 and the complicated post-crisis period, many financial institutions were unable to cope with the difficulties and lack of liquidity. In such difficult circumstances, the role of the national regulator comes to the fore, because from its work depends not only the predestination of bank services' market but also the predestination of all economy of the country. The NBU, as the central management body in accordance with the functions assigned to it, provides support of banks' liquidity by various instruments, among which the main role is played by refinancing operations.

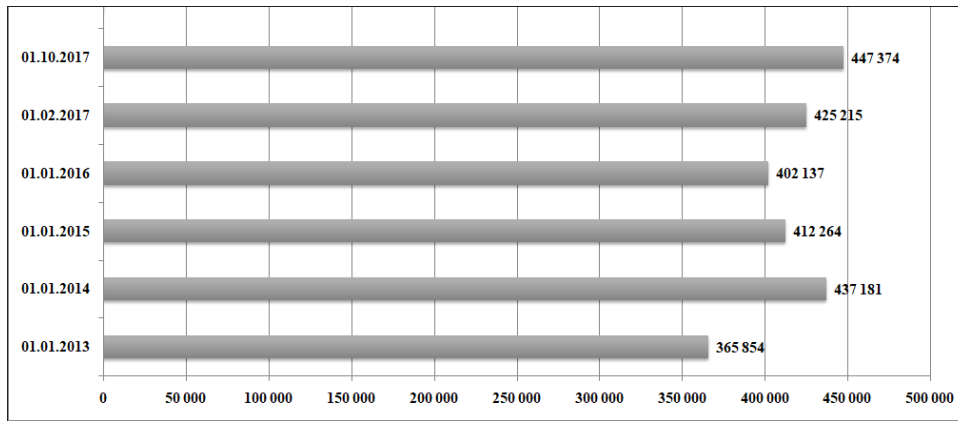


Fig. 3. Dynamics of the deposit portfolio of individuals during 2012–2017 years

Source: compiled by the author with the help of [10]

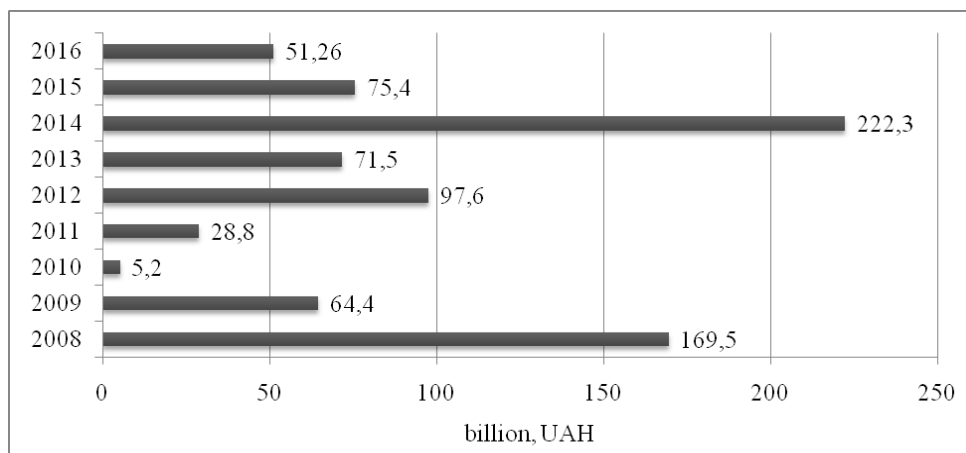


Fig. 4. Dynamics of volume of refinancing operations in 2008–2016

Source: compiled by the author with the help of [10]

Systemic liquidity risk can also be estimated depending on the volume of lending that was sent to refinancing operations to maintain the liquidity of banking institutions. The bigger amounts of refinancing were provided to banks, the bigger problems with maintaining liquidity were observed in the banking sector of the country and to a certain extent, it shows the existence of a systemic liquidity risk (Fig. 4).

Based on this data, the largest amount of refinancing is observed in 2014 (222.3 billion UAH), which indicates a deeper crisis of the banking system of Ukraine in this period, in contrast to the global financial crisis of 2008 (169.5 billion UAH). Note that a significant reduction in lending since 2015 indicates a gradual exit from the “debt pit” of Ukrainian banks, reducing the risk of developing systemic liquidity risk.

Taking into account the massive outflow of deposits from the country’s banking system, the high volatility of high liquid assets, the growth in the share of toxic assets and the largest amounts of refinancing operations (in 2014), we can conclude that the domestic (national) systemic liquidity risk occurred

during the crises of 2013–2015, the results which still hinders the economic development of Ukraine and does not allow fully achieving the pre-crisis level of profitability of banking.

The systemic liquidity risk concept is closely linked to the problem of systemically important banking institutions. The issue of systemic importance has been studied since the 80s years of the XX century and has become a special significance issue in modern realities. It is believed that the phrase “too big to fail” has a 27-year history. The first time it was formulated by US Congressman Stewart B. McKinney on September 19, 1984, in a speech about the salvation of the Continental Illinois Bank, which faced insolvency because of unskilled lending [11]. In the general sense, systemically important institutions are financial institutions with a significant share of the financial services market and the bankruptcy of which will cause irreparable damage to the normal functioning of financial markets or other financial institutions operating within these markets.

Since a significant share of assets is concentrated in these institutions, increasing liquidity risk in them

will cause significantly worse results than, for example, problems in a pocket bank that is not so closely interlinked with other participants in the financial system. Besides this, failure to meet current liabilities that may arise in a systemically important bank can provoke a banking panic and total “invasion” not only on this but also on others banking institutions. That is why each country defines the criteria for systemically important banking institutions, which require more control over their activities by regulators.

According to international practice, there are three approaches to the identification of systemically important banking institutions:

- 1) qualitative assessment based on specific indicators;
- 2) analysis of the interbank network (interconnections);
- 3) assessment of the financial institution's contribution to the overall systemic risk.

In Ukraine, the criteria for the systemic importance of banks are: the size of the bank, the degree of financial interconnections, and the direction of activity [12]. Every year, the National Bank of Ukraine defines systemically important banks that have the greatest impact on the entire banking sector in the country. Thus, in the 2016–2017 years, only three banks were considered systemically important – the largest in assets of PJSC CB “PrivatBank”, JSC “Oschadbank”, and JSC “Ukreximbank”. It should be noted that since 2015, the status of the systemic importance of banks with foreign participation in the capital – “Raiffeisen

Bank Aval”, PJSC “Ukrsotsbank” (UniCredit Bank), PJSC “Prominvestbank”, and PJSC “Sberbank” has been eliminated. For such systemic banks, tougher requirements should be set for economic standards. Besides this, in 2015 the Instruction of Banking Regulation in Ukraine No. 368 dated 28.08.2001 was supplemented with a new section (Section X. Requirements for Systemically Important Banks). In particular, according to the section, the instant liquidity standard (H4) for systemically important banks should be no less than 30%, compared to the usual 20%, and the maximum credit risk per borrower standard (H7) – 20% or less, compared with usual 25%.

At the global level, the list of systemically important banking institutions is also annually determined. The Financial Stability Board and the Basel Committee on Banking Supervision identified a list of 30 systemically important banks in 2017. These institutions are subject to increased capital requirements (according to Table 1).

Taking into account the foregoing, in order to effectively prevent and eliminate the systemic liquidity risk, it is necessary to implement a number of measures:

1. Improve existing banking regulation and supervision practices, especially issue of developing key indicators of liquidity risk of the financial system, and timely mechanisms of action in the case of their significant change.
2. Develop scenarios for stress testing of systemic liquidity risk for the banking system according to international practice.

Table 1

Global systemically important banks, as of November 2017 allocated to buckets corresponding to required levels of additional capital buffers

Bucket	Global systemically important banks	
5 (3,5%)	-	
4 (2,5%)	JP Morgan Chase	
3 (2,0%)	Bank of America	Deutsche Bank
	Citigroup	HSBC
2 (1,5%)	Bank of China	Goldman Sachs
	Barclays	Industrial and Commercial Bank of China Limited
	BNP Paribas	Mitsubishi UFJ FG
	China Construction Bank	Wells Fargo
1 (1,0%)	Agricultural Bank of China	Royal Bank of Scotland
	Bank of New York Mellon	Santander
	Credit Suisse	Société Générale
	Groupe Crédit Agricole	Standard Chartered
	ING Bank	State Street
	Mizuho FG	Sumitomo Mitsui FG
	Morgan Stanley	UBS
	Nordea	Unicredit Group
Royal Bank of Canada		

Source: [13]

3. Intensify requirements for systemically important banks, conduct on-site and off-site inspections, and conduct weekly monitoring of the efficiency of such institutions in order to prevent early liquidity problems.

4. Conduct a balanced monetary policy, supporting liquidity only in cases of exceptional needs, based on a careful examination of the solvency of banking institutions that apply to the NBU for obtaining the necessary funding, etc.

Conclusions. Further studying and understanding of systemic liquidity risk is the first step to effective management and regulation. Systemic liquidity risk is usually associated with the impossibility of fulfilling its liabilities by individual financial institutions, which has a negative impact on all financial system.

Systemically important banks, as the main sources of systemic risk development, require tougher control and supervision by the regulator. And the introduction of a number of these measures will help ensure the stability of the banking system and reduce systemic risks, including in terms of violating the requirements of liquidity of banks.

REFERENCES:

1. Baranovskyi, O.I. (2009). Sutnist I riznovydy finansovyh kryz [The essence and varieties of financial crises]. *Finansy Ukrainy*. – Finance of Ukraine, 5, 3-20 [in Ukrainian].
2. Naumenkova, S.V., Mishchenko, V.I. (2014). Poniattia systemnogo ryzyku ta pidhody do vyznachennia systemno znachushchyh bankiv [The concept of systemic risk and approaches to the definition of systemically important banks]. *Sotcialno-ekonomichni problemy suchasnogo period Ukrainy*. – Socio-economic problems of the modern period of Ukraine, 1 (105), 186-196 [in Ukrainian].
3. Sinkey, J. (2007). *Finansovyi menedzhment v komercheskom banke I v industrii finansovyh uslug* [Commercial Bank Financial Management in the Financial-Services Industry]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 1018 [in Russian].
4. Samsonov, M.I. (2013). Systemnyi ryzyk u konteksti realizatsii dystantciinogo monitoryngu bankiv [System risk in the context of realisation of remote monitor-

ing of banks activity]. *Biznes Inform.* – Business Inform, 2, 272-275.

5. Ofitsiynyi sait Yevropeiskogo tsentralnogo banku [The site of European Central Bank]. (n. d.) <https://www.ecb.europa.eu>. Retrieved from <https://www.ecb.europa.eu/pub/fsr/html/index.en.html> [in English].

6. Miquel Dijkman. A Framework for Assessing Systemic Risk / The World Bank/ Policy Research Working Paper 5282. – April 2010. – 32 p. [in English].

7. Javier Gómez-Pineda, Dominique Guillaume, and Kadir Tanyeri. Systemic Risk, Aggregate Demand, and Commodity Prices. – Working Paper № 15 (165). – International Monetary Fund, 2015. – 52 p. [in English].

8. Polozhennia shchodo prudentciinyh normatyviv profesijnoi diialnosti na fondovomu rynku ta vymog do systemy upravlinnia ryzykamy, zatverdzhene rishenniam Natcionalnoi komisii z tcinnyh paperiv ta fondovogo rynku vid 01.10.2015 r. № 1597 [Provisions about prudential standards for professional activity in the stock market and requirements to the risk management system, approved by the decision of the National Commission on Securities and Stock Market dated October, 1, 2015, № 1597] (n.d.) <http://zakon3.rada.gov.ua>. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1311-15> [in Ukrainian].

9. Chapter 2: How to address the systemic part of liquidity risk / Global financial stability report of International Monetary Fund. – April 2011. – p. 75-110 [in English].

10. Ofitsiynyi sait NBU [The site of National Bank of Ukraine]. (n. d.) <https://bank.gov.ua>. Retrieved from <https://bank.gov.ua> [in Ukrainian].

11. Continental Illinois and “Too Big to Fail” [The site of Federal Deposit Insurance Corporation]. (n. d.) <http://www.fdic.gov>. Retrieved from http://www.fdic.gov/bank/historical/history/235_258.pdf [in English].

12. Polozhennia pro poriadok vyznachennia systemno vazhlyvyh bankiv, zatverdzhene Postanovoiu Pravlinnia NBU vid 25.12.2014 r. № 863 [Provisions about the procedure for the identification of systemically important banks, approved by the NBU Board dated December, 25, 2014, № 863] (n.d.) <http://zakon3.rada.gov.ua>. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0863500-14> [in Ukrainian].

13. 2017 list of global systemically important banks (G-SIBs) [The Financial Stability Board, November, 21 2017] (n.d.) <http://www.fsb.org> Retrieved from <http://www.fsb.org/wp-content/uploads/P211117-1.pdf> [in English].

РОЗДІЛ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ЯКІСТЬ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ»
У ДОСЛІДЖЕННЯХ УЧЕНИХCONCEPT OF «QUALITY OF AUDITING SERVICES»
IN RESEARCH OF SCIENTISTS

У статті піднімається проблематика якості надання аудиторських послуг, які не є аудитом чи завданнями з надання впевненості. Дослідження автора вказує на відсутність чіткого та однозначного визначення поняття «якість аудиторських послуг» як на рівні нормативних документів в Україні, так й у працях науковців. Проаналізовано дефініції понять «якість аудиту» та «якість аудиторських послуг», на основі чого встановлено спільні та відмінні ознаки їх наукового розуміння. Проаналізовано чинники та фактори, які впливають на забезпечення якості аудиторських послуг, відмінних від аудиту, та завдань із надання впевненості.

Ключові слова: аудиторські послуги, контроль якості аудиту, аудит, аудиторська діяльність, якість аудиторських послуг.

В статтє поднимается проблематика качества оказания аудиторских услуг, которые не являются аудитом или заданием с предоставления уверенности. Исследование автора указывает на отсутствие четкого и однозначного определения понятия «качество аудиторских услуг» как на уровне нормативных документов в Украине, так и

в трудах ученых. Проанализированы дефиниции понятий «качество аудита» и «качество аудиторских услуг», на основе чего были установлены общие и отличительные черты их научного понимания. Проанализированы условия и факторы, которые влияют на обеспечение качества аудиторских услуг, отличных от аудита, и заданий з предоставления уверенности.

Ключевые слова: аудиторские услуги, контроль качества аудита, аудит, аудиторская деятельность, качество аудиторских услуг.

The author of the article argues that it is important to obtain theoretical and practical knowledge about the development of auditing services, taking into account the factors necessary for quality assurance. The author's research indicates that there is no clear and unambiguous definition of the concept of "quality of audit services", both at the level of normative documents in Ukraine and in the scientific works. The definitions of "audit quality" and "quality of audit services" are analyzed, common and distinctive features of their scientific understanding are established.

Key words: auditing services, audit quality control, audit, auditing activity, audit quality.

УДК 657.6

Антонюк О.Р.к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
Національний університет водного
господарства та природокористування

Постановка проблеми. В останні роки в Україні продовжуються тенденції переходу суб'єктів аудиторської діяльності малих та середніх практик від обов'язкового та ініціативного аудиту в бік надання інших аудиторських послуг (супутніх послуг, узгоджених процедур та інших послуг). Така зміна в структурі аудиторської діяльності неминує викликає питання, пов'язані з визначанням принципів надання таких послуг, організаційними та методичними аспектами їх виконання у взаємозв'язку з якістю. Причому якість надання інших аудиторських послуг, на наше переконання, впливає на ефективність діяльності аудиторської фірми, конкурентні можливості у пропонуванні ширшого спектру аудиторських послуг. Аудиторські фірми, які здійснюють декілька видів діяльності, опиняються у менш вигідному становищі, ніж ті аудитори (аудиторські фірми), що працюють у двох і більше сегментах.

Основною метою подальшого розвитку аудиторської діяльності в Україні є гармонізація законодавства та нормативно-правових актів у сфері аудиторської діяльності відповідно до міжнародної практики. Без перебільшення, питання контролю

якості аудиту є ключовими у цьому напрямі. Ключовим напрямом контролю аудиторської діяльності в Україні є контроль якості аудиторських послуг. Актуально наголошує проф. О.А. Петрик, що «досвід роботи вітчизняних аудиторів (аудиторських фірм) свідчить про наявність значних проблем, пов'язаних із низькою якістю виконуваних робіт. Зазвичай це зумовлено недостатньою кваліфікацією аудиторів, низьким рівнем знань і професійної компетентності щодо складності питань, які перед ними сформулював замовник, незначним практичним досвідом, а іноді недбалим ставленням до виконання своїх обов'язків. Тому для забезпечення високого іміджу, престижу та фінансових показників діяльності аудиторській фірмі необхідна організація процедур контролю якості праці аудиторів на різних рівнях» [1, с. 84–85].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відносно нетривалий період існування аудиту порівняно зі світовою історією є однією з причин недостатнього теоретичного та наукового обґрунтування поняття «якість аудиторських послуг». Аудиторська фірма здійснює перевірку контролю якості інших послуг, коли вони відповідають кри-

теріям оцінки для визначення необхідності проведення перевірки контролю якості аудиторських послуг, установлених фірмою. До таких критеріїв, відповідно до «Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 «Організація аудиторськими фірмами та аудиторськими системами контролю якості аудиторських послуг» [2] (затв. рішенням АПУ від 27.09.2007 № 182/4), зокрема, належать:

- характер аудиторської послуги та ступінь, до якої вона привертає увагу суспільства;
- ідентифікація незвичайних обставин і ризиків аудиторської послуги;
- наявність законодавчих або нормативних вимог щодо обов'язковості впровадження контролю якості конкретних аудиторських послуг.

Як зазначено в «Положенні...», перевірка контролю якості виконання завдання має здійснюватися для виконання таких завдань:

- а) завдання з обов'язкового аудиту;
- б) інші завдання з аудиту та огляду фінансової звітності;
- в) завдання з надання впевненості;
- г) завдання із супутніх послуг [2].

Як бачимо, спектр послуг «інші аудиторські послуги», згідно з чинним переліком аудиторських послуг в Україні [3], який досить широко представлений у практичній діяльності аудиторів, не підпадає під підстави контролю якості, проте, з іншого боку, законодавча вимога та вимоги стандартів аудиту вказують на те, що аудитори мають надавати послуги відповідно до загальних вимог їх якості. Якщо вимоги до якості аудиту чітко встановлені, то вимоги до надання інших видів аудиторської діяльності не визначено взагалі або лише частково на рівні стандартів із регламентації супутніх послуг та окремих завдань із надання впевненості. Відсутність стандартів аудиторської діяльності з інших послуг також проектується на проблему їх якісного надання.

Постановка завдання. Мета статті полягає у теоретичному дослідженні та науковому обґрунтуванні поняття «якість аудиторських послуг» стосовно аудиторських послуг, відмінних від аудиту, та завдань з надання впевненості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на значну кількість наукових розробок у сфері виконання аудиту, питання забезпечення конкурентоспроможності аудиторських фірм залишаються актуальними. Конкуренція з компаніями «Великої четвірки» загострює питання спроможності вітчизняних аудиторських фірм закріпитися у своїх «економічних сегментах», що пов'язані з наданням конкретного виду аудиторських послуг. Це означає, що серед конкурентних переваг, які можуть виділити керівники аудиторських фірм, мають бути саме такі, які притаманні конкурентній фірмі та певному складу аудиторських послуг,

що властивий конкретній фірмі. Проте для всіх випадків однією з вагомих конкурентних переваг є якість аудиторської послуги, яку потрібно вдосконалювати.

Проблематику встановлення засад та принципів організації контролю якості аудиторських послуг слід розпочати з визначення сутності якості аудиторських послуг. Аналіз наукової та фахової літератури за вказаним питанням свідчить, що дефініція «якість» переважно застосовується в контексті «якість аудиту», рідше – щодо аудиторських послуг, а інколи має місце ототожнення: під якістю аудиторських послуг розуміють якість аудиту. Думки науковців та фахівців не містять однастайності, водночас не мають і суттєвих протиріч. Аналіз поняття «якість» у контексті аудиторської діяльності дає змогу виділити такі ключові узагальнення (табл. 1):

- якість аудиторських послуг (зокрема, якість аудиту) визначається його відповідністю вимогам аудиторських стандартів та інших нормативних документів;
- якісна аудиторська послуга має характеристики, які відповідають критеріям задоволення потреб користувачів цієї послуги.

У зв'язку із цим постає проблема ідентифікації та встановлення таких характеристик на рівні кожної послуги, що може мати прояв на рівні теоретичних, методологічних та організаційних якостей. Своєю чергою, якість надання аудиторських послуг залежить від кваліфікації та професійних знань аудитора. Пам'ятаючи, що аудиторська діяльність – це підприємницька діяльність, з теоретичних позицій якість розглядається в контексті послуги, під час надання якої важливий рівень обслуговування. Виходячи із цього, саме вирішення питань, пов'язаних із підвищенням якісного рівня аудиторських послуг, дасть змогу зміцнити престиж самої професії і ступінь довіри до інформації в процесі виконання різних послуг. Зважаючи на варіативність аудиторських послуг за змістом, предметом, метою, організаційними етапами виконання, підсумковими документами та користувачами, можна стверджувати і про наявність як спільних, так і різних критеріїв якості аудиторських послуг, а отже, і на можливість використання термінологічного апарату рівнів «якість аудиту», «якість завдань із надання впевненості», «якість супутніх послуг», «якість консультаційних послуг».

Ми переконані, що якість визначається сукупністю притаманних рис і характеристик, що надають їм можливість задовольняти потреби, які вже визначені чи очікуються споживачем таких послуг.

У наукових дослідженнях застосовуються різні підходи до визначення поняття якості аудиту, а рідше – до визначення поняття «якість аудиторської послуги». На наше переконання, якість аудиторської послуги має узгоджуватися з теоре-

Визначення поняття «якість аудиторських послуг» у контексті видів аудиторської діяльності

Автор	Визначення	Понятійний апарат
О.Ю. Редько [4]	Якість аудиту можна викласти в дуже простій послідовності: висока кваліфікація (рівень базової освіти, практичний та життєвий досвід, навички) аудитора – постійне підвищення (актуалізація знань) професійних знань аудитора – відповідні майстерність і ретельність під час виконання аудиту.	Якість аудиту
О.Ю. Редько [5]	Якість аудиту – це системне дотримання реальної професійної незалежності вимог чинного законодавства та стандартів аудиту, дотримання Кодексу професійної етики та професійної діяльності.	Якість аудиту
Н.М. Проскуріна [6]	Якість аудиту – це комплексне поняття, яке необхідно розглядати як здатність задовольняти потреби замовника та суспільства в отриманні достатнього рівня впевненості у фінансовій інформації, що виступає предметом аудиту.	Якість аудиту
М.А. Анісімова, С.М. Кримов [7]	Якість аудиту визначається його відповідністю вимогам аудиторських стандартів та інших нормативних документів. Їх виконання забезпечує впевненість користувачів у прийнятній якості аудиторських послуг і становить основу для довіри до висновка аудитора.	Якість аудиту
Е.Ю. Итигілова [8]	Поняття «якість аудиту» визначено як ступінь, з якою сукупність професійних якостей аудиту забезпечує необхідний і достатній рівень довіри до думки аудитора з боку користувачів щодо достовірності інформації у фінансовій (бухгалтерській звітності).	Якість аудиту
М.М. Панкова, Н.С. Анохіна [9]	Якість – це заданий, визначений рівень вимог, набір критеріїв, якому повинні відповідати у даному разі послуги з надання аудиту.	Якість аудиторських послуг
В.В. Кізь [10]	Якість аудиту полягає у вираженні достовірної думки про бухгалтерську звітність економічного суб'єкта, що ґрунтується на аналізі проведених стандартизованих аудиторських процедур та суттєвих подій, пов'язаних із господарською діяльністю суб'єкта.	Якість аудиту
І.М. Гноєва, С.М. Винник [11]	Якість послуг – це комплексна обробка аудитором власних досліджень, нових досягнень наукової думки з особливостями практичного досвіду конкретного підприємства, що перевіряється, забезпечує створення якісного продукту, викладеного в надзвичайно короткій і лаконічній формі обґрунтованого висновку у вигляді порад, оцінок, пояснень, висновків та рекомендацій.	Якість послуг
Д.В. Єлькін [12]	Якість аудиторської діяльності – ступінь відповідності аудиторської діяльності вимогам законодавства, Кодексу етики, стандартів та користувачів.	Якість аудиторської діяльності
Н.А. Лосева [13]	Якість аудиторської послуги була розглянута як характеристика аудиторської діяльності, що проявляється у сукупності теоретичних, методологічних і організаційних якостей аудиторської послуги, які здатні задовольнити потреби зацікавлених користувачів та підвищувати довіру до аудитора.	Якість аудиторської послуги
О.Ю. Редько [4]	Під якістю в аудиторській практиці слід розуміти максимальне задоволення інформаційних потреб користувачів результатами аудиторських робіт, послуг та супутніх йому робіт у відповідальності до інтересів власника суспільству та конкретного замовника в рамках вимог чинного законодавства України, МСА та Кодексу моральної етики аудитора, здійснене суб'єктами аудиту.	Якість аудиторської практики

Джерело: узагальнено автором

тичним визначенням послуги. Якість аудиторської послуги визначає суттєву визначеність послуги, завдяки чому вона є саме послугою, а не аудитом чи іншим видом перевірки.

У контексті започаткованого дослідження якості аудиторських послуг актуальним є визначення критеріїв якості аудиторських послуг та чинників, що визначають її, як із погляду забезпечення якості, так і з погляду контролю якості аудиторських послуг.

Забезпечуючи якість аудиторських послуг на оперативному рівні, керівництво має визначитися з критеріями якості самостійно й упровадити контроль із

боку менеджменту. Критерії якості аудиторських послуг слід розуміти як забезпечення відповідності процедур надання аудиторських послуг положенням нормативних документів усіх рівнів, включаючи внутрішньофірмові стандарти. О.Е. Лубенченко вважає, що забезпечення якості аудиторських послуг має базуватися на відповідній ієрархії [14, с. 131]. Організаційна структура управління аудиторською фірмою, враховуючи ті обставини, що більшість аудиторських фірм України – малі та середні підприємства, нескладна і зазвичай включає три складника: формування організаційної структури управління; добір і підготовка кадрів, створення

інформаційної, нормативної, матеріально-технічної бази [15, с. 112]. МСА 220 «Контроль якості аудиторської роботи» передбачає два напрями контролю над якістю виконаних аудиторських послуг: 1) контроль якості виконаних аудиторських послуг; 2) забезпечення необхідної якості роботи під час конкретної аудиторської перевірки, що під час проектування аудиторської послуги ми визначаємо як конкретне аудиторське замовлення [16].

О.Е. Лубенченко вважає, що контрольні заходи слід починати з установлення критеріїв якості аудиторських послуг (роботи аудитора) [14, с. 131]. Оскільки критерії якості законодавчо не встановлено, кожна аудиторська фірма має діяти на свій розсуд, що призводить до негативних наслідків як для замовника послуги, так і для самої фірми. О.Е. Лубенченко процес контролю над якістю аудиторських послуг в аудиторській фірмі рекомендує організувати в три етапи: розроблення стандартів та критеріїв, зіставлення зі стандартами та критеріями отриманих результатів і прийняття необхідних рішень, коригування дій [14, с. 131]. Науковець розрізняє етапи виконання контролю над якістю аудиторських послуг в аудиторській фірмі, технологію роботи аудиторських фірм із виконання конкретного завдання послуги, зазначаючи, що доречно визначитися з технологією виконання робіт. Оскільки критерії якості аудиторських послуг не встановлено, ми розглядаємо можливість установлення уніфікованих критеріїв, як це має місце по відношенню до аудиторської перевірки.

Інформаційною базою для оцінювання якості аудиторських послуг аудиторів є документальне оформлення аудиту, де відображають початі ауди-

торами дії і застосовані методи з обґрунтуванням використаних підходів, виявлені в ході аудиту відхилення, докази і рівень їхнього впливу на фінансову звітність замовника і рекомендації з їхнього усунення. Під час виконання конкретного завдання аудитор має бути обізнаним із виконанням послуги відповідно до завдання, предмету та об'єкту послуги.

Висновки з проведеного дослідження. Поняттю «якість аудиторських послуг» характерні такі властивості, відповідність яким і визначає сутність конкретної аудиторської послуги, адже визначення думки чи висновку аудитора має користь лише тоді, коли користувачі бачать корисність цієї послуги у поєднанні з правдивістю результатів. Своєю чергою, корисність послуги буде забезпечувати конкурентоспроможність фірми (аудитора), стимулювати звернення клієнтів до подальших замовлень. Зростання довіри можливе під час роботи аудиторів відповідно до професійних правил (стандартів, правил, методик) та підвищенні якості аудиторських послуг.

Дослідження категоріального апарату визначення якості аудиторських послуг указує на підстави виділити дві групи впливу на якість аудиторських послуг: фактори та умови. Фактори впливають на якість, умови забезпечують якість. Такий поділ має велике значення під час формування методології, методики та організації аудиторської роботи із забезпечення якості аудиторських послуг (відмінних від аудиту), оскільки здатність факторів впливати на поліпшення якості значною мірою залежить від умов забезпечення якості. Наявність такої залежності важливо мати на увазі в практичній діяльності.

Таблиця 2

Дефініції визначення поняття «якість аудиторських послуг» та «якість аудиту»

Критерій порівняння	Автори									
	Редько О.Ю.	Проскуріна Н.Н.	Анісімова М.А., Кривов С.М.	Итигілова Е.Ю.	Панкова М.М., Анохіна Н.С.	Кізь В.В.	Гноєва І.М., Винник С.М.	Елькін Д.В.	Лосева Н.А.	Немченко В.В., Редько О.Ю.
Відповідність вимогам аудиторських стандартів, чинному законодавству, нормативним документам	+		+					+		+
Забезпечення впевненості користувачів у прийнятному рівні якості аудиторських послуг, задоволення їх потреб		+	+	+		+			+	+
Рівень вимог та критеріїв, яким має відповідати послуга					+					
Сукупність теоретичних, методологічних та організаційних якостей аудиторської послуги							+		+	
Рівень компетентності аудитора	+			+						

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аудит: підручник / О.А. Петрик, В.О. Зотов, Б.В. Кудрицький та ін.; заг. ред. проф. О.А. Петрик. Київ: КНЕУ, 2015. 498 с.
2. Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 «Організація аудиторськими фірмами та аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг»: Рішення АПУ від 27.09.2007 № 182/4. URL: <http://www.apu.com.ua>.
3. Перелік послуг, які можуть надавати аудитори (аудиторські фірми): Рішенням АПУ від 22.12.2011 (зі змінами від 19.12.2013). URL: <http://www.apu.com.ua>.
4. Редько А.Ю. Качество аудиторских услуг: философия и мифология. Бухгалтерский учет и аудит. 2009. № 1. С. 46–54.
5. Редько А.Ю. Сертификация аудиторов – шаг вперед. Бухгалтерский учет и аудит. 2003. № 5. С. 47–54.
6. Проскуріна Н.М., Ніколаєва О.І. Методичне забезпечення робочої програми «Організація і методика контролю якості аудиторських послуг, що виконують аудити та огляди фінансової звітності, а також завдання з надання впевненості і супутні послуги»: практичний посібник. К., 2014. 248 с.
7. Анисимова М.А., Крымов С.М. Анализ современных подходов к контролю качества аудиторских услуг. Российское предпринимательство. 2008. № 10. Вып. 2. С. 24–28.
8. Итыгылова Е.Ю. Контроль качества аудита: на примере аудиторских фирм: дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.12.; Санкт-Петербургский государственный аграрный университет. Санкт-Петербург-Пушкино, 2006. 389 с.
9. Панкова М.М., Анохина Н.С. Контроль качества аудиторских услуг в Украине. URL: http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010_Economics/63703.doc.html.
10. Кизь В.В. Методические основы оценки качества аудита: дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.12; Новосибирская государственная академия экономики и управления. Новосибирск, 2003. 160 с.
11. Гноєва І.М., Винник С.М. Якість аудиторських послуг. Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. 2013. Вип. 1(78). С. 181–186.
12. Елькин Д.В. Теоретические и методические аспекты обеспечения качества аудиторской деятельности: дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.12; Байкальский государственный институт экономики и права. Иркутск, 2006. 189 с.
13. Лосева Н.А. Факторы и условия обеспечения качества аудиторских услуг. Бухгалтерский учет, статистика. 2008. № 3(40). С. 354–358.
14. Лубенченко О.Е. Конкурентні переваги аудиторських фірм. Процедури з оцінки якості аудиторських послуг. Держава і регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2008. № 2. С. 130–134.
15. Організація і методика аудиту підприємницької діяльності: навч.-метод. посіб./ В.Є. Труш, Т.А. Камінська, Т.А. Алексєєва, І.О. Дмитренко; за ред. проф. В.Є. Труш. Херсон: Олді-плюс, 2002. 128 с.
16. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Київ: Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України, 2015. URL: <http://www.apu.com.ua>.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА РОЗПОДІЛУ ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ У РОСЛИННИЦТВІ

PROBLEMS OF ACCOUNTING AND DISTRIBUTION OF CROP PRODUCTION COSTS IN PLANTING

УДК 657

Миронова Ю.Ю.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
Полтавський національний технічний
університет
імені Юрія Кондратюка

Білаєнко А.О.

студентка
Полтавський національний технічний
університет
імені Юрія Кондратюка

Норка Я.О.

студентка
Полтавський національний технічний
університет
імені Юрія Кондратюка

У статті розглянуто основні проблеми обліку та розподілу загальнови­робничих витрат у рослинництві. З'ясовано їх сутність, склад, етапи розподілу, порядок обліку на рахунках. Досліджено ряд особливостей галузі рослинництва та встановлено їх вплив на процес обліку і розподілу загально­виробничих витрат. Запропоновано можливі бази розподілу даного виду витрат з вико­ристанням коефіцієнту розподілу. Доведено доцільність застосовувати декілька мето­дів розподілу для більш повного та достовір­ного розподілу загальнови­робничих витрат у рослинництві.

Ключові слова: загальнови­робничі витрати, рослинництво, собівартість про­дукції, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів, база розподілу, методи розподілу, коефіцієнт розподілу.

В статье рассмотрены основные про­блемы учета и распределения общепроиз­водственных затрат в растениеводстве. Выяснено их сущность, состав, этапы распределения, порядок учета на счетах. Исследован ряд особенностей отрасли рас­тениеводства и установлено их влияние на процесс учета и распределения общепро­изводственных расходов. Предложены воз­можные базы распределения данного вида расходов с использованием коэффициента

распределения. Доказана целесообразность применять несколько методов распре­деления для более полного и достоверного распределения общепроизводственных затрат в растениеводстве.

Ключевые слова: общепроизводствен­ные расходы, растениеводство, себесто­имость продукции, незавершенное произ­водство, расходы будущих периодов, база распределения, методы распределения, коэффициент распределения.

The article deals with the main problems of accounting and distribution of total production costs in crop production. Their essence, com­position, distribution stages, order of accounting on accounts were found out. A number of pecu­liarities of the field of crop production have been investigated and their influence on the process of accounting and distribution of total production costs has been established. Possible distribution bases of this type of expenses are proposed with the use of distribution coefficient. The expedi­ency of applying several methods of distribution for a more complete and reliable distribution of total production costs in crop production has been proved.

Key words: general production costs, plant production, cost of production, work in progress, costs of future periods, distribution base, distribu­tion methods, distribution coefficient.

Постановка проблеми. Рослинництво є осно­вною галуззю сільськогосподарського вироб­ництва, яка виробляє сировину для переробки, готову продукцію та забезпечує кормами тварин. Даний вид економічної діяльності має ряд осо­бливостей, які чинять вплив на процес бухгалтер­ського обліку підприємства. Це пов'язано з тим, що більша частина активів даної галузі представлена живими організмами (біологічними активами).

Важливою частиною бухгалтерського обліку в цілому є розподіл загальнови­робничих витрат. Відомо, що від організації їх обліку, побудови сис­теми калькулювання, обрання методів і способів віднесення даних витрат до собівартості виробле­ної продукції залежить прийняття багатьох рішень: від рішення про вихід на ринок, установлення ціни на продукцію до рішення про припинення вироб­ництва певного виду продукції.

Більшість сільськогосподарських підприємств не приділяють належної уваги вибору бази розпо­ділу непрямих витрат, що є недоліком. Адже кожна база по різному впливає на розподілення загаль­новиробничих витрат і визначення собівартості продукції.

Аналіз останніх досліджень і публіка­цій. Дослідженню проблеми обліку та розподілу

загальнови­робничих витрат у рослинництві при­свячено багато праць різних науковців. Зокрема, П.Й. Атамас у своєму дослідженні наводить визна­чення непрямих витрат, а також здійснює їхню класифікацію. Автор пропонує свої методи з роз­поділу непрямих витрат, а також аналізує, які саме витрати відносяться до непрямих [1, с. 11-12]. С.А. Хлопчур наводить способи розподілу витрат на підприємстві, а також розглядає застосування рахунків бухгалтерського обліку при їх розподілі [2, с. 10-12].

О.П. Данилюк та Т.В. Довгань характеризують теоретичні основи класифікації витрат, пропону­ють власне бачення вирішення даної проблеми [3, с. 34-36]. Н.С. Андриуценко досліджує спосіб розподілу непрямих витрат на прикладі баз роз­поділу аграрними підприємствами, крім того роз­глядає питому вагу різних витрат на прикладі кон­кретного підприємства.

Заслужують на увагу праці П. Саблука, В. Лін­ника та Ю. Литвина, які досліджували особливості обліку витрат в сільському господарстві [4].

Вищезгадані науковці зробили значний вне­сок для вирішення досліджуваної проблеми, але питання пов'язані з процесом калькулювання, обранням оптимального методу розподілу загаль­

новиробничих витрат, включення їх до собівартості виготовленої продукції для підприємств галузі рослинництва залишаються не вирішеними.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення специфічних особливостей галузі рослинництва, які впливають на процес обліку та розподілу непрямих витрат та визначення найбільш оптимального способу розподілу загальновиробничих витрат у рослинництві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час управління, організації та обслуговування сільськогосподарського виробництва виникають витрати, які не можна віднести до конкретного об'єкта витрат. Вони розподіляються між об'єктами витрат пропорційно базі розподілу, обраній сільськогосподарською організацією самостійно. Такі витрати називаються загальновиробничими (непрямими) [5]. Метою розподілу даних витрат є їх віднесення на продукцію і визначення максимально достовірної її собівартості [6, с. 148-151].

До складу загальновиробничих витрат у сільському господарстві включають: витрати на управління виробництвом; амортизацію необоротних активів загальновиробничого призначення; витрати на утримання, експлуатацію й ремонт, страхування, операційну оренду основних засобів, інших необоротних активів загальновиробничого призначення; витрати на вдосконалення технології й організації виробництва (оплата праці, включно із відрахуваннями на соціальні заходи, працівників, зайнятих удосконаленням технології й організації виробництва, поліпшенням якості продукції, підвищенням її надійності, тривалості, інших експлуатаційних характеристик у виробничому процесі; оплата послуг сторонніх організацій тощо); витрати на опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення та інше утримання загальних приміщень виробничого призначення; витрати на обслуговування виробничого процесу (оплата праці та інші витрати на здійснення технологічного контролю за виробничими процесами та якістю продукції, робіт, послуг тощо); витрати на охорону праці, техніку безпеки й охорону довкілля; інші витрати (втрати від браку, оплата простоїв тощо); плата за оренду землі та майна виробничого призначення [7].

Розподіл загальновиробничих витрат можна умовно розділити на чотири операції:

1. Розподіл непрямих витрат між видами виробництв (основне, допоміжне та обслуговуючі виробництва і господарства) і цехів.

2. Встановлення величини загальновиробничих витрат, що підлягає включенню до складу витрат на виробництво продукції.

3. Визначення частки витрат, що відносяться до готової продукції, і частки витрат, що відносяться до незавершеного виробництва.

4. Розподіл витрат, віднесених до готової продукції (виконаних робіт, послуг), за видами продукції (робіт, послуг).

Усі ці операції проводять у ході виконання однієї і тієї ж дії, в результаті якої складають кореспонденцію рахунків: Дт 231...Кт 91.

За дебетом субрахунку 231 «Рослинництво» відображають витрати на вирощування і збирання культур, а за кредитом оприбуткування продукції від урожаю. Даний рахунок протягом року має дебетове сальдо і закривається лише станом на 31 грудня, після калькулювання фактичної собівартості продукції рослинництва.

Залишки за цим рахунком є незавершеним виробництвом. Вони виникають тоді, коли підприємство понесло витрати під урожай майбутнього року: роботи по підготовці ґрунту під посів озимих; внесення мінеральних і органічних добрив; вартість витраченого насіння; вартість паливно-мастильних матеріалів витрачених на цих роботах; заробітна плата трактористів з відрахуванням на соціальні заходи; роботи по снігозатриманню.

Аналітичний облік вище зазначених витрат ведеться за кожною культурою або групою культур (зернові і зернобобові, технічні, картопля та овочеві культури тощо).

Для обліку загальновиробничих витрат у рослинництві призначено рахунок 91 «Загально-виробничі витрати», субрахунок 911 «Загально-виробничі витрати рослинництва». За дебетом даного рахунку відображається сума визнаних витрат, а за кредитом – їх списання в порядку розподілу за об'єктами обліку на рахунок 231 «Рослинництво».

Рослинництво, як галузь має ряд особливостей, які значно ускладнюють процес обліку і розподілу загальновиробничих витрат.

По-перше, головним ресурсом виробництва продукції виступає земля, яка при раціональному використанні не зношується, тому на неї не потрібно нараховувати амортизацію і її не можна одноразово включити у витрати. При купівлі землі не відбувається вибуття активів у покупця. Вони лише «перетікають» із грошової форми у земельну, яка має невизначений строк використання. Проходить процес обміну одних активів на інші. Отже, кошти, понесені на придбання землі не є витратами [8, с. 169-186].

Другою особливістю є те, що галузь рослинництва має сезонний характер, а витрати і вихід готової продукції не співпадають у часі. Тобто, на вирощування сільськогосподарських угідь здійснюють загальновиробничі витрати у лютому, а саму продукцію одержують у вересні. Крім того, собівартість зерна, кормів і продукції інших культур визначають лише після збирання врожаю. Це не відповідає принципу бухгалтерського обліку нарахування та відповідності доходів і витрат, за

яким для визначення фінансового результату звіт-ного періоду необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів.

Виходячи з попередньої особливості, можна стверджувати, що на відмінну від підприємств промисловості, у сільському господарстві (рослинництві) буде недоцільно здійснювати розподіл загальновиробничих витрат і закривати рахунок 911 «Загальновиробничі витрати рослинництва» щомісячно. Більш раціонально розподіляти і списувати непрямі витрати рослинництва у кінці року [6, с. 148-151].

Наступна особливістю галузі рослинництва впливає з того, що виробничий цикл триває значний час, тому розподіл витрат здійснюють не лише за об'єктами, а й розмежовують на:

1. Витрати минулих років під врожай поточного року (незавершене виробництво на початок року).
2. Витрати даного року під врожай поточного року.
3. Витрати цього року під врожай наступних років (незавершене виробництво на кінець року).

У сільськогосподарських підприємствах відсутній поділ загальновиробничих витрат на постійні і змінні, що є четвертою особливістю галузі рослинництва. Це пояснюється тим, що неможливо визначити нормальну потужність через погодні умови конкретного року, на відміну від промислових підприємств [9, с. 217-220].

Також слід зазначити, що рослинництво має багато галузей. У зв'язку з цим витрати групують окремо по рільництву, овочівництву, садівництву, вирощуванню трави на сіно з виділенням витрат на врожай поточного року і на врожай майбутніх років.

Ще однією особливістю галузі рослинництва є те, що підприємства для наступного виробництва витрачають частину власної продукції, що обумовлює розмежування витрат по різних звітних періодах і дозволяє показувати їх у вигляді звичайних матеріальних витрат.

Важливим елементом в обліку загальновиробничих витрат рослинництва є їх розподіл. Метод розподілу то порядок його здійснення підприємство має право обирати самостійно.

Згідно П(С)БО 16 «Витрати» можливими базами для розподілу непрямих витрат є: години праці, заробітна плата, обсяг діяльності, прямі витрати.

Для розподілу загальновиробничих витрат відносно певної бази в рослинництві розраховують коефіцієнт розподілу (формула 1).

$$K = \frac{\sum V_3}{\sum V_1} \quad (1)$$

де: K – коефіцієнт розподілу загальновиробничих витрат;

$\sum V_3$ – сума загальновиробничих витрат;

$\sum V_1$ – сума всіх прямих витрат без вартості насіння.

Далі необхідно визначити суму загальновиробничих витрат, яка буде віднесена на відповідну культуру (формула 2).

$$V_{3i} = K * V_1 \quad (2)$$

де: V_{3i} – загальновиробничі витрати, віднесені на певну культуру;

K – коефіцієнт розподілу загальновиробничих витрат;

V_1 – всі витрати, віднесені на відповідну культуру.

Для більш детально аналізу розглянуто розподіл загальновиробничих витрат відносно різних баз розподілу у рослинництві на декількох прикладах.

У таблиці 1 наведені довільні дані витрат сільськогосподарського підприємства, де досліджено методику розподілу загальновиробничих витрат на базі сукупних витрат без вартості насіння.

Перш за все було здійснено розрахунок бази розподілу об'єкта обліку (пшениця). Від сукупних прямих витрат вирахували вартість насіння (2 графа – 3 графа).

Аналогічні дії виконано і з іншими об'єктами обліку. Дані розрахунків відображені в таблиці 1 (графі 4).

Далі необхідно визначити коефіцієнт розподілу, який буде єдиним для всіх об'єктів обліку: загальну суму непрямих витрат поділено на загальну суму баз розподілу усіх об'єктів обліку (сума графі 6 / суму графі 4):

Для розподілу непрямих витрат на кожен об'єкт обліку (пшениця) виконано наступний розрахунок (графі 4 * графі 5).

Аналогічні дії застосовуються відносно інших об'єктів обліку. Усі проведені розрахунки і отримані дані наведені в таблиці 1.

Отже, щоб розподілити загальновиробничі витрати на базі сукупних витрат без вартості насіння необхідно знати витрати насіння та садивного матеріалу для посадки рослин.

Слід зауважити, що матеріальні витрати, зокрема те ж насіння і садивний матеріал, відсутні в обліку окремих культур (заготівля кормів, сільськогосподарські роботи). Тому, дана база розподілу непрямих витрат підходить не всім сільськогосподарським підприємствам.

Для більш змістовного дослідження баз розподілу наведено ще один приклад розподілу загальновиробничих витрат, але на базі оплати праці. Вихідні дані по підприємству залишаться незмінними для більш аналітичного порівняння. Розрахунок показників здійснено аналогічно до першого прикладу. Результати обчислень наведено в таблиці 2.

Розподіл непрямих витрат пропорційно базі оплати праці використовують підприємства через простоту і зручність. Однак його недоліками є

Таблиця 1

Розподіл загально виробничих витрат рослинництва на базі сукупних витрат без вартості насіння

Об'єкт обліку	Прямі витрати, грн.		База розподілу, грн.	Коефіцієнт розподілу	Непрямі витрати, грн.
	Всього	В тому числі вартість насіння			
1	2	3	4	5	6
Пшениця	310250	102020	208230	0,39982441	83255,44
Жито	56210	5600	50610		20235,11
Соя	45102	2300	42802		17113,28
Ріпак	63250	4500	58750		23489,68
Овес	70200	62020	8180		3270,56
Ячмінь	20356	6210	14146		5655,92
Сума, грн.	565368	182650	382718		153020

Таблиця 2

Розподіл загально виробничих витрат рослинництва на базі оплати праці

Об'єкт обліку	Прямі витрати, грн.	База розподілу (оплата праці), грн.	Коефіцієнт розподілу	Непрямі витрати, грн.
1	2	3	4	5
Пшениця	310250	110320	0,819366653	90392,53
Жито	56210	2100		1720,67
Соя	45102	5500		4506,52
Ріпак	63250	9001		7375,12
Овес	70200	54230		44434,25
Ячмінь	20356	5603		4590,91
Сума, грн.	565368	186754		153020

Таблиця 3

Особливості існуючих методів розподілу загально виробничих витрат

База розподілу загально виробничих витрат	Методика розподілу загально виробничих витрат
1	2
Оплата праці, кількість працюючих, години праці	Пропорційно оплаті праці, яка займає найбільшу питому вагу у структурі операційно-технологічних витрат з однаковим рівнем механізації
Прямі витрати	Пропорційно прямим виробничим витратам
Насіння і добрива	Пропорційно витратам на насіння і добрива
Окремі види вирощеної продукції	Пропорційно окремим групам продукції, які займають найбільшу питому вагу в структурі виробничих витрат галузі
Валова продукція	Пропорційно виробленій валовій продукції, оціненій по ринкових
Прямі витрати виробництва за мінусом вартості купленого насіння і кормів	Пропорційно прямим виробничим витратам за мінусом вартості купленого насіння і кормів
Умовні гектари, умовне поголів'я, обсяг ремонтних робіт, наданих послуг	Пропорційно умовним гектарам, умовному поголів'ю, обсягу ремонтних робіт, наданих послуг в окремих галузях або підрозділах

необґрунтоване завищення собівартості тієї продукції, на виробництво якої були понесені значні витрати праці і неточність розподілу через особливості встановлення розцінок за виконану роботу основним працівникам галузей рослинництва.

Даний метод можна рекомендувати для використання тим сільськогосподарським підприємствам, де: велика частка ручної праці; високооплачувана праця; велику частку в накладних витратах становлять супутні виплати.

Розглянувши порядок розрахунку і порівнявши дані таблиць можна стверджувати, що суми розподілених загально виробничих витрат на кожен об'єкт обліку за двома базами відрізняються. Це обумовлено особливостями діяльності сільськогосподарських підприємств.

За певних обставин для більш достовірного визначення собівартості продукції підприємству доцільно розподіляти непрямі витрати не за одною базою, а за декількома, адже кожен метод розпо-

ділу загальновиборничих витрат у рослинництві має свої особливості, наведені в таблиці 3.

Висновки з проведеного дослідження. На сьогоднішній день головною проблемою, що ускладнює формування собівартості продукції сільськогосподарського виробництва є визначення бази розподілу непрямих витрат, яку підприємство обирає самостійно виходячи з особливостей діяльності.

Дане дослідження показало, що суми розподілених непрямих витрат віднесені на об'єкти обліку відрізняють залежно від обраного методу розподілу.

Отже, при виборі бази розподілу необхідно визначити таку характеристику виробничого процесу, зміна якої найбільше впливала б на величину непрямих витрат. Слід зазначити, що яким би чином не розподілялися непрямі витрати, абсолютної точності у визначенні собівартості окремих видів продукції досягти неможливо. Хоча, для більш повного та достовірного розподілу загальновиборничих витрат у рослинництві краще використовувати декілька методів розподілу стосовно певних об'єктів обліку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Атамас П. Й. *Управлінський облік* : підручник [Текст] / П. Й. Атамас. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.
2. Хлопчур С. А. *Економіка підприємництва: підручник* [Електронний ресурс] / С. А. Хлопчур. – Режим доступу : http://lubbook.net/book_446_glava_3_10_Porjadok_obliku_tarozpo.html.
3. Данилюк О. П. *Класифікація та розподіл непрямих витрат в системі управлінського обліку* [Електронний ресурс] / О. П. Данилюк, Т.В. Довгань // *Очныеконференции в Чехии, Словакии и Польше* – 2009. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/10_NPE_2011/Economics/7_82025.doc.htm.
4. Андриющенко Н. С. *Розподіл непрямих виробничих витрат в сільському господарстві* / Н. С. Андриющенко // *Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал*. – 2017.
5. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: наказ Міністерства Фінансів України № 318 від 31.12.1999 р.*
6. Яковенко С.С. *Облік загальновиборничих витрат на сільськогосподарських підприємствах* / С. С. Яковенко // – 2017. – № 4-2. – С. 148-151.
7. *Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств: наказ Міністерства аграрної політики України № 132 від 18.05.2001 р.*
8. Сук П. Л. *Облік витрат на виробництво продукції рослинництва* / П. Л. Сук // *Інститут аграрної економіки УААН*. – К., 2001. – 186 арк.
9. Сушарник Я. А. *Методика розподілу непрямих витрат на підприємствах сільського господарства* / Я. А. Сушарник // *Економіка*. – 2014. – С. 217-220.

РОЗДІЛ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТНИМИ РИЗИКАМИ ЗА СІТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ

PROJECT RISKS MANAGEMENT USING NETWORK MODELS PLANNING

У статті проаналізовано проблеми управління виробничими процесами, проектами за допомогою сіткових моделей. Наведено основні поняття сітьового графіка та показники робіт проекту. Розглянуто мережні методи, що були розроблені для планування, а саме метод критичного шляху. Проведено аналіз сітьової моделі та отримано всі характеристики. Розкрито сучасні методи оцінювання ймовірності виконання всіх робіт за певний термін, оскільки час роботи це деколи випадкова величина, яка в результаті реалізації може прийняти будь-яке значення в заданому інтервалі. Оцінюються ймовірнісні характеристики та очікуване значення витрат.

Ключові слова: сіткове планування, сітьовий графік, мережні методи, можливості та обмеження ресурсів, методи оцінювання ймовірності.

В статье проанализированы проблемы управления производственными процессами, проектами с помощью сетевых моделей. Приведены основные понятия сетевого графика и показатели работ проекта. Рассмотрены сетевые методы, разработанные для планирования, а именно метод критического пути. Проведен анализ сетевой модели и получены все характеристики. Раскрыты современные методы оценки

вероятности выполнения всех работ за определенный срок, так как время работы это порой случайная величина, которая в результате реализации может принять любое значение в заданном интервале. Оцениваются вероятностные характеристики и ожидаемое значение затрат.

Ключевые слова: сетевое планирование, сетевой график, сетевые методы, возможности и ограничения ресурсов, методы оценки вероятности.

In this article the problems of production processes management and project management with the help of network models are analyzed. The main concepts of network graphs and project performance indicators are presented. The network methods that were developed for planning, namely, the method of critical path is considered. The analysis of the network model was performed and all characteristics were obtained. The modern methods of probability estimating on all work performed for a certain period are revealed, since the time of work is sometimes a random variable that, as a result of the accomplishing, can take any value at a given interval. The probabilistic characteristics and estimated value of costs are estimated.

Key words: network planning, network scheduling, networking methods, capabilities and resource constraints, methods for estimating probabilities.

УДК 330.47

Цеслів О.В.

к.т.н., доцент кафедри математичного моделювання економічних систем
Національний технічний університет
«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

Постановка проблеми. Планування й управління комплексом робіт щодо проекту – актуальне та складне завдання. Оцінка часових і вартісних параметрів функціонування системи, що здійснюється в рамках цього завдання, проводиться різними методами. Серед наявних велике значення має метод сітьового планування. Воно дає змогу пов'язати виконання різних робіт і процесів у часі, отримавши прогноз загальної тривалості реалізації всього проекту.

Сітьове планування – метод управління, який ґрунтується на використанні математичного апарату теорії графів і системного підходу для відображення й алгоритмізації робіт та досягнення поставленої мети.

Цей метод дає змогу визначити, по-перше, які роботи або операції з числа багатьох складників проекту є «критичними» за своїм впливом на загальну календарну тривалість проекту, по-друге, визначити, як побудувати найкращий план проведення всіх робіт за даним проектом за мінімальних витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Уперше процесом календарного планування та впорядкування почали займатися американські вчені Р.В. Конвей, В.Л. Максвелл, Л.В. Миллер [1, с. 125]. Серед українських дослідників можна виділити праці О.О. Карагодової, В.Р. Кігель, В.Д. Рожок [2, с. 186].

Постановка завдання. Необхідно розробити таку стратегію виконання проекту, за якої загальні витрати, що пов'язані із виконанням проекту та з втратами внаслідок затримки його завершення, будуть мінімальними. Для цього необхідно: провести аналіз сітьової моделі (рис. 1); отримати всі характеристики [3, с. 455]; оцінити ймовірність виконання всіх робіт не за 35 а за 30 днів; оцінити максимально можливий термін виконання всього комплексу робіт із надійністю 95%. Оскільки всі роботи можуть мати як детерміновану, так і стохастичну структуру, вони включається в мережу з певною ймовірністю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виробничому об'єднанню «Київприлад» необ-

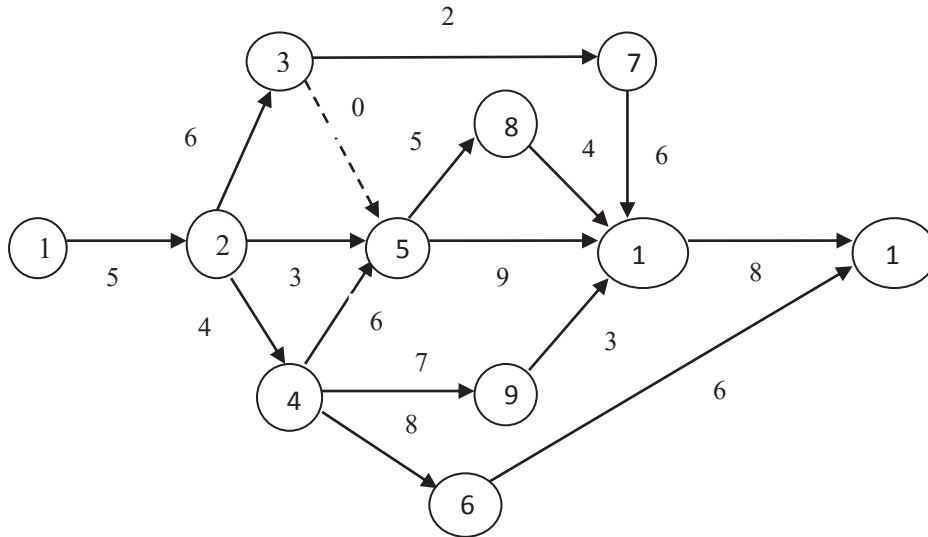


Рис. 1. Сітьова модель

хідно розробити новий прилад. Для цього необхідно провести такі види робіт (табл. 1).

Таблиця 1

Види робіт

Номер роботи	Вид роботи
1-2	Розроблення та затвердження приладу
2-3	Маркетингові дослідження
2-4	Тендер постачальників
2-5	Замовлення обладнання
3-5	Аналіз маркетингових досліджень
3-7	Розроблення програми просування
2-5	Розроблення плану навчання персоналу
4-5	Поставка обладнання
4-9	Налаштування обладнання
4-6	Монтаж обладнання
5-8	Навчання персоналу
5-10	Тестування персоналу
7-10	Просування продукту
8-9	Монтаж обладнання
8-10	Перевірка обладнання
9-10	Введення обладнання в експлуатацію
10-11	Запуск продукту в експлуатаці

Кожна подія – це результат виконання однієї або декількох робіт. Для кожної події розраховують три характеристики: ранній, пізній строк виконання події, а також її резерв (табл. 2).

Ранній строк (1) виконання події визначається величиною найбільш довгого відрізка шляху від вихідної події до події, що розглядається, причому $t_p(1) = 0, t_p(N) = t_{кр}(L)$:

$$t_p(j) = \max_i \{t_p(i) + t(i, j)\}, j = \overline{2, N}, \quad (1)$$

де $t_{кр}(L)$ – критичний шлях.

Пізній строк здійснення події характеризується як найпізніший допустимий строк (2), до якого подія має бути виконана:

$$t_n(j) = \max_j \{t_n(i) + t(i, j)\}, i = \overline{2, N-1}. \quad (2)$$

Повний резерв часу показує, на скільки можна збільшити час виконання конкретної роботи за умови, що термін виконання всього комплексу робіт не зміниться (табл. 3).

Частковий резерв часу першого виду – частина повного резерву часу, на яку можна збільшити тривалість роботи, не змінюючи при цьому пізнього строку її початкової події.

Частковий резерв часу другого виду – частина повного резерву часу, на яку можна збільшити тривалість роботи, не змінюючи при цьому раннього строку її кінцевої події.

Роботи, що розташовані на критичному шляху, резервів часу не мають.

Для оптимізації сітьової моделі, яка полягає у перерозподілі ресурсів, використовується коефіцієнт (3) напруженості, що обчислюється за формулою:

$$K_H(i, j) = \frac{t(L_{\max}) - t_{кр}}{t_{кр} - t'_{кр}} = 1 - \frac{R_H(i, j)}{t_{кр} - t'_{кр}}, \quad (3)$$

де $t(L_{\max})$ – максимальний критичний шлях, $t'_{кр}$ – тривалість відрізка розглянутого шляху, що збігається з критичним шляхом.

Коефіцієнт напруженості змінюється від нуля до одиниці. Чим ближче він до одиниці, тим складніше виконати дану роботу в строк. Найнапруженішими є роботи критичного шляху, для яких він дорівнює одиниці. На основі цього коефіцієнта (3) всі роботи можна поділити на три групи:

- напружені $K_H(i, j) > 0,8$;
- підкритичні $0,6 < K_H(i, j) \leq 0,8$;
- резервні $K_H(i, j) \leq 0,6$.

Таблиця 2

Показники робіт

Показники роботи	Формула
Ранній строк початку	$t_{pn}(i, j) = t_p(i)$
Ранній строк закінчення	$t_{pz}(i, j) = t_p(i) + t(i, j)$
Пізній строк початку	$t_{nn}(i, j) = t_n(j)$
Пізній строк закінчення	$t_{nz}(i, j) = t_n(j) - t(i, j)$
Резерв часу	$R_n(i, j) = t_n(j) - t_p(i, j) - t(i, j)$
Частковий резерв часу першого виду	$R_1(i, j) = t_n(j) - t_n(i) - t(i, j)$
Частковий резерв часу другого виду	$R_2(i, j) = t_p(j) - t_p(i) - t(i, j)$
Незалежний резерв	$R_n(i, j) = \max\{0; t_p(j) - t_n(i) - t(i, j)\} = \max\{0; R_n(i, j) - R(i) - R(j)\}$

Таблиця 3

Розрахунок основних показників сітьової моделі

Кількість робіт $K_{пр}$	(i, j)	$t(i, j)$	$t_{pn}(i, j) = t_p(i)$	$t_{pz}(i, j)$	$t_{nn}(i, j)$	$t_{nz}(i, j)$	R_n	K_n
0	(1,2)	5	0	5	0	5	0	1
1	(2,3)	6	5	11	9	15	4	0,8
1	(2,4)	4	5	9	5	9	0	1
1	(2,5)	3	5	8	12	15	7	0,65
1	(3,5)	0	11	11	15	15	4	0,8
1	(3,7)	2	11	13	17	19	6	0,7
1	(4,5)	6	9	15	9	15	0	1
1	(4,6)	8	9	17	19	27	10	0,58
1	(4,9)	7	9	16	15	22	6	0,54
3	(5,8)	5	15	20	15	20	0	1
3	(5,10)	9	15	24	16	25	1	0,95
1	(6,11)	6	17	23	27	33	10	0,58
1	(7,10)	6	13	19	19	25	6	0,7
1	(8,9)	2	20	22	20	22	0	1
1	(8,10)	4	20	24	21	25	1	0,93
2	(9,10)	3	22	25	22	25	0	1
4	(10,11)	8	25	33	25	33	0	1

Згідно з отриманими даними в табл. 3, можна стверджувати, що оптимізація можлива за рахунок робіт (4,6),(4,9) та (6,11).

Сітьові графіки комплексу робіт можуть мати як детерміновану, так і стохастичну структуру, коли всі операції включаються в мережу з деякою ймовірністю.

Тривалість виконання робіт часто важко розрахувати точно, тому в практичній роботі замість одного числа (детермінована оцінка) задаються дві оцінки – мінімальна і максимальна. Мінімальна (оптимістична) оцінка характеризує тривалість виконання роботи за найбільш сприятливих обставин, а максимальна (песимістична) – за найбільш несприятливих. Тривалість роботи у цьому

разі розглядається як випадкова величина, яка в результаті реалізації може прийняти будь-яке значення в заданому інтервалі. Такі оцінки називаються ймовірнісними (випадковими) та їх очікуване значення оцінюється за формулою:

$$t_{oc}(i, j) = 3t_{min}(i, j) + 2t_{max}(i, j) / 5. \quad (4)$$

Для характеристики ступеня розкиду можливих значень в околі очікуваного рівня використовується показник дисперсії D^2 :

$$D^2(i, j) = (t_{max}(i, j) - t_{min}(i, j))^2 / 5^2 = 0,44(t_{max}(i, j) - t_{min}(i, j))^2. \quad (5)$$

На основі цих оцінок можна розрахувати всі характеристики, однак вони будуть мати іншу природу і виступати як середні характеристики. За досить великої кількості робіт можна стверджу-

вати, що будь-яка загальна тривалість, у тому числі й критична, має нормальний закон розподілу із середнім значенням, рівним сумі середніх значень тривалості складників його роботи і сумі дисперсії.

Спробуємо визначити ймовірність того, що тривалість критичного шляху $t_{кр}$ не буде перевищувати заданого директивного рівня T .

Ця задача розв'язується за допомогою інтегралу та ймовірностей Лапласа $\Phi(z)$ із використанням формули:

$$P(t_{кр} < T) = 0,5\Phi(z) + 0,5, \quad (6)$$

де z – нормоване відхилення випадкової величини:

$$z = (T - t_{кр}) / S_{кр}; \quad (7)$$

$S_{кр}$ – середнє квадратичне відхилення, що обчислюється як корінь квадратний із дисперсії тривалості критичного шляху: $S_{кр} = \sqrt{D(t_{кр})}$.

Визначення максимального строку виконання всього комплексу робіт T за заданої ймовірності p . Для розв'язку цієї задачі використовується формула:

$$T = t_{ож}(L) + zS_{кр}. \quad (8)$$

Оцінимо можливість виконання всього комплексу робіт за 35 днів та за 30 днів. Результати розрахунків наведено в табл. 4. Критичний шлях:

$L_{кр} = (1,2,4,5,8,9,10,11)$, а тривалість $t_{кр} = t_{оч} = 33$ дні.

Дисперсія до критичного шляху:

$$D_{кр}^2 = D^2(1,2) + D^2(2,4) + D^2(4,5) + D^2(5,8) + D^2(8,9) + D^2(9,10) + D^2(10,11) = 0,25 + 1,00 + 1,00 + 1,00 + 0,063 + 0,25 + 1,00 = 4,56.$$

Тоді $S_{кр} = 2,15$. Імовірність того, що весь комплекс робіт буде виконано за 35 днів:

$$P(t_{кр} < 35) = 0,5 + 0,5\Phi\{(35 - 33) / 2,15\} = 0,825;$$

ймовірність того, що весь комплекс робіт буде виконано за 30 днів:

$$P(t_{кр} < 30) = 0,5 + 0,5\Phi\{(35 - 30) / 2,15\} = 0,095.$$

Таким чином, і ймовірність того, що весь комплекс робіт буде виконано за 35 днів – 82,5%, а за 30 днів – 9,5%.

Оцінимо максимально можливий строк виконання всього комплексу робіт із надійністю 95%. Використовуючи таблиці стандартного нормального розподілу, отримуємо:

$$T = t_{оч}(L_{кр}) + zS_{кр} = 33 + 1,9 * 2,15 = 37.$$

Максимальний строк виконання всього комплексу робіт за рівня ймовірності $p = 95\%$ становить 37 днів.

У рішенні задач маркетингу менеджменту необхідно враховувати, контролювати і прогнозувати безліч чинників: тривалість роботи; вартість виготовлення; кількість виконавців. Чим більше ми прагнемо скоротити час роботи, тим дорожче вона нам обходиться. Для кожного виду робіт можна визначити коефіцієнт зростання витрат на одиницю часу $S(i, j)$ (9) (табл. 4):

$$S(i, j) = \frac{C_{\max}(i, j) - C_{\min}(i, j)}{t_{\max}(i, j) - t_{\min}(i, j)}, \quad (9)$$

де $C_{\max}(i, j)$ – максимальна вартість роботи; $C_{\min}(i, j)$ – мінімальна вартість роботи.

Розглянемо алгоритм оптимізації мережевої моделі за критерієм вартості для даних табл. 4. Спробуємо знайти залежність між довжиною кри-

Таблиця 4

Ймовірнісні оцінки тривалості робіт

Робота (i,j)	Тривалість		Очікувана тривалість $t_{оч}(i, j)$	Дисперсія $D^2(i, j)$	$C_{\min}, грн.$	$S(i, j) грн / день$
	$t_{\min}(i, j)$	$t_{\max}(i, j)$				
(1,2)	4	6,5	5	0,25	10	1
(2,3)	5	7,5	6	0,25	15	3
(2,4)	2	7	4	1	5	2
(2,5)	2	4,5	3	0,25	20	8
(3,5)	0	0	0	0	10	3
(3,7)	1,25	2,25	2	0,15	5	4
(4,5)	4	9	6	1	15	5
(4,6)	6	11	8	1	10	7
(4,9)	5	10	7	1	10	1
(5,8)	3	8	5	1	15	3
(5,10)	7	12	9	1	5	2
(6,11)	4	9	6	1	20	8
(7,10)	4	9	6	1	10	3
(8,9)	1,5	2,75	2	0,63	5	4
(8,10)	3	5,5	4	0,25	15	5
(9,10)	8	10,5	9	0,25	10	7
(10,11)	10	5	8	1	10	1

тичного шляху $T_{кр}$ та сумарними витратами за таким алгоритмом:

1. Знайдемо критичний шлях, його довжину $T_{кр}$ та, відповідно, суму витрат: $C = \sum C(i, j)$.

2. На цьому шляху знайдемо роботу, де $S(i, j)$ матиме найменше значення. Для вибраної роботи обчислимо величину:

$$\Delta t(i, j) = t_{\max}(i, j) - t_{\min}(i, j).$$

3. Визначимо $\Delta C(i, j) = S(i, j) * \Delta t(i, j)$. За зменшення $T_{кр}$ на величину $\Delta t(i, j)$ вартість всіх робіт збільшується на величину $\Delta C(i, j)$:

$$\Delta C(i, j) = C(i - 1, j - 1) + \Delta C(i, j).$$

У результаті реалізації даного алгоритму будемо графік залежності вартості проекту (C) від часу (T) (рис. 2). За цим графіком легко координувати відносини між інвестором і виробником.

Висновки з проведеного дослідження. У статті за допомогою сіткових моделей проаналізовано проблеми управління проектом.

Проведено аналіз сіткової моделі та отримано всі характеристики. Запропоновано методи оцінювання ймовірності виконання всіх робіт за певний термін. Розроблена стратегія виконання проекту, за якої загальні витрати, що пов'язані з виконанням проекту та з утратами внаслідок затримки його завершення, будуть мінімальними. Для цього проведено аналіз сіткової моделі. Отримано всі

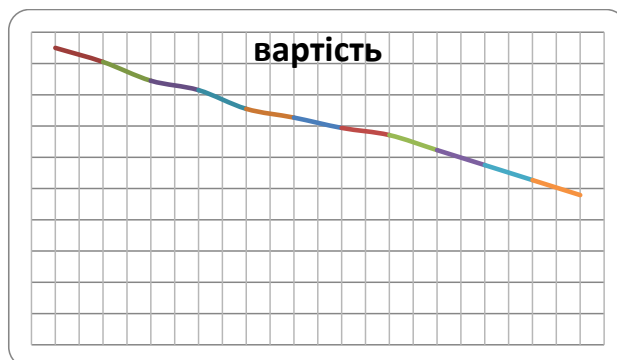


Рис. 2. Графік залежності вартості від часу

характеристики. Наведено методи оцінювання ймовірності виконання всіх робіт за різні терміни, а також максимальний термін виконання всього комплексу робіт із надійністю 95%. Виведено залежність вартості проекту від часу робіт.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Теория расписаний / Р.В Конвей, В.Л., Максвелл, Л.В. Миллер. М.: Наука, 1975. 360 с.
2. Дослідження операцій: навчальний посібник / О.О Карагодова, В.Р Кігель, В.Д. Рожок. К.: Центр учбової літератури, 2007. 256 с.
3. Таха Х.А. Введение в исследование операций. М.: Вильямс, 2005. 912 с.

СТРАТЕГІЧНІ ЗАХОДИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ
В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ НОВОГО РЕГІОНАЛІЗМУSTRATEGIC INITIATIVES OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF REGIONS
IN THE NEW REGIONALISM CONDITIONS

У статті з'ясовано, що стратегічні заходи щодо інноваційного розвитку регіонів повинні комплексно враховувати потреби регіонів, заходи щодо нарощення інтелектуального капіталу регіонів та підвищення інноваційної культури, а також соціально-економічний розвиток регіонів та потенційні можливості інноваційного розвитку регіонів. Обґрунтовано, що стратегічні заходи щодо інноваційного розвитку регіонів повинні включати: формування мети, цілей та завдань стратегії інноваційного розвитку; розроблення альтернативних напрямів досягнення поставлених завдань; узгодження цілей та завдань з планами, програмами різного рівня; контроль за дотриманням строків виконання та використання ресурсів; моніторинг та оцінювання ефективності стратегічних заходів; корегування планів, програм та їх завдань, з урахуванням впливу; кореляцію із прогнозами соціально-економічного розвитку регіонів та результатами PEST-аналізу зовнішнього середовища; інформування населення про хід виконання стратегічних заходів.

Ключові слова: становлення нового регіоналізму, стратегічні заходи, інноваційний розвиток, регіон, соціально-економічний розвиток, інноваційні процеси.

В статті встановлено, що стратегічні заходи по інноваційному розвитку регіонів повинні комплексно враховувати потреби регіонів, заходи щодо нарощення інтелектуального капіталу регіонів та підвищення інноваційної культури, а також соціально-економічний розвиток регіонів та потенційні можливості інноваційного розвитку регіонів. Обґрунтовано, що стратегічні заходи щодо інноваційного розвитку регіонів повинні включати: формування мети, цілей та завдань стратегії інноваційного розвитку; розроблення альтернативних напрямів досягнення поставлених завдань; узгодження цілей та завдань з планами, програмами різного рівня; контроль за дотриманням строків виконання та використання ресурсів; моніторинг та оцінювання ефективності стратегічних заходів; корегування планів, програм та їх завдань, з урахуванням впливу; кореляцію із прогнозами соціально-економічного розвитку регіонів та результатами PEST-аналізу зовнішнього середовища; інформування населення про хід виконання стратегічних заходів.

задач; согласование целей и задач планам, программам различного уровня; контроль за соблюдением сроков исполнения и использования ресурсов; мониторинг и оценку эффективности стратегических мероприятий; корректировки планов, программ и их задач, с учетом влияния; корреляцию с прогнозами социально-экономического развития регионов и результатами PEST-анализа внешней среды; информирование населения о ходе выполнения стратегических мероприятий.

Ключевые слова: становление нового регионализма, стратегические меры, инновационное развитие, регион, социально-экономическое развитие, инновационные процессы.

The article clarifies that strategic measure for the innovative development of regions should comprehensively take into account the needs of the regions, measures to increase the intellectual capital of the regions and enhance the innovation culture, as well as socio-economic development of regions and the potential of innovative development of the regions. It is substantiated that strategic measures for the innovation development of regions should include: the formation of goals, goals and objectives of innovation development strategies; development of alternative directions of achievement of the set tasks; coordination of goals and tasks with plans, programs of different levels; control over observance of terms of execution and use of resources; monitoring and evaluating the effectiveness of strategic measures; adjusting plans, programs and their tasks, taking into account the impact; correlation with forecasts of socio-economic development of regions and results of PEST-analysis of the external environment; informing the public about the progress of the implementation of strategic measures.

Key words: formation of new regionalism, strategic measures, innovative development, region, socio-economic development, innovative processes.

УДК 330.3:338.49

Тульчинський Р.В.

к.е.н., доцент,
завідувач кафедри менеджменту
та публічного адміністрування,
Міжнародний науково-технічний
університет імені академіка Юрія Бугая

Постановка проблеми. Нормативними документами Європейської Ради, зазначається, що однією із стратегічних цілей європейського розвитку є розумне зростання, яке базується на знаннях та інноваціях. Досвід Європейських країн доводить, що становлення нового регіоналізму не представляється можливим без задіяння таких детермінант як знання, інформація та інновації, оскільки без цього неможливо досягнути сталого соціально-економічного розвитку регіонів та отримати конкурентні переваги на світовому ринку. Стратегічне планування соціально-економічного розвитку регіонів України в умовах становлення нового регіоналізму повинно бути спрямовано на модернізацію регіональних суспільних систем на інноваційній основі [2, с. 217].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Серед іноземних дослідників, які досліджують питання нового регіоналізму, необхідно відмітити: В. Барнза, М. Кітінга, П. Кука, Л. Ледебура, Дж. Лонгліна, Дж. Луфліна, Дж. МакКомби, Ч. Ф. Сейбла, М. Сеттерфілда, М. Сторпера, А. Харрелла, Б. Хеттне Д. Цейтлін та ін.

Серед вітчизняних науковців, що займаються проблематикою становлення нового регіоналізму в Україні на інноваційній основі, необхідно відзначити праці: М. Бутко, Б. Бураковського, Є. Василькова, С. Вовканича, А. Власюка, М. Гетьманчука, А. Гриценка, В. Ємельянова, А. Жицького, В. Загорського, І. Зварича, Ю. Кіндзерського, В. Кравцова, Н. Мирну, С. Пирожкова, С. Романюка, В. Сиденка,

Л. Семів, О. Чугріну, Г. Щедрову та ін. Віддаючи належне науковому доробку вчених, необхідно відзначити, що стратегічні заходи інноваційного регіонального розвитку в умовах становлення нового регіоналізму залишаються недостатньо розробленими та потребують подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення стратегічних заходів інноваційного регіонального розвитку в умовах становлення нового регіоналізму. Для досягнення поставленої мети було окреслено стратегічні пріоритети регіонів, обґрунтовано взаємовплив соціально-економічного розвитку регіонів та інноваційних процесів; окреслено фактори та умови урахування при формуванні та впровадженні стратегічних заходів інноваційного розвитку регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Становлення нового регіоналізму створює необхідні можливості для активізації інноваційних процесів в регіонах на основі розроблених стратегічних заходів інноваційного регіонального розвитку з врахуванням стратегічних пріоритетів інноваційного розвитку регіонів, що базуються на урахуванні інноваційного попиту, тенденцій міжнародного інноваційного співробітництва регіону, наявному інтелектуальному капіталі та ресурсах, домінантності освітньо-наукової та інноваційної діяльності регіонів у напрямках, що є найбільш привабливими для залучення приватних інвестицій.

Інноваційному розвитку регіонів притаманне отримання синергійного ефекту для соціально-економічного розвитку регіонів [1, с. 112]. Але, необхідно зазначити, що в регіонах спостерігається незадовільне становище фінансування інноваційної діяльності в промисловості.

Так, наприклад, у 2015 р. фінансування інноваційної діяльності в промисловості за рахунок державного бюджету становило 0,4 %, з місцевих бюджетів – 0,1 %, власних коштів промислових підприємств – 97,2 %. Для порівняння, у 2010 р. за рахунок державного бюджету фінансування становило – 1,1 %, з місцевих бюджетів – 0,1 %, з власних коштів – 59,4 % [4]. За таких умов ско-

рочується частка промислових підприємств, що займаються інноваціями. У 2017 р. їх частка становила 16,2 %, було впроваджено 2387 найменувань інноваційних видів продукції та 1831 нових технологічних процесів. Для порівняння, у 2012 р. було впроваджено 3238 найменувань інноваційних видів продукції та 2510 процесів.

Це зумовлює не тільки збільшення фінансування інноваційної діяльності з місцевих бюджетів, а також розроблення стратегічних заходів та їх впровадження. Розроблення стратегічних заходів щодо інноваційного розвитку регіонів повинно комплексно враховувати потреби, заходи щодо нарощення інтелектуального капіталу регіонів та підвищення інноваційної культури, а також соціально-економічний розвиток регіонів та потенційні можливості інноваційного розвитку регіонів. Взаємовплив соціально-економічного розвитку регіонів та інноваційного процесу представлено на рис. 1.

При розробленні цілей стратегічних заходів щодо інноваційного розвитку регіонів становлення нового регіоналізму вимагає визначення форм та участі регіональних та місцевих органів влади в активізації інноваційного процесу, формування єдиної спільної позиції щодо інноваційного розвитку всіма учасниками інноваційного процесу та суб'єктами регіону в цілому.

Розроблення стратегічних заходів щодо інноваційного розвитку зумовлює розроблення альтернативних напрямів досягнення стратегічних цілей з урахуванням ресурсних, фінансових та інших можливостей регіонів, а також визначення ймовірних загроз регіонального розвитку, чому може сприяти запропонована автором система забезпечення економічної безпеки регіональних господарських систем в умовах становлення нового регіоналізму в Україні.

Метою досягнення стратегічних заходів є підвищення соціально-економічного розвитку регіонів на інноваційній основі. Фактори та умови урахування при формуванні та впровадженні стратегічних заходів інноваційного розвитку регіонів представлено на рис. 2.

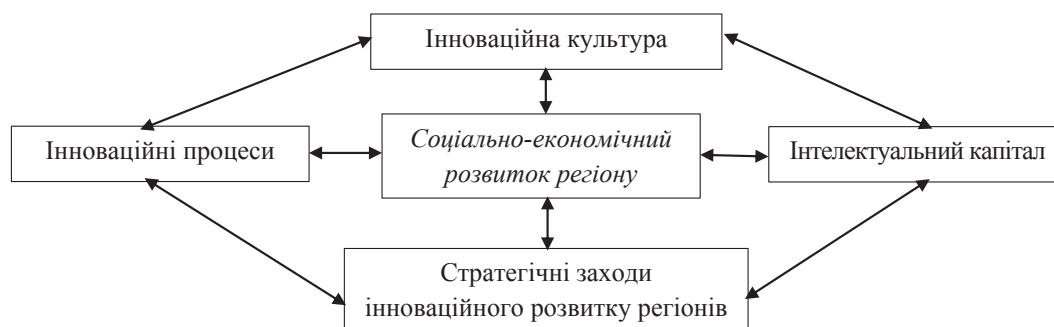


Рис. 1. Взаємовплив соціально-економічного розвитку регіонів та інноваційного процесу

Джерело: запропоновано автором

Стратегічні цілі повинні бути розкладені на конкретні завдання та напрями діяльності для суб'єктів інноваційного процесу та корелюватися із цілями становлення нового регіоналізму в Україні, бути спрямовані на підвищення інноваційної культури, нарощення інтелектуального капіталу, стимулювання інноваційного попиту, налагодження взаємодії між суб'єктами інноваційного процесу, розвиток інноваційної інфраструктури, соціально-економічний розвиток регіону та покращення життя кожного його мешканця.

Також повинно бути чітке узгодження цілей та завдань планів різної строкової перспективи, цільових програм та проектів інноваційного розвитку із прогнозами соціально-економічного розвитку та результатами PEST-аналізу зовнішнього середовища [3, с. 21].

Стратегічне забезпечення інноваційного розвитку вимагає консолідації фінансових ресурсів, необхідних для фінансування інноваційної сфери регіональних та місцевих бюджетів, а також залучення інвестиційних ресурсів різних фондів та приватних партнерів.

Особливе значення для стратегічного забезпечення інноваційного розвитку має контроль за дотриманням поставлених завдань та цілей. Проблеми стратегічних планів, цільових програм та інноваційних проектів полягають у їх недофінансуванні та не доведенні до кінцевої мети, що нівелює витрати ресурсів та гальмує розвиток регіонів.

Моніторинг та оцінювання ефективності стратегічних заходів щодо інноваційного розвитку регіонів є також необхідним, оскільки це дає можливість коригувати певні процеси та завдання із урахуванням поточної ситуації та змін оточуючого середовища та кон'юнктури ринку.

Про стратегічні заходи інноваційного розвитку регіону та хід їх виконання повинно бути проінформовано населення регіонів, що є однією з умов підвищення інноваційної культури регіонів та нарощення інтелектуального капіталу.

Стратегічні заходи інноваційного розвитку регіонів також повинні супроводжуватися іншими заходами підтримки та стимулювання інноваційних процесів, що мають ініціювати та організувати регіональні та місцеві органи влади, спрямовані на нарощення інтелектуального капіталу та підвищення інноваційної культури. До яких можна віднести:

- організацію ярмарок, фестивалів, виставок, інноваційних форумів та семінарів, постійно діючих виставкових центрів та салонів, що сприятиме активізації роботи зі старт-апами, залученню інвестиційних ресурсів у наукові проекти молодих вчених;
- проведення конкурсів інноваційних проектів, стимулювання наукової роботи студентів в університетах за рахунок виплати стипендій молодим науковцям, організації та стимулювання наукових гуртків, надання грантів для виконання наукових тем тощо;

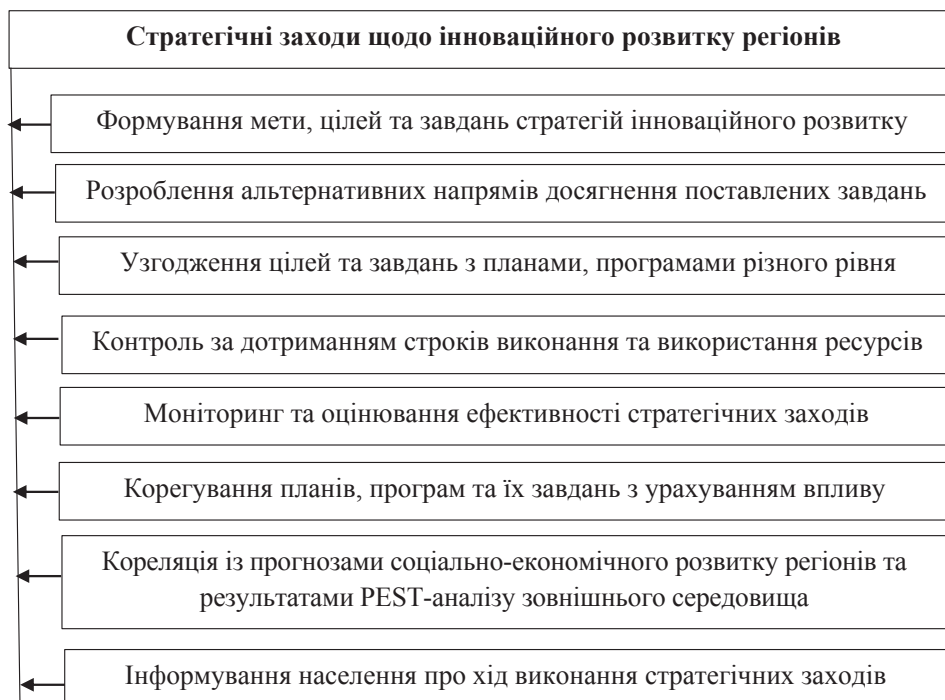


Рис. 2. Фактори та умови урахування при формуванні та впровадженні стратегічних заходів інноваційного розвитку регіонів

Джерело: запропоновано автором

– створення регіональних інноваційних структур за рахунок фінансування регіональних бюджетів для активізації інноваційних процесів, спрямованих на потреби регіонів, організацію трансферу технологій, підтримку діяльності інноваційних кластерів, активізацію участі суб'єктів інноваційного процесу у міжнародних виставках, ярмарках, проєктах;

– заходи щодо сприяння взаємодії різних суспільних інститутів інноваційного процесу, організації взаємодії освітніх, наукових, дослідних установ, установ фінансового сектору, громадських організацій регіонів;

– стимулювання впровадження інноваційних технологій та процесів на підприємствах регіонів шляхом надання суб'єктам підприємництва цільових субсидій, пільг, преференцій тощо;

– запровадження програм щодо стимулювання розвитку малих інноваційних підприємств.

Необхідно зауважити, що впровадження цих та інших заходів, у своїй сукупності виступатиме суттєвим ефективним механізмом, що сприяє інноваційному розвитку регіонів, але отримання синергійного ефекту можна очікувати лише з певним часом, а не миттєво, що потребує постійної уваги до їх впровадження та виділення ресурсів.

У свою чергу, розроблення та впровадження стратегічних заходів інноваційного розвитку регіонів та заходів підтримки та стимулювання інноваційних процесів на регіональному рівні сприятиме збільшенню активності інноваційних підприємств, підвищенню якості трудових ресурсів та нарощенню інтелектуального капіталу регіонів в цілому та підвищенню інноваційної культури. Це та інше, у свою чергу, є основою становлення нового регіоналізму в Україні на основі інноваційного розвитку регіонів, поліпшенню добробуту населення, підвищенню конкурентоспроможності продукції та доходів місцевих бюджетів.

Висновки з проведеного дослідження. Становлення нового регіоналізму за рахунок децентралізації функцій, повноважень та відповідальності сприяє налагодженню взаємовигідних відносин між владою, освітою, бізнесом без чого неможливий інноваційний розвиток регіонів. Стратегічні

заходи щодо інноваційного розвитку регіонів є дієвими коли вони побудовані із урахуванням балансу інтересів всіх суб'єктів регіональних господарських систем, орієнтовані на отримання довгострокового результату, базуються на демократичності та прозорості ухвалення рішень та виділення ресурсів, спрямовані на ефективне використання наявних ресурсів та нарощення інтелектуального капіталу регіонів.

Отже, становлення нового регіоналізму в Україні, що супроводжується процесом децентралізації, сприяє передачі певних функцій державного управління, у тому числі повноважень щодо розробки та впровадження стратегічних заходів інноваційного розвитку регіонів. Запровадження стратегічних заходів інноваційного розвитку регіонів, що супроводжується іншими заходами підтримки та стимулювання інноваційних процесів в регіонах стає дієвим інструментом регіонального соціально-економічного розвитку не тільки внаслідок закріплення певних функцій та повноважень за регіональними та місцевими органами влади, а також через домінування ролі, значення та відповідальності регіонального рівня управління на конкретній території. Подальших наукових розвідок вимагає питання розвитку інноваційної культури регіонів задля сприйняття та активізації інноваційних процесів в умовах становлення нового регіоналізму.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бубенко П. Т. Регіональні аспекти інноваційного розвитку: монографія. / П. Т. Бубенко. – Харків, НТУ «ХПІ». – 2002. – 316 с.
2. Бутко М. П. Архітектоніка конкурентоспроможності регіонів України в контексті євроінтеграції: монографія. – Київ, АМУ. – 2016. – 452 с.
3. Василенко В. Н. Многомерность параметров региона: территории, системы, пространства: монография – Дружковка, «Юго-Восток». – 2016. – 408 с.
4. Статистичний щорічник України за 2016 р. Державна служба статистики України.
5. Тульчинська С. О. Органічність функціонування інтелектуально-інноваційної системи регіонів: монограф. / С.О. Тульчинська. – Херсон: Ви-во «ПП Вишемирський В.С.», 2012. – 400 с.

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

INTEGRATION PROCESSES OF ENERGY-EFFICIENT STRATEGY OF THE NATIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT

У науковій праці обґрунтовано необхідність проведення структурної перебудови промислового комплексу України з метою оптимізації витрат на енергозбереження. Наведено узагальнення теоретичних положень щодо інтеграційних процесів енергоефективної стратегії розвитку національної економіки. Розкрито сутність інтеграційної стратегії енергетичних компаній. Доведено вплив вертикальної інтеграції на результати діяльності компаній, що визначають формування цін на енергоносії. Виділено типи та охарактеризовано інтеграційні стратегії.

Ключові слова: інтеграційні процеси, інтеграційні стратегії, енергоефективність, стратегія розвитку, вертикальна інтеграція.

В научной статье обосновано необходимость проведения структурной перестройки промышленного комплекса Украины с целью оптимизации затрат по энергосбережению. Приведено обобщение теоретических основ интеграционных процессов энергоэффективной стратегии развития национальной экономики. Раскрыта сущность интеграционной стратегии

энергетических компаний. Доказано влияние вертикальной интеграции на результаты деятельности компаний, определяющие формирование цен на энергоносители. Выделены типы и охарактеризованы интеграционные стратегии.

Ключевые слова: интеграционные процессы, интеграционные стратегии, энергоэффективность, стратегия развития, вертикальная интеграция.

The scientific work has substantiated the need for structural reorganization of the industrial complex of Ukraine in order to optimize the cost of energy saving. The generalization of the theoretical positions concerning the integration processes of the energy-efficient strategy of the national economic development has been presented. The essence of integration strategy of energy companies has been investigated. The influence of vertical integration on companies' activity results that determine the formation of energy prices has been proved. The types of integration strategies and their essence have been substantiated.

Key words: integration processes, integration strategies, energy efficiency, development strategy, vertical integration.

УДК 338.22.021.4

Мамонтова Н.А.

д.е.н., професор,
завідувач кафедри фінансів,
обліку і аудиту
Національний університет
«Острозька академія»

Постановка проблеми. У розвитку світової економіки вагому роль відіграють процеси використання природних ресурсів, і особливо – тих, які визначають стан енергозабезпечення кожної країни. Виважена політика в нафтогазовому комплексі належить до ключових пріоритетів забезпечення енергетичної незалежності держави, а діяльність нафтогазових компаній має особливе значення, оскільки пов'язана практично з усіма секторами та галузями національної економіки, забезпечуючи їх паливно-енергетичними ресурсами в процесі розширеного відтворення. Визначальним є те, що компанії здійснюють свою діяльність у сфері використання природних ресурсів, які є обмеженими та практично невідновлюваними, що безпосередньо впливає на величину видобутку та ціну енергетичних ресурсів, і, як наслідок, – на обсяги суспільного виробництва, величину імпорту, а також цінову ситуацію на всіх ринках товарів та послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальні теоретичні та науково-практичні проблеми енергоефективної моделі розвитку національної економіки та інтеграційних процесів знаходяться в полі зору провідних науковців. Так,

над вказаною проблематикою плідно працюють Я. Витвицький, М. Данилюк, О. Лапко, В. Петренко, І. Чукаєва та інші науковці. Однак наявні дослідження не акцентують увагу на необхідності застосування інтеграційних стратегій в діяльності енергетичних компаній. Більшість вчених приділяють увагу саме обсягам спожитих ресурсів у натуральних величинах. Однак, на нашу думку, не слід забувати і про грошовий вимір енергоресурсів. Адже, як свідчить досвід попередніх десятиліть, при низьких цінах на енергоносії питання енергоефективності майже не піднімалось, та й з бюджету виділялись незначні кошти на субсидії населенню як компенсація за спожиті комунальні послуги.

Тому розглянемо яким чином можливо зменшити вартість енергоносіїв не лише за рахунок зменшення натуральних величин спожитих ресурсів, але й у вартісному виразі.

Формулювання цілей статті – викласти теоретичні основи переходу на інтеграційних процесів сучасних корпорацій для підвищення енергоефективності національної економіки. Предмет дослідження – інтеграційні процеси в системі стратегічного управління енергетичною галуззю.

Виклад основного матеріалу. Головна проблема української енергетичної ситуації відома давно: енерговитратність вітчизняної економіки в 3–4 рази вища, ніж у країнах Європи і в 9 разів вища, ніж у Японії. Безсистемна і надто повільна структурна перебудова економіки України, висока внаслідок технологічної відсталості енергоємність основних видів продукції, великі обсяги імпорту енергоносіїв, критична зношеність основних засобів є головними чинниками непомірно високого рівня витрат паливно-енергетичних ресурсів на одиницю ВВП, що веде країну до економічної кризи, руйнації продуктивних сил та соціального збурення в суспільстві.

Враховуючи зазначене, зрозуміло, що в Україні необхідно якнайшвидше провести структурну перебудову її промислового комплексу з метою оптимізації витрат на енергоспоживання. Поряд зі структурною перебудовою економіки для успішного вирішення проблеми необхідно реалізувати низку організаційно-правових і технічних заходів з метою зменшення вартості видобутих та вироблених енергоресурсів.

Загальновідомо, що підвищення енергоефективності дозволяє країнам долати тиск, який на них чинить залежність від енергоресурсів, вирішувати питання ненадійності енергопостачання, нерівності, високих цін і рахунків за енергоресурси. Власники підприємств і менеджери також розуміють, що енергоефективність – це запорука конкурентоспроможності компанії на відкритому ринку.

З цією метою застосування гнучких систем стратегічного управління на підприємствах енергетичної галузі є особливо актуальним. Адже в світі відбуваються швидкі зміни, спостерігається демонополізація та загострення конкурентної боротьби на внутрішньому та зовнішньому ринках, нові цінові виклики тощо. Вирішувати ці завдання потрібно поетапно, впроваджуючи в управлінську практику окремі елементи стратегічного управління з подальшим перетворенням на добре структуровану та формалізовану систему. Одним з таких елементів є отримання економічних ефектів внаслідок інтеграції.

Поширення інтеграційних процесів під час реалізації стратегій розвитку підприємств у сучасних умовах має на меті вдосконалити організаційну структуру управління ними для забезпечення досягнення показників економічного зростання, а також подолати недоліки чинної системи оподаткування (унікнути подвійного оподаткування в межах компанії) через формування центрів прибутку на базі материнських компаній та інших невиробничих компаній, і в подальшому – створення на базі виробничих підприємств центрів витрат. Це дає змогу також уникати подвійного оподаткування дивідендів; розв'язувати проблему переведення коштів від одних підприємств холдингу

до інших без ПДВ, комерційного кредитування не кредитними організаціями, а також проблеми консолідованого оподаткування тощо.

Інтеграційні процеси в світі набули свого поширення досить давно. Створювались транснаціональні корпорації. Особливо це спостерігалось в нафтогазовому бізнесі, хоча цей досвід можна поширити і на підприємства інших галузей національної економіки.

Компанії досягають суттєвого зростання вартості активів внаслідок «ефекту синергізму», отримуючи можливості, яких не мали раніше. Зокрема можуть впливати на формування цінових показників на світовому ринку. Крім того, інтеграція уможливує проведення більш виваженої виробничої та логістичної політики, викликані необхідністю акумулювати кошти на покриття значних витрат на енергоресурси.

На сучасному етапі зміст вертикальної інтеграції енергетичних компаній полягає в тому, що компанії створюють зумовлені ринковим попитом виробничі та комерційні елементи (від видобутку сировини до продажу продуктів кінцевого споживання) самостійно – замість того, аби купувати їх на конкурентному ринку. Ухвалюючи рішення про реалізацію стратегії вертикальної інтеграції, сучасні компанії зазвичай порівнюють вартість реформи та вигоди від її реалізації. Найважливішим критерієм, який визначає доцільність або недоцільність вжиття конкретних заходів щодо вертикальної інтеграції, є можливість отримання економічних вигод від відомого ефекту «масштабу виробництва», який дозволяє виробляти продукцію з мінімальними витратами (тобто витратами, які є нижчими за середньоринкові). Вказане приводить, як правило, до зростання вартості компанії, що є досить вагомою причиною для акціонерів, аби підтримувати описані стратегії.

На підставі дослідження тенденцій функціонування вертикально інтегрованих компаній у світі, висновуємо про закономірність формування їхніх капіталів, регулювання внутрішніх та зовнішніх грошових потоків, методів зростання рентабельності власного капіталу та підвищення фінансової значущості компанії, перш за все, з погляду акціонерів та потенційних інвесторів.

Орієнтиром для визначення економічної ефективності функціонування компаній та їхніх численних дочірніх підприємств є показник співвідношення чистого прибутку та інвестованого капіталу, який має бути щонайменше 8-10% [1; 2]. Цей показник потрібно забезпечувати, щоб гарантувати мінімальний дохід акціонерам на вкладені кошти в акціонерний капітал компанії.

Прибуток є головним показником ефективності діяльності компаній, тому досить часто виникає проблема його розподілу між головною та дочірніми компаніями. Зазвичай використовують

три ймовірні підходи до цієї проблеми. Перший передбачає консолідацію, другий – розпорошення прибутку між дочірніми компаніями і надання їм відносної самостійності в його використанні, третій – змішаний, тобто поєднання перших двох підходів. Принцип розпорошення прибутку є більш гнучким і пристосованим до кон'юнктури конкретного ринку, що постійно змінюється. Однак він вимагає чіткої системи фінансового планування і фінансового контролю, які були б адаптовані до організаційної структури вертикально інтегрованих компаній.

Вертикально інтегровані компанії реалізують величезні інвестиційні програми, фінансування яких відбувається за кошти і внутрішніх, і зовнішніх джерел. Інколи додатково проводять емісію акцій. Для компаній більш привабливими є перші два способи залучення коштів, і лише у виняткових ситуаціях ухвалюється рішення про додатковий випуск акцій, що зазвичай зменшує їх курсову ціну. У структурі кожної компанії обов'язково є підрозділи, які вивчають ринок, проводять експертизу проекту, визначають обсяги фінансування і ще до ухвалення рішення про джерела фінансування визначають найвигідніші способи залучення інвестицій. Для компаній найбільш прийнятним зазвичай є використання власного прибутку (тим паче, що в деяких країнах інвестований у розвиток компанії прибуток оподатковується на пільгових засадах). Однак при цьому потрібно чітко визначити дивідендну політику компанії і вирішити, яка частка прибутку розподілятиметься між акціонерами, а яка спрямовуватиметься на інвестування.

Зазначимо, що не всі економісти, які досліджували роль інституційних змін в економіці та особливості функціонування вертикально інтегрованих структур, вважають, що це стійкі організаційні структури спроможні забезпечити сталий розвиток підприємства чи певного сектора економіки. Так, наприклад, О. Уільямсон трактує вертикально інтегровані структури як нестійкі, які можуть коливатися і в один, і в інший бік [3]. Однак за умов української економіки (коли обмежені фінансові ресурси) для стратегічного розвитку галузі потрібно забезпечити консолідацію всіх підприємств галузі: оформити весь технологічний ланцюжок підприємств, від виробництва та транспортування енергоносіїв та їх споживання.

Окрім зазначеного, стратегія вертикальної інтеграції дає змогу досягнути таких конкурентних переваг:

1) забезпечити гарантовані умови постачання та канали збуту, незалежні (мінімально залежні) від зовнішнього середовища, зокрема від поведінки конкурентів;

2) поліпшити загальний стан інформаційно-аналітичного та прогнозного забезпечення бізнесу,

що в умовах поширення ефектів «асиметричності інформації» набуває стратегічного значення;

3) спростити умови взаємного трансферу технологій через спільне використання результатів науково-технічної діяльності;

4) можливість реалізації інших стратегій, спрямованих на зміцнення ринкової позиції.

Як правило, центральне управління сучасною вертикально інтегрованою компанією відповідає за стратегічне планування, фінанси, інформаційні технології, загальні питання інноваційно-технологічної діяльності, юридичний супровід, зв'язки з органами влади та громадськістю, управління персоналом (зокрема розвиток людського капіталу). В окремих випадках транснаціональні компанії можуть передавати певні управлінські функції іншим компаніям (аутсорсинг). В ролі аутсорсингових компаній виступають або спеціалізовані малі компанії, або національні представництва міжнародних мережевих компаній. Відносини центрального офісу вертикально інтегрованої компанії (замовник) та аутсорсингової компанії (виконавець) регулюються нормами міжнародного права та контрактів, умови яких зазвичай не розголошують.

Головне призначення центрального офісу полягає в підтримці стратегічної та поточної діяльності компанії (виробничої, фінансової тощо), а також в організаційному забезпеченні основної операційної діяльності. Персонал таких офісів, як правило, формується із спеціалістів двох типів: стратеги («менеджери широкого профілю») та функціонали («вузькі фахівці»).

Внаслідок вказаного розподілу сформувалася модель, яка дозволяє будувати чітку систему центрів фінансової відповідальності. Це дає змогу створити виважену (адекватну ринковим викликам) фінансову структуру, яка здатна вирішувати різнопланові стратегічні і поточні завдання. Зокрема, у практиці фінансового менеджменту компаніям вдалося вперше застосувати сучасні фінансові технології – бюджетування, оцінку альтернатив, дисконтування, фінансовий аналіз, програмно-цільове управління, управління міжфірмовими фінансовими трансфертами, капітальне субсидювання тощо.

Реалізація інтеграційних стратегій уможливіло здійснення ефективного контролю за всіма ланками «формування доданої вартості», а відтак можна ухвалювати обґрунтовані управлінські рішення (зокрема у сфері ціноутворення та мінімізації податкового навантаження).

У сучасному фінансовому менеджменті виділяють такі типи інтеграційних стратегій:

1) пряма інтеграція, коли сировинні структури (дочірні компанії або структурні підрозділи холдингових компаній) інтегруються з переробними та маркетинго-збутовими структурами;

2) зворотня інтеграція, коли переробні та маркетинго-збутові структури інтегруються із сировинними;

3) повна інтеграція, яка характеризується жорстко вибудованими зв'язками між учасниками інтеграційних процесів;

4) неповна інтеграція, яка передбачає можливість діяти самостійно у певних обумовлених сторонами випадках;

5) квазіінтеграція, коли інтеграційна стратегія здійснюється без зміни права власності на окремі структури, але головним мотивом виступає спільність економічних інтересів учасників інтеграційного процесу.

Особливістю розвитку інтеграційних процесів у сучасному бізнесі є поступове збільшення частки повної інтеграції, яка дозволяє отримати максимальні ефекти і завдяки економічній складовій (згаданий уже ефект «економії на масштабі виробництва»), і за рахунок позаекономічних складових (маніпулювання умовами постачань і цін для різних категорій постачальників та споживачів, наполягання на врахуванні особливих умов тощо).

Серед інтеграційних стратегій найбільшою економічною віддачею вирізняються квазіінтеграційні, оскільки вони дозволяють отримати найбільші вигоди на одиницю витрачених ресурсів. Такі стратегії реалізуються між компаніями в окремих сегментах діяльності: у сфері інновацій, під час реалізації спільних науково-технологічних проєктів, узгодження практик та стандартів бізнесу, підготовки персоналу тощо. Недоліком цих стратегій є їхня обмеженість (і за масштабами, і в часі), а також те, що важко точно визначити внески та прибутки для кожного з учасників.

Внаслідок інтеграційних процесів великі компанії можуть повніше реалізовувати власні економічні стратегії, фактично диктуючи партнерам свої умови і вибудовуючи ринок «під себе», встановлюючи ціни на енергоносії. А невеликі компанії, об'єднуючись з великими або іншими невеликими компаніями, мають можливість отримати доступ до технологій та економічних зв'язків учасників інтеграційного процесу, а також уточнити власні виробничі та маркетинго-збутові стратегії відповідно до досягнутих домовленостей.

Отож не дивно, що стратегії вертикальної інтеграції в сучасному бізнесі розглядають як основний чинник максимізації вартості. Характерною особливістю стратегічного управління, спрямованого на реалізацію інтеграційних процесів, є неможли-

вість кількісно оцінити досконалість чи недосконалість будь-якого рішення. Критерієм оцінки може бути тільки час, і це вже визнало багато провідних економістів – фахівців з питань стратегічного управління. Загалом, реалізація інтеграційної стратегії – це дуже складний процес, який потребує мобілізації зусиль усього колективу компанії, а також її партнерів, навіть держави – усіх, хто зацікавлений в її ефективній діяльності.

Утім, учасники інтеграційних утворень перебувають у нерівних умовах. У контексті нашого дослідження нас цікавить перш за все існування різних типів, структур і стандартів управління компаніями в рамках єдиного інтеграційного утворення. За сучасних умов на порядок денний стратегічного управління вертикально інтегрованих компаній винесено проблему уніфікації управлінських процедур, напрацювання єдиних методик вироблення й ухвалення рішень. Така модифікація опирається зазвичай на потенціал усього інтеграційного утворення і має на меті проводити в подальшому політику, скеровану на зростання не лише окремих компаній, а й інтегрованих.

Висновки. Отже, енергетична безпека національної економіки визначається не тільки обсягом спожитих ресурсів, але й спроможністю компаній забезпечити дешевими енергоносіями споживачів, стабільністю видобутку та виробництва, результатами діяльності. Інтеграційні стратегії сучасного паливно-енергетичного комплексу спрямовані, передусім, на досягнення конкретних позитивних економічних (фінансових) результатів діяльності, а відтак – і стійкого зростання вартості компаній. Компанії, які реалізували стратегії вертикальної інтеграції, і надалі зміцнюють своє становище на ринку та збільшують ринкову вартість завдяки реалізації різноспрямованих стратегій згідно з конкретними умовами зовнішнього середовища (диверсифікація, модернізація окремих технологічних процесів, спільні проєкти, підвищення якості обслуговування тощо).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України : [монографія] / М. І. Крупка. – Львів, 2001. – 608 с.
2. Марцин В. С. Стратегія розвитку інвестиційної діяльності в економіці України / В. С. Марцин // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 9. – С. 57–65.
3. Уильямсон О. Экономические институты капитализма / О. Уильямсон ; [пер. с англ.]. – СПб. : Лениздат. – 1996. – 289 с.

У статті розглянуто особливості регулювання продовольчого забезпечення України. Зазначено, що за роки ринкової трансформації в Україні не сформовано методологічне ядро довгострокових заходів зростаючої мотивації сільського населення в роботі середніх і великих кооперативів, які б включали весь технологічний ланцюжок: від виробництва сировини до готової продукції без посередників. Виділено основні напрямки в сфері державного регулювання продовольчого ринку, які в різних варіантах застосовувалися в різних країнах.

Ключові слова: продовольчий ринок, державне регулювання, продовольче забезпечення, кооперативи, міжнародна торгівля, продовольча економіка.

В статье рассмотрены особенности регулирования продовольственного обеспечения Украины. Отмечено, что за годы рыночной трансформации в Украине не сформировано методологическое ядро долгосрочных мероприятий растущей мотивации сельского населения в работе средних и крупных кооперативов, которые включали бы всю технологическую цепочку: от про-

изводства сырья до готовой продукции без посредников. Выделены основные направления в сфере государственного регулирования продовольственного рынка, которые в различных вариантах применялись в разных странах.

Ключевые слова: продовольственный рынок, государственное регулирование, продовольственное обеспечение, кооперативы, международная торговля, продовольственная экономика.

The article discusses the features of the regulatory food supply of Ukraine. It is noted that over the years of market transformation in Ukraine, the methodological core of long-term measures of growing rural population's motivation in medium and large cooperatives has not been formed, which would include the entire technological chain: from raw materials to finished products without intermediaries. The main directions in the field of state regulation of the food market, which were used in different variants in different countries, are highlighted.

Key words: food market, government regulation, food supply, cooperatives, international trade, food economy.

УДК 338.4

Трохимець О.І.

д.е.н., доцент, професор кафедри економічної теорії, національної та прикладної економіки
Класичний приватний університет
Рябенко К.М.
аспірант,
Класичний приватний університет

Постановка проблеми. У контексті сучасних світових економічних відносин інтенсивність економічного розвитку та зростання конкурентоспроможності держави має базуватися на впровадженні сучасних та дієвих методах регулювання, здатних компенсувати стихійні деструктивні процеси, що викликає світові інтеграційні процеси. До 2050 року світові необхідно буде нагодувати понад дев'ять мільярдів людей, що потребують майже на 70 відсотків більше їжі, ніж споживається сьогодні. Більше того, розширення глобального середнього класу вимагатиме більше молока та інших продуктів, тоді як непередбачувані погодні умови можуть зменшувати урожай у важливих сільськогосподарських регіонах. У той же час ціни на пшеницю, рис та ряд інших основних продовольчих товарів зростають протягом останнього десятиліття [8]. Зміни цін на продукти харчування неодноразово призводять до нестабільності, і, волатильність продовжує зростати.

Основне питання полягає в тому, що багато країн витрачають більше ресурсів, ніж вони можуть собі дозволити. У таких випадках харчові системи стають фіскальним тягарем. Скорочення їх на користь стратегічних інвестицій у харчову та сільськогосподарську галузі може перетворити такі зобов'язання в джерела економічних можливостей. Однак при цьому, багато країн та регіонів вже розпочали ефективні перетворення, які покращують продовольчу безпеку та стійкість, а також збільшують економічні можливості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженням питання регулювання продовольчого забезпечення України присвячені праці таких вчених як О. Гребельник, Р. Гриффін, О. Кириченко, В. Липов

Постановка завдання. Метою є дослідження особливостей та генезису регулювання продовольчого забезпечення України в сучасних умовах відкритих міжнародних ринків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Десятки найбільш продуктивних країн забезпечують врожайність кукурудзи, що в десять разів перевищує десятки найменш продуктивних. Незважаючи на досягнення в області насіння, зрошення, захисту рослин та інших методів в більш ніж 20 країнах, принаймні чверть населення постійно недоїдають. Країни Африки на південь від Сахари мають більш ніж у чотири рази більшу в середньому по країні ріллі, але через низьку продуктивність деякі з них повинні використовувати свої обмежені інвестиції, щоб імпортувати високий відсоток продовольчих потреб. На думку аналітичного відділу Economist, 28 з 109 країн, проаналізованих, мали недостатню кількість запасів продовольства, щоб витримати кризу десятиліття [8].

Необхідний «інтегрований підхід до харчової економіки»: цілісна стратегія, яка зміцнює всю харчову систему. Це складна тема, і немає єдиної правильної відповіді на визначення ідеальної харчової системи нації. Кожна країна може рухатися до добре функціонуючої харчової економіки,

лише якщо державний та приватний сектори працюють разом для планування та інвестування на довгий термін.

Ринкова модель стосовно продовольства визначається станом пропозиції і попиту за роки ринкової трансформації в Україні, яка відчувала одночасно односпрямовану руйнівну деформацію в двох напрямках (рис. 1).

Пропозиція вітчизняних продовольчих товарів на ринку стримується як відсталою матеріально-технічною базою господарюючих суб'єктів, так і різким скороченням поголів'я тварин, особливо молочного стада. Попит населення знижується через безробіття, низький рівень заробітної плати, що при постійному зростанні на житлово-комунальні послуги знижує платіжну спроможність населення в сфері продовольчих витрат.

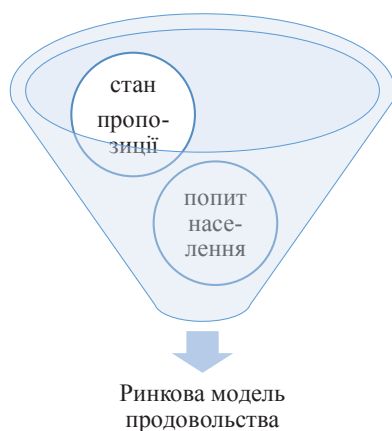


Рис. 1. Ринкова модель стосовно продовольства

Проаналізуємо причини міжнародної торгівлі для попиту та пропозиції. Розглянемо причини здійснення зовнішньоекономічної діяльності, які визначаються за допомогою теорій міжнародної торгівлі, що наведені у таблиці 1.

У сучасній літературі виділяють наступні чинники міжнародної торгівлі [10, с. 69]:

1. Нерівномірність економічного розвитку різних країн світу.
2. Відмінність в людських ресурсах, сировинних, фінансових.
3. Характер політичних відносин.
4. Різний рівень науково-технічного розвитку.
5. Особливість географічного положення.

Причини пропозиції найбільш впливають на формування продовольчого ринку, але відкидати причини пропозиції не варто. Товари з більшою додатковою вартістю продаються відносно попиту.

Глобалізація вивела на світові ринки в якості лідерів транснаціональні компанії розвинених країн ЄС, США, Китаю і ін., що змушує виробників сільськогосподарської сировини України купувати за світовими цінами їх продукцію без можливості будь-якого вибору конкуруючих агентів.

Для України в даний час глобального економічного простору найбільш повно представлено в Європейському Союзі. Це обумовлено цілим рядом причин різного характеру, які в своїй сукупності визначили євроінтеграційну пріоритетну спрямованість як в сфері економіки, так і в науково-технічній сфері. Відзначено чинники, які як показує досвід формування продовольчого ринку в старих і нових країнах Європейського Союзу, найбільш суттєво впливають на характер причинно-наслідкових зв'язків між:

- довгострокової державної політики в сфері регулювання продовольчого ринку на основі сформованої структури імпорту / експорту продовольчої сировини протягом усього історичного періоду;
- спільністю і схожістю технологічної політики в вирощуванні основні сільськогосподарських культур і розведенні одних і тих же або близьких порід тварин і птиці, так як районовані в Україні сорти зернових, технічних та інших культур, як і породи тварин і птиці, еволюційно формувалися при сильному впливі аграрного сектора розвинутих країн Європи;
- схожістю і географічною близькістю погоднокліматичних умов, які виробили цілу систему заходів державного страхування сільськогосподарських виробників на випадки посухи, повеней та інших некерованих природних явищ, що має істотне значення для стабілізації продовольчого ринку.

До інших чинників, що визначає орієнтацію продовольчого ринку України на досвід Європейського Союзу в рамках СОТ, слід зазначити близькість до транспортної інфраструктури Європи і Азії, де глобалізація набуває нових форм не тільки руху товарів, а й співпраці в усіх сферах міждержавної діяльності. Перш за все, це відноситься до екологічної, інформаційної, історико-культурної та релігійно-етнічної областях довготривалого, багатостороннього, міждержавного співробітництва. Деяко спрощено можна стверджувати, що європейський економічний простір зі сформованими в ньому правилами формування та регулювання продовольчого ринку є частиною світового, тобто глобального продовольчого ринку. У цьому контексті, як нам представляється, досвід розвинених країн ЄС щодо формування продовольчого ринку в рамках довгострокової макроекономічної політики представляється найбільш цікавим в двох вимірах.

У першому, глобальному вимірі європейський продовольчий ринок є частиною глобального ринку, в якому знаходять відображення всі ті нові процеси, які Україна рано чи пізно зазнає на собі.

У другому, європейському вимірі макроекономіка будь-який з великих європейських країн ЄС під впливом правил СОТ, що відбивають новий прояв глобалізації, виступає загальною економічною середовищем для будь-якої окремо взятої країни, в тому числі і України.

Причини міжнародної торгівлі відповідно до теоретичної концепції міжнародної торгівлі

№ з/с	Теорія міжнародної торгівлі	Причини
1	Меркантилізм	Перевищення експорту над імпортом, формуючи таким чином багатство нації [3, с. 65].
2	Теорія абсолютних переваг А.Сміта	Країна повинна експортувати ті товари і послуги, для виробництва і надання яких у неї є більш продуктивні можливості [1, с. 42].
3	Теорія порівняних переваг Д.Рікардо	Країна повинна експортувати ті товари і послуги, у виробництві і наданні яких вона володіє відносно більш високою продуктивністю [3, с. 95].
4	Теорія співвідношення факторів виробництва, Хекшера-Оліна	Країна має порівняльну перевагу у виробництві продуктів, для випуску яких інтенсивно використовуються ті ресурси (чинники виробництва), в яких має перевагу [3, с. 352].
5	Теорія подібності країн	Торгівля товарами відбувається головним чином між країнами з приблизно однаковим доходом на одного мешканця [2, с. 68].
6	Теорія міжнародного життєвого циклу продукту	На оптимальній стадії життєвого циклу товару країна починає його експортувати і поступово переносити виробництво за кордон [1, с. 355].
7	Теорія глобальної стратегічної конкуренції	Здійснюючи міжнародну торгівлю, в результаті набуття міжнародних конкурентних переваг, які найчастіше полягають у наявності прав на інтелектуальну власність, міжнародні компанії розширюють ринок збуту [4, с. 15].
8	Теорія конкурентних переваг країн	Причини, що спонукають до міжнародної торгівлі – це наявність чинників виробництва; рівень споживацького попиту; суміжні і допоміжні галузі; стратегія компанії, її організаційна структура та рівень конкуренції [4, с. 16].

Джерело: складено автором

У базових документах Європейського Союзу, зокрема, в статті 33 Договору про його створення стратегічними цілями загальної політики в аграрній сфері зазначено:

– підвищення продуктивності сільського господарства шляхом сприяння технічному прогресу, раціоналізації сільськогосподарського виробництва та оптимального використання факторів виробництва, особливо робочої сили для збільшення всіх видів продовольчої сировини;

– зростання доходів сільського населення за рахунок підвищення для них в розрахунку на душу населення і забезпечення рівня життя, який можна порівняти з міським;

– стабілізації продовольчого ринку в усіх країнах Європейського Союзу з метою забезпечення соціальної стабільності, що не допускає появи соціальних конфліктів на основі неповного задоволення в продовольстві населення;

– забезпечення продовольчої безпеки кожної з країн ЄС для реалізації довгострокових програм в сферах екології, охорони здоров'я, освіти і обори.

Окремим пунктом, виділено: постачання населення аграрними продуктами за прийнятними цінами. Досягнення зазначених цілей статті 34 зазначеного документа передбачено створення спільної організації ринку, яка в залежності від продукту працює за трьома принципами: порядок діяльності; обов'язкова координація національних ринкових правил і дотримання загального європейського ринкового порядку

Таким чином, продовольчий ринок в європейському економічному просторі за даними первинних документів на стадії створення ЄС є три

основні елементи: ринкову загальну політику для всіх членів ЄС; структурну політику, які закладають основу структури споживання, експорту та імпорту продовольчої сировини і готових продуктів; політику кожної, окремо взятої країни з розвитку власних сільських регіонів в рамках спільної європейської і глобальної (за документами ООН) еколого-технологічної політики. Суть останньої, як відомо, обумовлена необхідністю зниження темпів опустелювання сільськогосподарських земель на півночі Африки, в країнах Близького Сходу і країнах ЄС. Цей процес, як відомо, розглядається як частина не до кінця вивченого глобального підвищення температури світового океану, прискореного танення льодів і зростанням аномальних явищ (штормів, землетрусів, пожеж та ін.) на всіх континентах.

Прогресивна національна стратегія сільського господарства перешкоджає виробництву сільськогосподарських культур, які не підходять для місцевого середовища, і сприяє виробничій стратегії, яка спирається на порівняльні переваги країни. Країни мають різноманітні інструменти, які дозволяють керувати вибором продуктів, починаючи від субсидій виробників та споживачів до національних служб підтримки сільського господарства та Ми визнаємо, що грошові субсидії є суперечливими. Хоча вони можуть допомогти виробникам країни вийти на світові ринки, вони занадто часто виходять за рамки первинних періодів коригування та використовуються для підтримки ірраціональних виробничих систем, що підходять для короткострокових політичних або соціальних цілей.

Найефективніша сільськогосподарська політика сприяє розвитку кінцевого цільового лан-

цюжка вартості, від сприяння правильному використанню матеріалів для заохочення творчих бізнес-моделей, що дає змогу фінансувати низький відсоток і розподіляти ризики. Наприклад, національна сільськогосподарська стратегія Марокко, Plan Maroc Vert, спрямована на істотне збільшення доданої вартості сільськогосподарського виробництва до 2020 року, а також пом'якшення та адаптацію до змін клімату та збільшення надходжень для сільського населення. Країна інвестує в продуктивність сільського господарства, одночасно удосконалюючи управління водними ресурсами та зменшуючи споживання викопного палива в аграрному секторі [10].

Інвестиції в сектор вдвічі зросли за останні п'ять років, з більш ніж 1500 конкретних проектів. Важливою особливістю є рішення про цільові культури на міжнародному рівні, такі як цитрусові, оливки, овочі та риба.

Добре спланована міжнародна торгівля та інвестиційна стратегія можуть допомогти захистити від нестабільності та дефіциту продовольства, одночасно стимулюючи економічне зростання. За даними дослідження McKinsey, у 34 країнах потрібно більше місяця одля митного оформлення та проведення перевірок з метою експорту продуктів харчування. Створення торговельних і обробних вузлів може допомогти країні отримати доступ до продовольчих товарів, навіть якщо вона має обмежене виробництво або свої ресурси. Об'єднані Арабські Емірати створили регіональний торговельний центр для диверсифікації пропозиції; вони також досягли угод про обробку та розповсюдження з віддаленими місцями, такими як Східна Африка. Тим часом він розширює вантажну спроможність аеропорту Дубая, регулюючи роздрібну торгівлю свіжими продуктами харчування, щоб зменшити кількість відходів, і спрямувати на 40-відсоткове відшкодування власних потреб у овочах з низьким вмістом води.

У країнах, де уряд або суверенні фонди здійснюють прямі інвестиції, стратегічні угоди з урядами або торговими будинками можуть допомогти пом'якшити ризики та підвищити ВВП. Наприклад, Саудівська Аравія інвестувала більше 10 мільярдів доларів у сільськогосподарські та тваринницькі проекти за кордоном, у тому числі в Аргентині, Бразилії, Канаді, Судані та Україні. У країнах, де більша частина інвестицій є приватною, політика торгівлі може допомогти стимулювати угоди, щоб усунути прогалини у місцевих виробничих потужностях.

Сінгапур, місто-держава з крихітною сільськогосподарською базою, провела дві стратегії, спрямовані на пом'якшення ризику порушення харчування та зміцнення її харчової економіки. По-перше, він забезпечив місцевим виробникам

стимули до вивчення нових технологій для збільшення виробництва яєць, листових овочів та риби [12]. По-друге, вона використовує свою роль у міжнародній торгівлі та стратегічне розташування для диверсифікації джерел їжі. Наприклад, Сінгапур імпортує менше своїх плодів з Малайзії, а Австралія, Китай та Сполучені Штати отримують більше [9].

Сінгапур також став важливим центром імпорту та переробки харчових продуктів, до якого потім додають вартість та експорт. Як наслідок, Сінгапур зараз є провідним експортером деяких продуктів, що обробляються, тоді як його великі склади неминуче виступають як надзвичайний резерв під час кризи, покращуючи загальну стійкість харчової економіки.

Ефективні внутрішні ринки мають значення, оскільки маршрут від ферми до столу є тривалим, складним і підданим зриву. Єдине вузьке місце може призвести до втрат для виробників та браку для споживачів.

З іншого боку, співпраця може призвести до значних успіхів. Наприклад, після успішного запуску в Мозамбіку у 2011 році міжнародний пивовар SABMiller розширив виробництво свого популярного пива з манієндом в Гані в 2013 році. У SABMiller часто не мають необхідних можливостей для зберігання, тому сільськогосподарські культури повинні бути продані негайно. Щоб подолати це завдання, SABMiller покладається на мобільний процесор, розроблений нідерландським соціальним підприємством. Переміщуючи обробку ближче до ферми, скорочуються витрати, а фермери отримують більший прибуток. Одним словом, пиво не є суттєвим, але цей приклад показує, що можна вирішити проблему обробки та швидкого псування, що впливає на багато критичних продуктів харчування [11].

Індія використовує інформаційно-комунікаційні технології для підвищення ефективності використання ланцюга цінності. Ініціатива e-Choupal надає чотири мільйони фермерів у 40 000 сіл реальний доступ до ринкових цін, погодних умов та технологій виробництва через інтернет-кіоски. Ці кіоски також є агрегаторами, через які фермери можуть купувати матеріали та продавати продукцію. Приєднуючи покупців і продавців, витрати скорочуються по всій цілі.

У Гані трейдери використовують штрих-коди та технології географічної інформаційної системи для контролю ананасів, коли вони проходять шлях через ланцюжок постачання від ферми до порту. Це дозволило їм швидко переміщати урожай через порт, зменшити псування і відповідати GlobalG.A.P. стандарти сертифікації [7].

Кожна країна може і повинна будувати міцну, інтегровану внутрішню систему харчування, яка забезпечує як харчування, так і економічне зрос-

тання. Це вимагає від країн зміцнення кожного з чотирьох будівельних блоків.

Перехід може починатися з кількісної, комплексної оцінки позиції країни.

Чотири країни демонструють різні способи поліпшення продовольчої економіки.

Хоча уряди займають важливу роль, створення міцної харчової економіки – це не великий проект громадського будівництва. Успіх вимагає партнерства у суспільстві.

GrowAfrica, наприклад, спирається на партнерство між державним та приватним секторами на чолі з Світовим економічним форумом «Нове бачення сільського господарства», спрямовану на стимулювання інвестицій приватного сектору, розширення знань та обміну найкращими практиками. Програма під-

тримує ініціативи на рівні країни шляхом мобілізації урядів, компаній, донорських організацій та фермерських організацій для надання технічної допомоги, фінансування, передових методів та моніторингу та оцінки. До кінця 2013 року компанія GrowAfrica допомогла забезпечити більш ніж 7 мільярдів доларів у зобов'язаннях у приватному секторі для інвестицій в сільське господарство у десяти африканських країнах. Ці зобов'язання взяті з більш ніж 120 компаній, які лише на одиницю 2013 р. Інвестували 976 мільйонів доларів, досягнувши майже 3 мільйонів дрібних власників через нові послуги, джерела постачання, контракти або тренінги та створивши 35 000 нових робочих місць [5].

До вже викладеного додамо, що агропродовольча система кожної країни і її регіонів має висо-



Рис. 2. Зарубіжний досвід поліпшення продовольчої економіки

кий рівень локалізації міжгалузевих організаційно-економічних зв'язків. Рівень і тіснота міжгалузевих зв'язків відображають як галузеву спеціалізацію базових галузей промисловості кожного регіону, так і ступінь розвитку переробної сфери. Тобто, в різних областях України відсоток вивезення з неї готових продовольчих продуктів і сировини для переробних підприємств не однаковий. Значною мірою ці зміни визначаються, і будуть змінюватися під впливом НЕ центральних органів управління, а за рішенням регіональних.

Аналіз джерел, присвячених періоду підготовки України до вступу до Світової організації торгівлі та публікації 2015 – 2017 рр. українських дослідників глобалізації, показує суттєві зміни в розумінні результатів членства нашої країни в цій міжнародній організації. Напередодні вступу в СОТ домінували очікування позитивних зрушень від відкриття для України розширеного експорту. Однак, баланс між реальними перетвореннями в базових галузях АПК, що виробляють продовольчу сировину і готову продукцію на експорт, на жаль, часто вже не підкріплювалися реальними інвестиціями. Як відомо зі світового досвіду, вступ до СОТ передбачає значне зростання якості, як продовольчої сировини, так і готових продуктів охоплюють ширший діапазон кількісно вимірюваних показників. Наприклад, якщо традиційно молоко в нашій країні при віднесенні його до певного сорту базувалося на кислотності, то в рамках СОТ молочні продукти на стадії переходу від виробника сировини до переробних підприємств характеризується по жирності, білку, а періодично іо широким спектру мікробіологічного забруднення.

Іншим складовим елементом нашого членства в СОТ є нарощування для експорту сировини, а не готових продуктів харчування з високою часткою доданої вартості. Цей процес в Україні, як відзначають багато провідні дослідники цієї проблеми в нашій країні, після вступу до СОТ став посилюватися замість очікуваного послаблення. Наприклад, Литва, Латвія, Естонія не скорочували так радикально поголів'я молочного і м'ясного тваринництва, як це мало місце в Україні. З вступом до СОТ зазначених Прибалтійських країн вони, як і ФРН, пішли по шляху збільшення валового виробництва цього складного за характером технологічної підготовленості матеріально-технічної бази і людей. При цьому зростання поголів'я супроводжувався послідовним збільшенням річної продуктивності корів. Перебування України з 2012 р. в СОТ не супроводжується, на жаль, зростанням поголів'я. Це має, на наш погляд кілька різномірних, але взаємопов'язаних на макроекономічному рівні причинно-наслідкових процесів з тривалим періодом якісних змін. Відзначимо найбільш значимі, на наш погляд.

1. Вступ України до СОТ, як показав період після вступу до кінця 2016 року, не зорієнтований ні на появу нових робочих місць в сільській місцевості, де люди мають власне житло і створену соціальну інфраструктуру, ні на збільшення доданої вартості продукції, що експортується сільськогосподарської продукції, ні на зниження роздрібних цін тваринницької продукції на внутрішньому ринку з орієнтацією на зниження частки витрат на продовольство в сімейному бюджеті українського населення з 60-65% до 25-30%, як в країнах ЄС.

2. Економічна вигода від вступу України до СОТ в нашій країні поки не орієнтується на приріст валютної виручки держави, яка в розвинених країнах виступає наслідком збільшення частки доданої вартості в експортованих продовольчих ресурсах. Тобто, експортна діяльність в аграрному секторі зорієнтована на досягнення короткострокових економічних результатів самих експортерів, а не держави, як суб'єкта зовнішньої економічної діяльності в глобальному поділі кооперації праці.

3. При наростанні розриву світових цін на органічну продукцію, вирощену при мінімізації хімічних засобів по всьому технологічному ланцюжку виробництва, і традиційною продукцією інтенсивних технологій, де постійно наростає в фізичному і вартісному вираженні частка продуктів транснаціональних хімічних корпорацій, поки немає помітних зрушень в бік прогресивних тенденцій. Маючи значні площі сільськогосподарських угідь, Україна має потенційні можливості, орієнтуючись на досвід Ізраїлю, Японії, Фінляндії і ряду інших високорозвинених країн, поступово знижувати хімічне навантаження на водні і земельні ресурси.

Без змін за всіма трьома вищевказаним напрямкам глобального характеру в XXI столітті жодна країна світу не може орієнтуватися на підвищення економічної ефективності проведених технологічних і ринкових перетворень в своєму аграрному секторі. Посилення цього чинника стійко підвищується під впливом зростання витрат на профілактику і лікування цілого ряду захворювань сільського і міського населення під впливом повільних що не враховуються кількісно харчових отруєнь. Причому, витрати на лікування в Україні зміщуються в сторону від держави до самих хворих, що вступає в протиріччя з офіційно оголошеними довгостроковими стратегічними цілями сучасного розвитку.

У постіндустріальній економіці XXI століття в будь-якій окремо взятій країні, що розвивається на ринкових принципах, в тому числі і в Україні, необхідно враховувати:

– наростання екологічних проблем глобального характеру, пов'язаних зі зростанням дефіциту водних ресурсів, зменшення площ сільськогосподарських угідь, як через індустріального типу розвитку (збільшення частки міського населення,

розвиток всіх видів транспортної інфраструктури, об'єктів соціального призначення), так і через збільшення площі заказників і заповідників для збереження біологічного різноманіття в глобальному масштабі, як умови довгострокового виживання людини на Землі;

– співвідношення продуктів харчування рослинного і тваринного походження в XXI столітті в розвинених країнах зсувається в бік зростання продуктів тваринного походження, що передбачає розширення науково обґрунтованих рекомендацій щодо збільшення площі пасовищ, сінокосів, лісонасаджень в зонах активної ерозії з метою довгострокового збереження басейнів річок, озер, ставків, як основи водогосподарського забезпечення всієї екосистеми;

– розвиток органічного землеробства з орієнтацією на зниження частки хімічних засобів в інтенсивному типі розвитку передбачає зростання поголів'я великої рогатої худоби – основного виробника органічних добрив з використанням нових підходів по перетворенню його в безпечне (для мікрофлори ґрунту) стан.

Будь-яка одностороння орієнтація в державному напрямку продовольчого самозабезпечення без урахування віддалених екологічних, соціально-демографічних наслідків несе в собі небезпеку, яку розвинені і деякі країни, що розвиваються вже осмислили і знайшли широкий набір економічних, правових і організаційних інструментів щодо їх вирішення

Висновки з проведеного дослідження. Викладене показує широкий спектр різноманітних за своєю економічною сутністю чинників і умов, які в окремо взятій країні формують свій набір механізмів і інструментів реагування на глобалізацію при трансформації продовольчого ринку.

За всі роки ринкової трансформації в Україні, на жаль, не сформовано методологічне ядро довгострокових заходів зростаючої мотивації сільського населення в роботі середніх і великих кооперативів, які б включали весь технологічний ланцюжок: від виробництва сировини до готової продукції без посередників.

Зарубіжний досвід в цьому контексті показав, що без кооперативної форми виробництва на основі високотехнологічних переваг XXI століття з використанням засобів автоматизації, комп'ютеризації та роботизації неможливо переходити на існуючі в світі санітарно-гігієнічні стандарти готової м'ясо-молочної продукції.

Аналіз досвіду зарубіжних країн в сфері державного регулювання продовольчого ринку дозволяє виділити наступні напрямки, які в різних варіантах застосовувалися в різних країнах:

а) основу державної підтримки складає широка послідовна індустріалізація та технологічне оснащення країни, в процесі якої засоби виробництва

для сільського господарства створювалися за цільовими довгостроковими державними програмами. У руслі цих програм фінансово-кредитні, науково-технічні, кадрові та експортно-імпортні аспекти вирішувалися в одному ключі – забезпечення країни засобами виробництва без орієнтації на їх імпорт; при цьому саме спланована міжнародна торгівля та інвестиційна стратегія захищають країну від нестабільності та дефіциту продовольства, одночасно стимулюючи економічне зростання.

б) ступінь трудомісткості аграрного сектора в галузевому і часовому розрізах забезпечувалася як з орієнтацією на механізацію, автоматизацію, а в останні роки і роботизацію трудомістких технологічних процесів в рослинництві і тваринництві, так і при розширенні економічної мотивації сільського населення в підвищенні кваліфікації та раціонального використання робочого часу; при цьому, ефективна сільськогосподарська політика сприяє істотному збільшенню доданої вартості шляхом заохочення бізнес-моделей, що дає змогу фінансувати низький відсоток і розподіляти ризики.

в) перевиробництво сільськогосподарської сировини і готової продукції на різних етапах розвитку вирішувалося як через обмеження виробництва у власній країні, так і через створення мережі безкоштовного харчування для різних соціальних груп і категорій населення за рахунок бюджетних коштів, як центрального уряду, так і регіональних органів самоврядування; слід також зазначити активне використання країнами різноманітних технологій для підвищення ефективності використання ланцюга цінності.

г) експортно-імпортна політика в сфері захисту продовольчого ринку, що виражає довгострокові інтереси власного сільського населення, в найбільш широко розгалужену вигляді в даний час представлено широким пакетом законодавчих заходів в США і країнах Європейського Союзу. Слід також зазначити, що країни використовують свою роль у міжнародній торгівлі та стратегічне розташування для диверсифікації джерел їжі, тим самим пом'якшуючи ризик порушення харчування та зміцнення харчової економіки країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник / О. П. Гребельник. – Київ : Центр навчальної літератури, 2004. – 384 с.
2. Гриффин Р. Международный бизнес : учеб. пособие / Р. Гриффин, М. Пастей ; пер. с англ. А. Г. Медведева. – 4-е изд. – СПб. : Питер, 2006. – 1088 с.
3. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : підручник / О. А. Кириченко. – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 518 с.

4. Липов В. В. Міжнародна економіка: світова економіка та міжнародні економічні відносини. Модуль II. Міжнародні ринки та форми міжнародної економічної взаємодії: навчально-практичний посібник / В. В. Липов. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 368 с.

5. Agricultural Partnerships take Root across Africa; 2nd Annual Report on Private-sector Investment in Support of Country-led Transformations in African Agriculture [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.stars-project.org/en/knowledgeportal/publications/growafrica2014a.bib/>

6. AVA's Food Security Roadmap for Singapore [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ava.gov.sg/files/avavision/issues3-4_2013/food-security-roadmap.html

7. Food wastage footprint. Summary report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fao.org/docrep/018/i3347e/i3347e.pdf>

8. Global agriculture towards 2050 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fao.org/fileadmin/>

templates/wsfs/docs/Issues_papers/HLEF2050_Global_Agriculture.pdf

9. ITC's Agri Business Division [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.itcportal.com/businesses/agri-business/e-choupal.aspx>

10. Morocco Takes the Long View on Green Growth January 24, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/en/news/feature/2014/01/24/morocco-takes-the-long-view-on-green-growth>

11. Nicolas Denis, Fiocco David From liability to opportunity: How to build food security and nourish growth [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.mckinsey.com/industries/chemicals/our-insights/from-liability-to-opportunity-how-to-build-food-security-and-nourish-growth#>

12. Singapore's food security strategy GUANIE LIM – 07 FEB, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.newmandala.org/singapores-food-security-strategy/>

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СФЕРИ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

STRATEGIC DIRECTIONS FOR PROVIDING INNOVATIVE DEVELOPMENT IN HIGHER EDUCATION IN UKRAINE

У статті розглянуто питання реалізації базових принципів формування моделі активізації інноваційного розвитку вищої освіти в Україні. Проаналізовано проблеми та представлено стратегічні напрями державної політики щодо інноваційного розвитку вищої освіти та її взаємодії з наукою та бізнесом, для подальшої реалізації на місцевих рівнях. Обґрунтовано, що поліпшення планування потрібно впроваджувати на кожному етапі інноваційного розвитку з використанням відповідної моделі, яка повинна охоплювати весь цей процес – від генерації інновацій до оцінки ефекту від їх впровадження. З метою сприяння визначенню та впровадженню єдиної державної політики щодо інноваційного розвитку вищої освіти, забезпечення їх соціальної адекватності пропонується створити Координаційний центр інноваційного розвитку вищої освіти як колегіального органу, функцією якого повинні стати розроблення та імплементація механізмів державної політики у сфері інноваційного розвитку сфери вищої освіти на засадах реалізації ідеї взаємодії його зацікавлених учасників.

Ключові слова: сфера вищої освіти, інноваційний розвиток, освітня політика, механізм, стратегія, інформаційна економіка.

В статье рассмотрены вопросы реализации базовых принципов формирования модели активизации инновационного развития высшего образования в Украине. Проанализированы проблемы и представлены стратегические направления государственной политики по инновационному развитию высшего образования и ее взаимодействия с наукой и бизнесом, для дальнейшей реализации на местных уровнях. Обосновано, что улучшение планирования нужно внедрять на каждом этапе инновационного развития с использованием соответствующей модели, которая должна охватывать весь этот процесс – от генерации инноваций к оценке эффекта от их внедрения. В целях содействия определению и внедрению еди-

ной государственной политики по инновационному развитию высшего образования, обеспечение их социальной адекватности предлагается создать Координационный центр инновационного развития высшего образования как коллегиального органа, функцией которого должны стать разработка и имплементация механизмов государственной политики в сфере инновационного развития сферы высшего образования на основе реализации идеи взаимодействия его заинтересованных участников.

Ключевые слова: сфера высшего образования, инновационное развитие, образовательная политика, механизм, стратегия, информационная экономика.

The article deals with the implementation of the basic principles of formation of the model of activation of innovative development of higher education in Ukraine. The problems are analyzed and the strategic directions of the state policy concerning innovative development of higher education and its interaction with science and business are presented, for further implementation at local levels. It is substantiated that improvement of planning needs to be implemented at each stage of innovation development using the appropriate model, which should cover the entire process – from generating innovations to assessing the effect of their implementation. In order to promote the identification and implementation of a unified state policy on innovative development of higher education, ensuring their social adequacy, it is proposed to create a Coordination Center for Innovation Development of Higher Education as a collegial body whose function should be the development and implementation of mechanisms of state policy in the field of innovative development of the sphere of higher education on the principles realization of the idea of interaction of its interested participants.

Key words: sphere of higher education, innovative development, educational policy, mechanism, strategy, information economy.

УДК 330.101

Якубек П.

асистент кафедри менеджменту та економіки
ВНЗ «Дубницький технологічний інститут»

Постановка проблеми. Інноваційний розвиток суспільства передусім залежить від розвитку вищої освіти, які сприяють безперервному прискореному оновленню знань і, як наслідок, – соціально-економічному зростанню країни. Проте, впровадження інновацій в сферу вищої освіти України здебільшого проходить стихійно, а інколи й хаотично, без належного цілеспрямованого й системного впливу органів державної влади на орієнтацію освіти до інноваційних змін, визначення нових освітніх орієнтирів та нової якості державного регулювання. Основним завданням стратегічного державного регулювання у сфері вищої освіти стає забезпечення якісної освіти та її інноваційного розвитку

на основі чіткого визначення ролі та функцій центральної, регіональної та місцевої влади в досягненні конкретних цілей.

У зв'язку з швидким зростанням ринку інноваційної продукції та високим рівнем конкуренції даного ринку доцільним рішенням стає пошук шляхів розвитку вітчизняної сфери вищої освіти. Розглядаючи основні види інновацій та можливі напрями їх реалізації, що слугує забезпеченню модернізації сфери вищої освіти відповідно до новітніх викликів інформаційної економіки, необхідним є визначення сутності інноваційного розвитку вищої освіти як системи, яка характеризується особливостями трансформації фінансово-еко-

номічної, науково-технологічної, комерційної та педагогічної діяльності закладів вищої освіти, використанням новітніх організаційно-управлінських рішень та інформаційних технологій у напрямку підвищення ефективності функціонування її складових та конкурентоспроможності висококваліфікованих випускників для наукового сектору і ринку праці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Теоретико-прикладні засади інноваційного розвитку вищої освіти та її ролі в економіці представлені у працях вітчизняних учених, зокрема: В. Андрущенко, Ю. Бажала, Т. Боголіб, І. Вахович, В. Виговської, О. Гальцової, Б. Данилишина, О. Кукліна, В. Куценко, Е. Лібанової, В. Маргасової, Й. Масуди, А. Музиченка, Л. Плахотнікової, Н. Ткаленко, Н. Ушенко, Л. Федулової та ін. Віддаючи належне вагомому внеску названих науковців у досліджувану проблематику, зауважимо, що розвиток вищої освіти в стратегічному плані залишається малодослідженим напрямом економічної науки, який досі не набув ґрунтового і системного характеру.

Формування цілей статті. Мета статті визначається через формування стратегічних орієнтирів державної політики у напрямку інноваційного розвитку вищої освіти, що враховує теоретичні й методологічні аспекти встановлення якості науково-освітньої діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу. Основним методом поліпшення стратегічного державного регулювання розвитку сфери вищої освіти повинна стати інноваційна стратегія, яка за основну мету мала б ставити не стільки розвиток самих інновацій у кількісному вираженні, скільки розвиток міжфункціональних зв'язків трикутника взаємодії «освіта – бізнес – наука». Така стратегія повинна вирішувати основні завдання такої взаємодії, тим більше, що основні елементи цієї взаємодії тісно переплітаються та проявляються у вигляді самих елементів освіти, де також присутній бізнес у вигляді приватних навчальних закладів та наука у вигляді науково-педагогічних кадрів. У процесі побудови стратегії поліпшення державного регулювання інноваційним розвитком вищої освіти необхідний комплексний погляд на інновації, які впроваджуються в самій системі та їх зв'язок з зовнішніми елементами. При цьому вкрай важливо оцінювати та здійснювати їх повне впровадження від початку проектування і створення та до кінцевого результату отримання вигоди для інших суб'єктів держави [1-2].

Серед основних базових принципів формування моделі активізації інноваційного розвитку необхідно виділити наступні:

1. Підтримка та створення органами управління освіти та іншими державними органами, що зацікавлені в процесі, організаційних структур, які повинні стимулювати та контролювати впровадження

інновацій, оцінювати ефект від їх впровадження в інших сферах.

2. Визначення основних стратегічних напрямків розвитку вищої освіти, взаємодії науки, освіти та бізнесу.

3. Розробка стимуляційних механізмів залучення інновацій у сферу вищої освіти, впровадження останніх досягнень наукової підсистеми, залучення бізнесу до освітнього процесу та корекції вибору спеціалізацій.

4. Визначення основних шляхів міжфункціональної взаємодії між елементами сфери вищої освіти, економіки держави, бізнесу, ринку праці та інших підсистем в плані генерації і впровадження інновацій, оцінки ефекту від таких процесів, визначення псевдоінновацій та хибних напрямків розвитку.

Без загальної стратегії розвитку зі збереженням інтересів усіх учасників (держави, науки, освіти та бізнесу) побудова державної моделі є вкрай утруднена та ускладнена ризиками розвитку в невірних напрямках. Центральним елементом моделі стратегічного державного регулювання інноваційним розвитком вищої освіти зі збереженням інтересів освіти, науки та бізнесу, на нашу думку, є інтереси населення загалом та окремої людини зокрема як споживача освітніх послуг і об'єкта, що дозволяє дотримуватись інтересів інших учасників – бізнесу, науки, освіти та держави. Для забезпечення інтересів усіх елементів моделі держава повинна розробляти стратегічні напрями забезпечення інноваційного розвитку сфери вищої освіти з поступовим зміщенням владно-функціональних повноважень до місцевого рівня. Відтак управління на даному інституційному рівні повинно приводити до балансу інтересів та забезпечувати соціально-економічний розвиток країни через задоволення попиту наукових установ, закладів освіти та бізнесу на освіченого, висококваліфікованого працівника [3-4].

Серед основних стратегічних проблем планування інноваційного розвитку сфери вищої освіти залишаються концептуальні питання, які є невіршеними в нашій державі протягом тривалого часу, зокрема:

– подальший перехід до західної схеми науки при закладах вищої освіти;

– розробка продуктивних і реальних для слідування векторів взаємодії вищої освіти, науки та бізнесу;

– стимулювання розвитку приватних навчальних закладів та приватної науки;

– розвиток малого та середнього бізнесу з активними взаємодіями із науковими й освітніми установами задля спільного проведення наукових досліджень як передумов ефективного впровадження інновацій.

Деякі стратегічні напрями інноваційного розвитку сфери вищої освіти можуть суперечити інтересам один одного на сучасному етапі розвитку нашої держави. Прикладом такого конфлікту

може бути перехід до прийнятої в розвинутих країнах моделі університетської науки, коли основні наукові центри та лабораторії знаходяться в підпорядкуванні університетам, де по-суті і зосереджено весь науковий потенціал. Така модель показала свою перспективу в розвинутих країнах і надалі в них активно використовується. На заході у розвинутих країнах зараз є три гілки наукових установ – національна, університетська і приватна наука. В Україні звичайно ж наразі найбільш розвинутою є національна гілка у вигляді Національної академії наук. У розвинутих країнах її частка незначна, а найбільший розвиток має університетська наука. Перевага полягає в тому, що уже на етапі підготовки студентів кращі з них готуються до наукової спеціалізації безпосередньо за місцем навчання та викладацький склад займається не теоретичним викладанням, але й науковою та науково-практичною діяльністю [5].

Реалізація державної стратегії інноваційного розвитку вищої освіти повинна опиратись на економічні та математично-статистичні методи, які дозволять виробити правильні стратегії на основі наявних статистичних показників, корегувати етапи поліпшення управління цим розвитком та уточнювати отриманні результати для подальшого планування. Поліпшення плануванням потрібно впроваджувати на кожному етапі інноваційного розвитку з використанням відповідної моделі, яка повинна охоплювати весь цей процес – від генерації інновацій до оцінки ефекту від їх впровадження (табл. 1).

Застосування методів економічного аналізу, математичного планування і прогнозу в моделі

поліпшення державного регулювання інноваційним розвитком сфери вищої освіти повинно стати основою вироблення стратегії їх інноваційного розвитку на короткострокову та довгострокову перспективу. При цьому важливо забезпечити генерацію та сприйняття інновацій у всіх елементах освіти і суб'єктах взаємодії, особливо наукової підсистеми та сфери впровадження основних результатів.

Ключова роль у процесі взаємодії всіх зацікавлених сторін відводиться державі, яка створює умови для консолідації інтересів усіх груп учасників у процесі формування та реалізації пріоритетів освітньої політики; держава інформує громадськість про стан освіти та напрями її розвитку; виступає гарантом виконання досягнутих домовленостей, тобто закріплює їх у нормативно-правових актах; є координатором, тобто забезпечує стійкість процесу взаємодії між спеціалізованими групами учасників. З метою усунення дискоординації взаємодії громадськості, сфери вищої освіти, науки, бізнес-структур та держави з питань формування та реалізації освітньої політики України убачається важливим розробка комплексу заходів, що враховує координуючу роль держави у взаємодії всіх зацікавлених груп учасників [6-8]. Такі заходи можливо згрупувати за двома напрямками:

1. Формування інформаційно-комунікативних умов взаємодії зацікавлених груп учасників з питань формування та реалізації політики щодо інноваційного розвитку вищої освіти;

2. Забезпечення необхідних умов взаємодії зацікавлених груп учасників у межах освітньо-наукової локалізації.

Таблиця 1

Етапи інноваційного розвитку вищої освіти та методи прийняття відповідних управлінських рішень

Етапи стимулювання інноваційного розвитку	Задачі	Методи прийняття управлінських рішень
I. Початковий етап	Стимулювання генерації інновацій розвитку освіти	Метод аналізу ієрархій
	Вибір інновацій для впровадження за оцінкою ефекту від використання	Метод розстановки пріоритетів, ABC аналіз, теорія рішень
II. Етап впровадження конкретних інновацій	Визначення плану та етапів впровадження інновацій	Теорія розкладів, імітаційне моделювання, планування
	Визначення обсягу фінансування, інвестицій	Динамічне моделювання, оптимізаційні методи, аналіз
	Планування ефективної взаємодії суб'єктів та об'єктів інновації	Мережеве планування та управління
III. Контроль за процесом та якістю впровадження, дотримання строків	Вибір черговості виконання робіт	Мережеве планування
	Контроль за дотриманням якості впровадження	Діаграми Парето
	Контроль за дотриманням строків впровадження	Мережеве планування, динамічне програмування
IV. Оцінка ефекту від впровадження інновацій	Оцінка ефекту від впровадження інновацій	Теорія корисності, SWOT аналіз
	Прогноз кількості та якості наступних впроваджень	Регресійний аналіз, метод Дельфі, модель Бокса-Дженкінса,

Джерело: систематизовано автором

Взаємодія освітньої сфери з бізнесом виражається в написанні спільних наукових робіт та проведенні спільних досліджень; організації представниками промисловості та університетської спільноти спільних лабораторій; розробленні освітніх програм, орієнтованих на інтереси виробництва та бізнесу; здійсненні наукових досліджень за контрактами з бізнесом.

У процесі взаємодії вищої освіти з громадськістю активно використовується моніторинг настроїв споживачів освітніх послуг та донесення своєї думки через засоби масової інформації до держави, бізнесу та інших зацікавлених учасників (відкриті семінари; електронні форми зворотного зв'язку). Органи державного управління впливають на ці процеси методами непрямого регулювання (створення середовища для взаємодії й усунення бар'єрів між учасниками за допомогою формування кодексів і практик поведінки учасників взаємодії, створенням колаборативних мереж тощо). З одного боку, держава відіграє все більш активну роль у просуванні інновацій, перетворюючи свої традиційні функції на такі, що сприяють розвитку координації усіх учасників взаємодії. З іншого боку, відбувається передача управлінських функцій держави неформальним мережам.

Висновки з проведеного дослідження.

Стратегічний пріоритет забезпечення інноваційного розвитку вищої освіти може бути реалізований завдяки взаємодії всіх зацікавлених сторін – освіти, науки, держави, бізнесу та суспільства. Тому убачається необхідним формування та реалізація новітньої моделі державного регулювання інноваційного розвитку сфери вищої освіти в Україні, що ґрунтується на комплексній взаємодії держави, вищої освіти, бізнесу та суспільства, специфічних суспільних принципах управління, в основі якої є сукупність інструментів державного регулювання розвитку сфери вищої освіти (нормативно-правовий, організаційно-функціональний, кадрово-мотиваційний, інтегрований: стратегічно-орієнтованого фінансування, міжнародного співробітництва, освітньо-наукової локалізації), що в системі дозволить забезпечити інноваційний розвиток

вітчизняної сфери вищої освіти. Організація процесу формування узгодженого бачення інноваційного розвитку вищої освіти в Україні у всіх зацікавлених груп учасників через консолідацію суспільної думки дозволить державним органам своєчасно реагувати на зміни у розвитку системи освіти та коригувати освітню політику з урахуванням їх інтересів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антошкіна Л. І. Сучасний етап і тенденції розвитку вищої освіти в умовах переходу до інформаційного суспільства. Формування ринкових відносин в Україні. Збірник наукових праць. К., 2004. Вип. № 11 (42). С. 18-22.
2. Шестаковська Т.Л. Концептуальні засади функціонування організаційно-економічного механізму розвитку національної системи освіти. Науковий вісник Полісся. Чернігів: ЧНТУ, 2015. № 1(1). С. 34-41.
3. Козарь Т. П. Формування сучасної моделі державної політики в системі вищої освіти в Україні: проблеми та перспективи вирішення. Держава та регіони. Серія «Державне управління». 2012. № 3. С. 48-52.
4. Мазур І. І. Стратегія розвитку партнерства вищої освіти, науки та бізнесу. Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка. 2014. № 165. С. 6-11.
5. Bradley J. Integrity in higher education marketing? A typology of misleading data-based claims in the university prospectus. *International Journal for Educational Integrity*. 2013. Vol. 9. No. 2. December. P. 74–88.
6. Карзун І. Г. Інтегральна оцінка рівня інноваційного розвитку системи закладів вищої освіти України. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2016. № 3 (90). С. 3–7.
7. Про Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року: Указ Президента України № 344/2013 від 25.06.2013 р. URL: <http://www.president.gov.ua/documents/15828.html>
8. Холявко Н. І. Пріоритети інноваційного розвитку ВНЗ України. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2014. Вип. 10(1). С. 173-181.

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ПРОЕКТНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

THE MAIN APPROACHES OF PROJECT MANAGEMENT OF THE NATIONAL ECONOMY'S DEVELOPMENT

У статті узагальнено поняття «проект», «характерні ознаки проекту», «проектний менеджмент». Згруповано інформаційні джерела, методичний інструментарій та очікувані результати виконання проектних робіт. У статті визначено основні проблеми запровадження проектного управління на українських підприємствах та основні сфери розробки й реалізації проектів в державному управлінні. Проаналізовано розподіл інвестиційних витрат за сферами та проектами за останні роки. Обґрунтовано доцільність розробки й реалізації державних інвестиційних проектів з розвитку малого й середнього підприємництва. Визначено основні види впровадження інновацій у державну сферу у провідних країнах. Проведено оцінку потреб бізнесу у державній підтримці. Узагальнено напрями поширення проектного управління в державному та приватному секторах національної економіки.

Ключові слова: проект, проектний менеджмент, ознаки проекту, проектні роботи, комп'ютерні програми з управління проектами, державні інвестиційні проекти, проекти з модернізації державного управління.

В статье обобщены понятия «проект», «характерные признаки проекта», «проектный менеджмент». Сгруппированы информационные источники, методический инструментарий и ожидаемые результаты выполнения проектных работ. В статье определены основные проблемы внедрения проектного управления на украинских предприятиях и основные сферы разработки и реализации проектов в государственном управлении. Проанализировано распределение инвестиционных расходов по сферам и проектам за последние годы. Обоснована целесообразность разработки и реализации государственных инвести-

ционных проектов по развитию малого и среднего предпринимательства. Определены основные виды внедрения инноваций в государственную сферу в ведущих странах. Проведена оценка потребностей бизнеса в государственной поддержке. Выполнен обзор направлений распространения проектного управления в государственном и частном секторах национальной экономики. **Ключевые слова:** проект, проектный менеджмент, признаки проекта, проектные работы, компьютерные программы по управлению проектами, государственные инвестиционные проекты, проекты по модернизации государственного управления.

The article generalizes the concept of "project", "characteristic features of the project", "project management". The information sources, methodical tools and expected results of project work are grouped. The article deals with the main problems of introducing project management in Ukrainian enterprises and the main areas of development and implementation of projects in public administration. The distribution of investment costs by spheres and projects in recent years are analyzed. The development and implementation of state investment projects for the development of small and medium enterprises are considered. The expediency of development and implementation of state investment projects for the development of small and medium business is substantiated. An assessment of the needs of the business in the state support is conducted. The directions of project management in the public and private sectors of the national economy are determined.

Key words: project, project management, project features, project work, computer programs for project management, state investment projects, projects for the modernization of public administration.

УДК 338.242.2

Гандюкова А.В.

аспірант

Класичний приватний університет

Постановка проблеми. Управління проектами є однією з найбільш часто згадуваних управлінських технологій, коли мова йде про запровадження інновацій, вирішення важливих для підприємства чи держави завдань, створення конкурентоспроможного виробничого потенціалу. Застосування концепції проектного управління можливо в будь-якій господарській діяльності, незалежно від організаційно-правової форми господарюючого суб'єкта, зокрема й у державному управлінні. Не дивлячись на те, що інструменти проектного менеджменту використовуються в світовій практиці управління багато років, вони, на жаль, досі не отримали широкого застосування в управлінні вітчизняними підприємствами та в державному управлінні розвитком національної економіки.

Серед основних проблем і недоліків реалізації проектного управління в Україні можна зазначити її фрагментарність та безсистемність, відсутність орієнтації на досягнення загальносуспільних інтересів, недостатню обізнаність керівників в питаннях ефективного управління проектами (методичний інструментарій, прикладні комп'ютерні програми тощо). З огляду на те, що проектне управління дозволяє оптимізувати використання наявних ресурсів задля досягнення певної мети розвитку будь-якої соціально-економічної системи, з урахуванням внутрішніх та зовнішніх чинників впливу, часових та інших обмежень, його використання на даний момент набуває всі більшої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Використання проектного підходу в практиці вітчизняного менеджменту та державного управ-

ління розглядалось в працях багатьох науковців, серед яких А. Гонорська, О. Онишкевич, С. Павлова, О. Федорчак, А. Чернихівська та ін. Однак, відсутність широкого розповсюдження прийомів і методів проектного управління як в практиці приватних підприємств, так і в органах державної влади, потребує подальшого вивчення причин неефективного застосування технологій проектного менеджменту та визначення заходів щодо їх усунення.

Постановка завдання. Метою дослідження є теоретичне обґрунтування основних напрямів поширення прийомів і методів проектного управління розвитком національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Національна економіка – це складна система, яку утворюють багато чисельні суб'єкти господарювання, державні інституції, національні традиції ведення бізнесу, економічні відносини у вигляді певних взаємозв'язків між господарюючими агентами, умови та фактори виробництва, принципи та механізми господарювання. Розвиток цієї системи можливий за умов якісних змін економічного стану кожної з її складових, а також за умов ефективного державного регулювання усталених взаємозв'язків та визначення загальносуспільних пріоритетів.

Отже, розгляд теоретичних засад проектного управління розвитком національної економіки, на нашу думку, повинен передбачати визначення особливостей застосування проектних технологій як на рівні підприємств (організацій, установ), так і на рівні держави.

Визначення сутності терміну «проект» у контексті проектного менеджменту, не зважаючи на багатоваріантність формулювань (табл. 1), зводиться до виконання певних робіт для досягнення чітко визначеної мети за обмежений період часу з використанням певного обсягу ресурсів (фінансових,

матеріальних, людських), які є в розпорядженні господарюючого суб'єкта.

Як правило, проект має ряд лише йому властивих ознак, як то зміна властивостей та характеристик об'єкту (системи, процесу тощо), на який спрямовані проектні дії, ресурсні та часові обмеження, масштаб, кількість учасників, ступінь впливу на навколишнє середовище тощо (табл. 2).

Основними елементами проекту є чітко визначена мета (завдання, задум, проблема), засоби досягнення мети (реалізація задуму, вирішення проблеми) та результати проекту (продукт, інноваційні зміни, економічний і соціальний ефект від використання результатів проекту). Життєвий цикл проекту складається з декількох фаз, які передбачають постановку завдання, аналіз умов реалізації проекту, ресурсне та документаційне забезпечення його виконання, реалізацію визначених проектних робіт, завершення проекту. Для кожної з зазначених фаз практикою проектного управління напрацьовано набір певних методів та технологій виконання проектних робіт.

Отже, проектний менеджмент – це діяльність, в процесі якої досягаються чіткі цілі проекту шляхом збалансування обсягів робіт, матеріальних і нематеріальних ресурсів, часу (термінів виконання завдань), якості та ризиків. Основними елементами, що вирізняють проектний менеджмент від інших видів менеджменту є спрямованість на досягнення запланованого результату при визначених обмеженнях і професійна підготовка способу досягнення цього результату.

Загальна технологія управління проектом є відносно стабільною і включає такі види робіт: формулювання завдань проекту; обґрунтування проекту; розробку структури проекту; визначення обсягів та джерел фінансування, складання калькуляції витрат (кошторису виконання робіт); підбір команди виконавців проекту; визначення термінів

Таблиця 1

Визначення поняття «проект»

Автор	Визначення
С.І. Павлова [11, с. 171]	певний задум, бачення, бажаний стан та необхідні засоби для його досягнення або реалізації; певна система взаємопов'язаних процесів для досягнення визначеної мети в умовах обмеженості ресурсів та часу.
А.В. Гонорська [5, с. 29]	план скоординованих дій, які мають певну мету, терміни виконання, ресурси та вартість.
О.В. Федорчак [16, с. 12]	унікальне починання, одноразова послідовність дій, комплекс заходів на досягнення певної мети. Він інтегрує в собі як певну ідею, задум, так і дії щодо втілення цього задуму в життя.
Руководство к Своду знаній по управленію проектами [14, с. 12]	тимчасове підприємство, призначене для створення унікальних продуктів, послуг або результатів.
ДСТУ ISO 10006:2005 Настанови щодо управління якістю в проектах [6, с. 2]	єдиний процес, який складається із сукупності скоординованих та контрольованих робіт з датами початку та закінчення, виконуваний задля досягнення цілі, що відповідає конкретним вимогам, і містить обмеження щодо строку, вартості та ресурсів.
О.В. Онишкевич [9, с. 205]	унікальний набір скоординованих робіт, з визначеними початковою й кінцевою датами, результат якого можна досягти за допомогою певних інструментів та методів.

Джерело: складено автором

Характеристики проекту за різними джерелами

Джерело	Перелік характеристик
Стандарт DIN 69 900 (Німеччина) [19, с. 620]	специфіка умов у їх сукупності; мета проекту; обмеження у часі, кількості персоналу і фінансуванні; ймовірність ризику; відмежування від інших намірів; специфіка організації
Пітер А. Штайнбух [23, с. 24-25]	особливе значення для фірми; комплексність і складність виконання завдання; обсяг завдань потребує визначеної тривалості проекту; об'єднання різноманітних галузей знання; унікальність; обмеження у часі; ризик (можлива невдача)
Дж.Р. Мередит, С.Дж. Ментел [21, с. 4-5]	намір, мета (Purpose); період здійснення (Life Cycle); взаємозалежність з іншими проектами (Interdependencies); унікальність (Uniqueness); конфлікт – проектний менеджер має двох шефів (Conflict)
Гаролд Керцнер [20, с. 2]	специфічні цілі, яких треба досягти особливими методами; визначений початок і завершення; обмеження (якщо потрібно); використання ресурсів (гроші, персонал, засоби).
ДСТУ ISO 10006:2005. Національний стандарт України. Настанови щодо управління якістю в проектах [20, с. 3]	проекти є унікальними, неповторними стадіями, що складаються з процесів і дій; проекти мають деяку міру ризику і невизначеності; очікується, що проект забезпечить деякі мінімальні значення заданих параметрів, наприклад пов'язаних з якістю; при проектуванні планують дати початку і закінчення розробки, чітко вказують вартість розробки і необхідні ресурси; персонал для виконання проекту може бути прийнятий в проектну організацію на час виконання проекту (проектна організація може бути вибрана для виконання проекту організацією – ініціатором розробки і може бути замінена в процесі розробки); розробка проекту може бути достатня тривалою, а проект може з часом бути змінений під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників.
С.І. Павлова [11, с. 171]	новітність; неповторність; існування в певному середовищі; кількісна вимірність; часовий горизонт дії.
Руководство к Своду знаний по управлению проектами [14, с. 13]	здійснюється для досягнення стійкого, тривалого результату; призводить до створення унікального продукту, послуги або результату; наявність повторюваних елементів не порушує принципової унікальності робіт по проекту; можлива невизначеність щодо продуктів, послуг або результатів, що створюються в ході проекту.

Джерело: складено автором

виконання робіт проекту, складання графіку реалізації проекту; організацію виконання проекту; управління якістю; управління ризиками; контроль виконання проекту [16, с. 13]. Суттєвим аспектом реалізації вищезазначених робіт є визначення інформаційних джерел та очікуваних результатів кожної з них (табл. 3).

З огляду на складність та багатоаспектність методів виконання проектних робіт, зазначених в табл. 3, вітчизняні підприємства здебільшого використовують окремі елементи проектного менеджменту. Брак відповідних знань та навичок не дозволяє українським менеджерам оцінити потенційні вигоди від реалізації того чи іншого проекту, що в результаті призводить до не ефективного використання наявних можливостей і ресурсів. Перевага надається короткостроковим і малобюджетним проектам, що з одного боку обумовлено значною невизначеністю бізнес-середовища, а з іншого – браком інвестиційних ресурсів.

Наразі реалізація проектів асоціюється, в більшості випадків, з виконанням будівельних робіт та робіт, пов'язаних зі створенням та впровадженням комп'ютерних програм та Інтернет-платформ. Некомерційні громадські організації, що приймають участь у конкурсах на отримання дер-

жавних грантів для фінансування певних заходів, складають так звану проектну документацію, але сутність інформації, що надається в таких документах, іноді не має нічого спільного з проектним управлінням.

У публікаціях вітчизняних науковців неодноразово наголошувалося на недостатній обсяг надання освітніх послуг з проектного менеджменту. Наразі майже в кожному регіоні провідні заклади вищої освіти здійснюють підготовку фахівців з проектного менеджменту, багаточисельні українські бізнес школи проводять дводенні тренінги з управління проектами, фундація CEASC пропонує проведення тренінгів, отримання післядипломної освіти, проходження стажування на базі європейських підприємств, Українська асоціація управління проектами «УКРНЕТ» UPMA (Ukrainian Project Management Association) здійснює сертифікацію вітчизняних фахівців у сфері управління проектами.

Однак, більшість керівників вітчизняних підприємств вважають недоцільним залучення до підготовки та реалізації проектів досвідчених фахівців і розробляють проекти самотужки, що негативно впливає на їх результативність. Більшість керівників українських підприємств не володіють в

Таблиця 3

Інформаційні джерела, методи виконання та очікувані результати проектних робіт

Види робіт з реалізації проекту	Джерела інформації	Методи виконання	Очікувані результати
Формулювання завдань проекту	Мета реалізації проекту, прогнози розвитку певного ринку (галузі, національної економіки); аналітичні довідки про рівень попиту й пропозиції на певному ринку; вимоги законодавства	Порівняльний аналіз, виявлення слабких місць, дослідження можливостей (виявлення можливостей у даному регіоні чи у даній галузі промисловості)	Розробка концепції (ескізу) проекту з визначенням певних видів ефектів від його реалізації та орієнтовних розмірів визначених ефектів
Обґрунтування проекту	Потужність підприємства, основні технологічні рішення, забезпечення ресурсами, місце розташування, оцінка кадрів, прогнозований попит, конкурентоспроможність	Визначення показників комерційної, економічної, соціальної, екологічної ефективності проекту та окупності інвестицій	Бізнес-план реалізації проекту для потенційних інвесторів або керівництва підприємства, розробка тендерної документації
Розробка структури проекту	Мета та завдання проекту, масштаб проекту, кількісні й якісні характеристики ресурсів, часові межі	Матричний метод визначення проектних завдань, ієрархічне структурування проектних завдань	Деталізація діяльності по видах робіт, розподіл обов'язків і повноважень.
Визначення обсягів фінансування, складання кошторису	Джерела витрат, джерела доходів, вартість ресурсів, середньо ринкова ціна готової продукції (роботи, послуги), обсяги виробництва	Ресурсний і базисно-компенсаційний методи визначення кошторисної вартості проекту	Розробка бюджету проекту з конкретизацією обсягів та термінів фінансування певних його етапів
Підбір команди виконавців проекту	Техніко-економічні і технологічні характеристики проекту, особі справи робітників, резюме, рекомендаційні листи	Порівняння, відбір, рейтингове оцінювання претендентів, анкетування, тестування	Згуртований колектив одностумців, команда досвідчених професіоналів
Визначення термінів виконання робіт, складання графіку проекту	Загальний термін проекту, тривалість робіт з підготовки виробничих процесів, параметри технологічних операцій, графіки закупівель сировини й матеріалів, графіки надходжень інвестиційних ресурсів	Упорядкування списку з усіма діями, де вказуються попередні і наступні дії. Діаграма Гантта. PLANNET-діаграма. Мережні техніки планування. Метод критичного шляху.	Складання календарного плану (визначення дати початку та закінчення окремих робіт, їх послідовності, виконавців, ресурсів, вартості)
Організація виконання проекту	Список робіт, обмеження, потреби в ресурсах, ресурсні можливості, розклад проекту, звіти про хід виконання, вимоги змін, план управління розкладом	Математичний аналіз, імітація, евристичне вирівнювання ресурсів, програмне забезпечення управління проектами, зміна ходу виконання проекту	Оцінки тривалості робіт, обґрунтування оцінок, зміни та доповнення до списку робіт, зміна потреб в ресурсах, коригувальні дані проекту
Управління якістю	Міжнародні й вітчизняні стандарти якості, вимоги й очікування споживачів, якісні й кількісні показники виконання проектних робіт	Встановлення рівня показників якості, діаграми причин-наслідків, основні й нові інструменти контролю якості	План заходів з визначенням термінів виконання, відповідальних, критеріїв оцінки, бюджету
Управління ризиками	Параметри внутрішнього та зовнішнього середовища, прогнози розвитку	Ідентифікація ризику, оцінювання ризику, обробка ризику, контроль ризику.	Мінімізація негативного впливу ризик-факторів на результати проекту
Контроль виконання проекту	Графік реалізації проекту, центри відповідальності, стандарти, норми, закони та підзаконні акти, первинні бухгалтерські документи	Оцінювання окремих дій і процесів, оцінювання продукції, збирання й валідація даних ефективності проектних робіт	Своєчасне завершення всіх запланованих робіт, отримання очікуваного ефекту

Джерело: складено автором

достатньому обсязі проектними технологіями, не спроможні застосовувати системний підхід до управління проектами, навіть не володіють методикою визначення ефективності проектів. Так, за даними UPMA, 65% менеджерів вважають проект успішним, якщо результати його реалізації відповідають проектній концепції, 33% – вважають головним критерієм успішності проектів дотримання термінів їх виконання, для 24% менеджерів головною ознакою успішності проекту є виконання затвердженого бюджету на його фінансування [5].

Суттєвим чинником підвищення ефективності проектного управління є використання спеціальних комп'ютерних програм таких, як «Microsoft Project», «OpenProj», «Open Workbench», «Task Juggler», «KPlato», «GanttProject», «Project Manager». Ці програми широко використовуються за кордоном в практиці управління комерційними та некомерційними організаціями, а також в практиці публічного управління. Їх налаштування дозволяють розробляти плани реалізації проектів, ефективно розподіляти час на вирішення окремих завдань проекту та здійснювати контроль за його виконанням. Основною причиною відмови українських керівників від використання програмних продуктів з управління проектами є висока ціна на їх придбання, налаштування та навчання користувачів. Стосовно вартості таких продуктів слід зазначити, що на вітчизняному IT-ринку є безліч безкоштовних і доступних за ціною програм, адаптованих для українського бізнесу.

Комп'ютерні програми постійно вдосконалюються з огляду на те, що зростає потреба в розробці й реалізації великомасштабних проектів, а значить обсяги оброблюваної інформації збільшуються, що потребує постійного перегляду та ускладнення програмних налаштувань. Підвищення функціональності комп'ютерних продуктів проектного управління пов'язано із зростанням їхньої вартості. Для вітчизняних підприємств цей чинник є суттєвою перепорою для широкого запровадження комп'ютеризації проектних робіт. Однак наразі все більшого розповсюдження отримують Інтернет-технології «Cloud Computing», які дозволяють створювати повну IT-інфраструктуру офісу на базі хмарних технологій, що надає проектно-орієнтованій компанії доступ до необхідних системних та сучасних програм з управління проектами. При цьому кількість системних ресурсів може бути нарощена або зменшена відповідно до потреб бізнесу.

Таким чином, можна підсумувати, що застосування проектного управління потребує наявності певних знань і навичок використання методичного інструментарію з розробки й реалізації проектів, яких бракує керівникам вітчизняних підприємств. В той же час, на ринках освітніх послуг та інформаційних технологій існує багато пропозицій щодо

підвищення рівня знань та програмного супроводження заходів з управління проектами. Отже, вирішення проблеми недостатнього та мало-ефективного використання проектних технологій в практиці українських підприємств може бути пов'язано з пропагуванням вигод і можливостей, які створює застосування проектного управління. Таке пропагування може здійснюватися освітніми організаціями, представництвами міжнародних організацій, які здійснюють сертифікацію фахівців, державними установами й фондами.

Застосування проектного підходу є доцільним також при реалізації масштабних і складних проектів, антикризових, загальнодержавних та галузевих програми розвитку. Згідно з результатами соціологічного дослідження в межах проекту «INNO-Policy TrendChart», метою якого є збирання й аналіз інформації про національні інноваційні системи та політики держав-членів ЄС, країн-кандидатів та інших країн Азії, Північної Африки, Південної та Північної Америки, яке проводилося протягом 2006-2010 рр., основними видами впровадження інновацій у державну сферу є:

1. Впровадження державного електронного врядування з метою підвищення якості й швидкості надання адміністративних послуг, запобігання проявам корупції, модернізації державного управління шляхом зменшення адміністративного навантаження (Іспанія, Німеччина, Нідерланди, Швеція, Болгарія, Австрія, Бельгія, Греція, Італія, Люксембург, Данія, Румунія, Ліхтенштейн, Норвегія, Португалія, Латвія, Литва, Кіпр, Естонія, Угорщина, Мальта).

2. Усунення бюрократичних бар'єрів при взаємодії державного сектора й споживачів адміністративних послуг (Угорщина, Латвія, Німеччина, Греція, Бельгія, Фінляндія, Португалія, Чехія, Мальта, Франція, Польща, Словаччина, Словенія, Румунія, Канада).

3. Інновації в державних закупівлях, такі як «green public procurement» (зелені державні закупівлі), електронні закупівлі та ін. (Бельгія, Фінляндія, Мальта, Польща, Румунія, Кіпр).

4. Поширення інноваційної культури в державному секторі (Бельгія, Велика Британія, Бразилія, Норвегія, Туреччина, Кіпр).

5. Поліпшення результативності роботи окремих осіб або організацій завдяки використанню інноваційних форм державних закупівель, впровадження інноваційної культури в державних установах, усунення зайвої бюрократії (Ірландія, Угорщина, Японія, Туреччина, США).

6. Співробітництво між державними та приватними компаніями (Данія, Нідерланди, Великобританія, Латвія, Словенія) [24].

Поширеною практикою в галузі проектного управління розвинутих країн є створення так званих проектних офісів та офісів управління

програмами в державних установах, які є спеціалізованими підрозділами, що визначають стандартизовані підходи до здійснення проектних робіт державними адміністраціями, міністерствами, бюджетними організаціями шляхом скоординованого використання ресурсів, методологій, інструментів і методів проектного управління [22].

В Україні до 2015 р. в системі виконавчої влади функціонувало Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами. Однак в жовтні 2015 р. Кабмін передав його функції й повноваження Міністерству економічного розвитку і торгівлі [3]. У 2015 році Міжвідомчою комісією було відібрано десять державних інвестиційних проектів для реалізації у 2016 та наступних роках за рахунок коштів державного бюджету. Загальна сума доступних інвестицій для реалізації таких проектів у 2016 році становила один млрд. грн [7]. Відповідно до інформації, розміщеній на офіційному сайті Мінекономрозвитку, в 2016 р. 59% інвестиційних коштів держава спрямовувала на фінансування проектів у сфері охорони здоров'я, 23% – на реконструкцію автомобільних доріг,

12% – на створення й реконструкцію об'єктів соціально-культурної сфери і 6% – на проекти з охорони навколишнього середовища (рис. 1).

У 2016 році Міжвідомчою комісією було відібрано 24 проекти для реалізації у 2017 та наступних роках за рахунок коштів державного бюджету. Загальна сума доступних інвестицій для реалізації таких проектів у 2017 році становила 1,65 млрд. грн.

У 2017 р. ситуація суттєво не змінилася: як і в попередньому році лівова частка інвестиційних коштів була спрямована на ті ж самі сфери впливу (рис. 2).

Така спрямованість інвестиційних пріоритетів відповідає напрямам державного забезпечення загальносуспільних інтересів. Однак при цьому вплив держави на економічний розвиток національної економіки є мінімальним. З метою посилення цього впливу необхідно ініціювати розробку й реалізацію проектів, що забезпечують розвиток підприємництва та інноваційних технологій.

Відповідно до результатів щорічної оцінки ділового клімату в Україні в 2016 р. 77% малих

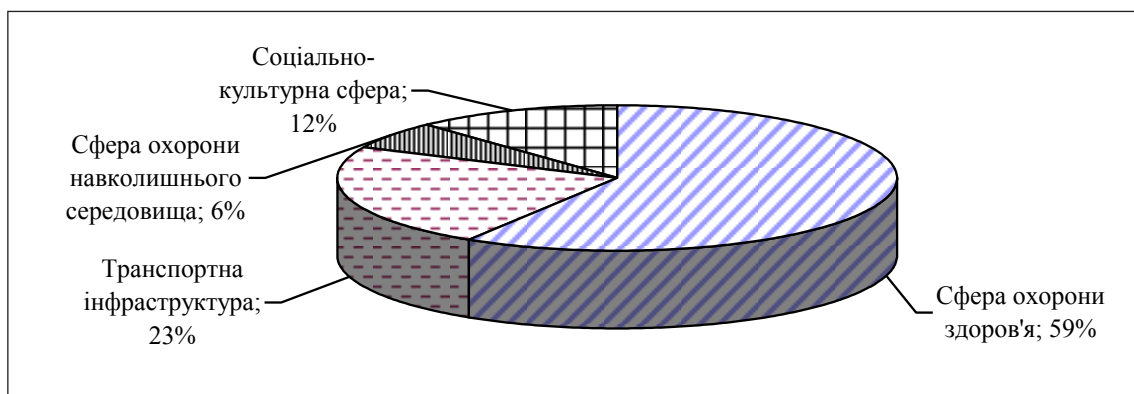


Рис. 1. Розподіл інвестиційних витрат за сферами та проектами у 2016 році

Джерело: складено автором на основі [7]

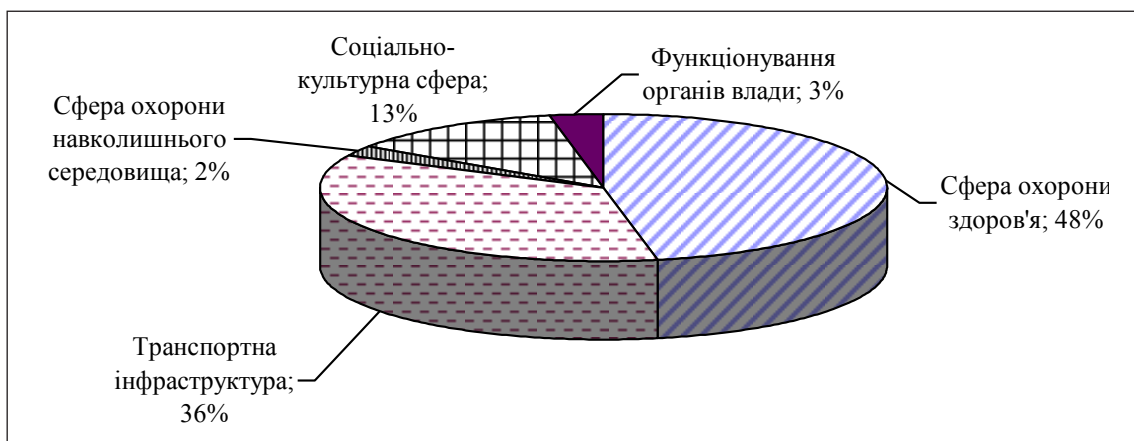


Рис. 2. Розподіл інвестиційних витрат за сферами та проектами у 2017 році

Джерело: складено автором на основі [8]

та середніх підприємств вважали, що держава повинна проводити політику, спрямовану на створення сприятливого середовища для ведення бізнесу (рис. 3), включаючи спрощення адміністративних процедур, а саме: зменшення кількості документів, необхідних для ведення підприємницької діяльності, та спрощення податкового адміністрування.

Представники малих та середніх підприємств вважають, що потрібно створити єдиний інформаційний ресурс, де вони могли б дізнатися про правила та умови ведення бізнесу, зміни у законодавстві, та отримати іншу інформацію щодо ведення бізнесу, а також перевести надання адміністративних послуг в електронний формат [18, с. 144].

Серед підприємств різних секторів діяльності сільськогосподарські малі та середні підпри-

ємства найбільшою мірою потребують прямої державної підтримки (29%), а підприємства будівельної галузі, промисловості, послуг та інформаційних технологій очікують від держави сприятливої політики, яка б покращила умови для ведення бізнесу (рис. 4).

Отже, з метою забезпечення економічного розвитку національної економіки Міністерство економічного розвитку і торгівлі України повинно розробляти й реалізовувати проекти з надання прямої державної допомоги малим та середнім сільськогосподарським підприємствам та проекти з модернізації державного управління.

Наразі на державну підтримку сільського господарства виділяється значна частина бюджетних коштів. Напрямами такої підтримки є: дотації виробникам тваринницької продукції; програма

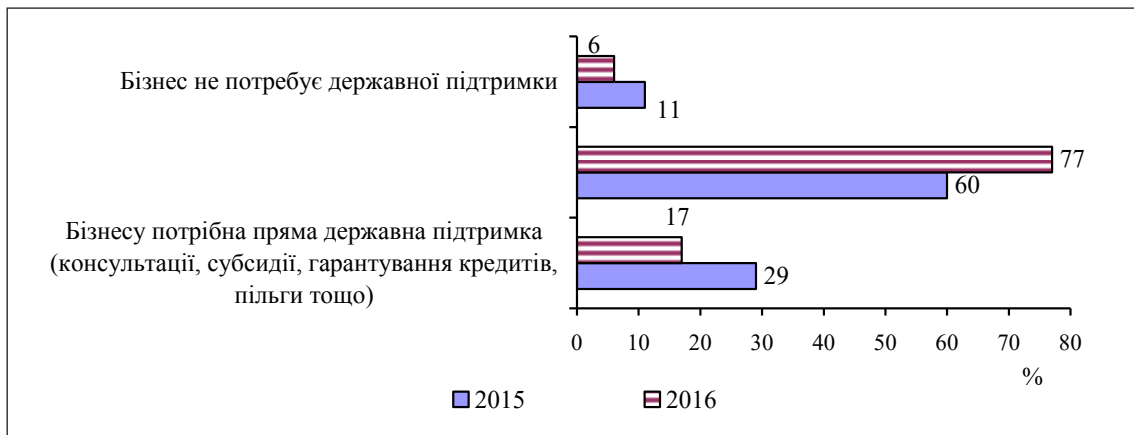


Рис. 3. Оцінка потреб бізнесу у державній підтримці, % опитаних

Джерело: складено автором на основі [18, с. 139]

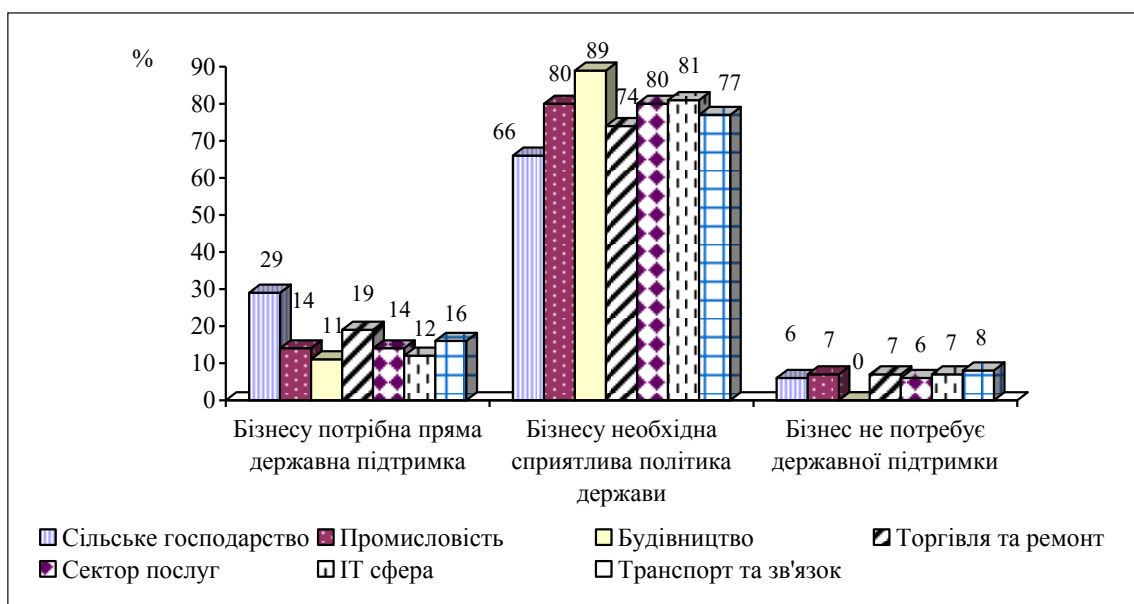


Рис. 4. Оцінка потреб бізнесу у державній підтримці (за сектором підприємств), % опитаних

Джерело: складено автором на основі [18, с. 140]

20-відсоткової компенсації вартості української сільгосптехніки; компенсація кредитних ставок, окрема підтримка хмелярства, висаджування садів, виноградників та ягідників [15]. Для отримання сільськогосподарських дотацій отримувач повинен бути платником ПДВ, питома вага поставленої сільгосппродукції має бути не менше 75%, підприємство має займатись діяльністю, вказаною в ст. 161 Закону № 1877 [1], підприємство має бути включено до реєстру отримувачів дотації.

У 2017 р. бюджетна дотація виявилась більш доступною для великих агрохолдингів, у зв'язку з чим КМУ схвалив Концепцію розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018-2020 роки [2], відповідно до якої в 2018 році виділено 1 млрд. грн. на дотації фермерським підприємствам. Однак механізму реалізації цієї Концепції не розроблено, тому схвалена Концепція залишається теоретичним документом, а розподіл виділених під неї коштів, на думку експертів, буде здійснюватись в «ручному режимі» [10], що значно підвищує рівень корупційних ризиків.

Мінагрополітики розробив проект внесення змін до профільних нормативних актів, який передбачає скасування вимоги відсутності боргу зі сплати ПДВ в місяці, коли подано заявку на отримання бюджетної дотації; відправлення повідомлення від ДФС до Казначейства про суму дотації для кожного отримувача із застосуванням коефіцієнтів пропорційності протягом 3 робочих днів після отримання інформації від Казначейства; виключення додаткових обмежень коштів, що спрямовуються на бюджетну дотацію певним товаровиробникам залежно від досягнення ним певних податкових показників за результатами діяльності; виключення норми про неможливість перенесення суми ПДВ, сплаченої за дотаційними видами діяльності на наступний звітний податковий період. Однак ці поліпшення умов надання державної допомоги фермерським господарствам також залишаються теоретичними.

Отже, з метою покращення ситуації з підтримкою сільгоспвиробників необхідно застосовувати проектні технології, що передбачають складання чітких планів-графіків виконання запланованих робіт, визначення проектних керівників (розпорядників, відповідальних, виконавців) та отримувачів державної субсидії.

З початку 2014 року Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) фінансує реалізацію в Україні проектів щодо стабілізації й закріплення реформ. Пріоритетами цієї діяльності є: стабілізація й реструктуризація банківського сектору; енергетична безпека та реформи енергетичного сектору; фінансування ключових приватних підприємств. Наразі вартість поточного портфелю проектів дорівнює 3,643 млн євро, кількість

активних портфельних проектів становить 171, а загальна кількість розроблених проектів дорівнює 406 проектам [12].

Підтримка ЄБРР спрямована на диверсифікацію економіки України та перебудову старих енергоємних галузей шляхом вдосконалення управління, забезпечення прозорості та енергоефективності їх діяльності. Також, визнаючи величезний потенціал України як сільськогосподарського виробника, проекти ЄБРР передбачають інвестування всього ланцюжку створення вартості й підтримки первинних виробників. Застосування кредитних інструментів має на меті спрощення процедур торгівлі з використанням відповідної технічної допомоги для малих і середніх підприємств.

Одним з таких проектів є «Підтримка ЄС відновлення економіки України» з бюджетом у 55 млн. євро. Реалізація проекту запланована на період 2016-2020 рр. та передбачає два напрямки: перший – надання на загальнодержавному рівні технічної допомоги та консультування з питань створення інформаційного Інтернет порталу для малого і середнього бізнесу; другий – надання на регіональному рівні практичних консультацій для малого й середнього бізнесу та розвиток підприємницьких навичок через мережу центрів з розвитку бізнесу [14].

В розвинутих країнах останнім часом спостерігається перехід від управління окремими проектами до управління портфелем проектів. Портфельне управління проектами на рівні державного управління має низку переваг, серед яких слід зазначити: можливість спрямовувати обмежені ресурси на найбільш важливі проекти соціально-економічного розвитку міста, області, країни; можливість постійно оновлювати склад портфелю шляхом введення до нього нових проектів або про виведення й закриття мало ефективних проектів завдяки постійному аналізу показників ефективності та вартості проектів протягом усього їх життєвого циклу; можливість виявлення та вилучення з портфелю дублюючих проектів.

Висновки з проведеного дослідження. Проект – це виконання певних робіт для досягнення чітко визначеної мети за обмежений період часу з використанням певного обсягу ресурсів (фінансових, матеріальних, людських), які є в розпорядженні господарюючого суб'єкта. Він має ряд лише йому властивих ознак: зміна властивостей та характеристик об'єкту (системи, процесу тощо), на який спрямовані проектні дії, ресурсні та часові обмеження, масштаб, кількість учасників, ступінь впливу на навколишнє середовище тощо. Проектний менеджмент – це діяльність, в процесі якої досягаються чіткі цілі проекту шляхом збалансування обсягів робіт, матеріальних і нематеріальних ресурсів, часу, якості та ризиків.

Застосування проектного управління потребує наявності певних знань і навичок використання методичного інструментарію з розробки й реалізації проектів, яких бракує керівникам вітчизняних підприємств. Вирішення проблеми недостатнього та малоефективного використання проектних технологій в практиці українських підприємств може бути пов'язано з пропагуванням освітніми організаціями, представництвами міжнародних організацій, державними установами й фондами вигод і можливостей, які створює застосування проектного управління.

Заданими Мінекономрозвитку в 2016-2017 роках левова частка державних інвестиційних коштів була спрямована на фінансування проектів у сфері охорони здоров'я та реконструкцію автомобільних доріг. На наш погляд, забезпечення економічного розвитку національної економіки потребує розробки й реалізації проектів, що забезпечують розвиток підприємництва та інноваційних технологій. Однак, більшість розроблених в цьому напрямі документів залишаються теоретичними і рамковими, що обумовлює необхідність застосування проектних технологій до їх реалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про державну підтримку сільського господарства України: Закон України від 24.06.2004 № 1877-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1877-15>.
2. Про схвалення Концепції розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018-2020 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 13 вересня 2017 р. № 664-р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/664-2017-p>.
3. Питання Міністерства економічного розвитку і торгівлі: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 13 жовтня 2015 р. № 1079-р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1079-2015-p>.
4. Багашова Н. В. Світові та вітчизняні тенденції розвитку управління проектами. Ефективна економіка. 2015. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4154>.
5. Гонорська А. В. Використання проектно-програмного менеджменту у міжнародному бізнесі. Міжнародна економіка та менеджмент. Серія: Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2012. № 4. С. 28-31.
6. ДСТУ ISO 10006:2005 (ISO 10006:2003, IDT) Національний стандарт України. Системи управління якістю. Настанови щодо управління якістю в проектах. URL: <http://metrology.com.ua/download/iso-iec-ohsas-i-dr/61-iso/281-dstu-iso-10006-2005>
7. Моніторинг Державних інвестиційних проектів за 2016 рік. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MonitoringStanuVikonanniaTaRealizatsiiDerzhavnikhInvestitsiynikhProektiv&pageNumber=2>.
8. Моніторинг Державних інвестиційних проектів за I квартал 2017 року. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=40253ac5-2a8c-447d-857d-1a34739d765a&tag=MonitoringStanuVikonanniaTaRealizatsiiDerzhavnikhInvestitsiynikhProektiv>.
9. Онишкевич О. В. Актуальність проектного підходу в управлінні підприємствами. Економіка і суспільство. Серія: Економіка та управління підприємствами. 2016. Випуск 6. С. 203-207.
10. Острікова Т. Кабмін style: дотації для аграріїв в «ручному режимі». URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2018/02/16/634168/>.
11. Павлова С. І. Проектно-орієнтовані організації як розвиток методів управління підприємством. Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. 2016. № 4 (78). С. 170-176.
12. Проекты ЕБРР в Украине. URL: <https://www.ebrd.com/where-we-are/ukraine/data.html>.
13. Проекти підтримки Європейським Союзом України у сфері децентралізації та регіональної політики. URL: zp.gov.ua/upload/editor/proekty%20EC.doc.
14. Руководство к Своду знаний по управлению проектами. Пятое издание. Newtown Square, Pennsylvania 19073-3299 USA: Project Management Institute, Inc. 2018. 790 p. URL: <https://www.litres.ru/kollektiv-avtorov-43/rukovodstvo-k-svodu-znaniy-poupravleniu-proektami-ru/chitat-onlayn/> (дата звернення 29.09.2018).
15. Сільськогосподарська дотація – 2018. Через терни до зірок. URL: <https://www.kadrovik.ua/content/silskogospodarska-dotaciya-2018-cherez-terny-do-zirok/>
16. Федорчак О. В. Проектний підхід як інноваційний механізм державного управління. URL: <http://academy.gov.ua/ej/ej3/txts/TEKNOLOGIYA/02-FEDORCHAK.pdf>.
17. Чернихівська А. В. Переваги застосування проектного менеджменту у сфері регіонального управління. Стратегія економічного розвитку України. 2014. № 34. С. 47-51.
18. Щорічна оцінка ділового клімату в Україні: 2016 р. Аналітичний звіт: національний та регіональний вимір. К.: Програма USAID «Лідерство в економічному врядуванні» (USAID ЛЕВ), 2017. 371 с.
19. Ekbert Hering. Führung und Management. Düsseldorf, 1996, S. 620.
20. Harold Kerzner Project management. A Systems Approach to Planning, Scheduling, and Controlling. New York, fifth edition, 1995, p. 2.
21. Jack R. Meredith, Samuel J. Mantel, Jr. Project Management: A Managerial Approach, 2nd edition. New York, 1989, p. 4-5.
22. Kumar V. S. Program Management Offices In The Public Sector. Project Management Institute. 2007. URL: <http://www.pmi.org/learning/program-management-offices-public-sector-7201>.
23. Pitter A. Steinbuch. Projektorganisation und Projektmanagement. Ludwigshafen (Rhein), 1998, S. 24-25.
24. Thenint H. Mini Study 10 Innovation in the public sector. Global Review of Innovation Intelligence and Policy Studies. Paris: INNO-GRIPS, 2010. 51 p.

ДІАГНОСТИКА ВПЛИВУ КОНКУРЕНТНОГО ФОНУ НА ВЕДЕННЯ ОНЛАЙН-БІЗНЕСУ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

DIAGNOSTICS OF THE COMPETITIVE BACKGROUND INFLUENCE OF ONLINE BUSINESS IN DIGITAL TRANSFORMATION

Інтерпретовано важливість та значимість ідентифікації сили впливу конкурентного фону на ведення онлайн-бізнесу в умовах цифрової трансформації, що є тригером стійкого та успішного довготривалого розвитку в Інтернет. Обґрунтовано методичний підхід, що передбачає реалізацію послідовних етапів детермінування сили впливу п'яти гетерогенних складових конкурентного фону на ведення онлайн-бізнесу з відповідним набором індикаторів. Апробовано запропонований підхід та підтверджено доцільність його застосування для точкової ідентифікації аспектів ведення бізнесу онлайн, що потребують удосконалення та / або імплементації нових механізмів і підходів. Наведено перелік практичних рекомендацій з нівелювання негативних наслідків для розвитку бізнесу онлайн з урахуванням впливу конкурентного фону.

Ключові слова: цифрова трансформація, ритейл, онлайн-бізнес, конкурентний фон, гетерогенні складові конкурентного фону.

Интерпретировано важность и значимость идентификации силы воздействия конкурентного фона на ведение онлайн-бизнеса в условиях цифровой трансформации, что является триггером устойчивого и успешного долгосрочного развития в Интернет. Обосновано методический подход, предусматривающий реализацию последовательных этапов детерминирования силы воздействия пяти гетерогенных составляющих конкурентного фона на ведение онлайн-бизнеса с соответствующим набором индикаторов. Апробировано предложен-

ный подход и признано целесообразность его применения для точечной идентификации аспектов ведения бизнеса онлайн, требующих усовершенствования и / или имплементации новых механизмов и подходов. Приведено перечень практических рекомендаций по нивелированию негативных последствий для развития бизнеса онлайн с учетом влияния конкурентного фона.

Ключевые слова: цифровая трансформация, ритейл, онлайн-бизнес, конкурентный фон, гетерогенные составляющие конкурентного фона.

The importance and significance of identifying the strength of the competitive background on the online business in the digital transformation context are interpreted as trigger for sustainable and successful long-term development in the Internet. The methodical approach, which needs the implementation of successive stages of determining the influence strength of five heterogeneous components of the online business competitive background with an appropriate set of indicators, is justified. The proposed approach usefulness for the identification of business online aspects, requiring improvement and / or implementation of new mechanisms and approaches is tested. The list of practical recommendations on leveling the negative consequences for the online business development, taking into account the influence of the competitive background, are presented.

Key words: digital transformation, retail, online business, competitive background, heterogeneous components of the competitive background.

УДК 658.6:004.738.5 (339.13)

Худолей В.Ю.

д.е.н., професор,
ректор Міжнародного
науково-технічного університету
імені академіка Юрія Бугая

Наторіна А.О.

к.е.н., начальник відділу статистики
і аналітики вищої освіти
ДНУ «Інститут освітньої аналітики»
Міністерства освіти і науки України

Постановка проблеми. В умовах цифрової трансформації засадничим елементом стабільного та стійкого розвитку онлайн-бізнесу є коректне детермінування ринкового вектору розвитку і наявність ключових переваг серед пулу пріоритетних конкурентів. Тому важливою та актуальною проблемою сьогодення є ідентифікація й оцінка сили впливу конкурентного фону на ведення бізнесу онлайн задля швидкого гнучкого реагування на біфуркації у маркетинговому середовищі і подальшої зміни поточної стратегії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концепти та практичні підходи до оцінки рівня конкурентоспроможності бізнесу в Інтернет наведені у роботах відомих провідних вітчизняних і зарубіжних вчених й економістів, серед яких: О. Бондар [13], О. Гудзь [14], Ф. Меісснер [10], О. Сарвало [10], К. Ціту [10]. Різні аспекти діагностики чинників, що впливають на конкурентоспроможність онлайн-бізнесу, репрезентовано

К. Поенсген [10], К. Швейнсберг [10], С. Церну [10]. Однак слід зазначити, що параметри, які використовуються авторами для діагностики, характеризуються абстрактністю та ускладнюють адміністрування бізнесу. Крім того, науковці С. Макад [6], Ф. Нвау [8], В. Прінг [9], а також економісти провідних дослідницьких компаній й організацій як «All Retail» [1], «Dragon Capital» [2], «GfK» [3], «The IMD World Competitiveness Center» [11], «Isobar» [4], «Kantar» [5], «The European Center for Digital Competitiveness» [10], Асоціація ритейлерів України [12] акцентували свою увагу на дослідженні ступеня задоволеності онлайн-покупців та його впливі на загальний рівень конкурентоспроможності бізнесу у цифровій економіці. Незважаючи на вагомий розробки з оцінки рівня конкурентоспроможності бізнесу в онлайн-середовищі, наразі відсутній уніфікований комплексний підхід щодо діагностики сили впливу конкурентного фону на ведення онлайн-бізнесу в умовах цифрової транс-

формації. Отже, фрагментарність вивчення проблематики обумовлює актуальність проведення дослідження.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні, діагностиці та компаративному аналізі сили впливу гетерогенних складових конкурентного фону на ведення онлайн-бізнесу в умовах цифрової трансформації, шляхом обґрунтування відповідного релевантного методичного підходу і його апробації на прикладі українських ритейлерів, а також надання практичних рекомендацій щодо нівелювання негативних наслідків для розвитку бізнесу онлайн з урахуванням сили впливу конкурентного фону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Істотні зміни у веденні та розвитку бізнесу онлайн, що викликані цифровою трансформацією, прослідковуються у різних галузях і сферах діяльності, зокрема, у ритейлі, якому властивий насичений конкурентний фон. Згідно зазначеного, дослідження, ідентифікація та деталізація складових конкурентного фону бізнесу в онлайн-середовищі, а також оцінка їх сили впливу, є важливим аспектом успішного функціонування ритейлерів. Слід наголосити, що оцінка сили впливу конкурентного фону в умовах цифрової трансформації є каталізатором прийняття обґрунтованих виважених рішень для менеджменту бізнесу, а також фундаментом при удосконаленні бізнес-процесів на різних ієрархічних рівнях та стратегуванні.

На базі дослідження ґрунтовних наукових праць [3; 6-8; 11], узагальнення та систематизації наявних підходів до оцінки впливу чинників на конкурентоспроможність ведення онлайн-бізнесу [1-2; 4-5; 9-10; 12-14], обґрунтовано методичний підхід, що передбачає реалізацію послідовних етапів детермінування сили впливу п'яти гетерогенних складових конкурентного фону на ведення онлайн-бізнесу (C_n , де n – гетерогенна складова), кожна з яких включає певний набір індикаторів: 1) поява / збільшення кількості пріоритетних конкурентів ($C1$); 2) інтенсивність конкуренції ($C2$); 3) сила впливу онлайн-покупців ($C3$); 4) сила впливу партнерів / постачальників ($C4$); 4) сила впливу стратегічного набору товарів ($C5$).

Етапи детермінування сили впливу на ведення онлайн-бізнесу:

1. Визначення ваги індикаторів п'яти гетерогенних складових конкурентного фону шляхом опитування експертів та фахівців у сфері онлайн-бізнесу.

2. Ідентифікація сили впливу індикаторів на ведення бізнесу на засадах застосування методу експертних оцінок. Передбачено, що оцінювання індикаторів здійснюється за п'ятибальною шкалою, а саме: індикатору, що здійснює сильний вплив присвоюється 5 балів; помірний – 4 бали, слабкий – 3 бали, несуттєвий – 2 бали та 1 бал при-

своюється індикатору, що не впливає на ведення бізнесу онлайн.

3. Розрахунок зважених оцінок $C1-C5$, що впливають на конкурентний фон ведення онлайн-бізнесу з урахуванням відповідних індикаторів.

Для апробації запропонованого методичного підходу було обрано найбільші на території України ритейлери у сегменті побутової техніки та електроніки (за даними [1; 3; 7; 12]), що здійснюють одночасно торгівлю онлайн та офлайн, а також виступають пріоритетними конкурентами на ринку. Рис. 1-5 демонструють узагальнені результати проведеного експертного оцінювання сили впливу індикаторів у розрізі п'яти гетерогенних складових конкурентного фону.

Згідно рис. 1 можна побачити, що $C1$ формують 10 індикаторів, серед яких найбільшу вагу мають маржинальність онлайн-продажів; обсяг початкових капіталовкладень; потенційність перманентного зростання доходу; перспективність збільшення онлайн-продажів. Загалом, якщо порівнювати оцінки індикаторів ритейлерів, то $MOYO$ та $Eldorado$ є більш чутливі до змін середовища, що пов'язано безпосередньо з діями пріоритетних конкурентів і збільшення витрат щодо залучення та підтримки онлайн-покупців є доцільним за таких умов. Проте обмеженість фінансових ресурсів ритейлерів за певних обставин не дозволяє збільшити окремі статті витрат.

Силу впливу індикаторів $C2$, що ідентифіковано у ході дослідження, відображено на рис. 2.

Важливо зауважити, що середні оцінки індикаторів $АЛЛО$ та $ЦИТРУС$ у загальному підсумку є однаковими та становлять 67 балів. Якщо відмінності у візії, стратегії та ресурсах відносно пріоритетних конкурентів, а також предикативність обсягу постійних витрат здійснюють несуттєвий вплив на обидва ритейлера, то наявність ключових переваг та темп зростання транзакцій впливає на їх діяльність по-різному. Загальні середні оцінки індикаторів $COMFY$ та $ФОКСТРОТ$ дорівнюють 65 та 60 балів відповідно, що є більшими ніж в $Eldorado$ та $MOYO$. Хоча оцінки є не максимальним, однак вони засвідчують той факт, що усі ритейлери, за виключенням $MOYO$, завдяки популярності власних торговельних мереж та Інтернет-магазинів серед онлайн-покупців побутової техніки та електроніки, майже зовсім не відчувають появу нових конкурентів. Низька загальна середня оцінка $MOYO$ обумовлена низькою омніканальністю взаємодії з онлайн-покупцями, а отже, має несуттєвий вплив на конкурентний фон ведення бізнесу в онлайн-середовищі.

Графічну інтерпретацію сили впливу $C3$ наведено на рис. 3.

Слід наголосити, що для досліджуваної сукупності ритейлерів було визначено такі індикатори з найбільшим впливом на конкурентний фон: наяв-

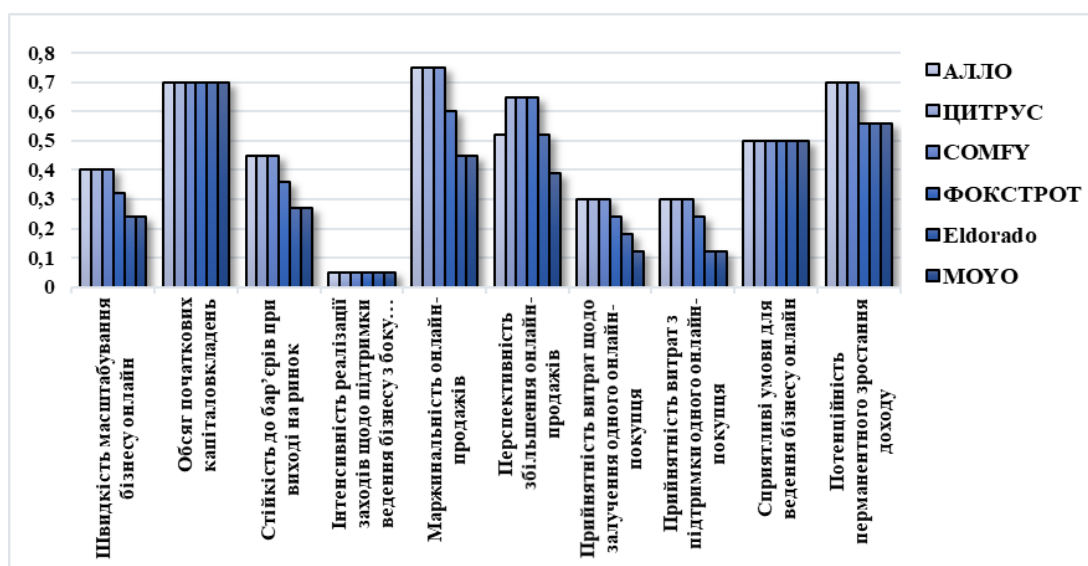


Рис. 1. Результати оцінювання сили впливу появи / збільшення кількості пріоритетних конкурентів (C1) на ведення онлайн-бізнесу ритейлерів

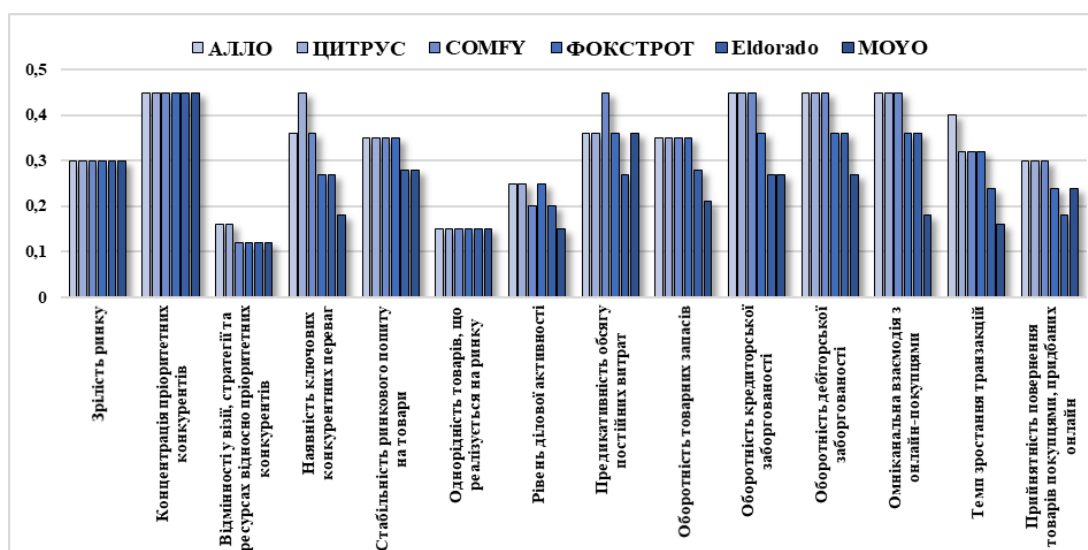


Рис. 2. Результати оцінювання сили впливу інтенсивності конкуренції (C2) на ведення онлайн-бізнесу ритейлерів

ність постійних онлайн-покупців; динаміка частки постійних онлайн-покупців у цільовому профілі; імплементація заходів, що стримують перехід онлайн-покупців до пріоритетних конкурентів. Однак, якщо у кожного з ритейлерів є певна цільова аудиторія, яка сприяє реалізації запланованого обсягу продажів, то зміни у динаміці їх частки у цільовому профілі здійснюють різний вплив на ведення бізнесу онлайн. Це потребує створення / удосконалення інтегрованої системи управління взаємовідносинами з онлайн-покупцями, що враховує досвід їх покупок.

Гетерогенна складова C4 включає 12 індикаторів, що дозволяють всебічно оцінити раціональність політики взаємодії з партнерами та поста-

чальниками та точково ідентифікувати ті сфери, що потребують покращення. Як видно з рис. 4, усі ритейлери мають достатньо високі середні оцінки індикаторів, що свідчить про добре розгалужену мережу комунікування з партнерами / постачальниками та організацію безперебійного постачання товарів завдяки оптимальній тривалості циклу ланцюга поставок.

Враховуючи важливість товарного портфелю Інтернет-магазину для онлайн-покупців, однією з гетерогенних складових конкурентного фону визначено силу впливу стратегічного набору товарів. Компаративний аналіз середніх оцінок індикаторів C5 (рис. 5) дозволяє констатувати, що політика ціноутворення не є вирішальною при при-

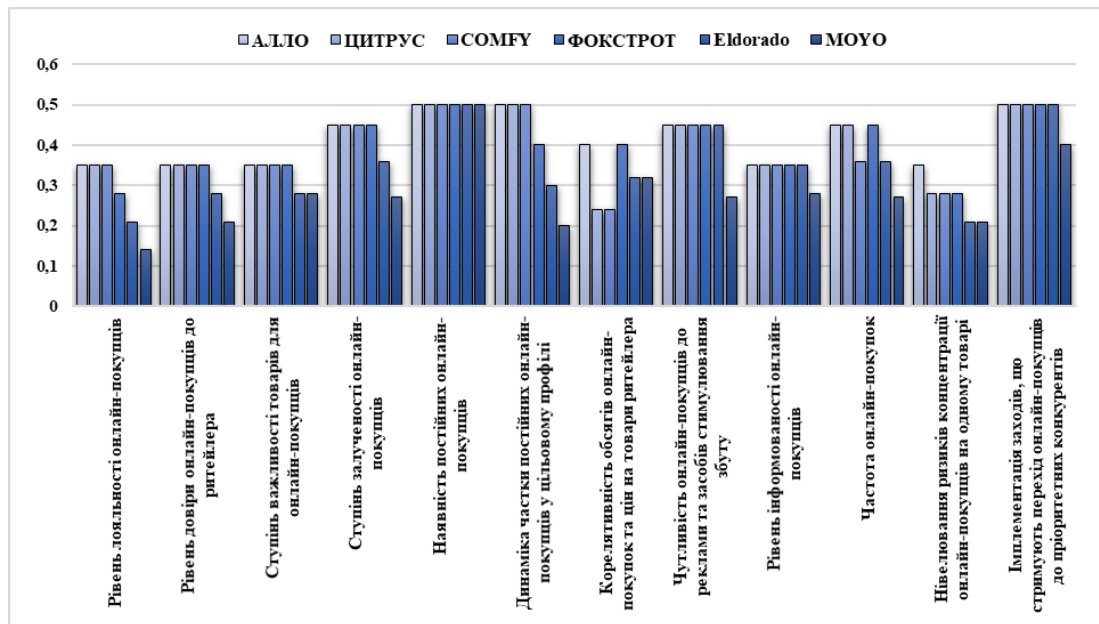


Рис. 3. Результати оцінювання сили впливу онлайн-покупців (C3) на ведення онлайн-бізнесу ритейлерів

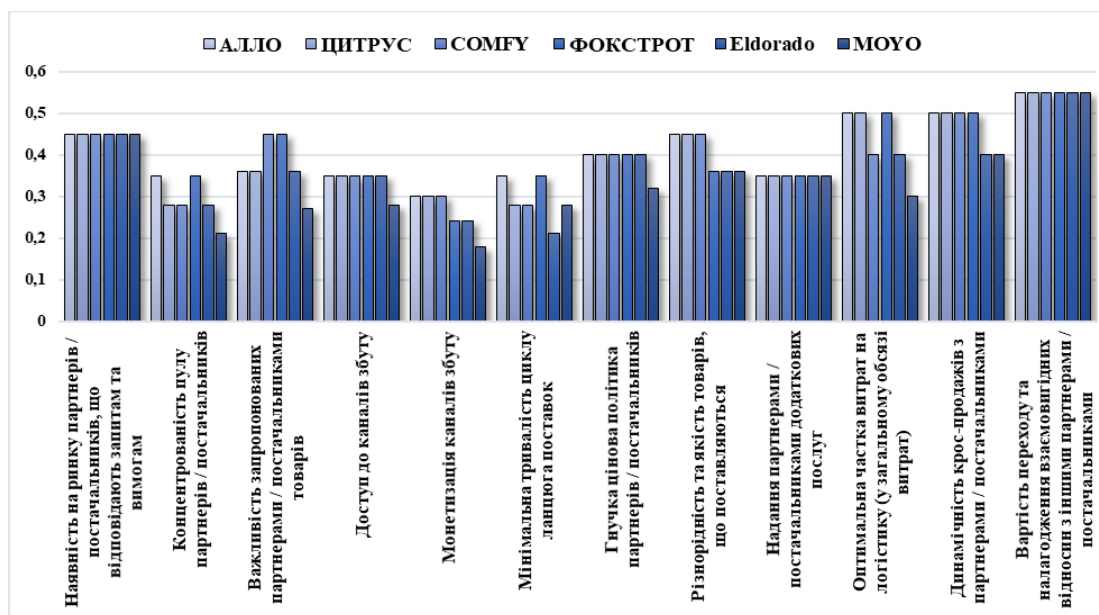


Рис. 4. Результати оцінювання сили впливу партнерів / постачальників (C4) на ведення онлайн-бізнесу ритейлерів

йнятті рішення онлайн-покупців щодо здійснення покупки електронної та побутової техніки в Інтернет-магазині. Більше того, в окремих випадках, варіабельність форм та засобів онлайн-продажів товарів стратегічного набору і їх ринкова конкурентоспроможність, створюють підґрунтя для позитивного сприйняття високої ціни цих товарів онлайн-покупцем.

Зважені оцінки C1-C5 досліджуваної сукупності українських ритейлерів у сегменті побутової техніки та електроніки наведено у табл. 1. З метою

інтерпретації сили впливу C1-C5 на конкурентний фон ведення онлайн-бізнесу розроблено штучну шкалу, відповідно до якої значну силу впливу демонструють зважені оцінки у діапазоні $0 \leq C_n \leq 1,7$, помірну – $1,7 < C_n \leq 3,4$, а незначну – $3,4 < C_n \leq 5$.

Незначна сила впливу гетерогенних складових передбачає, що конкурентний фон не має суттєвого впливу на ведення онлайн-бізнесу, адже підприємство є лідером на ринку або має сильні позиції з багаточисленною цільовою аудиторією, які має високий рівень лояльності до нього і його

товарів, а також активно залучена у його діяльність. Ключові аспекти діяльності такого підприємства в онлайн-просторі детермінують поточні тенденції. Помірна сила впливу С1-С5 ототожнюється з середнім впливом конкурентного фону на ведення онлайн-бізнесу, адже підприємство є одним з центральних гравців серед наявного пулу пріоритетних конкурентів. Проте цільова аудиторія не має чіткої усталеної прихильності до підприємства та його товарів, онлайн-покупці частково залучені у його діяльність. Ведення бізнесу онлайн здійснюється враховуючі основні тенденції в онлайн-просторі. Значна сила впливу конкурентного фону на ведення онлайн-бізнесу обумовлена тим, що підприємство має слабкі ринкові позиції, що, у тому числі, може бути пов'язано з відсутністю лояльних онлайн-покупців та перманентними змінами у запитах, потребах та уподобаннях онлайн-покупців, а також неможливістю швидко реагувати на зміни в онлайн-просторі. З огляду на це, з метою нівелювання негативного впливу конкурентного фону, у рамках успішного ведення онлайн-бізнесу, слід моніторити зміни у профілі та поведінці цільової аудиторії та систематично оновлювати комплекс маркетингових заходів.

Таким чином, можна констатувати, що серед досліджуваної сукупності Інтернет-магазинів українських ритейлерів, гетерогенні складові конкурентного фону С1-С3 та С5 лише на МОУО здійснюють помірний вплив. При чому, важливо зазначити, що зважені оцінки зазначених чотирьох складових є близькими до тих, що репрезентують незначну силу впливу, що пояснюється, у першу чергу, масштабами діяльності та незначною часткою ринку у порівнянні з іншими досліджуваними ритейлерами, а також гармонічністю товарного асортименту, епізодичним проведенням маркетингових заходів, що спрямовані на максимальне задоволення онлайн-покупців при здійсненні купівлі в Інтернет-магазині, та ціновою політикою на певні товарні групи у портфелі, яка не здатна задовольнити мінливі вимоги онлайн-покупців. Досліджувана сукупність українських ритейлерів відчуває незначну силу впливу конкурентного фону на ведення онлайн-бізнесу, що підтверджується їх ринковими частками та прихильністю онлайн-покупців. Разом з цим, проведене дослідження та компаративний аналіз дозволили визначити точково ті аспекти діяльності ритейлера, що потребують удосконалення та / або імплементації нових механізмів і підходів.

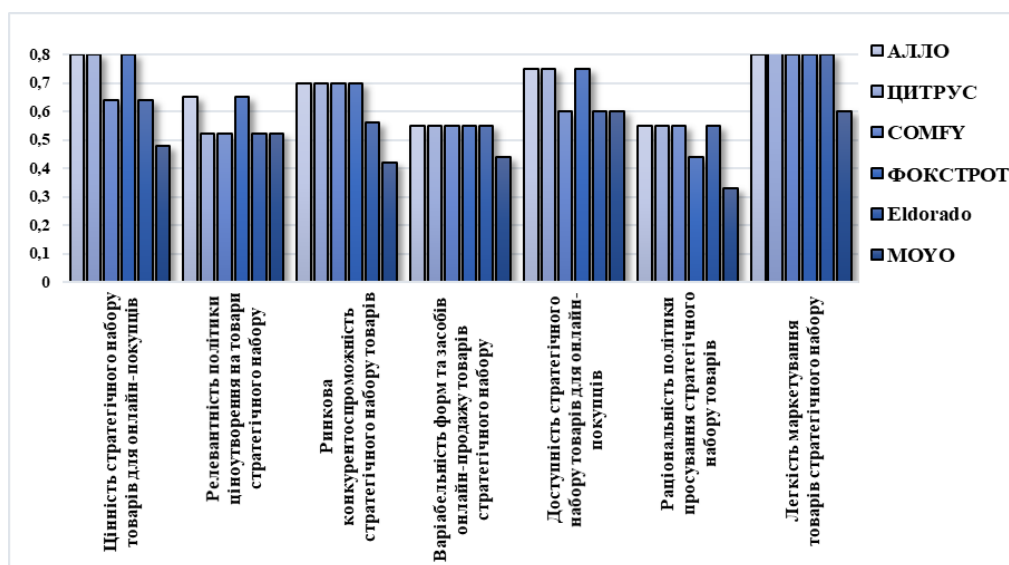


Рис. 5. Результати оцінювання сили впливу стратегічного набору товарів (C5) на ведення онлайн-бізнесу ритейлерів

Таблиця 1

Зважені оцінки впливу гетерогенних складових конкурентного фону на ведення онлайн-бізнесу ритейлерів

№	Складові конкурентного фону	Інтернет-магазин					
		АЛЛО	ЦИТРУС	COMFY	ФОКСТРОТ	Eldorado	МОУО
1	C1	4,80	4,80	4,80	4,22	3,59	3,40
2	C2	4,78	4,79	4,70	4,24	3,73	3,32
3	C3	5,00	4,77	4,68	4,76	4,12	3,35
4	C4	4,91	4,77	4,76	4,85	4,35	3,95
5	C5	4,80	4,87	4,36	4,69	4,22	3,39

З огляду на проведені розрахунки та ідентифікований вплив гетерогенних складових конкурентного фону на ведення онлайн-бізнесу ритейлерів, авторами надано практичні рекомендації щодо нівелювання негативних наслідків для розвитку бізнесу онлайн з урахуванням сили впливу індикаторів.

1. Спрощення бізнес-процесів щодо залучення нових постачальників / партнерів та налагодження взаємодії з ними. Підбір оптимальної пропорції товарних груп та категорій з метою створення вигідної пропозиції для онлайн-покупців. Збільшення кількості ідентифікаторів товарних позицій (SKU) у диференційних товарних напрямках.

2. Підвищення якості контенту Інтернет-магазину. Швидке редагування контенту, що надходить від партнерів / постачальників товару. Підвищення пропускнуої здатності під час додавання нового контенту.

3. Ідентифікація та моніторинг проблем, що впливають на показник сервісу за результатами збору та структурування запитів онлайн-покупців.

4. Перегляд та модернізація операційних бізнес-процесів, що пов'язані з консультуванням онлайн-покупця, доставкою товарів, кваліфікованою установкою, наданням гарантії та загальним рівнем обслуговування.

5. Розширення меж географічного покриття та здійснення акценту на доставці товару онлайн-покупцю протягом 24, 48 і 72 годин з наданням додаткових опцій, зокрема, вибір способу доставки у зручні часові вікна.

6. Конвергенція між онлайн- та офлайн-каналами продажу. Виділення онлайн- чи офлайн-покупців є дуже складним процесом, адже дії сучасного покупця є багатовекторними.

7. Реалізація омніканальної стратегії, у тому числі, надання омніканальної послуги «pick-up» – це оформлення і / або оплата онлайн-покупцем замовлення та отримання його у магазині формату офлайн у максимально короткий проміжок часу від замовлення товару в Інтернет-магазині до його доставки. У якості ідентифікатора доставки такого онлайн-замовлення виступає номер мобільного телефону онлайн-покупця.

8. Зосередження уваги на різних способах та особливостях застосування онлайн-покупцями смартфонів при плануванні та реалізації категорійного менеджменту.

9. Наявність у товарному асортименті інноваційних девайсів і / або гаджетів, з огляду на те, що найбільш зростаючою товарною групою у вищезазначеній сфері є підключені до смартфонів девайси / гаджети [1-2; 5].

10. Створення ефективної команди високо кваліфікованих фахівців, що націлена на інновації.

Визначення та систематичне відстеження особистісних характеристик та цінностей фахівців.

Висновки з проведеного дослідження. Визначено ключову роль впливу конкурентного фону на ведення онлайн-бізнесу в умовах цифрової трансформації та інтерпретовано важливість ідентифікації сили його впливу на стійкість та стабільність ринкових позицій підприємств в Інтернет. Обґрунтовано методичний підхід, що передбачає оцінювання сили впливу п'яти гетерогенних складових конкурентного фону на ведення онлайн-бізнесу. Апробація підходу на прикладі українських ритейлерів засвідчила його доцільність застосування для точкової ідентифікації аспектів ведення бізнесу онлайн, що потребують удосконалення та / або імплементації нових механізмів і підходів. Наведено перелік практичних рекомендацій з нівелювання негативних наслідків для розвитку бізнесу в онлайн-середовищі з урахуванням сили впливу індикаторів складових конкурентного фону.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. All Retail. URL: <http://allretail.ua/>
2. Dragon Capital. URL: <https://dragon-capital.com/>.
3. GfK. URL: <https://www.gfk.com/>.
4. Isobar Ukraine. URL: <https://isobar.com.ua/>.
5. Kantar Ukraine. URL: <https://tns-ua.com/>.
6. Makad S. Digitalization trends for better customer service in 2017. *Digitalist Magazine*. URL: <http://www.digitalistmag.com/customer-experience/2017/02/16/digitalization-trends-for-better-customer-service-in-2017-04906118>.
7. Natorina A. Congruent marketing product strategies of the enterprises. *Economic Annals-XXI*. 2017. № 163 (1-2(1)). С. 75–78. DOI: <https://doi.org/10.21003/ea.V163-16>.
8. Nwaiwu F. Review and comparison of conceptual frameworks on digital business transformation. *Journal of Competitiveness*. 2018. Vol. 10 (3). P. 86–100. DOI: <https://doi.org/10.7441/joc.2018.03.06>.
9. Pring B. Digital customer experience – connecting the dots. *I-SCOOP*. URL: <https://www.i-scoop.eu/digital-customer-experience/>.
10. The European Center for Digital Competitiveness. URL: <https://digital-competitiveness.eu/en/>.
11. The IMD World Digital Competitiveness Ranking 2018 results. URL: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-digital-competitiveness-rankings-2018/>
12. Асоціація ритейлерів України. URL: <https://rau.ua/>.
13. Бондар О. Цифровізація та конкурентоспроможність бізнесу – ключові драйвери розвитку української економіки. URL: <https://business.ua/person/2452-tsifrovizatsiya-ta-konkurentospromozhnist-biznesu-kyuchovi-drajveri-rozvitku-ukrajinskoji-ekonomiki/>.
14. Гудзь О. Є. Цифрова економіка: зміна цінностей та орієнтирів управління підприємствами. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2018. № 2. С. 4–12.

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ АДАПТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО РИНКУ ДО ЗМІН ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

APPROACHES TO DETERMINING THE ADAPTABILITY OF THE FINANCIAL MARKET TO CHANGES IN THE FUNCTIONING OF THE NATIONAL ECONOMY

Стаття присвячена дослідженню актуальної проблеми визначення адаптивності фінансового ринку до змін зовнішнього середовища. Обґрунтована необхідність розгляду фінансового ринку саме через призму забезпечення економічної безпеки, особливо в умовах підвищеної мінливості середовища функціонування як фінансового ринку, зокрема, так і національної економіки, в цілому. Встановлено, що критерієм оцінювання функціонування фінансового ринку, а також його окремих сегментів, з точки зору забезпечення економічної безпеки може бути адаптивність фінансового ринку. Доведено, що підвищення рівня адаптивності є головною характеристикою економічної безпеки, яка може бути досягнута внаслідок інтеграційної взаємодії на фінансовому ринку.

Ключові слова: адаптація, національна економіка, фінансовий ринок, зовнішнє середовище.

Статья посвящена исследованию актуальной проблемы определения адаптивности финансового рынка к изменениям внешней среды. Обоснована необходимость рассмотрения рынка именно через призму обеспечения экономической безопасности, особенно в условиях повышенной изменчивости среды функционирования как рынка, в частности, так и национальной экономики в целом. Установлено, что критерием оценки функционирования финансового

рынка, а также его отдельных сегментов, с точки зрения обеспечения экономической безопасности может быть адаптивность рынка. Доказано, что повышение уровня адаптивности является главной характеристикой экономической безопасности, которая может быть достигнута в результате интеграционного взаимодействия на финансовом рынке.

Ключевые слова: адаптация, национальная экономика, финансовый рынок, внешняя среда.

The article is devoted to the study of the current problem of determining the adaptability of the financial market to changes in the external environment. The necessity of considering the financial market through the framework of ensuring economic security is substantiated, especially in the conditions of increased variability of the environment of functioning of both the financial market, in particular, and the national economy in general. It is established that the criterion for assessing the functioning of the financial market within the national economy context, as well as its individual segments, in terms of economic security may be the adaptability of the financial market. It is proved that increasing the level of adaptability is the main characteristic of economic security, which can be achieved as a result of integration interaction in the financial market.

Key words: adaptation, national economy, financial market, external environment.

УДК 338.246

Баранова В.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри туристичного бізнесу та країнознавства
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Постановка проблеми. Фінансовий ринок є одним з найважливіших сегментів національної економіки, від функціонування якого багато в чому залежить забезпечення економічної безпеки держави. Підвищення рівня економічної безпеки кожною державою розглядається як найбільш пріоритетна мета, без досягнення неможливо досягти динамічного та збалансованого економічного розвитку.

Фінансовий ринок України хоча й зазнав змін впродовж відносно нетривалого її функціонування як незалежної держави, однак досі не повною мірою відповідає сучасним політико-правовим, соціально-економічним та іншим викликам сьогодення, тож далеко не завжди сприяє покращенню економічної безпеки в країні. Саме тому, надзвичайно актуальним є дослідження функціонування фінансового ринку через призму його впливу на економічну безпеку.

Зважаючи на те, що головною характеристикою економічної безпеки, яка досягається як наслідок інтеграційної взаємодії, може вважатись підвищення рівня пристосування до впливу чинників середовища, тобто підвищення адаптивності об'єкта, критерієм оцінювання функціонування фінансового

ринку та його сегментів з точки зору забезпечення економічної безпеки може вважатись адаптивність фінансового ринку до мінливого середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання функціонування фінансового ринку та впливу зовнішнього середовища широко дискутується в наукових працях таких вітчизняних дослідників, як А. Бричко, М. Клапків, С. Козьменко, О. Кузьменко, Г. Кравчук, С. Осадець, А. Пересяда, В. Корнєєв, І. Школьник, В. Кремін'я та інших. Проблеми вивчення адаптації висвітлені такими дослідниками як К. Марченкова, І. Тюкін, О. Бабич, М. Старікова та інші. Узагальнення напрацювань з даної проблематики, накопичений досвід та отримані результати дозволяє зробити висновок про наявність певних прогалин у методичному забезпеченні дослідження даного явища. Саме тому потребують більш детального розгляду питання, пов'язані з визначенням адаптивності фінансового ринку до змін зовнішнього середовища.

Постановка завдання. Метою статті є визначення понятійно-сутнісних аспектів визначення адаптивності фінансового ринку до змін зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Перш ніж розглядати фінансовий ринок та його сегменти з метою конструювання показників оцінки їх функціонування, зважаючи на те, що критерієм оцінки з точки зору забезпечення безпеки має бути адаптивність, варто зупинитись на підходах науковців щодо визначення адаптивності (систем, суб'єктів, підприємств).

На наш погляд, варто виокремити декілька підходів до визначення адаптивності.

Перший підхід можна умовно назвати реакційним. Його представники пропонують оцінювати адаптивність залежно від того, якою є реакція даної системи на певні зміни середовища, наскільки ці реакції є швидкими та адекватними таким змінам.

До представників такого підходу варто віднести А. Бричко, хоча в роботах цього автора наводиться інша назва запропонованого в них підходу до визначення адаптивності (авторська назва – кібернетичний підхід) [1].

Підхід, запропонований А. Бричко ґрунтується на визначенні ступеня реакції на внутрішні виклики та швидкості внесення коректив в управління. Автором зазначається, що зміни в процес управління у відповідь на внутрішні збурення мають вноситись ще на початкових його стадіях.

Також реакційного підходу дотримується К. Орлова, адже згідно положень, викладених в її роботах саме здатність суб'єкта реагувати на вплив (флуктуації) факторів зовнішнього середовища може дати комплексну характеристику його адаптивності [2]. Авторкою запропоновано використовувати інтегральний коефіцієнт адаптивності, що характеризує внутрішнє середовище суб'єкта господарювання та його спроможність впроваджувати зміни у відповідь на впливи зовнішнього середовища.

Іншим є стабілізаційний підхід, згідно якого адаптивність може бути виражена через оцінку ступеня стійкості (стабільності) показників функціонування певного суб'єкта (системи) до впливів середовища.

Представником даного підходу може вважатися М. Старікова, яка досліджувала адаптивність галузей народного господарства, дотримуючись думки щодо рівнозначності понять «адаптивність» та «стабільність» [3]. В роботах авторки запропоновано розраховувати коефіцієнт варіації, адже саме цей коефіцієнт відбиває ступінь волатильності досліджуваної ознаки, а значить мінливості показників функціонування галузі. На думку авторки, мінливість економічних показників може характеризувати адаптивність галузей до умов середовища, що постійно змінюються та трансформуються.

Параметричний підхід до оцінки адаптивності полягає в тому, що автором запропоновано визначати адаптивність через оцінку факторів (визна-

чення параметрів), що на неї впливають. Так, А. Максимович пропонує оцінювати адаптивність за визначенням основних параметрів, що впливають на адаптивність структури певної системи, а також параметрів, що визначають особливості умов розвитку даної системи [4].

Т. Шкільна і Л. Печена також можуть вважатися представниками параметричного підходу, адже пропонують розраховувати індекс адаптивності на рівні окремого підприємства на основі визначення показників, що є параметрами, які впливають на адаптивність системи [5]. При цьому перевага віддається саме показниками результативності.

В. Ткаченко, Є. Смирнов, В. Нерубацький вважають, що межі адаптивності системи необхідно визначати на основі використання таких показників, як кількість збурень в одиницю часу або частоту надходження збурень на вхід системи [6].

Деякі науковці є представниками підходу, що характеризує резерви адаптивності до внутрішніх та зовнішніх збурень. Такий підхід пропонуємо називати потенційним, адже резерви відображають можливості до підвищення адаптивності. В. Ячменьова пропонує використовувати низку інтегрованих характеристик, серед яких авторка виокремлює внутрішні резерви адаптивності (відображають фактори, що забезпечують адаптивність) та зовнішні резерви адаптивності (відображають фактори, що підтримують адаптивність суб'єкта) [11]. При цьому, авторкою побудовано складно модель нечіткої логіки з метою всебічного оцінювання адаптивності.

Суб'єктивним є підхід, який зосереджує увагу на ролі управлінця в забезпеченні адаптивності системи. Так, В. Андрєєв, В. Кобзєв, С. Косторніченко розглядають адаптивність виключно з точки зору прийняття управлінського рішення, на яке визначальний вплив має людський фактор [2]. На думку авторів адаптивність системи може виражатися часткою керівників з високим рівнем самостійності мислення в загальній їх кількості.

І. Пітайкіна також вважає, що адаптивність організації як її властивість характеризує ступінь пристосованості, яка виражається у діях функціонерів та у взаємодії між співробітниками [7]. Водночас, авторка відходить від формалізації показника адаптивності, пропонуючи застосовувати для його визначення експертний метод.

Представницею комбінованого підходу, як сполучення реакційного та стабілізаційного підходів можна вважати О. Пастухову [2]. Авторка, в своїй методиці пропонує використовувати три групи показників, які відображають стійкість системи, пристосованість системи та залежність системи від зовнішнього середовища, тобто відображають стабільність функціонування системи та її реакцію на зміни середовища.

Ще більш складним є підхід В. Стасюк, в якому сполучається реакційний, стабілізаційний та

потенційний підходи. Так, В. Стасюк зазначає, що адаптивність суб'єкта (підприємства) виражається у більш ефективній реакції на зміну умов реалізації цілей, забезпечуючи при цьому умови підтримання рівноваги і стійкості [6]. При цьому автором пропонується визначати адаптивність підприємства на основі розрахунку оптимальної області маневрування стратегічного плану розвитку, під якою автор розуміє обсяг резервів, якими володіє підприємство при коригуванні плану виробництва.

Підходи до визначення адаптивності можуть бути представлені у вигляді рисунку (рис. 1). Як видно з даних рисунку 1, кожен з підходів має як переваги, так і недоліки.

Якщо говорити про реакційний підхід, то його основною перевагою є характеристика реакції системи (суб'єкту) як прояву адаптивності. Водночас, недоліком може вважатися те, що окрім реакційного аспекту адаптивності, інші її аспекти лишаються поза увагою оцінювання.

Щодо стабілізаційного підходу, то він навпаки передбачає оцінку саме стійкості як прояву адаптивності. Цьому підходу властивий подібний попе-

редньому недолік, адже оцінки отримані при його застосуванні мають певну обмеженість. Висвітлюючи лише стабілізаційний аспект адаптивності.

Щодо параметричного підходу, то він, з одного боку, дає ширші можливості для висвітлення різних аспектів функціонування суб'єктів з точки зору забезпечення їх адаптивності, але з іншого боку може призвести до зміщення акцентів оцінювання з адаптивності як такої на фактори, що на неї впливають.

Інший підхід (потенційний) дозволяє виявити потенційні можливості до зростання адаптивності. Це є безумовною перевагою даного підходу. Проте цей підхід не позбавлений недоліків, адже характеризує адаптивність скоріше з точки зору можливості її зростання в майбутньому, а не з позицій досягнутого рівня.

Перевагою суб'єктного підходу є визнання провідної ролі особистості управлінця (в т.ч. його якостей, особливостей) в забезпеченні адаптивності. Водночас, слід зауважити, що даний підхід більш доцільно застосовувати для порівняно невеликих систем з простою побудовою системи управління.

Підхід	Акцент в оцінці	Переваги	Недоліки
Реакційний	Реакція	Характеристика реакції як прояву адаптивності	Висвітлення виключно реакційного аспекту
Стабілізаційний	Стійкість	Характеристика стійкості як прояву адаптивності	Висвітлення виключно стабілізаційного аспекту
Параметричний	Параметри	Характеристика різних аспектів функціонування суб'єктів	Зміщення акцентів з адаптивності на фактори, що на неї впливають
Потенційний	Резерви	Виявлення потенційних можливостей до пристосування	Характеристика з точки зору можливостей, а не досягнутого рівня
Суб'єктний	Суб'єкти	Визнання провідної ролі особистих якостей управлінця в забезпеченні адаптивності	Неможливість застосування для складних систем з розгалуженим апаратом управління
Комбінований	Реакція та стійкість тощо	Характеристика різних комбінацій проявів адаптивності	Складність конструювання показників оцінки

Рис. 1. Підходи до визначення адаптивності та їх змістовна характеристика

Якщо ж система є складною, з розгалуженим апаратом управління, то даний підхід застосовувати не доцільно.

Найбільш складним з точки зору конструювання показників оцінки адаптивності є комбінований підхід. В той же час, цей підхід дозволяє поєднати різні аспекти розгляду адаптивності, що висвітлюють окремі прояви адаптивності. А вказаний недолік можна усунути шляхом використання у сукупності різних елементів сучасних методів побудови показників.

Отже, незважаючи на певну складність, пропонуємо використовувати саме комбінований підхід, який би ґрунтувався на елементах:

– по-перше, параметричного підходу (використання як основи для оцінювання застосування показників, що характеризують різні аспекти функціонування);

– по-друге, реакційного підходу (передбачає використання у процесі оцінювання коефіцієнта, що характеризує реагування за певним параметром функціонування системи на зміну зовнішнього середовища).

– по-третє, стабілізаційного підходу (передбачається визначення коефіцієнтів реагування, що характеризують стабільність функціонування ринку за даними параметрами);

Щодо елементів інших підходів до визначення адаптивності, то їх застосування в контексті нашого дослідження вважаємо недоцільним

Враховавши всі переваги та недоліки, а також, незважаючи на певну складність, пропонуємо використовувати саме комбінований підхід, який би ґрунтувався на елементах: параметричного підходу (використання як основи для оцінювання застосування показників, що характеризують різні аспекти функціонування); реакційного підходу (передбачає використання у процесі оцінювання коефіцієнта, що характеризує реагування за певним параметром функціонування системи на зміну зовнішнього середовища); стабілізаційного підходу (передбачається визначення коефіцієнтів реагування, що характеризують стабільність функціонування ринку за даними параметрами).

Висновки з проведеного дослідження. Фінансовий ринок, його функціонування, зокрема, процеси інтеграційної взаємодії, що відбуваються на фінансовому ринку значною мірою впливають на забезпечення економічної безпеки національної економіки. В якості критерію оцінювання функціонування фінансового ринку з точки зору забезпечення економічної безпеки пропонується використовувати адаптивність до змін зовнішнього середовища.

Вивчення поглядів науковців з даної проблематики дозволив дійти висновку про багатогранність поняття адаптивності як складної наукової категорії. Запропоновано виокремити підходи до визначення адаптивності, кожен з яких робить акцент на

окремих характеристиках (аспектах) цієї категорії. Встановлено, що такими підходами є реакційний, стабілізаційний, параметричний, потенційний, суб'єктний та комбінований, кожен з яких має свої переваги та недоліки та може застосовуватися залежно від поставленої дослідником мети.

Запропоновано в контексті дослідження фінансового ринку застосовувати комбінований підхід до оцінки його адаптивності до змін зовнішнього середовища. Застосування такого підходу до визначення адаптивності дасть змогу розкрити багатогранність досліджуваного поняття та, в подальшому, розробити показники, застосування яких дади об'єктивну оцінку функціонуванню фінансового ринку з погляду його впливу на економічну безпеку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андреев В. Н. Адаптивность системы управления как основа конкурентоспособности предприятия. *Современные проблемы менеджмента*. 1998. Вып. 2. С. 43-53.
2. Бричко А. М. Конкурентоздатність як фактор адаптації сільськогосподарських підприємств до умов глобалізації. *Вісник Сумського національного аграрного університету. серія «Економіка та менеджмент»*. 2012. N 11. С. 121–125.
3. Бекмуратов, Р. Д. Совершенствование адаптивной системы управления на примере кондитерской отрасли. *Дискуссия*. 2014. № 2 (43). С. 36-40.
4. Максимович А. П. Программы повышения адаптивности экономической структуры муниципального образования: тез. докл. науч.-практ. конф.: в 2-х т. *Дни наук*. 2004. Озерск. Т.2. С. 46-47.
5. Мороз О.В., Карачина Н.П., Острий І.Ф. Сучасність та перспективи досліджень економічної поведінки підприємств. *Економіка та держава*. 2017. № 4. С. 16–20.
6. Стасюк В. Моделі адаптивного управління підприємством у нестабільному зовнішньому середовищі: автореф. дис. ... докт. екон. наук. Донецьк: ДНУ, 2003. 35 с.
7. Старикова М.С. Теория и методология адаптивного управления промышленной корпорацией на основе эффективных промышленных взаимодействий: автореф. дисс. на соискание учен. степ. докт. экон. наук: спец.: 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятием, отраслями, комплексами: промышленность». Белгород, 2015. 44 с.
8. Марченкова К.М. Концепция адаптивного планирования и бюджетирования в компании. *Качество, инновации, образование*. 2009. № 6. С. 23-25.
9. Тюкин И.Ю., Терехов В.А. Адаптация в нелинейных динамических системах. *Синергетика: от прошлого к будущему*. Санкт Петербург: ЛКИ, 2008. С. 122-126.
10. Фомин В.Н., Якубович В.А. Адаптивное управление динамическими объектами. М.: Наука, 1981. 448 с.
11. Ячменьова В.М. Ідентифікація стійкості діяльності промислових підприємств: монографія. Сімферополь: Доля. 2007. 384 с.

ВИКОНАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ФУНКЦІЙ ТУРИСТИЧНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

PERFORMANCE OF SOCIAL FUNCTIONS BY TOURIST ENTERPRISES

У статті виділено основні показники визначення підходів туристичних підприємств щодо реалізації соціальних функцій. Серед них особливої уваги заслуговують такі: надання послуг з ділового туризму; послуги з медичного туризму; послуги освітнього туризму; послуги для осіб з інвалідністю; опції соціального пакету для працівників туристичних підприємств. Обґрунтовано елементи для матриці вихідних даних та проведено опитування понад сорока підприємства туристичної галузі України. Проаналізовано отримані дані й на їх основі проведено авторське дослідження. Розраховано вагові коефіцієнти апробації авторської економетричної моделі. Надано оцінку важливості певних факторів системи реалізації соціальних функцій на туристичних підприємствах. Виявлено номінальність реалізації соціальних функцій більшої частини аналізованих підприємств. Доведено, що серед аналізованих підприємств існує колізія щодо реалізації внутрішніх соціальних функцій, а коефіцієнт конкордації змінюється в діапазоні $0 < W < 1$, причому 0 відповідає неузгодженості, а 1 – відповідає повній узгодженості. Розраховано інтегральний рівень ефективності реалізації соціальних функцій на підприємстві туристичної галузі України яку можна представити у формі графіку, де значення, що присвоєні кожному з підприємств представлені як різниця показників за аналізований і базовий період помножена на розрахований коефіцієнт вагомості за допомогою експертного методу. Доведено, що виконання соціальних функцій серед аналізованих підприємств носить спорадичний характер та не має системного характеру.

Ключові слова: аналіз, соціальна реальність, туристичні підприємства, туризм, туристичні послуги, соціальні функції, наукові підходи.

В статье выделены основные показатели определения подходов туристических предприятий по реализации социальных функций. Среди них особого внимания заслуживают следующие: предоставление услуг по деловому туризму; услуги по медицинскому туризму; услуги образовательного туризма; услуги для лиц с инвалидностью; опции социального пакета для работников туристических предприятий. Обоснованы элементы для матрицы исходных данных и проведен опрос более сорока предприятий туристической отрасли Украины. Проанализированы полученные данные и на их основе проведено авторское исследование. Рассчитаны весовые коэффициенты апробации авторской эконометрической модели. Дана оценка важности определенных факторов системы реализации социальных функций на туристических предприятиях. Выявлена номинальность реализации социальных функций большинства анализиру-

емых предприятий. Доказано, что среди рассматриваемых предприятий существует коллизия относительно реализации внутренних социальных функций, а коэффициент конкордации изменяется в диапазоне $0 < W < 1$, причем 0 соответствует несогласованности, а 1 – соответствует полной согласованности. Рассчитан интегральный уровень эффективности реализации социальных функций на предприятии туристической отрасли Украины которую можно представить в форме графика, где значения, присвоенные каждому из предприятий представлены как разница показателей за анализируемый и базовый период умноженная на рассчитанный коэффициент весомости с помощью экспертного метода. Доказано, что выполнение социальных функций среди анализируемых предприятий носит спорадический характер и не имеет системного характера.

Ключевые слова: анализ, социальная реальность, туристические предприятия, туризм, туристические услуги, социальные функции, научные подходы.

The article highlights the main indicators of determining the approaches of tourism enterprises to the implementation of social functions. Among them, the following deserve special attention: the provision of business tourism services; medical tourism services; educational tourism services; services for people with disabilities; social package options for employees of tourism enterprises. The elements for the matrix of initial data are substantiated and a survey of more than forty enterprises of the tourism industry of Ukraine is conducted. The obtained data are analyzed and on their basis the author's research is carried out. The weighting coefficients of approbation of the author's econometric model are calculated. An assessment of the importance of certain factors of the system of realization of social functions at tourist enterprises is given. The nominal value of the implementation of social functions of most of the analyzed enterprises is revealed. It is proved that among the analyzed enterprises there is a collision regarding the implementation of internal social functions, and the concordance coefficient varies in the range $0 < W < 1$, and 0 corresponds to inconsistency, and 1 – corresponds to full consistency. The integrated level of efficiency of realization of social functions at the enterprise of tourist branch of Ukraine which can be presented in the form of the schedule where values assigned to each of the representation as difference of indicators for the analyzed and base period is multiplied by the calculated weighting factor by means of an expert method. It is proved that the performance of social functions among the analyzed enterprises is sporadic and has no systemic nature.

Key words: analysis, social reality, tourism enterprises, tourism, tourism services, social functions, scientific approaches.

УДК 338.22

Джинджоян В.В.

к.е.н.,

завідувач кафедри економіки

та менеджменту туристичної діяльності

ВНПЗ «Дніпровський гуманітарний

університет»

Постановка проблеми. Актуальність дослідження обумовлена необхідністю підвищення ролі соціальної діяльності новітніх підприємств і поси-

ленням їх ефективності в цьому контексті. В Україні саме туристичні підприємства мають значний потенціал, щодо реалізації соціальної діяльності

за допомогою своїх основних видів діяльності [1]. Градація видів та програм соціальної діяльності сучасних туристичних підприємств України може забезпечити розробку практичних положень щодо ефективного організаційно-економічного механізму управління розвитком соціальних функцій та значно полегшити завдання господарюючим суб'єктам та органам державної влади в їх взаємодії з впровадження та реалізації підприємствами власних соціальних програм. Так, в основному соціальні функції виконуються за рахунок екстернальних ефектів основного виду діяльності. Підприємства спеціалізуються на певних видах туризму, що само по собі позитивно впливає на соціальну сферу. Таким підприємствам достатньо надавати якісні послуги з тих видів туризму на яких вони спеціалізуються. Туристичні підприємства України в значній мірі забезпечують соціальну стабільність суспільства [2]. Але, недостатність бюджетного фінансування соціальних програм та нерозвиненість соціальних функцій туристичних підприємств України в певній мірі посилює процес диференціації якості життя населення. Деякі підприємства, реалізують свої соціальні функції усвідомлено формуючи певну політику або заходи, однак більша частина не сприймає соціальну парадигму як важливий інструмент для розвитку не тільки власного бізнесу, а й покращення соціально-економічного стану національної економіки в цілому. Завдання підвищення ефективності соціальних функцій підприємств, як важливого фактора вирішення соціальних проблем та економічної стабільності суспільства, як ніколи актуальне. Разом з цим, реалізація цих функцій на практиці серед багатьох туристичних підприємств України призводить до виникнення серйозних перешкод для основної діяльності підприємства, а саме: підвищення комерційних ризиків, зниження рентабельності та прибутковості, що не може не відбитися на розвитку самих суб'єктів бізнесу [3].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика соціальних функцій бізнесу українською наукою практично не розробляється. І тільки в останні роки з'явилися роботи, присвячені аналізу цього економічного феномену щодо соціальної діяльності бізнесу. Перш за все, це праці Васюта В. [1], Гросул В. [2], Міца В. [3], Пуригіної О. [4], Сазонець О. [5], Сардака С. [6] та інших. Однак комплексні дослідження розвитку туристичних підприємств в контексті реалізації соціальної парадигми на сучасному етапі становлення вітчизняної економіки вимагають додаткового аналізу та узагальнення.

Формулювання цілей статті. Актуальність цього напряму дослідження вимагає забезпечити пошук шляхів вирішення проблем, що виникають при реалізації підприємствами соціальних програм перешкоджають ефективності їх розвитку на

основі градації видів та програм соціальної діяльності сучасних туристичних підприємств України.

Виклад основного матеріалу. Для проведення успішної градації туристичних підприємств України за видами та програмами їх соціальної діяльності, перш за все, нами було обрано понад 40 підприємств. За своїм профілем кожне підприємство реалізує певні соціальні функції.

Для проведення аналізу нами було проведено обґрунтування елементів для матриці вихідних даних. Згідно поставленого наукового завдання було відібрано наступні характерні елементи, що відображають показники соціальної діяльності туристичних підприємств України.

За допомогою безкоштовного пошук відомостей у Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань відповідно до статті 11 Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань» на ми було розіслано листа до підприємств з відповідним запитом щодо участі у дослідженні, так як у публічних відомостях про підприємство обов'язково значиться електронна адреса підприємства. Серед підприємств з відповідним КВЕД відгукнулось лише дві сотні підприємств, а серед них достатню кількість інформації надіслали лише 42 підприємства туристичної галузі України, що і стали предметом апробації авторської економетричної моделі. Слід зауважити, що серед підприємств, які взяли участь у дослідженні та погодились надати інформацію в необхідних для проведення авторського дослідження значна кількість великих туристичних операторів, що авжеж впливає на репрезентативність вибірки.

Так на першому етапі апробації авторської економетричної моделі було розраховано вагові коефіцієнти. Слід відзначити, що при розрахунку вагових коефіцієнтів зазвичай використовуються такий метод оцінки як анкетування. На основі розробленої анкети нами було запропоновано керівникам департаментів аналізованих підприємств оцінити важливість тих чи інших факторів системи реалізації соціальних функцій на підприємстві. Загалом розрахунок рівня узгодженості оцінок експертів за коефіцієнтом конкордації представлено на рис. 1.

Першим, показником визначення підходів туристичних підприємств щодо реалізації соціальних функцій є надання послуг з ділового туризму. Діловий туризм включає в себе відвідування різних заходів, таких як виставки, конференції, зустрічі та інші заходи, які мають велике значення в соціальному, політичному та комерційному відношеннях [4]. У порівнянні зі звичайним туризмом, діловий туризм включає меншу частину населення з різними мотивами.

Другим показником визначення підходів туристичних підприємств щодо реалізації соціальних

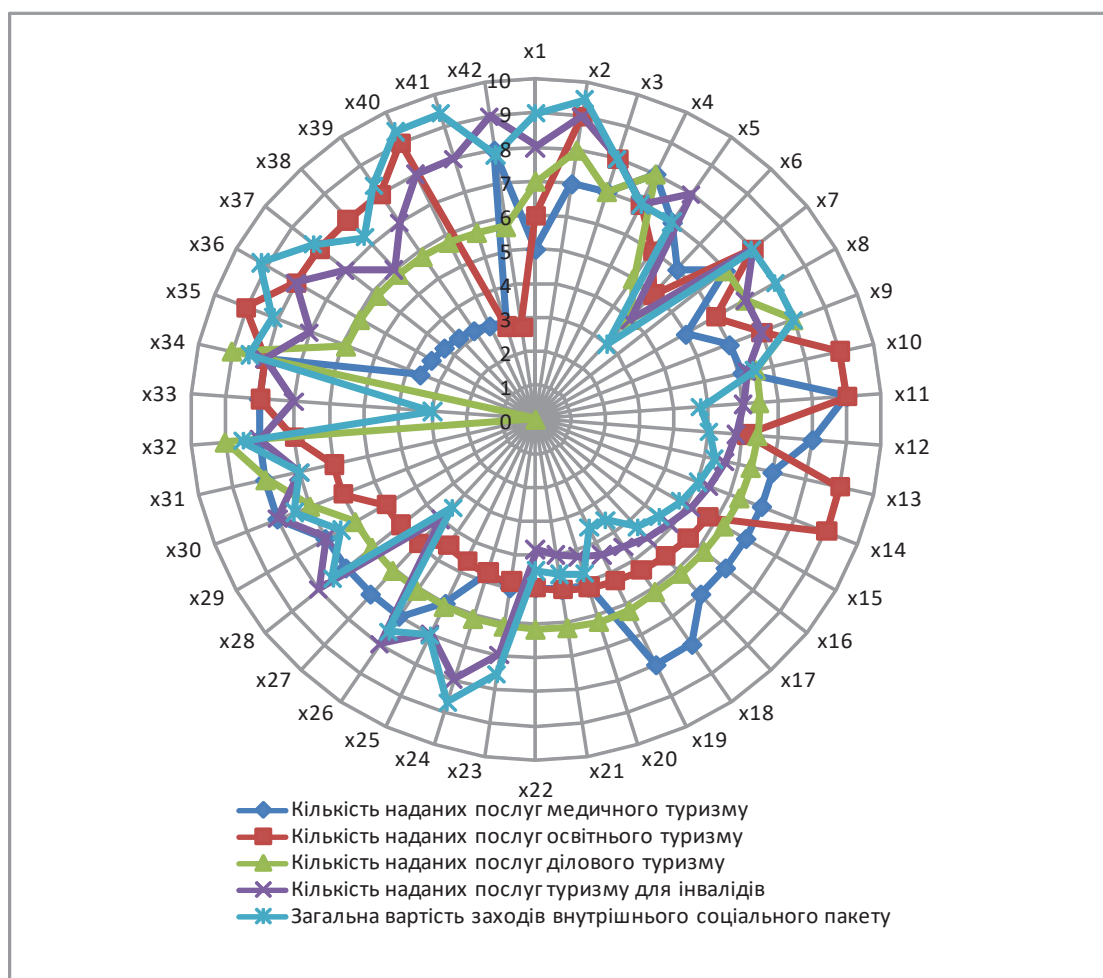


Рис. 1. Характеристика експертних оцінок щодо важливості факторів системи реалізації соціальних функцій на підприємстві авторській економетричній моделі

функцій є послуги з медичного туризму. Фактори, які привели до зростаючої популярності медичних поїздок, включають в себе високу вартість медичного обслуговування, тривалий час очікування для певних процедур, легкість, доступність міжнародних поїздок, а також поліпшення технологій та стандартів обслуговування в багатьох країнах [5]. Відсутність часу очікування є провідним фактором для медичного туризму в Україні, тоді як в Європі основною причиною є дешевші ціни за кордоном.

Третім показником визначення підходів туристичних підприємств щодо реалізації соціальних функцій є надання послуг освітнього туризму. Слід відзначити, що освітній туризм в Україні досить сильно впливає на соціальну та економічну сферу [6]. Найбільш розповсюджені програми освітнього туризму, які пропонуються аналізованими підприємствами зводяться до наступних. По-перше, це освіта за кордоном. Дана опція включає підбір навчального закладу, підготовку документації, поїздки-екскурсії для вибору певного напрямку навчання та інше. Іншою формою цієї ж опції є альтернативні «канікули». Більшість великих універ-

ситетів по всьому світу просувають деякі форми зарубіжних поїздок для своїх студентів.

Четвертим показником визначення підходів туристичних підприємств щодо реалізації соціальних функцій є реалізація туристичних послуг для осіб з інвалідністю. Так серед інших соціальних функцій, цей напрям серед аналізованих підприємств України є найменш реалізований. Серед проблем з якими стикаються особи з інвалідністю, що звертаються до туристичних фірм є наступні: недоступні або лише частково доступні веб-сайти; відсутність доступного трансферу до аеропорту; відсутність транспортних засобів, доступних для інвалідних візків; відсутність добре адаптованих номерів готелю; відсутність професійного персоналу, здатного вирішувати питання доступності; відсутність достовірної інформації про рівень доступності певного атракціону; відсутність доступних ресторанів, барів та інших об'єктів; відсутність адаптованих туалетів у ресторанах та громадських місцях; недоступні вулиці та тротуари; відсутність технічних засобів та обладнання для осіб з інвалідністю, таких як інвалідні коляски, крісла для ванни та туалетні підніжжя [7]. В осно-

вному тури для осіб з інвалідністю на правлені на відпочинок та медичні послуги.

Останнім показником визначення підходів туристичних підприємств щодо реалізації соціальних функцій стали їх опції соціального пакету для працівників. Так серед найбільш розповсюджених опцій, можна виділити наступні: надання службової техніки (апаратури); оплата мобільного зв'язку; оплата частини медичного страхування; оплата страхування; подарунки до свят та додаткові відпустки; відвідування спортзалу (басейну) [8].

Як свідчить авторський аналіз, серед аналізованих підприємств не існує єдиного підходу щодо реалізації внутрішньої соціальної діяльності. Так, більше половини аналізованих підприємств не використовує дану опцію, а якщо використовує, то тільки деякі елементи такі як медичне страхування та оплата мобільного зв'язку чи забезпечення певними технічними засобами. При цьому, відповідальні особи за надання інформації серед аналізованих підприємств, не мають чіткої позиції щодо цілей такої поведінки. Більшість аналізованих підприємств стверджують, що організація внутрішньої соціальної діяльності не впливає на основні та опосередковані показники діяльності, тому така діяльність не ведеться. Інші підприємства, що погодились надати інформацію для авторського дослідження стверджують, що саме розширення соціального пакету дозволяє досягти більшої стійкості підприємства та збільшити дохід та загальну капіталізацію. Тобто за даним напрямом існує деяка колізія, що потребує подальшого уточнення.

Як свідчить розрахунок рівня узгодженості оцінок експертів за коефіцієнтом конкордації в опитуванні взяли участь 42 експерти, це керівники департаментів чи відповідальні у своєму підприємстві за проблематику реалізації соціальних функцій на підприємстві. Для оцінки узгодженості оцінок експертів було застосовано коефіцієнт конкордації. В рамках такого методу, оцінка кожного експерта представляється як точка в деякому просторі, в якому введено поняття відстані. Якщо оцінки експертів знаходяться на невеликій відстані один від одного, то можна це інтерпретувати як добру узгодженість суджень експертів.

Якщо ж точки розкидані в просторі на великій відстані, то узгодженість – невисока. При використанні кількісних шкал вимірювання та оцінки об'єкта всього за одним критерієм думки групи експертів можна представити як точки числової осі.

Використовуючи результати проміжних обчислень отримуємо $S=2708,917$ тоді коефіцієнт конкордації за завданням $0,83$. Коефіцієнт конкордації змінюється в діапазоні $0 < W < 1$, причому 0 відповідає неузгодженості, а 1 – відповідає повній узгодженості. Якщо значення коефіцієнта конкордації перевищує $0,40-0,50$, то якість оцінки вважають

задовільним, якщо $W= 0,70-0,80$ – високим. Отже, можемо зробити висновок, що застосування експертного підходу, дає можливість стверджувати про об'єктивність застосування думок експертів для подальшого розрахунку.

Висновки. Отже, в процесі проведення досліджень з метою пошуку нових рішень в області розробки методики оцінки ефективності реалізації соціальних функцій на підприємствах туристичної галузі України, вперше розроблено економетричну модель, що на відміну від наявних інструментів дозволяє нівелювати недоліки суб'єктивності та односторонньої направленості існуючих економетричних моделей за рахунок синтезу якісних та кількісних елементів, та надає можливість вироблення інструментів, механізмів, підходів до підвищення мотивації бізнесу до реалізації соціально відповідальних стратегій розвитку серед підприємств туристичної галузі України.

Подальшого дослідження потребує визначення впливу діяльності підприємств туристичної галузі України на ситуацію в соціальній сфері так як це дасть змогу визначити, чи варто взагалі підтримувати та розвивати дану концепцію соціальної парадигми з боку держави по відношенню до підприємств туристичної сфери.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васюта В.Б., Васюта В.В. Теоретичні аспекти економічного та соціального розвитку підприємства. Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. «Сучасні проблеми формування, розвитку і використання ресурсного потенціалу АПК» (30 березня 2017 р.), Полтава: ПДААУ. – С. 152-156.
2. Гросул В.А., Шимановська-Діаніч Л.М. Соціальні функції підприємств та організацій споживчої кооперації. Науковий вісник РУЕТ: Economic Sciences. – 2016. – № 3(75). – С. 59-69.
3. Міца В.В. Малий бізнес у сучасних ринкових умовах (соціальний аспект). Економіка та держава. – 2017. – № 8. – С. 95-98.
4. Пуригіна О.Г. Маркетинг : навч. посібник. / О.Г. Пуригіна, С.Е. Сардак, В.В. Джинджоян. – Дніпропетровськ: Інновація, 2010. – 241 с.
5. Сазонець О.М., Ганкіна М.С. Шляхи реалізації соціально-комунікативної функції підприємств міжнародного туризму в практичній діяльності. Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 11. – С. 38-42.
6. Сардак С.Е. Науково-методичні основи управління розвитком виробництва у національній економіці: Монографія / С.Е. Сардак, В.В. Джинджоян. – Д.: Видавництво «Інновація», 2010. – 175 с.
7. Ganguli Subhadra, Ahmed Husain Ebrahim. A qualitative analysis of Singapore's medical tourism competitiveness. Tourism Management Perspectives. – 2017. – № 21. – pp. 74-84.
8. Іле Florența Larisa, Gabriela Țigu. Medical tourism market trends-an exploratory research. Proceedings of the International Conference on Business Excellence. Sciendo. – 2017. – Vol. 11. – No. 1.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ СИСТЕМНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FUNDAMENTALS MANAGEMENT OF DEVELOPMENT INTELLECTUAL CAPITAL

У статті досліджено економічну сутність поняття «інтелект». Розглянуто підходи до визначення поняття та виокремлення структурних елементів. Досліджено класифікацію інтелектуального капіталу та підходи до його формування. Розкрито роль методологічного інструментарію щодо забезпечення системного управління розвитком інтелектуального капіталу. Узагальнено визначення поняття «управління інтелектуальним капіталом», надані різними вченими. Запропоновано система управління інтелектуальним капіталом має багатоступеневу структуру, з великою кількістю напрямів діяльності. Виокремлено підсистеми управління інтелектуальним капіталом, які функціонують окремо одна від одної, мають свої пріоритетні напрями розвитку, які забезпечують розвиток людського, структурного, соціального інституційного, ринкового, організаційного капіталу, формують інформаційну систему та організаційну культуру, створюють сприятливий мікроклімат.

Ключові слова: інтелект, інтелектуальний капітал, інтелектуальна власність, інтелектуальні ресурси, система управління інтелектуальний капіталом.

В статье исследовано экономическую сущность понятия «интеллект». Рассмотрены подходы к определению понятия и выделение структурных элементов. Исследована классификацию интеллектуального капитала и подходы к его формированию. Раскрыта роль методологического инструментария по обеспечению системного управления развитием интеллектуального капитала. Обзор определений понятия «управление интеллектуальным капиталом», предоставленные различными учеными. Предложено система управле-

ния интеллектуальным капиталом имеет многоступенчатую структуру, с большим количеством видов деятельности. Выделены подсистемы управления интеллектуальным капиталом, функционирующих отдельно друг от друга, имеют свои приоритетные направления развития, которые обеспечивают развитие человеческого, структурного, социального институционального, рыночного, организационного капитала, формируют информационную систему и организационную культуру, создают благоприятный микроклимат.

Ключевые слова: интеллект, интеллектуальный капитал, интеллектуальная собственность, интеллектуальные ресурсы, система управления интеллектуальным капиталом.

The article examines the economic essence of the concept of "intelligence". Approaches to the definition of the concept and separation of structural elements are considered. The classification of intellectual capital and approaches to its formation are studied. The role of methodological tools for ensuring systematic management of intellectual capital development is revealed. The definitions of the concept of "intellectual capital management" provided by various scientists are generalized. The proposed intellectual capital management system has a multi-stage structure, with a large number of activities. The subsystems of intellectual capital management, which function separately from each other, have their own priority areas of development, which ensure the development of human, structural, social, institutional, market, organizational capital, form an information system and organizational culture, create a favorable microclimate.

Key words: intelligence, intellectual capital, intellectual property, intellectual resources, intellectual capital management system.

УДК 338.2.005.5

Никончук В.М.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту ПВНЗ «Міжнародний економіко-гуманітарний університет імені академіка Степана Дем'янука»

Постановка проблеми. Сучасний період розвитку нашого суспільства характеризується стрімкими змінами в усіх галузях економіки. Посилюється вплив соціально-економічних факторів на розвиток виробництва через активізацію діяльності працівників, більш повне використання потенціалу людини, її знань та професіоналізму. Люди стають важливим ресурсом, який виконує спеціальну роль в організації. З одного боку, вони визначають її цілі і вибирають методи досягнення цих цілей, а з іншого – люди є важливим ресурсом, який використовуються для реалізації власних цілей. В цій якості управління інтелектуальним капіталом являє собою особливу сферу управління у зв'язку зі специфікою його об'єкта – людини, що вимагає нових підходів до управління розумовою працею

людини, зміни пріоритетів в управлінській діяльності як на мікро-, так і макрорівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням системи управління розвитку інтелектуального капіталу присвячені праці таких вчених як Е. Брукінг, Б. Леонтьєв, С. Ілляшенко, Л. Едвінсона, В. Іноземцева, М. Мелоуна, Т. Стюарта, В. Базилевича, О. Бутніка-Сіверського, В. Гейця, О. Кендюхова. Проте сучасний розвиток економіка потребує пошуку нових підходів до формування системи управління інтелектуальним капіталом.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо систем управління інтелектуальним капіталом.

Виклад основного матеріалу. Розвиток людства супроводжується змінами, які активно впливають на економічний, соціальний, політичний, екологічний розвиток як країни, так і суспільства в цілому. Перехід від індустріальної економіки до інтелектуалізації сучасного виробництва висуває на перше місце внутрішній потенціал людини, його професійно-кваліфікаційний розвиток, критичне мислення. Акцент науковців робиться на функціонування суспільства знань, де людина розглядається не як ресурсна складова, яка є вичерпною, а як капітал, який формується та нагромаджується протягом всього існування людства. Це зумовило впровадження концепції інтелектуального капіталу, яка виникла на основі теорії людського капіталу.

Зважаючи на ключову роль людини та її інтелекту в діяльності та розвитку суспільства актуальні підходи до аналізу сутності даної категорії представлено в таблиці 1.

Узагальнюючи представлені у науковій літературі підходи щодо визначення поняття «інтелекту» можна стверджувати, що рівень інтелекту людини трансформується в знання, та визначає інтелектуальний рівень держави та всього суспільства.

Категорія «інтелектуальний капітал» сформувалася не відразу й пройшла довгий шлях становлення. Так, Брукінг Е. визначає інтелектуальний капітал як термін для позначення нематеріальних активів, без якого компанія не може існувати [1].

Згідно Макдональду Х. інтелектуальний капітал – це знання, які є в організації й можуть використатися для одержання різних переваг перед конкурентами [2].

З позиції В.Л. Іноземцева інтелектуальний капітал визначається як «інформація й знання, ці специфічні по своїй природі й формам участі у виробничому процесі фактори, у рамках фірм

приймають вигляд інтелектуального капіталу. Він акумулює наукові й повсякденні знання, інтелектуальну власність і накопичений досвід, спілкування й організаційну структуру, інформаційні мережі й імідж фірми» [3, с. 322].

Під інтелектуальним капіталом того або іншого суб'єкта Б. Леонтьев розуміє вартість сукупності наявних у нього інтелектуальних активів, включаючи інтелектуальну власність, його природні й придбані інтелектуальні здатності й навички, а також накопичені їм бази знань і корисні відносини з іншими суб'єктами [4].

Суть інтелектуального капіталу в цьому підході в основному зводиться до здатності людини, його знань, можливостей. У протилежному трактуванні цей термін використовується для позначення нематеріальних активів, без яких підприємство зараз не може існувати.

За П. Цибулевою інтелектуальний капітал у широкому сенсі, дає таке його визначення: це знання, які можуть бути перетворені в прибуток і оцінені [5]. Отже, він дотримується підходу, відповідно до якого інтелектуальний капітал трактується як знання. Т. Стюарт вважає цю категорію сумою знань всіх працівників компанії, що забезпечує її конкурентоспроможність. Як видно із цього визначення, базовим поняттям у визначенні інтелектуального капіталу стають всі загальні знання, які сконцентровані в тій або іншій фірмі [6].

Л. Прусак визначає інтелектуальний капітал як інтелектуальний матеріал, формалізований, зафіксований і котрий використовується для виробництва більш кошовної речі [7].

В сучасному розумінні інтелектуальний капітал являє собою насамперед людей й знання, якими вони володіють, а також їхні навички, зв'язки все те, що допомагає ефективно їх використати. З цієї точки зору інтелектуальний капітал можна визна-

Таблиця 1

Систематизація наукових поглядів на категорію «інтелект»

Автор	Визначення поняття «інтелект»
І. В. Багрова	Продукт удосконалення інтеграції і діалектичного розвитку розуму та психіки, які утворюються під час роботи мозку.
М. Й. Варія	Інтелект – це певний ступінь здатності людини розв'язувати завдання і проблеми відповідної складності, це здатність до мислення
М. М. Біль	Інтелект визначається рівнем розумового розвитку людини, який дає змогу розпізнавати навколишні явища природи і суспільства, самостійно пізнавати природні та суспільні закони, узагальнювати закономірності розвитку природних і суспільних процесів, створювати нові системи знань, виробництва, культури, побуту
О. Мороз, Ю. Саєнко	Інтелект – це: просто розум, здоровий глузд
Кондрашова-Діденко В., Діденко Л.	Інтелект як єдність розуму та моральності людини або як триєдність розуму, моральності і мудрості людини
Яременко В.В., Сліпушко О.М.	«Інтелект» як розум, здатність людини думати, мислити
А. Горц	Інтелект є широким спектром здібностей і здатностей людини – від здібностей судження і розрізнення до душевної відкритості і навчання новому
Економічний енциклопедичний словник	Інтелект – сукупність розумових здібностей людини, її здатність до мислення та раціонального пізнання природи, суспільства і людини

чити як суму знань, досвіду, професійної підготовки всіх працівників підприємства, установи й держави в цілому, включаючи інтелектуальну власність.

Незважаючи на досить широке теоретичне обґрунтування категорій «інтелект», «інтелектуальний капітал» виникає потреба у формуванні методологічного інструментарію щодо забезпечення системного управління розвитком інтелектуального капіталу.

Дослідження проблем розвитку людських ресурсів сформували нову концепцію інтелектуального капіталу, яка почала розвиватися наприкінці 90-х років ХХ ст. Формування, розвиток та використання інтелектуального капіталу сприяє підвищенню ефективності функціонування національної економіки. Відбувається інтелектуалізація сучасного виробництва, яка висуває на перше місце внутрішній потенціал людини, його професійно-кваліфікаційний розвиток, критичне мислення. Акцент науковців робиться на функціонування суспільства знань, де людина розглядається не як ресурсна складова, яка є вичерпною, а як капітал, який формується та нагромаджується протягом всього існування людства. Зростаюча роль інтелектуального капіталу в забезпеченні економічного росту актуалізує дослідження, спрямовані на пошук шляхів його ефективного управління.

Систематизація теоретичних положень вітчизняних та зарубіжних вчених сутності поняття управління інтелектуальним капіталом дає підстави стверджувати, що останнє інтерпретується неоднозначно.

І. Нагорна, розглядаючи теоретичні аспекти управління інтелектуальним капіталом, розкрила роль і місце людини, її інтелектуального потенціалу в процесі управління суб'єктом господарювання.

З позиції В. Липчук та Т. Липчук управління інтелектуальним капіталом розглядають з точки зору основних функцій менеджменту: планування, організація, мотивація, контроль.

На думку Н. Мухачева, Д. Попова та С. Белоус-Сергеєва управління інтелектуальним капіталом визначається як управління формуванням та використанням інтелектуального капіталу з метою досягнення поставлених цілей.

На протигагу попереднім науковцям, С. Хомич у своєму визначенні відзначає вплив різних факторів середовища на процес управління інтелектуальним капіталом та порівнює цей процес із перетворенням знань в інновації, як кінцевий результат управління.

У свою чергу, Т. А. Стюарт вважає, що управління інтелектуальним капіталом являє собою перетворення неявних знань у явні.

На думку С. М. Ілляшенко, управління інтелектуальним капіталом підприємства, як і управління

взагалі, повинно бути спрямоване на приведення у відповідність внутрішніх можливостей його реалізації і розвитку до зовнішніх, які генеруються ринком [12].

В. В. Дергачова, С.О. Пермінова визначають управління інтелектуальним капіталом як процес, який орієнтований на збільшення вартості компанії на основі ефективного використання його структурних складових (людського, організаційного та ринкового капіталу).

Управління інтелектуальним капіталом – багатогранний і виключно складний процес, який характеризується своїми специфічними особливостями і закономірностями. Йому властива системність і завершеність на основі комплексного вирішення проблем, їх відтворення (рис. 1).

В теорії та практиці управління інтелектуальним капіталом можна виділити наступні підходи, на яких ґрунтується дана система:

- системний підхід визначається як цілісна система, яка включає ціль, об'єкт управління, методи та функції, спрямовані на забезпечення комплексного процесу досягнення цілей, що стоять перед нею;

- функціональний підхід визначає безперервне управління інтелектуальним капіталом з точки зору основних функцій менеджменту: планування, організування, мотивування, регулювання, контролювання, які є взаємозалежні між собою;

- ситуаційний підхід концентрує управління інтелектуальним капіталом на здатності працювати в конкретній ситуації в конкретному місці та в конкретний час;

- процесний підхід визначає управління інтелектуальним капіталом як алгоритм дій впливу керуючої системи на керовану для досягнення поставлених цілей.

- інноваційний підхід полягає у використанні інноваційних технологій та просуванні нових видів продукції на ринки. При цьому система підготовки кадрів має чітко узгоджуватися із завданнями інноваційної економіки;

- логічний підхід реалізується через принципи діалектичної та формальної логіки (об'єктивності, всесторонності, історизму, тотожності, несуперечливості, обґрунтованості);

- інтеграційний підхід посилює взаємозв'язок між елементами системи управління інтелектуальним капіталом та мобілізує активність працівників, спонукає їх думати над способами роботи, об'єднувати свої зусилля;

- ресурсний підхід здійснюється через розкриття та аналіз внутрішніх складових інтелектуального капіталу, які забезпечують створення та максимізацію доданої вартості;

- компонентний підхід дозволяє розглядати управління інтелектуальним капіталом через системноутворюючі компоненти інтелектуального



Рис. 1. Система управління інтелектуальним капіталом

капіталу, які забезпечують розвиток національної економіки.

Кожен з підходів враховує взаємозв'язки між окремими аспектами управління інтелектуального капіталу для досягнення кінцевих цілей, визначення шляхів їх вирішення, створення відповідного механізму управління, що забезпечує комплексне планування та організацію системи.

Як показують дослідження, система управління інтелектуальним капіталом має багатоступеневу структуру, з великою кількістю напрямів діяльності. Кожна підсистема функціонує окремо одна від одної, має свої пріоритетні напрями розвитку, які спрямовані на вирішення загальної мети, є відкритою та формується під впливом ряду факторів, які впливають на формування, розвиток та використання інтелектуального капіталу в національній економіці. На нашу думку, управління інтелектуальним капіталом, являє сукупність взаємопов'язаних підсистем, які забезпечують розвиток людського, структурного, соціального інституційного, ринкового, організацій-

ного капіталу, формують інформаційну систему та організаційну культуру, створюють сприятливий мікроклімат.

Висновки з проведеного дослідження. Враховуючи погляди науковців на поняття «управління інтелектуальним капіталом», ми вважаємо, що управління інтелектуальним капіталом – це цілеспрямований процес формування, розвитку та використання керованого об'єкту управління відповідно до принципів, функцій, управлінських рішень, які застосовує суб'єкт управління з метою досягнення поставлених цілей. У зв'язку з цим найбільш дієвим для дослідження процесів управління інтелектуальними ресурсами є синтез діючих теоретико-концептуальних підходів, які мають практичну цінність. Розвиток системи управління інтелектуальними ресурсами, на рівні окремого суб'єкта інноваційної діяльності, являє собою першу найважливішу складову інноваційного розвитку. Така система повинна забезпечувати здатність відтворювати та здатність використовувати інтелектуальні ресурси.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Brooking A. Intellectual Capital: Core Asset for the Third Millennium Enterprise / Annie Brooking. – L.: International Thompson Business Press. – 1998.
2. Комаров И. Интеллектуальный капитал // Персонал. – 2000. – № 5. – С. 54–62.
3. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В. Л. Иноземцев – М.: Academia, 1998. – 640 с.
4. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе / Б.Б. Леонтьев. – М.: Издательский центр «Акционер», 2002. – 200 с.
5. Цибульов П.М. Введення до інтелектуальної власності / Навчальний посібник. – К.: «Держ. інст. інтел. власн.», 2008. – 124 с.
6. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / пер. с англ. В.А. Ноздриной. Москва: Поколение, 2007. 368 с.
7. Prusak L. Working Knowledge: How organizations manage what they know // Harvard Business School Press. – 2004.
8. Грішнова О. А. Трудовий потенціал України: оцінка стану, ефективність використання, стратегічні напрями розвитку: монографія. Черкаси : Маклаут, 2011. 360 с.
9. Бутник-Сіверський, О.Б. (2002), «Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект» Інтелектуальний капітал, т. 1, с. 16-27.
10. Никончук ВМ. Соціально-економічний розвиток суспільства / В.М. Никончук // Міжнародний науково-практичний журнал «Сталий розвиток». – Хмельницький. – 2014. – № 1 [23]. – С. 26-31.
11. Edvinsson L., Kapitał intelektualny. // L. Edvinsson, M. Malone/ Warszawa, PWN. Warszawa, Difin. – 2002. – 139 с.
12. Ілляшенко С.М. Сутність, структура і методичні основи оцінки інтелектуального капіталу. Економіка України. 2008. № 11. С. 16–26.

АВІАЦІЙНИЙ ТРАНСПОРТ ЯК ОБ'ЄКТ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ В ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ КООРДИНАТАХ ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

AIR TRANSPORT AS AN OBJECT OF DEVELOPMENT REGULATION IN THE INSTITUTIONAL COORDINATES OF SECTORS OF THE NATIONAL ECONOMY

Формалізовано інституціональні координати галузей національного господарства, які використано для ідентифікації авіаційного транспорту як об'єкту регулювання розвитку. Виявлено протиріччя нормативно-правових актів і класифікації видів економічної діяльності щодо авіаційного транспорту у частині якісних інституціональних координат. Доведено, що їх джерелом є: діяльність аеропортів, аеродромів, навчальних закладів, космічний транспорт, сільськогосподарські роботи, капітальний ремонт, реклама, аерофотозйомка. На основі оцінки кількісних інституціональних координат виявлено переваги авіаційного транспорту над національною економікою за ресурсовіддачею по великим і середнім підприємствам, а також позитивні тенденції її зростання. Встановлено нижчу конкурентоспроможність і негативні тренди авіаційного транспорту за ресурсовіддачею порівняно з транспортом через більшу капіталомісткість операційних та інвестиційних процесів. Обґрунтовано необхідність впровадження інноваційних технологій організації авіаперевезень з метою зниження поточних і капітальних витрат.

Ключові слова: авіаційний транспорт, об'єкт, регулювання, розвиток, інституціональні координати, галузь національного господарства.

Формализованы институциональные координаты отраслей национального хозяйства, которые использованы для идентификации авиационного транспорта как объекта регулирования развития. Выявлено противоречие нормативно-правовых актов и классификации видов экономической деятельности по авиационному транспорту в части качественных институциональных координат. Доказано, что их источниками являются: деятельность аэропортов, аэродромов, учебных заведений, космический транспорт, сельскохозяйственные работы, капитальный ремонт, реклама, аэрофотосъемка. На

основе оценки количественных институциональных координат выявлены преимущества авиационного транспорта над национальной экономикой по ресурсоотдаче по крупным и средним предприятиям, а также положительные тенденции ее роста. Установлена более низкая конкурентоспособность и негативные тренды авиационного транспорта за ресурсоотдаче в сравнении с транспортом из-за большей капиталоемкости операционных и инвестиционных процессов. Обоснована необходимость внедрения инновационных технологий организации авиоперевозок с целью снижения текущих и капитальных затрат.

Ключевые слова: авиационный транспорт, объект, регулирование, развитие, институциональные координаты, отрасль национального хозяйства.

The institutional coordinates of the branches of the national economy, which were used to identify air transport as an object of development regulation, have been formalized. Contradictions of normative-legal acts and classification of types of economic activity concerning air transport in the part of qualitative institutional coordinates are revealed. It is proved that their source is: the activity of airports, airfields, educational institutions, space transport, agricultural work, overhaul, advertising, aerial photography. Based on the assessment of quantitative institutional coordinates, the advantages of air transport over the national economy in terms of resource-intensive for large and medium-sized enterprises, as well as positive growth trends were identified. Lower competitiveness and negative trends in air transport in terms of resource efficiency compared to transport due to higher capital intensity of operating and investment processes have been established. The necessity of introduction of innovative technologies of the organization of air transportations for the purpose of reduction of current and capital expenses is substantiated.

Key words: air transport, object, regulation, development, institutional coordinates, branch of the national economy.

УДК 338.242+656.7

Гура С.М.

здобувачка

Національний авіаційний університет

Постановка проблеми. Інституціональні особливості країн світу визначають структурну побудову їх національних економік. Геополітичне положення, значна територія та велика протяжність кордонів України визначає важливість транспортної галузі для зміцнення національної безпеки і розвитку національного господарства. Науково-технічний прогрес і геополітичні процеси суттєво впливають на пріоритетність тих чи інших галузей для розвитку країни. У сучасних умовах євроінтеграції надзвичайно важливим для України є підтримка статусу космічної держави і роз-

виток потенціалу авіаційного транспорту. Підтвердженням цього є створення відповідного інституціонального середовища, пов'язаного з прийняттям у 2011 році нової редакції Повітряного кодексу України як передумови підписання Угоди про спільний авіаційний простір з ЄС [1, с. 18]. Прийняття зазначеного документа означає: по-перше, приведення національного законодавства до норм міжнародного повітряного права; по-друге, зміну пріоритетів державного регулювання в напрямках: забезпечення попиту громадян, суспільства і держави на безпечні

авіап перевезення, захисту прав і законних інтересів продавців і покупців послуг авіаційного транспорту; лібералізації змісту, форм і методів організації перевізного процесу; надання споживачам можливості вибору різних видів транспортного обслуговування тощо. Проте питання регулювання авіаційного транспорту необхідно розглядати скрізь призму інституціональних координат національної економіки загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання використання інституціональних координат, координат державного регулювання економіки для вирішення галузевих проблем, зокрема через формування ефективного попиту і пропозиції, пом'якшення наслідків нерівності в умовах ринку порушуються у працях Манжури О. [2], Гуменюк В. [3]. Білоцерківець В. зазначає, що координати розвитку національної економіки України мають визначатися на базі її цілісності і механізмів самоорганізації за умов активного сприяння держави: розвитку ІТ-технологій, державно-приватного партнерства, перерозподілу ново економічної надренти від споживачів на користь національних виробників тощо [4, с. 70].

Інституціональні координати національної економіки сприймаються вченими або як економіко-математична, або як політико-правова категорія. Відповідно до першого розуміння Войтко С. В. використовує двовимірний простір для групування країн групи G20 та TOP-20 за рівнем економіки у координатах сталого розвитку [5, с. 58]. Згідно другого підходу Задихайло Д. В. пропонує модель національної економіки в координатах балансу правових аспектів економічної влади [6, с. 133], а Терехов Є. М. визначає економічні наслідки вибору геополітичного курсу України в системі координат Захід – Схід через вартість енергоносіїв і зниження енергоємності національної економіки [7, с. 66]. Утім тільки поодинокі роботи, зокрема дослідження Васюткіна Н. В., стосуються оцінку впливу інституційних перетворень на розвиток авіагалузі України [8, с. 157].

Постановка завдання. Метою даної роботи є формалізація авіаційного транспорту як об'єкта регулювання розвитку в інституціональних координатах галузей національного господарства.

Результати дослідження. Авіаційний транспорт, як об'єкт регулювання розвитку в інституціональних координатах галузей національного господарства, має багаторівневу структуру, якій притаманно дерево цілей – на міжнародному, загальнодержавному, регіональному рівнях.

Погоджуємося з Юрченко М. В., що глобальною метою регулювання розвитку авіаційного транспорту України є: розбудова системи авіаційної безпеки, попередження аварійних ситуацій, захист прав споживачів, створення належних умов праці працівників авіаційної галузі тощо [9, с. 30].

Цілями регулювання розвитку авіаційного транспорту на міжнародному рівні є: забезпечення міжнародних транспортних коридорів, збільшення міжнародного транзиту територією України, зміцнення конкурентоспроможності вітчизняних авіап перевізників, зростання експортного потенціалу на міжнародному ринку авіап перевезень, гармонізація національної мережі авіаційного транспорту із міжнародними (європейськими) стандартами. Завдання набуття Україною статусу транзитної держави з урахуванням її унікального географічного розташування прописано у Державній цільовій програмі розвитку аеропортів на період до 2023 року [10].

На загальнодержавному рівні цілями регулювання розвитку авіаційного транспорту є: підвищення ефективності управління державним майном, розбудова та забезпечення відповідності транспортної інфраструктури міжнародним стандартам, інноваційне оновлення парку літальних апаратів, забезпечення відповідності тарифів на авіап перевезення платоспроможності населення, створення сприятливого конкурентного та інвестиційного середовища, покращення рівня сервісу та якості авіап перевезень. Цілями регіонального рівня щодо регулювання авіаційного транспорту є: залучення авіаційних підприємств до вирішення проблем територіального соціально-економічного розвитку, раціоналізація регіональних пасажирських та вантажних авіап перевезень. Інституціональні засади функціонування авіаційного транспорту визначені Повітряним Кодексом України. Відповідно до нього систему авіації складають державна та цивільна авіація, остання, у свою чергу, поділяється на авіацію загального призначення та комерційну авіацію (рис. 1).

Органами регулювання щодо державної авіації є Міністерство оборони, в інституціональних координатах галузей національної економіки за КВЕД – 2010 вона відноситься до секції О «Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування», клас 84.22 – «Діяльність у сфері оборони» [12].

У Законі України «Про космічну діяльність» не йдеться про космічний транспорт [13], проте Повітряний Кодекс України визначає (стаття 1, абзац 54) визначає літальний апарат як пристрій для польотів в атмосфері чи космічному просторі. Проте Директива Ради 2013/59/Євратом визначає космічний літальний апарат як пілотований транспортний засіб, призначений для роботи на висоті понад 100 км над рівнем моря [14].

Закон України «Про транспорт» [15] надає широке визначення авіаційного транспорту, що включає діяльність не тільки авіап перевізників, але і аеропортів, аеродромів, навчальних закладів, ремонтних заводів тощо (рис. 2).



Рис. 1. Формалізація системи авіації та органів управління нею

Джерело: побудовано за даними [11]

Близьким до нього є трактування авіаційно-транспортної системи, наведене у внутрішніх регламентах Державної авіаційної служби [16]. На відміну від попереднього, воно не включає навчальні заклади, але містить авіаційні адміністрації та установи з нагляду за безпекою польотів.

У КВЕД – 2010 авіаційний транспорт представлений у розділі 51 у вузькому розумінні і складається із таких класів: 51.10 – Пасажирський авіаційний транспорт, 51.21 – Вантажний авіаційний транспорт, 51.22 – Космічний транспорт. КВЕД – 2010 відділяє авіаційний транспорт від діяльності аеродромів, аеропортів та їх обслуговування, що входять до розділу 52 «Складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту».

Окрім цього, КВЕД – 2010 не відносить до авіаційного транспорту такі види діяльності, передбачені статтею 32 Закону України «Про транспорт», які представлені в класах інших розділів: 01.61 – обприскування сільськогосподарських культур з повітря (допоміжна діяльність у сільському господарстві та післяурожайна діяльність), 33.16 – капітальний ремонт літаків або авіадвигунів (ремонт і технічне обслуговування готових металевих виробів, машин і устаткування); 73.11 – рекламу на авіаційному транспорті (рекламні агентства), 74.20 – аерофотозйомка (інша професійна, наукова та технічна діяльність); 85.32, 85.53 – діяльність льотних шкіл (середня освіта, інші види освіти).

Для визначення порівняльної інституціональної спроможності окремих організаційно-право-

вих форм господарювання на авіаційному транспорті, суміжних галузях та національній економіці загалом проведено аналіз динаміки і структури активів та обсягів реалізованої продукції (товарів, послуг) за розміром підприємств. Протягом 2013-2017 років активи підприємств авіаційного транспорту (табл. 1) збільшилися проміжними темпами (у 2,03 разів), меншими, ніж на транспорті загалом (2,68 разів), але більшими, ніж загалом по національній економіці (1,74).

За всіма трьома досліджуваними видами діяльності найбільші темпи зростання демонстрували великі підприємства, причому ренкінг відповідає загальним активам: авіаційним транспорт (2,39 – друге місце), транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (3,15 разів – перше місце), національна економіка (2,02 – третє місце). Найбільша частка активів за всіма видами діяльності приходить на великі підприємства і демонструє тенденцію до зростання: перше місце – авіаційний транспорт (із 73,6% до 86,6%), друге місце – транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (із 63,1% до 74,2%), третє місце – національна економіка (із 35,9% до 41,4%).

Авіаційний транспорт є лідером зростання обсягів реалізованої продукції (товарів, послуг) протягом 2013-2017 років (табл. 2) – у 2,78 разів, на другому місці – транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (2,11 разів), на третьому – національна економіка (1,9 разів).

На авіаційному транспорті і в національній економіці темпи росту продаж перевищують

<p><u>Закон України «Про транспорт». Стаття 32. Авіаційний транспорт і його склад</u> До складу авіаційного транспорту входять підприємства повітряного транспорту, що здійснюють перевезення пасажирів, вантажів, багажу, пошти, аерофотозйомки, сільськогосподарські роботи, а також аеропорти, аеродроми, аероклуби, транспортні засоби, системи управління повітряним рухом, навчальні заклади, ремонтні заводи цивільної авіації та інші підприємства, установи та організації незалежно від форм власності, що забезпечують роботу авіаційного транспорту.</p>	
<p><u>Про затвердження Положення про систему управління безпекою польотів на авіаційному транспорті: Наказ Державної авіаційної служби від 25.11.2005 № 895</u> Авіаційно-транспортна система - сукупність елементів (суб'єктів) системи, діючих і взаємодіючих для задоволення потреб суспільства в авіаційних роботах та перевезеннях. Суб'єктами авіаційно-транспортної системи є повітряні судна з їх екіпажами, авіакомпанії, аеродроми і аеропорти, організації з технічного обслуговування повітряних суден, обслуговування повітряного руху, авіаційна адміністрація та установи з нагляду за безпекою польотів.</p>	
<p>Класифікація видів економічної діяльності (КВЕД – 2010)</p>	
<p><u>51 Авіаційний транспорт</u> 51.1 Пасажирський авіаційний транспорт 51.10 Пасажирський авіаційний транспорт • перевезення пасажирів авіаційним транспортом за встановленим маршрутом і розкладом; • чартерні пасажирські рейси; • польоти з метою огляду краєвидів і визначних пам'яток; • надання в оренду авіаційних транспортних засобів задля пасажирських перевезень; • авіаційна діяльність загального характеру. 51.2 Вантажний авіаційний транспорт і космічний транспорт 51.21 Вантажний авіаційний транспорт: • перевезення вантажів авіаційним транспортом за встановленим маршрутом і розкладом; • перевезення вантажів авіаційним транспортом не за розкладом; • надання в оренду авіаційних транспортних засобів з екіпажем задля вантажних перевезень 51.22 Космічний транспорт: • запуск супутників і космічних кораблів; • пасажирські та вантажні космічні перевезення</p>	<p><u>52 Складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту</u> 52.2 Допоміжна діяльність у сфері транспорту 52.23 Допоміжне обслуговування авіаційного транспорту • діяльність, пов'язану з перевезенням пасажирів, тварин або вантажів авіаційним транспортом: о діяльність терміналів, таких як аеропорти тощо; о управління аеропортами та повітряним рухом; о діяльність, пов'язану з наземним обслуговуванням на аеродромах тощо; • послуги з пожежогасіння та запобігання пожежам в аеропортах.</p>

Рис. 2. Порівняння підходів до визначення видів діяльності, що відносяться до авіаційного транспорту

Джерело: побудовано за даними [12]

темпи росту активів, на транспорті загалом – відстають.

Найбільші темпи зростання за розміром підприємств демонструють: у національній економіці – малі підприємства (2,21 раза), у т.ч. мікропідприємства (2,3 раза), загалом на транспорті – середні підприємства (2,48 разів), на авіаційному транспорті – великі підприємства (2,82 раза).

У національній економіці акцент із пріоритетного формування обсягу продаж змістився з вели-

ких на середні підприємства, частка яких зростає із 41,1% до 42,8%), на транспорті, складському господарстві, у поштовій та кур'єрській діяльності пріоритет залишається за великими підприємствами, але їх частка скоротилася із 57,2% до 50,9%. На авіаційному транспорті лідерство переконливо утримують великі підприємства, які наростили свою частку із 83,0% до 84,3%.

Для кількісної оцінки інституціональних координат авіаційного транспорту в системі галузей роз-

Таблиця 1

Динаміка розміру і структури активів підприємств за видами економічної діяльності

Роки	Усього	підприємства							
		великі		середні		малі		з них мікро-підприємства	
		млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
національна економіка									
2013	5712275	2048259	35,9	2038944	35,7	1625072	28,4	917381	16,1
2014	5994266	2233062	37,3	2057526	34,3	1703678	28,4	980671	16,4
2015	8073783	3470687	43,0	2465719	30,5	2137378	26,5	1162720	14,4
2016	9991791	3979950	39,8	2893450	29,0	3118391	31,2	1789378	17,9
2017	9961779	4127317	41,4	3103750	31,2	2730712	27,4	1485347	14,9
Темп росту	1,74	2,02	1,15	1,52	0,87	1,68	0,96	1,62	0,93
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність									
2013	374322	236154	63,1	95221	25,4	42947	11,5	14896	4,0
2014	369502	222700	60,3	102559	27,8	44243	12,0	15942	4,3
2015	1072683	895104	83,4	116201	10,8	61377	5,7	22066	2,1
2016	1240024	963316	77,7	140057	11,3	136651	11,0	27500	2,2
2017	1001821	743608	74,2	176470	17,6	81743	8,2	31021	3,1
Темп росту	2,68	3,15	1,18	1,85	0,69	1,90	0,71	2,08	0,78
авіаційний транспорт									
2013	10909	8024,9	73,6	2580,4	23,7	303,8	2,8	170,5	1,6
2014	12299,1	7938,5	64,5	3356,5	27,3	1004,1	8,2	160,9	1,3
2015	13315,8	9801,8	73,6	2255,4	16,9	1258,7	9,5	203,4	1,5
2016	15192,6	к	к	к	к	986,1	6,5	879	5,8
2017	22180,4	19218,8	86,6	2535,9	11,4	425,7	1,9	216,7	1,0
Темп росту	2,03	2,39	1,18	0,98	0,48	1,40	0,68	1,27	0,63

Джерело: власні розрахунки

Таблиця 2

Динаміка розміру і структури обсягів реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності

Роки	Усього	підприємства							
		великі		середні		малі		з них мікро-підприємства	
		млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
національна економіка									
2013	4050215	1717391	42,4	1662565	41,1	670259	16,5	216111	5,3
2014	4170660	1742508	41,8	1723152	41,3	705001	16,9	230729	5,5
2015	5159067	2053190	39,8	2168765	42	937113	18,2	307450	6
2016	6237535	2391454	38,3	2668696	42,8	1177385	18,9	361784	5,8
2017	7707935	2929517	38	3296418	42,8	1482001	19,2	497777	6,5
Темп росту	1,90	1,71	0,90	1,98	1,04	2,21	1,16	2,30	1,23
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність									
2013	207138	118498	57,2	59624	28,8	29017	14	9753	4,7
2014	203561	107834	53	66582	32,7	29146	14,3	9752	4,8
2015	293959	153087	52,1	100922	34,3	39951	13,6	13485	4,6
2016	365333	188888	51,7	127403	34,9	49042	13,4	17209	4,7
2017	437227	222712	50,9	147951	33,9	66563	15,2	21723	5
Темп росту	2,11	1,88	0,89	2,48	1,18	2,29	1,09	2,23	1,06
авіаційний транспорт									
2013	14541,3	12074,0	83,0	2240,6	15,4	226,7	1,6	26,7	0,2
2014	15765,2	11841,0	75,1	3640,7	23,1	283,5	1,8	45,4	0,3
2015	23139,0	19817,5	85,6	2961,1	12,8	360,5	1,6	95,7	0,4
2016	30168,6	к	к	к	к	299,3	1,0	110,2	0,4
2017	40415,0	34071,4	84,3	6087,6	15,1	255,9	0,6	71,2	0,2
Темп росту	2,78	2,82	1,02	2,72	0,98	1,13	0,38	2,67	1,00

Джерело: власні розрахунки

раховано динаміку питомої ваги його активів і реалізованої продукції (товарів, послуг) у відповідних показниках по національній економіці та Секції Н «Транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність» (табл. 3).

Перевищення показника «Р» над показником «А» означає наявність переваг авіаційного транспорту над іншими видами економічної діяльності за ресурсовіддачею (виручкою від реалізації на одиницю активів), а зростання перевищення є позитивною тенденцією, і навпаки.

Протягом 2013-2017 років співвідношення «Р/А» питомої ваги авіаційного транспорту у національній економіці загалом зросло із 1,89 до 2,36, по великим підприємствам – із 1,79 до 2,47, а по середнім – із 1,0 до 2,25. Явних переваг за ресурсовіддачею малі та мікропідприємства не мають. На Декартовій системі координат показник «А» відкладається за віссю «Х», показник «Р» – за віссю «У». На основі точкової діаграми формалізовано такі тренди інституціональних координат авіаційного транспорту відносно національної економіки:

усього:

$$y = 119,94x^2 - 44,461x + 4,4691, R^2 = 0,8074 \quad (1)$$

великі підприємства:

$$y = 42,614x^2 - 30,968x + 6,301, R^2 = 0,9997 \quad (2)$$

середні підприємства:

$$y = 47,215x^2 - 10,884x + 0,7438, R^2 = 0,9809 \quad (3)$$

Усі отримані тренди (1)-(3) описуються параболою з гілками догори, про що свідчить додатне значення коефіцієнта перед квадратичним множником. Рух за висхідною гілкою означає погіршення конкурентоспроможності авіаційного транспорту за ресурсовіддачею і навпаки.

Загалом авіаційний транспорт має нижчу ресурсовіддачу порівняно з транспортом, складським господарством, поштовою та кур'єрською діяльністю, за виключенням 2013 та 2014 років, коли співвідношення показників «Р/А», наведених у стовпчику «усього» табл. 3, становило відповідно 1,07 та 1,26. Вища конкурентоспроможність 2014 року сформувалася за рахунок великих і середніх підприємств, для яких зазначений показник становив 1,1. У 2017 році по усіх групах підприємств відбулося погіршення конкурентоспроможності за ресурсовіддачею для усіх груп підприємств, про що свідчить скорочення співвідношення «Р/А»: по великих – із 0,88 до 0,85, по середніх – із 0,81 до 0,72. Значно гіршим (меншим у 3-7 разів) є аналізований показник для малих і мікропідприємств і скоротився відповідно із 0,3 до 0,13, а також із 0,17 до 0,16.

Тренди інституціональних координат авіаційного транспорту відносно транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності виглядають таким чином:

усього:

$$y = -0,1187x^2 + 2,3875x - 2,9447, R^2 = 0,7639 \quad (4)$$

великі підприємства:

$$y = -0,0522x^2 + 2,0576x - 5,2927, R^2 = 0,8193 \quad (5)$$

середні підприємства:

$$y = -8,4703x^2 + 88,64x - 226,01, R^2 = 0,7807 \quad (6)$$

Усі формалізовані тренди (4)-(6) описуються параболою з гілками донизу, про що свідчить від'ємне значення коефіцієнта перед квадратичним множником. Рух за висхідною гілкою означає покращення конкурентоспроможності авіаційного транспорту за ресурсовіддачею і навпаки.

Отримані результати можна пояснити більшою капіталомісткістю операційних та інвестиційних

Таблиця 3

Інституціональні координати авіаційного транспорту за розміром активів (А) і обсягом реалізації (Р)

Роки	Усього		підприємства							
			великі		середні		малі		з них мікропідприємства	
	А	Р	А	Р	А	Р	А	Р	А	Р
питома вага у національній економіці, %										
2013	0,19	0,36	0,39	0,70	0,13	0,13	0,02	0,03	0,02	0,01
2014	0,21	0,38	0,36	0,68	0,16	0,21	0,06	0,04	0,02	0,02
2015	0,16	0,45	0,28	0,97	0,09	0,14	0,06	0,04	0,02	0,03
2016	0,15	0,48	к	к	к	к	0,03	0,03	0,05	0,03
2017	0,22	0,52	0,47	1,16	0,08	0,18	0,02	0,02	0,01	0,01
питома вага у транспорті, складському господарстві, поштовій та кур'єрській діяльності, %										
2013	6,55	7,02	11,53	10,19	4,67	3,76	2,64	0,78	1,62	0,27
2014	6,16	7,74	9,97	10,98	4,98	5,47	2,60	0,97	1,63	0,47
2015	13,29	7,87	25,79	12,95	4,71	2,93	2,87	0,90	1,90	0,71
2016	12,41	8,26	24,20	к	4,84	к	4,38	0,61	1,54	0,64
2017	10,06	9,24	18,02	15,30	5,69	4,11	2,99	0,38	2,09	0,33

Джерело: власні розрахунки

процесів на авіаційному транспорті порівняно з іншими видами транспорту.

Розроблений методичний підхід до розрахунку інституціональних координат може бути використаний для стратегічного позиціонування галузей національної економіки на Декартовій системі координат на основі питомої ваги вартості активів і реалізації товарів (робіт, послуг) у загальних показниках по національній економіці.

Висновки з проведеного дослідження. Основний результат статті полягає в формалізації авіаційного транспорту як об'єкта регулювання розвитку в інституціональних координатах галузей національного господарства.

1. Інституціональними координатами, які використано для авіаційного транспорту, є змістовне наповнення терміну «авіація», а також внесок галузей національного господарства у формування активів і реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності.

2. Виявлено протиріччя нормативно-правових актів і класифікації видів економічної діяльності щодо авіаційного транспорту у частині якісних інституціональних координат, а саме віднесення до нього аеропортів та аеродромів, космічного транспорту, навчальних закладів, сільськогосподарських робіт, капітального ремонту літаків або авіадвигунів, реклами, аерофотозйомки. Для усунення зазначеного протиріччя пропонується у Законі України «Про транспорт» назву дефініції «авіаційний транспорт» замінити поняттям «авіаційно-транспортна система».

3. Встановлено, що протягом 2013-2017 років активи підприємств авіаційного транспорту збільшилися проміжними темпами, меншими, ніж на транспорті загалом, але більшими, ніж загалом по національній економіці. За всіма трьома досліджуваними видами діяльності найбільші темпи зростання демонстрували великі підприємства. Авіаційний транспорт є лідером зростання обсягів реалізованої продукції (товарів, послуг), на другому місці – транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність, на третьому – національна економіка. На авіаційному транспорті і в національній економіці темпи росту продаж перевищують темпи росту активів, на транспорті загалом – відстають.

4. На основі оцінки кількісних інституціональних координат виявлено переваги авіаційного транспорту над національною економікою загалом за ресурсовіддучою (виручкою від реалізації на одиницю активів) по великим і середнім підприємствам, а також позитивні тенденції її зростання.

5. Встановлено нижчу конкурентоспроможність авіаційного транспорту за ресурсовіддачею порівняно з транспортом, складським господарством, поштовою та кур'єрською діяльністю, а

також несприятливі тренди. Отримані результати можна пояснити більшою капіталомісткістю операційних та інвестиційних процесів на авіаційному транспорті порівняно з іншими видами транспорту. виправлення ситуації на краще потребує впровадження інноваційних технологій організації авіаперевезень з метою зниження поточних і капітальних витрат.

Метою подальших досліджень є розробка інноваційних механізмів регулювання розвитку авіаційного транспорту та їх державної підтримки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Юрченко М. В. Генезис розвитку організаційно-правових форм управління авіаційним транспортом України в радянський та пострадянський час. *Юридичний вісник. Повітряне і космічне право*. 2012. № 4. С. 15-19.
2. Манжура О. В. Класифікація і склад кооперативів в інституціональних координатах України. *Вчені записки університету «КРОК». Серія : Економіка*. 2014. Вип. 37. С. 38-45.
3. Гуменюк В. Кон'юнктура ринку санаторно-курортних послуг у системі координат державного регулювання економіки. *Схід*. 2014. № 4. С. 6-11.
4. Білоцерківець В. В. Нова економіка у національних координатах: проблеми та перспективи розвитку. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2014. № 4. С. 62-71.
5. Войтко С. В. Країни групи G20 та TOP-20 за рівнем економіки у координатах сталого розвитку. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2014. № 11. С. 54-61.
6. Задохайло Д. В. Модель національної економіки в координатах балансу економічної влади (правовий аспект). *Економічна теорія та право*. 2018. № 1. С. 124-136.
7. Терехов Є. М. Економічні наслідки визначення геополітичного курсу України в системі координат Захід – Схід. *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. № 11. С. 63-68.
8. Васюткіна Н. В. Вплив інституційних перетворень на розвиток авіагалузі України. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2012. № 6. С. 155-160.
9. Юрченко М. В. Система державного управління авіаційним транспортом. *Юридичний вісник. Повітряне і космічне право*. 2014. № 1. С. 27-31.
10. Про затвердження Державної цільової програми розвитку аеропортів на період до 2023 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 24.02.2016 № 126. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/126-2016-%D0%BF#Text>
11. Повітряний кодекс України: Закон України від 19.05.2011 № 3393-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3393-17?ed=20200213&find=1&text=%D0%B0%D0%B2%D1%96%D0%B0#w1_1
12. Про затвердження Методологічних основ та пояснень до позицій Класифікації видів економічної діяльності: Наказ Державної служби статистики України від 23.12.2011 № 396. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0396832-11#Text>

13. Про космічну діяльність: Закон України від 15.11.1996 № 502/96-ВР. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/502/96-%D0%B2%D1%80?find=1&text=%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82#w1_1

14. Council Directive 2013/59/Euratom of 5 December 2013 laying down basic safety standards for protection against the dangers arising from exposure to ionising radiation, and repealing Directives 89/618/Euratom, 90/641/Euratom, 96/29/Euratom, 97/43/Euratom and

2003/122/Euratom. URL: <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2013/59/oj>

15. Про транспорт: Закон України від 10.11.1994 № 232/94-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/232/94-%D0%B2%D1%80#Text>

16. Про затвердження Положення про систему управління безпекою польотів на авіаційному транспорті: Наказ Державної авіаційної служби України від 25.11.2005 № 895. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1503-05#Text>

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.

НОТАТКИ

Наукове видання

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 25

Коректура • *Ю. Никитенко*

Комп'ютерна верстка • *В. Удовиченко*

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.

Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 28,35. Ум. друк. арк. 30,23.

Підписано до друку 31.01.2018. 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.