

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 27
Частина 2



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 № 3 від 26.03.2018 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 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Пилипенко К.А. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ, ЗАВДАННЯ ТА ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ.....	5
Полянська А.С., Дюк О.М. ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	9
Пономарьова М.С. РОЗРОБЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО ОНОВЛЕННЯ ТА ЗРОСТАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	17
Сахарук Б.С. УДОСКОНАЛЕННЯ ПІДХОДУ ДО ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРУКТУРУВАННЯ АКЦІОНЕРНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	22
Сілакова Г.В. ЗАХОДИ ЗАПОБІГАННЯ ЗАГРОЗАМ ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА.....	27
Тешева Л.В., Титаренко В.В. ОСНОВНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РЕНТАБЕЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	31
Тулуб О.М. КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ МАЙНОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННИХ КОМПЛЕКСІВ В УКРАЇНІ.....	36
Фаріон Н.О. ВИЗНАЧЕННЯ ПОТОЧНОГО СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ ШВЕЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ОСНОВІ SWOT-АНАЛІЗУ	42
Шалений В.А. ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ БАГАТОВИМІРНОГО СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ОЦІНКИ РИЗИКОВАНOSTІ ДІЯЛЬНОСТІ ХЛІБОПЕКАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В ДОВГОСТРОКОВОМУ ПЕРІОДІ.....	48

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Бутусов О.Д. БАЗОВІ КОМПОНЕНТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	56
Сторожилова У.Л. СТВОРЕННЯ І РОЗВИТОК ВИСОКОЕФЕКТИВНИХ КОМПАНІЙ У ПРИЧОРНОМОРСЬКОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ РАЙОНІ.....	64
Ступчук С.М., Лабунець В.О. ПРІОРИТЕТИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ В КОНТЕКСТІ НОВІТНЬОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ.....	70

РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Попик О.В. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПРИНЦИПИ ЕКОЛОГООРІЄНТОВАНОГО ЗОНІНГУ УРБАНІЗОВАНИХ ТЕРИТОРІЙ	74
---	----

РОЗДІЛ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Герасимова В.О., Чирва В.С. ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ РЕКРУТИНГУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	82
--	----

РОЗДІЛ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Алескерова Ю.В., Дзюбенко А.Д. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	87
--	----

Бойко О.О., Хижинська Г.Є. АПРОБАЦІЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ АКТИВІЗАЦІЇ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	93
Киш Л.М. АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКУ.....	98
Михайляк Г.В., Михайляк І.В. КРЕДИТНА ПОЛІТИКА БАНКІВ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ОПТИМІЗАЦІЇ.....	103
Пірникоза П.В. ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРОВАНОЇ МОДЕЛІ ОЦІНКИ ІНСТИТУЦІЙНОЇ АСИМЕТРІЇ ФІСКАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ.....	107
Стороженко О.О., Гірченко Т.Д., Чмерук Г.Г. ОРГАНІЗАЦІЯ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	116
РОЗДІЛ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Бенько І.Д. МЕТОДИКА ОБЛІКУ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я.....	121
Карпенко І.В. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ.....	125
Коба О.В., Головань Ю.В., Кононенко А.С. ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ТА ЗА КОРДОНОМ.....	132
Коляда А.Л. КОМПЛЕКС АНАЛІТИЧНИХ ЗАХОДІВ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ФУНКЦІОНУВАННЯ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	137
Крот Ю.М., Пастернак Я.П. ВНЕСЕННЯ ЗМІН ДО НАКАЗУ ПРО ОБЛІКОВУ ПОЛІТИКУ ТА ЇХ ВПЛИВ НА БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК.....	143
Ріра Т.У. ANALYTICAL ASSESSMENT IN AUDIT SYSTEM OF TRADE ENTERPRISE COMPETITIVENESS.....	148
Чугрій Г.А., Чугрій Н.А. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ І НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ: ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЕКОНОМІЧНИХ КАТЕГОРІЙ.....	152
Шепель І.В. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ДЕБІТОРАМИ ТА КРЕДИТОРАМИ.....	158
РОЗДІЛ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Кунгурцева-Мащенко Т.Є. МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ З УРАХУВАННЯМ ІНТЕГРАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР.....	162
Манойленко О.В., Олійник Ю.А. МОДЕЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВНОГО ТА ПРИВАТНОГО СЕКТОРІВ В ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІЙ СФЕРІ.....	167
РОЗДІЛ 11. РЕЦЕНЗУВАННЯ	
Зяць Т.А. РЕЦЕНЗІЯ на монографію В.П. Звоняра «Соціальна відповідальність як соціоекономічний феномен: теорія та українські реалії».....	171
Новий вид наукових послуг.....	172

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ, ЗАВДАННЯ ТА ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

SOCIO-ECONOMIC SITUATION, TASKS AND PRINCIPLES FOR FORMING FOOD SAFETY

Розкрито зміст поняття продовольчої безпеки. Проаналізовано основні завдання та принципи формування продовольчої безпеки. Розглянуто основні індикатори продовольчої безпеки, які в сукупності характеризують ефективність аграрної політики.
Ключові слова: продовольча безпека, вітчизняне виробництво, аграрна політика, населення, продукти харчування, ефективність, індикатори, показники, завдання, принципи продовольчої безпеки.

купності характеризують ефективність аграрної політики.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, отечественное производство, аграрная политика, население, продукты питания, эффективность, индикаторы, показатели, задачи, принципы продовольственной безопасности.

The content of the concept of "food security" is revealed. The basic tasks and principles of food security formation are analyzed. The main indicators of food security are considered, which in aggregate characterize the effectiveness of agrarian policy.

Key words: food safety, domestic production, agrarian policy, population, food, efficiency, indicators, indicators, objectives, food safety principles.

УДК 354:631.1

Пилипенко К.А.

к.е.н., доцент, доцент кафедри організації обліку та аудиту Полтавська державна аграрна академія

Раскрыто содержание понятия продовольственной безопасности. Проанализированы основные задачи и принципы формирования продовольственной безопасности. Рассмотрены основные индикаторы продовольственной безопасности, которые в сово-

Постановка проблеми. Формування продовольчої безпеки покладається саме на суб'єкти держави, які несуть безпосередню відповідальність перед населенням за його достатнє забезпечення якісними продуктами харчування. Продукти харчування є важливими та незамінними в житті людини. Сільськогосподарська продукція, що є основою харчування, виступає демографічним чинником, який є основним для забезпечення природних потреб людини у відтворенні біоенергетичного балансу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На актуальність проблеми продовольчої безпеки як пріоритету агропродовольчої політики вказують численні теоретичні дослідження й узагальнення як вітчизняних, так і зарубіжних учених, зокрема праці А.І. Алтухова, В.Я. Амбросова, Ю.Д. Білика, В.П. Галушка, О.І. Гойчука, А.В. Гордєєва, Р.М. Дацків, С.М. Кваші, О.В. Кочеткова, І.І. Лукінова, Л.О. Мармуть, Р.В. Маркова, П.Т. Саблука, В.О. Точиліна, Л.М. Худолій, Г.В. Черевка, О.М. Шпицака, В.В. Юрчишина.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення понять продовольчої безпеки як структурованої та системної категорії, що характеризує економічні відносини стосовно продовольчого споживання та якості харчування на різних рівнях людської спільноти. Продовольча безпека в широкому розумінні – це суспільне благо, а тому її забезпечення потребує детального вивчення.

Досліджено функції міжнародних організацій та спеціалізованих органів, які регулюють питання продовольчої безпеки на глобальному (світовому)

рівні. Виконання функцій здійснюється за допомогою чітко поставлених завдань та принципів формування продовольчої безпеки, це й є ціллю статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. В останні десятиліття, незважаючи на прорив у технологіях та підвищення продуктивності виробництва продовольства, їжа – основне джерело всіх людських потреб – перебуває поза межами досяжності близько мільярда людей у всьому світі. Продовольча безпека є одним із найважливіших складників економічної безпеки. Під продовольчою безпекою слід розуміти такий стан економіки, за якого незалежно від кон'юнктури світових ринків гарантується стабільне забезпечення населення продовольством у кількості, що відповідає науково обґрунтованим параметрам (пропозиції), з одного боку, і створюються умови для підтримки споживання на рівні медичних норм (попит) – з іншого.

За словами О.І. Гойчука, продовольча безпека – це такий рівень продовольчого забезпечення населення, який гарантує соціально-політичну стабільність у суспільстві, виживання і розвиток нації, особи, сім'ї, стійкий економічний розвиток. За його словами, усі потреби людини в узагальненому вигляді дослідники поділили на 13 груп, серед яких на першому місці – продукти, питна вода та безалкогольні напої, що споживаються вдома, на другому – ті самі категорії, але які споживаються в закладах ресторанного господарства, на третьому – житло [4]. Проблема продовольчої безпеки, як справедливо зазначає О.І. Гойчук, не має кон'юнктурного характеру. Вона буде існувати

доти, поки є держава, визначальним фактором сили і авторитету якої є підтримання відповідного рівня продовольчої безпеки. Підтвердженням цього є правове забезпечення та постійна увага до проблем продовольчої безпеки в країнах ЄС.

Дещо по-іншому трактують дане поняття О.В. Кочетков та Р.В. Марков, які вважають, що продовольча безпека – офіційно прийняте у міжнародній практиці поняття, що використовується для характеристики стану продовольчого ринку країни або групи країн, а також світового ринку. Експерти Продовольчої та сільськогосподарської організації об'єднаних націй (ФАО) пропонують продовольчу безпеку розглядати як забезпечення гарантованого доступу всіх жителів планети, країни, регіону до продовольства у будь-який час і обсягах, необхідних для забезпечення активного й здорового способу життя [5].

Продовольча безпека країни за визначенням ФАО – це система, що чітко функціонує для забезпечення всіх прошарків населення харчовими продуктами за прийнятими фізіологічними нормами за рахунок власного виробництва та необхідного імпорту тих продуктів харчування, для виробництва яких немає внутрішніх умов. Останнім часом посилилася роль національної продовольчої безпеки у системі світової продовольчої безпеки. Продовольчу безпеку можна розглядати як забезпечення певного рівня вітчизняного виробництва, що побудоване на засадах або повного самозабезпечення країни, або підтримки критичного мінімуму виробництва продовольства [3].

За твердженням Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН, «продовольча безпека існує в тому разі, якщо всі люди в усі часи мають фізичний та економічний доступ до достатньої кількості безпечної і поживної їжі, що відповідає їх

дієтичним та харчовим уподобанням, для забезпечення активного і здорового життя».

Відповідно до визначення продовольчої безпеки в міжнародних угодах, це «такий стан економіки, за якого всім і кожному гарантується забезпечення доступу до продуктів харчування, питної води та іншим продуктам в якості, асортименті й обсягах, достатніх для фізичного і соціального розвитку особистості, забезпечення здоров'я і відтворення населення країни» [2].

Головна мета досягнення продовольчої безпеки – гарантоване і стійке постачання переробних підприємств сировиною, а населення – продовольством, не схильне до впливу зовнішніх і внутрішніх несприятливих впливів. Проблеми продовольчої безпеки на глобальному (світовому) рівні вирішують міжнародні організації та спеціалізовані органи (ФАО, СОТ, Комітет із продовольчої безпеки тощо). Найважливіша їх функція – сприяння стабілізації економік держав для забезпечення необхідного рівня розвитку в людському вимірі. Виконання функцій здійснюється за допомогою чітко поставлених завдань та принципів формування продовольчої безпеки, які наведено на рис. 1.

Як видно з рис. 1, для виконання поставлених завдань формування продовольчої безпеки характерні такі принципи:

- 1) соціальності (передбачає цільову спрямованість цієї системи та кожного її складника на задоволення харчових потреб людини);
- 2) комплексності (означає одночасний вплив на всі складові системи);
- 3) системності (передбачає всебічний підхід до вирішення економічних, соціальних, екологічних та інших аспектів проблеми продовольчої безпеки);
- 4) адекватності (полягає у виборі регуляторів, що пов'язано з неоднозначністю їхньої дії на



Рис. 1. Забезпечення продовольчої безпеки

різних етапах розвитку економічної системи та в умовах зміни кон'юнктури внутрішнього і зовнішнього ринків);

5) стійкості системи (обов'язкове дотримання вищевказаних принципів соціальності, комплексності, системності та адекватності незалежно від зміни зовнішнього середовища);

6) інформаційності (інформаційне забезпечення стану продовольчої безпеки), гарантує кожному право вільного доступу до інформації про стан довкілля, якість та безпечність харчових продуктів. Кожен має право на поширення такої інформації, вона ніким не може бути засекречена та ін.

Агропродовольча сфера являє собою один з об'єктів управління аграрною політикою, на який покладається завдання формування пропозиції на продовольство. Водночас потрібне формування попиту на нього, тому у цьому разі необхідним є системний підхід, що передбачає визначення пріоритетів за кожним напрямом аграрної політики з подальшим їх розглядом у взаємозв'язку. Заходи щодо аграрних товаровиробників та переробних підприємств доповнюються заходами щодо підприємств сфери торгівлі і населення. Продовольча безпека формується на основі холістичного підходу, який передбачає тісний взаємозв'язок між усіма складниками зазначеного процесу.

Постановою Кабінету Міністрів України від 5 грудня 2007 р. № 1379 затверджено Методику визначення основних індикаторів продовольчої безпеки [1]. При цьому індикаторами продовольчої безпеки визначено:

1) добову енергетичну цінність раціону людини, що визначається як сума добутоків одиниці маси окремих видів продуктів, які споживаються людиною протягом доби, та їх енергетичної цінності. Граничний (пороговий) критерій установлений на рівні 2500 ккал на добу, при цьому 55,0% добового раціону повинні забезпечуватися за рахунок споживання продуктів тваринного походження;

2) забезпечення раціону людини основними видами продуктів, що визначається як співвідношення між фактичним споживанням окремого продукту та його раціональною нормою;

3) достатність запасів зерна у державних ресурсах, що визначається як співвідношення між обсягами продовольчого зерна у державному продовольчому резерві та обсягами внутрішнього споживання населенням хліба і хлібопродуктів у перерахунку на зерно. Граничним (пороговим) критерієм для зазначеного показника вважається його 17,0%-й рівень, що відповідає 60 дням споживання;

4) економічну доступність продуктів, що визначається як частка сукупних витрат на харчування у загальному підсумку сукупних витрат домогосподарств. Граничним (пороговим) критерієм для

зазначеного показника вважається його 60,0%-й рівень;

5) диференціацію вартості харчування за соціальними групами, що відстежується в динаміці та розраховується як співвідношення між вартістю харчування 20,0% домогосподарств із найбільшими доходами та вартістю харчування 20,0% домогосподарств із найменшими доходами;

6) ємність внутрішнього ринку окремих продуктів, що відстежується в динаміці та визначається у натуральному виразі як добуток споживання певного продукту та середньорічної чисельності населення;

7) продовольчу незалежність за окремим продуктом, що визначається як співвідношення між обсягом імпорту окремого продукту в натуральному виразі та ємністю його внутрішнього ринку. Граничним (пороговим) критерієм для зазначеного показника вважається його 30,0%-й рівень.

Ураховуючи вищевикладене, основним критерієм ефективності аграрної політики є стан продовольчої безпеки країни, який визначається широким спектром взаємозалежних показників, що систематизуються у відповідні групи і характеризують:

I. Стан забезпечення населення якісною і безпечною продукцією (рівень захворюваності населення, пов'язаний із недостатнім чи нераціональним харчуванням; стан контролю над дотриманням якості і безпеки продовольчої продукції; розвиток інформаційної діяльності, спрямованої на поліпшення забезпеченості населення якісним і безпечним продовольством; обсяг окремих видів продовольчої продукції, що виробляється за міжнародними стандартами якості в загальному обсязі її виробництва).

II. Рівень споживання населенням продуктів харчування (фактичне споживання окремих видів харчових продуктів у розрахунку на душу населення; споживання продуктів харчування в домогосподарствах із дітьми залежно від кількості дітей у їхньому складі; споживання продуктів харчування в домогосподарствах (10,0%) та групами за рівнем сукупних витрат).

III. Економічну (вартість набору продуктів харчування відповідно до раціональних норм їхнього споживання; рівень середньомісячної номінальної і реальної заробітної плати; розподіл населення за рівнем середньодушових сукупних витрат; частка сукупних і грошових витрат на продукти харчування в загальній структурі витрат населення; індекс споживчих цін на продовольчі товари, у т. ч. в розрізі окремих видів товарів; рівень монополізації продовольчого ринку) і фізичну (структура джерел реалізації продовольчих товарів на ринку; наявність мережі роздрібно-торгівлі у розрахунку на 10 тис. осіб; чисельність торгових місць на продовольчих ринках у роз-

рахунку на 10 тис. осіб; чисельність приватних підприємців у сфері торгової діяльності на відповідній території; стан розвитку оптової торгівлі продовольчими товарами; наявність основних видів продовольчих товарів у роздрібній торговій мережі (чи на ринках) на відповідній території (міста, селища, села); асортимент продовольчих товарів у роздрібній торговій мережі на відповідній території) доступність продовольства.

IV. Стійкість продовольчого ринку (визначається рівнем роздрібних і закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію з урахуванням нормативної рентабельності її виробництва) і ступінь його незалежності (частка імпортованих товарів у загальній структурі реалізації; рівень залучення місцевих можливостей агропромислових структур щодо насичення локальних ринків продукцією власного виробництва, що вимірюється у відсотках продажу окремих видів продовольчих товарів місцевого виробництва в загальному обсязі їхньої реалізації; рівень самозабезпеченості продовольчими товарами; обсяг запасів продовольства; баланс зовнішньої торгівлі продовольчими товарами);

V. Рівень розвитку агропродовольчої сфери (частка агропродовольчої сфери у формуванні валового внутрішнього продукту; обсяги виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції і продовольчих товарів; урожайність основних видів сільськогосподарських культур; продуктивність худоби і птиці; частка господарств населення у виробництві окремих видів сільськогосподарської продукції; рентабельність виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції і продовольчих товарів; фінансові результати діяльності сільськогосподарських і переробних підприємств; обсяги інвестицій в агропродовольчу сферу, у т. ч. іноземних; рівень державної підтримки аграрних товаровиробників).

VI. Природно-ресурсний потенціал та ефективність його використання (площа ріллі в розрахунку на одну особу; родючість землі, у т. ч. в розрізі окремих територій; частка деградованих земель

у загальній їхній структурі; рівень розораності земель та ін.).

Ураховуючи безліч завдань, що визначають проблему продовольства, а також складність їх вирішення, можна зробити висновок про те, що продовольча безпека країни забезпечується сукупністю економічних та соціальних умов, пов'язаних як із розвитком сільського господарства й усього агропромислового комплексу, так і з загальним станом національної і світової економіки.

Висновки з проведеного дослідження. Процес формування продовольчої безпеки передбачає тісний взаємозв'язок між агропромисловою, сільськогосподарською, продовольчою, зовнішньоекономічною політикою, діяльністю щодо забезпечення якості і безпеки продовольства та раціонального харчування населення. Вплив на агропродовольчу сферу, яка формує пропозицію на продовольство, доповнюється заходами стимулювання попиту на нього шляхом реалізації соціальних програм, метою яких є забезпечення достатнього рівня харчування усіх категорій населення, забезпечення ефективної зайнятості, демонополізації продовольчого ринку, здійснення цінової політики щодо обмеження рентабельності та торговельних націнок на базові продукти харчування до економічно обґрунтованого рівня.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Деякі питання продовольчої безпеки: Постанова Кабінету Міністрів України № 1379 від 5 грудня 2007 р. Офіційний вісник України. 2007. № 93. Ст. 3405.
2. Дацків Р.М. Економічна безпека у глобальному вимірі. Актуальні проблеми економіки. 2004. № 7. С. 143–153.
3. Продовольственная безопасность России / А.В. Гордеев, А.И. Алтухов, Д.П. Вермель. Аграрная наука. 1999. № 9. С. 2–4.
4. Гойчук О.І. Продовольча безпека в Україні і світі. К.: Наукметодцентр аграрної науки, 2003. 114 с.
5. Кочетков О.В., Марков Р.В. Формування системи показників продовольчої безпеки України. Економіка АПК. 2002. № 9. С. 142–148.

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE FORMATION OF THE MODEL OF CORPORATE CULTURE IN THE ACTIVITY OF HOMELAND ENTERPRISES

УДК 658.3

Полянська А.С.

д.е.н., професор,
завідувач кафедри менеджменту
і адміністрування
Івано-Франківський національний
технічний університет нафти і газу

Дюк О.М.

здобувач кафедри менеджменту
і адміністрування
Івано-Франківський національний
технічний університет нафти і газу

У статті розкрито суть поняття «корпоративна культура», виділено складові елементи моделі її формування. Розглянуто принципи корпоративної культури, що визначають базові правила її впровадження на підприємствах. Обґрунтовано вплив національного менталітету на формування і розвиток корпоративної культури на вітчизняних підприємствах. Запропоновано підходи до аналізу та оцінювання ефективності впровадження корпоративної культури на галузевих підприємствах.

Ключові слова: корпоративна культура, принципи, модель, ефективність, нафтогазові підприємства.

В статье раскрыты суть понятия «корпоративная культура» и механизм ее формирования, составляющие элементы и принципы корпоративной культуры. Обосновано влияние национального менталитета на формирование и развитие корпоративной

культуры на отечественных предприятиях, а также проанализирована ее эффективность. Исследовано влияние корпоративной культуры на результативность деятельности отраслевых предприятий.

Ключевые слова: корпоративная культура, принципы корпоративной культуры, конкурентоспособность, результативность, нефтегазовые предприятия.

Essence of concept “corporate culture” and mechanism of its forming, component elements and principles of corporate culture are exposed in the article. Influence of national mentality on forming and development of corporate culture on domestic enterprises is reasonable, and also its efficiency is analysed. Influence of corporate culture on effectiveness of activity of branch's enterprises is investigated.

Key words: corporate culture, principles of corporate culture, competitiveness, effectiveness, oil and gas enterprises.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки перед керівництвом будь-якого підприємства постає проблема поліпшення результативності та підвищення ефективності її управління. Висока ефективність управління, своєю чергою, може забезпечити переваги перед конкурентами і, відповідно, фінансовий успіх підприємства. Кожне підприємство прагне захопити лідерство в конкурентній боротьбі своїми засобами. Залежно від результативності цих дій підприємство може отримати собі конкурентну перевагу, яка виступає основою забезпечення конкурентоспроможності підприємства, а також складовою частиною стратегічного потенціалу [1].

Корпоративну культуру в останні роки стали визнавати одним із критеріїв ефективного управління на підприємстві. Формування та дотримання принципів корпоративної культури може поліпшити як управління компанією, так і збільшити результативність її діяльності. У силу того, що корпоративна культура є специфічною сферою діяльності, яка охоплює відмінні від звичних показників критерії, які ці ж показники повинні враховувати, як правило має нематеріальний характер та розглядається науковцями переважно як невидима частина організації, ця категорія останнім часом привертає до себе все більше уваги. Складність і важливість дослідження поняття корпоративної культури визначена й тим, що детально регламентована документами, визначена з допомогою декларованих лише окремих її принципів і, врешті, існуючи без будь-яких письмових правил [2], вона має відчутний вплив на поведінку працівників, а отже, потребує детальнішого вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Корпоративну культуру як поняття та інструмент ефективного менеджменту на підприємстві у своїх працях розглядали такі вітчизняні науковці, як О. Апостолук [3], О. Бала [4], М. Дмитриненко [5], В. Зеліч [2], В. Козлов [6], Н. Поліщук [7], В. Семенченко [8], О. Тарасова [9], Т. Чернишова [10] та ін.

Перші згадки про поняття «культура підприємства» датуються 1936 р. та належать М. Шерифу, який визначив поняття соціальних норм поведінки працівників [6]. Під соціальними нормами розумілися певні моделі та правила поведінки, що врегульовують взаємовідносини людей та дають змогу прогнозувати, як люди мають думати, відчувати, говорити, поводитися в конкретних ситуаціях.

Наприкінці 60-х років терміни «культура» і «клімат» на підприємстві широко вивчалися багатьма дослідниками, а у 80-х роках концепція корпоративної культури завоювала одне з провідних місць у наукових дослідженнях із теорії підприємництва [6]. Корпоративну культуру пов'язували з корпоративним духом, зокрема А. Файоль стверджував, що зміцнення та підтримка корпоративного духу є одним із базових принципів управління підприємством [7].

В енциклопедичному словнику поняття «корпоративний дух» сформульовано як причина, що визначає поведінку, дію і відображається у поведінці людей, які підтримують цілі певної організації й відчують належність до неї. Корпоративний дух виховується шляхом залучення працівників до справ організації та управління нею [9]. Отже, корпоративну культуру слід розглядати як передумову та результат поведінки працівників, що накладає

свій відбиток на результативність роботи підприємства у цілому.

Незважаючи на значні теоретичні напрацювання щодо змісту та важливості корпоративної культури в управлінні підприємством, вплив корпоративної культури на результативність діяльності вітчизняних підприємств залишається недостатньо дослідженим.

Постановка завдання. Проблематика корпоративної культури є відносно не дослідженою для нашого суспільства на теперішньому етапі розвитку сучасної економіки. Існує тісний взаємозв'язок між корпоративною культурою та менеджментом на підприємстві, що потребує застосування сучасних підходів до його вивчення та використання для вирішення практичних завдань розвитку вітчизняних підприємств.

Підсумовуючи вищевикладене, метою наукової публікації є розкриття соціально-економічної значимості та актуальності питання впливу корпоративної культури на результативність діяльності галузевих підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Передумовами формування корпоративної культури на сучасних українських підприємствах передусім є ті інтеграційні процеси, які відбуваються в економіці України. Корпоративна культура сьогодні є атрибутом підприємства, яке піклується про імідж, ділову репутацію як усередині організації, так

і за її межами. За своєю суттю корпоративна культура в Україні є своєрідною сукупністю стереотипів поведінки та дій, що перенесено з епохи командної економіки, запозичені із західного досвіду, яка складається з ділової культури та «правил гри» [11].

Нині немає єдиного визначеного підходу до визначення поняття «корпоративна культура», різні науковці трактують її по-різному. Розглянемо основні з наявних визначень поняття «корпоративна культура» (табл. 1).

Таким чином, узагальнюючи думку науковців, корпоративну культуру можна визначити як сукупність зв'язків, що підтримують організаційні відносини людей та засновані на формальних і неформальних правилах і нормах поведінки людей як усередині підприємства, так і за його межами.

На формування корпоративної культури підприємств впливає культура суспільства, в якому функціонують дані підприємства. Необхідно враховувати такі аспекти корпоративної культури, як зовнішній вигляд, умови адаптації нових працівників, неформальні відносини між працівниками, – чинники, що будуть сприяти формуванню позитивного психологічного мікроклімату в колективі, трансформуючись з елемента управління в стратегічний ресурс підприємства.

В умовах боротьби за світове технологічне лідерство відбувається переоцінка ролі та значення людини в системі управління організацією.

Таблиця 1

Трактування різними науковцями поняття «корпоративна культура»

Визначення поняття «корпоративна культура»	Автор, рік
Цінності, що впливають на середовище, в якому працюють люди.	С. Коссен, 1994
Набір найважливіших положень, які сприймаються членами організації та втілюють у цінностях, що декларуються організацією і задають людям орієнтири в їх поведінці та діях.	О. Віханський, О. Наумов, 1995
Культура, що охоплює явища духовного і матеріального життя колективу: домінуючі в ньому моральні норми і цінності, кодекс поведінки, ритуали.	Є. Коротков, А. Силіна, 1998
Успадковані за змістом системи, що передаються за допомогою природної мови та інших символічних засобів, які виконують репрезентативні, директивні, ефективні функції і спроможні створювати культурний простір та особливе почуття реальності.	Л. Печербуг, В. Чикер, 2000
Система матеріальних і духовних цінностей, що взаємодіють між собою, притаманні даній корпорації, відображають її індивідуальність, сприйняття себе та інших у соціальному й матеріальному середовищі.	В. Співак, 2001
Багатогранна діяльність організації, що включає сукупність цінностей, норм, процедур управління, переконань, способів мислення та розуміння навколишнього світу, що притаманна конкретній організації	Л. Куликов, 2004
Система базових цінностей і норм організації, які визначають правила поведінки її персоналу, діловий стиль, ритуали, символи.	Г. Чайка, 2005
Специфічна форма існування взаємозалежності системи, яка включає ієрархію цінностей, що домінують серед співробітників організації, та сукупність способів їх реалізації, що переважають у ній на певному етапі розвитку.	Т. Чернишова, Т. Немченко, 2010
Інструмент управлінської дії, що дає змогу м'яко та ненав'язливо прищепити певні цінності, традиції, переконання, нормативні зразки поведінки, що призводить до організаційної єдності та створення фірмового стилю підприємства.	В. Шевченко, 2011
Система цінностей, переконань, вірувань, уявлень, очікувань, символів, дійових принципів, норм поведінки, традицій, ритуалів, які складаються в організації та приймаються її більшістю.	О. Апостолук, 2016

Глобалізація ринків праці, зміна параметрів конкурентного середовища, істотне зростання вимог економіки до якості людського капіталу «призводять до розуміння, що лінійні (адміністративні) моделі управління організацією себе вичерпали, ефективність може бути підвищена тільки шляхом відмови від лінійної логіки на користь більш складних та гнучких моделей» [12]. Власне, корпоративну культуру слід розглядати як складник сучасної моделі управління підприємством, що дає змогу максимально реалізувати його потенціал та створити сприятливе для реалізації цілей середовище.

За результатами опитування керівників різних підприємств, зокрема комерційних банків, консалтингових фірм, торгових компаній, узагальнено, що корпоративна культура включає в себе такі критерії: професіоналізм, відданість і лояльність по відношенню до підприємства, матеріальне і моральне стимулювання і заохочення кваліфікованих фахівців. Корпоративна культура нерідко зводиться до спільного відпочинку працівників, зовнішнього вигляду, при цьому ігнорується створення єдиного корпоративного духу, іміджу, стилю поведінки.

Щодо працівників опитаних підприємств, то вони висловили своє бачення дещо під іншим кутом, звертаючи першочергову увагу на такі критерії: товариські взаємини з колегами, змогу професійного росту та розвитку, матеріальні пільги і винагороди [13].

Таким чином, керівники підприємств розглядають корпоративну культуру з погляду особистих цінностей працівників та способів їх реалізації, а працівники трактують її як сприятливі умови, за допомогою яких можна виконувати покладені на них обов'язки, а також надані можливості для їх саморозвитку та самореалізації.

Слід зазначити, що формування корпоративної культури є питанням окремого підприємства, яке враховує усі елементи корпоративної культури підприємства, досліджені і запропоновані вченими і дослідниками. Зокрема, до базових елементів належать: місія; основні цілі та стратегічне бачення; цінності; імідж; традиції; етичний кодекс; правила та норми поведінки [14].

Залежно від форми власності підприємства, виду діяльності та положення на ринку чи у суспільстві корпоративна культура може мати свої особливості форми прояву. Це відображається у символіці, загальній культурі влади, іміджі організації, правилах та нормах поведінки як працівників так і керівників підприємства.

Слід зазначити, що визначальним елементом корпоративної культури є цінності підприємства. Корпоративна культура формується незалежно від бажання її формувати чи змінювати. Це відбувається приблизно так само, як і виховання дитини: якщо батьки говорять, що красти – недобре, а самі

порушують сказане, діти будуть повторювати їхні дії, а не слова. Формування корпоративної культури йде від формальних лідерів (керівництва компанії) чи, як буває рідше, неформальних, тому найважливіше, що повинен зробити керівник, якщо бажає сформувати корпоративну культуру, – це сформулювати для себе основні цінності організації. В одних іноземних компаніях вони чітко сформульовані, в інших – усі їх усвідомлюють, хоча вони не записані [15].

Формування корпоративної культури починається з формулювання та вкладення системи внутрішніх цінностей підприємства, представлених у прийнятих основних положеннях та ідеях, у місію підприємства. Місія організації враховує мету діяльності, основні принципи, стиль управління, визначені зобов'язання стосовно клієнтів, персоналу, суспільства. Чітко представлені, сформульовані і зафіксовані в документах підприємства принципи і зобов'язання, що відображають «корпоративний дух», дають змогу згуртувати співробітників навколо спільних визначених завдань і цінностей та забезпечують найтісніший зв'язок між емоціями і поведінкою працівника.

Дотримання підприємством принципів корпоративної культури впливає на ефективність прийняття управлінських рішень, усвідомлення працівниками своєї ролі і вагомості у досягненні цілей та місії підприємства, а отже, результативності діяльності загалом. Принципи корпоративної культури відображають вихідні засади, положення з ефективного управління персоналом. Кожне підприємство може самостійно розробляти принципи корпоративної культури, проте їх необхідно розділити на загальні та спеціальні.

Є такі загальні принципи корпоративної культури:

1. Принцип соціально-економічного та інтелектуального розвитку. Корпоративна культура повинна орієнтуватися на забезпечення економічного достатку, соціального та інтелектуального розвитку всіх працівників.

2. Принцип всеохопленості та системності передбачає формування та розвиток корпоративної культури з позиції охоплення нею всіх працівників, явищ, елементів та процесів, що забезпечують діяльність підприємства.

3. Принцип вимірності та корисності. Корпоративна культура повинна виконувати функцію корисності як для людей, так і для підприємства.

4. Принцип відкритості та постійного вдосконалення передбачає орієнтацію корпоративної культури на вдосконалення та стабільний розвиток. Корпоративна культура повинна бути відкритою, постійно вдосконалюватися, прагнути до нових досягнень.

5. Принцип координації полягає у тому, що корпоративна культура першочергово повинна забезпечувати порядок у роботі підприємства та

координувати поведінку людей на підприємстві, а також поза його межами.

6. Принцип обов'язковості. Керівництво компанії має право здійснювати контролювання над дотриманням норм і правил корпоративної культури.

7. Принцип винагороди. Корпоративна культура повинна забезпечити однакову та справедливу винагороду працівникам, що дотримуються її норм.

8. Принцип відповідності чинному законодавству. Підприємство самостійно визначає норми та правила корпоративної культури, систему винагород та їх дотримання, механізм здійснення контролю над їх дотриманням, моделі розвитку корпоративної культури, проте, відповідно до вимог законодавства, такі дії можна здійснювати лише на підставі чинних законодавчих та нормативно-правових актів та не суперечити їм [4].

До спеціальних принципів корпоративної культури можна віднести:

1. Принцип вільного прояву. Корпоративна культура повинна бути ненав'язливою та формуватися залежно від виду діяльності, якою займається підприємство.

2. Принцип узгодженості та відповідності цілей. Кожне підприємство розробляє свою місію, стратегію, цілі. Корпоративна культура повинна відповідати цим цілям та забезпечувати їх досягнення.

3. Принцип чіткості показує усвідомлення менеджментом значення корпоративної культури. Менеджери повинні вміти чітко сформулювати основні вимоги щодо корпоративної культури, чого вони хочуть досягнути за допомогою її використання.

4. Принцип особистісно-орієнтованого менеджменту. Корпоративна культура повинна бути зосереджена на особистісно-орієнтованому менеджменті.

5. Принцип стосунків «керівник – працівник». В основі корпоративної культури повинні бути: чесність, порядність, вихованість, справедливість, повага, визнання влади, з одного боку, та визнання цінності та індивідуальності кожного працівника – з іншого у становленні відносин.

6. Принцип еталону. Корпоративна культура повинна бути еталоном ефективної діяльності [4].

Досягнення мети, завдань, норм, правил та інших ознак корпоративної культури можливе за рахунок реалізації певних видів діяльності з використанням відповідних функцій корпоративної культури, що визначають корпоративні цінності, здійснюють вплив на менталітет, трудову активність та організованість працівників підприємства, забезпечують їх мобільність та здатність до розроблення інновацій (рис. 1). Усе це у кінцевому підсумку призводить до поліпшення та підвищення результативності діяльності підприємства.

За допомогою формування єдиних корпоративних цінностей можна домогтися у працівників почуття турботи до спільного діла, що мотивує їх до праці, а також виховує відданість працівника



Рис. 1. Функції корпоративної культури

Джерело: сформовано авторами

підприємству, в якому він працює, що забезпечить стабільність підприємства на певний період його функціонування. Можна сказати, що створення позитивного іміджу підприємства є однією з найважливіших функцій корпоративної культури. З одного боку, імідж – це внутрішнє середовище підприємства, те, що закладено у свідомості співробітників, головною ідеєю якого є так задіяти співробітників підприємства, щоб незалежно від посади, кожен був максимально зацікавлений у діяльності підприємства, а з іншого – його зовнішній вигляд, який призначений для конкурентів та партнерів. Сформовані на засадах корпоративної культури соціально-трудова відносини зміцнюють зв'язки працівників із керівництвом підприємства, формують відчуття солідарності всіх рівнів співробітників навколо традицій, цінностей та норм, а також підвищують індивідуальну та колективну відповідальність за результати своєї діяльності.

Результатом формування індивідуальної та колективної відповідальності працівників є створення певної філософії підприємства, в якій відображаються суспільна роль підприємства, завдання і стратегічна мета, а також взаємозв'язок із національними ідеями. Все це стимулює та мотивує працівника на досягнення загальних корпоративних цілей, що стає джерелом особистого та кар'єрного росту. За допомогою єдиного культурного простору формується прагнення працівника виконувати свої обов'язки самостійно, без прямих указівок та інструкцій, що в кінцевому підсумку значною мірою впливає на сам хід виконання роботи. Очевидно, що вищевказані функції є взаємопов'язаними і чітко корелюють з економічною сутністю корпоративної культури. Спрямовуючи свою дію як на внутрішнє, так і на зовнішнє середовище, культура має надавати підтримку вибраній стратегії розвитку і забезпечувати досягнення основних цілей підприємства.

Корпоративна культура значною мірою впливає на поведінку працівників підприємства, тому

що сучасний висококваліфікований працівник хоче отримати від своєї фірми щось більше, ніж просто заробітну плату: співробітники організації розраховують не тільки на те, що будуть матеріально процвітати, але також бажають психологічного комфорту в організації, культурні цінності якої відповідають їх особистим ціннісним орієнтаціям. Роль культури в сучасному бізнесі зростає і з підвищенням вимог до інтелектуалізації людського капіталу, сприйняттям людини як ключового ресурсу сучасного підприємства. Таким чином, зазначені функції пов'язані із соціальною сутністю корпоративної культури, яка відображається на економічних результатах діяльності підприємства, зокрема продуктивності і результативності. У підсумку метою корпоративної культури є забезпечення високої прибутковості фірми за допомогою вдосконалення управління людськими ресурсами для забезпечення лояльності співробітників до керівництва, виховання у працівників ставлення до підприємства як до свого будинку [16]. А. Пригожин стверджував, що правильно визначивши мотивацію, функції, узгодження інтересів, розвиток відносин між працівниками, можна розвинути корпоративну культуру до такого рівня, коли інтереси і дії працівників максимально спрямовані на цілі підприємства у цілому [5].

У сучасних умовах корпоративна культура є не тільки предметом, який прагнуть розвивати безліч підприємств, а й засобом створення такої корпоративної атмосфери, яка гарантує успішність змін, максимальну продуктивність, прихильність співробітників та зовнішніх партнерів. За допомогою корпоративної культури можна регламентувати поведінку колективу, передбачити реакцію співробітників на зовнішні та внутрішні факторів впливу.

Формування корпоративної культури відбувається під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників. У першому випадку це пов'язано з довгостроковою практичною діяльністю менеджменту організації, результатом якої є відбір найкращих норм, правил і стандартів, запропонованих керівництвом та колективом. У другому – на формування корпоративної культури впливає система цінностей, цілей і механізмів їх досягнення, сформована в суспільстві. Проблеми формування корпоративної культури пов'язані передусім із необхідністю забезпечення гармонійної взаємодії окремих її елементів, оскільки в будь-якій організації завжди спостерігається нерівномірність їхнього впливу, що є основою для розвитку та вдосконалення. Сама по собі така взаємодія не може бути достатнім критерієм для визначення рівня корпоративної культури, але її досягнення потребує удосконалення недостатньо розвинутих елементів. Іншою проблемою є суб'єктивізм сприйняття та оцінок рівня і стану корпоративної культури [17].

Слід зауважити, що корпоративна культура підприємства дає змогу розв'язати дві ключові

проблеми: встановити оптимальні зв'язки підприємства із зовнішнім середовищем (зовнішня адаптація) та сприяти стабільній та продуктивній роботі персоналу на партнерських засадах (внутрішня інтеграція). Впровадження ефективно діючої корпоративної культури на підприємстві зводять до п'яти етапів: аналізу внутрішніх організаційних процесів підприємства; аналізу психологічного клімату на підприємстві; формування моделі корпоративної культури (визначення місії та основних базових цінностей); формування правил поведінки працівників виходячи з базових цінностей; опису традицій та символіки [18]. Таким чином, на основі врахування зазначених етапів впровадження корпоративної культури на підприємстві сформовано рівні формування корпоративної культури (рис. 2).

Перший рівень – адміністративний, який відповідає системі управління підприємством та формує економічну та соціальну поведінку працівників.

Другий рівень – професійний, який відповідає результатам системи управління персоналом на підприємстві. На цьому рівні формуються структура кадрового складу, професійна забезпеченість, рівень інтелектуалізації персоналу. Даний рівень формує рівень умінь та майстерності не тільки персоналу, а й керівництва. У сфері управління корпоративну культуру можна назвати «інструментом», за допомогою якого можна керувати персоналом підприємства, підвищувати конкурентоспроможність, якість продукції та послуг і в кінцевому підсумку результативність діяльності підприємства загалом. Вона виступає так званим «еталоном» ведення бізнесу в національному та міжнародному середовищі.

Третій рівень – базовий, до якого належать виражені в словах і діях працівників підприємства загальні цінності та переконання, що свідомо ними поділяються і культивуються. Цей рівень найбільш повно виявляється в мові, розповідях, висловлюваннях, використуваних символах, термінах, відносинах, ставленні до колег і керівників тощо. Цей рівень – результат роботи попередніх рівнів.

Четвертий рівень – змістовний, що визначає власне культуру підприємства на основі закладених у психологію людей цінностей, традицій, поведінки, які проявляються підсвідомо та відображаються у діяльності автоматично.

Механізм функціонування моделі корпоративної культури підприємств полягає в інтегруванні середовища формування корпоративної культури із системою управління підприємством, традиціями, звичками, етикою, мораллю та відповідальністю працівників у досягненні цілей та реалізації місії підприємства. Вагоме місце у даній моделі відводиться особливостям національної культури українця, які, незважаючи на деякі негативні риси, зумовлені історичним розвитком суспільства, характеризуються низкою конструктивних

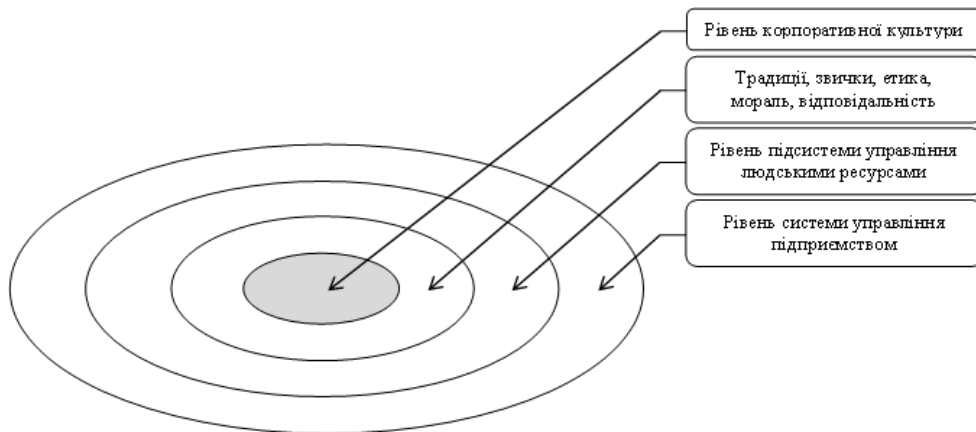


Рис. 2. Рівні формування корпоративної культури на підприємстві

Джерело: сформовано авторами

рис української вдачі, які можуть сприяти формуванню нормативних цінностей корпоративної культури на окремому підприємстві. Йдеться про високий рівень розвиненості волелюбства, природного демократизму, що можуть бути закріплені не лише в політичній, а й у корпоративній культурі. Необхідно враховувати, що свободолюбство в поєднанні з низьким рівнем відповідальності породжує імпульсивність, стихійність, невпорядкованість. Через цю свою вдачу українці схиляються до анархізму й абсолютно не сприймають деспотію [3]. Це дає підставу стверджувати, що більшість конструктивних рис українського національного характеру можуть виступати важливими чинниками в побудові системи управління підприємством та впливати на формування корпоративної культури вітчизняних підприємств.

Однією з особливостей національного характеру українців, яка суттєво впливає на формування корпоративної культури, є індивідуалізм, який зумовлений специфікою суспільного життя. У результаті в українському національному етносі індивідуальний чинник узяв гору над колективним. Із часом сформувався український індивідуалізм – пріоритет індивідуального над колективним як вияв свободолюбства особистості [19]. Українці вважають себе європейцями, але часто під час взаємодії українських корпорацій з іноземними для західних партнерів українці бувають неорганізованими, недисциплінованими, необов'язковими, з якими іноді складно підтримувати ділові стосунки [3]. Негативно впливає на процес формування корпоративної культури така риса українського менталітету, як звичка покладатися на опіку держави, порушувати чинне законодавство, постійно надіятися на когось, хто зможе вирішити всі виникаючі проблеми.

Підсумовуючи викладене вище, до характеристик чинників корпоративної культури підприємства слід віднести такі (табл. 2).

Ураховуючи викладені вище положення щодо формування корпоративної культури на підприємстві та її узагальнені характеристики, виділимо її основні елементи в діяльності вітчизняних підприємств (рис. 3).

Основною метою системи управління вітчизняним підприємством є цілісність, єдність, упорядкованість та взаємозалежність елементів та процесів управління. За правильно розробленої місії діяльності підприємства, усвідомлення її працівниками формуються цілі, які зроблять вагомий внесок у загальний розвиток підприємства.

Система управління персоналом на підприємстві буде ефективною тоді, коли є сформовані стабільні міжособистісні відносини між працівниками, виконується функція мотивації співробітників як фінансовими, так і нефінансовими мотивами, враховуються інтереси та потреби людей.

Кожне підприємство має свої традиції, етику, матеріальні і духовні цінності, стиль, що формують його образ – імідж, який, своєю чергою, працює на його успіх. Правильно сформований імідж – це поліпшення результативності та престижності організації.

Зазначимо, що основним джерелом формування корпоративної культури, гарантом успіху та результативної діяльності підприємства є високоякісний та конкурентоспроможний персонал. Якщо буде створено відповідний мікроклімат та атмосфера в колективі, здійснюватимуться заходи для навчання та розвитку персоналу, що сприяють підвищенню якості робочої сили, то можна сказати, що на підприємстві корпоративна культура розвинена на високому рівні.

Все більшого усвідомлення набуває думка про те, що вагомим чинником успіху підприємств є конкурентні переваги, сформовані завдяки корпоративній культурі. Нині корпоративна культура в Україні не в усіх ситуаціях розглядається як щось

вагоме. Існує низка підприємств, що взагалі не використовують корпоративну культуру у своїй системі управління.

Сьогодні, коли України взяла курс на євроінтеграцію, гостро стоїть питання дослідження корпоративної культури та її впливу на результативність



Рис. 3. Вплив корпоративної культури на результативність діяльності вітчизняних підприємств

Джерело: сформовано авторами

Таблиця 2

Характеристика чинників корпоративної культури підприємства

Чинник	Характеристика чинника
Внутрішні чинники	
Принципи та цінності	Статус підприємства, власний статус, просування по службі
Впевненість	У підприємстві, у керівництві, віра в успіх, віра у свої сили, підтримка команди
Комунікації	Культура спілкування та зручність обміну інформацією
Відповідальність	Поділ праці, вміння розставити пріоритети та розрахувати час, якість виконання поставлених завдань
Толерантність	Взаємини між різними категоріями працівників, вирішення конфліктних ситуацій
Розвиток	Навчання, підвищення кваліфікації
Образ	Зовнішній вигляд, діловий стиль, уявлення про працівника, поведінка
Зовнішні чинники	
Ментальність	Національні звичаї, етикет, виховання, що впливає на процес формування поведінки працівників
Політична та соціально-економічна ситуація в державі	Визначає рівень життя населення, умови функціонування підприємства
Законодавча база	Регламентує управління персоналом у сфері організації праці та управління, мотивації
Науково-технічний прогрес та глобалізація економіки	Спонукає підприємство до постійного вдосконалення своєї діяльності, як у роботі з персоналом, так і впровадження новітніх технологій у виробництво
Конкуренція	Забезпечення високої якості продукції, її безпеки, мотивації персоналу

Джерело: сформовано з використанням [11]

діяльності вітчизняних підприємств. Проте формування корпоративної культури на вітчизняних підприємствах потребує значних зусиль на всіх ланках управління підприємством, що створює простір для подальших досліджень у даному напрямі.

Висновки з проведеного дослідження. Підвищення ефективності діяльності вітчизняних підприємств вимагає особливого ставлення до такого елемента управління, як корпоративна культура. Складність та неоднозначність даного питання зумовлює необхідність дослідження цієї категорії та її впливу на результати діяльності вітчизняних підприємств. Попри те, що в науковій літературі розглядаються окремі питання та приклади реалізації корпоративної культури на практиці, це поняття вимагає індивідуального підходу до формування та вдосконалення на окремому підприємстві чи в галузі.

Викладені у статті положення дають змогу підсумувати, що корпоративна культура – це:

- правила і норми поведінки працівників, що базуються на культурних, соціальних та етичних потребах працівників, матеріальних та духовних цінностях, формується творча енергія та позитивний корпоративний дух підприємства;

- діяльність, яка на основі формованого клімату сприяє підвищенню продуктивності, а отже, результативності та ефективності;

- рівень умінь та майстерності не тільки персоналу, а й керівництва формувати позитивний імідж підприємства та формувати його конкурентні переваги.

Запропонована у статті модель формування корпоративної культури на підприємстві розглядає цей процес через послідовне виділення рівнів середовища та умов, в яких формуються та реалізуються організаційні, соціальні, економічні чинники «корпоративного духу» та «корпоративного клімату» на підприємстві. Врахування зазначених рівнів та вибір на кожному з них чинників, які характеризують корпоративну культуру підприємства, є визначальним етапом формування корпоративної культури на вітчизняних підприємствах, а якщо цей складник управління вже працює на підприємстві – його вдосконалення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мильнер Б.З. Управление знаниями в корпорациях; под ред. д-ра эконом. наук, проф. Б.З. Мильнера. М.: Дело, 2006. 599 с.
2. Зеліч В.В. Роль та місце корпоративної культури та її вплив на розвиток підприємства. ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій». Електронний науково-практичний журнал. 2017. № 6. С. 21–25.
3. Апостолук О.З. Корпоративна культура як інструмент ефективного менеджменту підприємства в підвищенні його конкурентоспроможності. Еконо-

мічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. 2016. № 2. С. 68–73.

4. Принципи корпоративної культури підприємств: сутність та види / О.І. Бала, О.В. Мукан, Р.Д. Бала. Наукові праці НУ «Львівська політехніка». 2010. № 682. С. 11–15.

5. Дмитренко М.Й. Методологічні засади дослідження корпоративної культури у соціально-філософському знанні. Гуманітарний часопис. 2011. № 1. 37 с.

6. Козлов В.В. Корпоративна культура. М.: Альфа-прес, 2009. 422 с.

7. Поліщук Н.С. Вплив моральних цінностей та особистих потреб на формування корпоративної культури державних службовців. URL: http://www.nbuv.gov.ua/ejournals/tppd/2008-3/R_3/08pnskds.pdf.

8. Семененко В.М., Пишненко О.А. Корпоративна культура як елемент управління підприємством і її формування. Економіка: реалії часу. 2012. № 3–4 (4–5). С. 73–77.

9. Тарасова О.В. Корпоративна культура як інструмент ефективного менеджменту підприємства. Економіка харчової промисловості. 2013. № 3(19). С. 28–32.

10. Чернишова Т.О., Немченко Т.А. Деякі аспекти корпоративної культури організації. Наукові праці КНТУ. Економічні науки. 2010. Вип. 17. С. 25–31.

11. Ілляшенко С.М., Овчаренко М.І. Умови та особливості становлення корпоративної культури вітчизняних підприємств. Економіка та управління підприємствами. Проблеми економіки. 2012. № 3. С. 115–118.

12. Глебська Л.В. Проблеми корпоративної культури вищого навчального закладу в умовах формування інформаційного суспільства. Вибрані матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. У культурологічні читання пам'яті В. Подкопаєва; Український центр культурних досліджень Міністерства культури і туризму України. URL: <http://www.culturalstudies.in.ua/sekciass51.php>.

13. Фіщук Н.Ю., Ломачинська І.В. Корпоративна культура організації: сутність, види, принципи та вплив на розвиток організації. URL: <http://econjournal.vsu.org/files/pdfa/691.pdf>.

14. Управління персоналом: корпоративна культура і управління. URL: <http://www.rusnauka.com/CCN/Economics/10/>. Last access: 02-02-2008. Title from the screen.

15. Колесніков Г.А. Концепція сучасної організаційної культури управління виробничих підприємств. Луцьк: ВІЕМ, 1997. 350 с.

16. Спивак В.А. Корпоративная культура. Теория и практика. СПб.: Питер, 2001. 546 с.

17. Психологічні детермінанти корпоративної культури / В. Носков, А. Кальянов, О. Євросиніна. Політичний менеджмент. 2006. № 3 (17). С. 76–88.

18. Во имя отца, сына и корпоративного духа / Ю. Фуколова, Т. Осецкая, В. Левин. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/19574>.

19. Панченко Є.Г., Петрашко Л.П. Технології крос-культурного менеджменту: адаптація до умов реального середовища. Міжпредметний тренінг магістерської програми «Управління міжнародним бізнесом»: посібник. К.: КНЕУ, 2009. 245 с.

РОЗРОБЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО ОНОВЛЕННЯ ТА ЗРОСТАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

THE DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL PLAN OF THE ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF INNOVATION RENEWAL AND AN INCREASE OF EFFICIENCY OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY

УДК 338.24:651.58 (075)

Пономарьова М.С.

к.е.н, доцент кафедри маркетингу, підприємництва і організації виробництва
Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва

У статті розроблено фінансовий план підприємства в умовах інноваційного оновлення та зростання ефективності підприємницької діяльності. Визначено умови та чинники планування для управління поточною й стратегічною фінансовою діяльністю підприємства.

Ключові слова: фінансовий план, бізнес-план, планування, ефективність, підприємницька діяльність.

В статье разработан финансовый план предприятия в условиях инновационного обновления и роста эффективности предпринимательской деятельности. Опре-

делены условия и факторы планирования для управления текущей и стратегической финансовой деятельностью предприятия.

Ключевые слова: финансовый план, бизнес-план, планирование, эффективность предпринимательская деятельность.

In the article, the financial plan of the enterprise developed in the conditions of innovation renewal and the increase of efficiency of business activity. Defined terms and planning factors for managing both current and strategic financial operation of the enterprise.

Key words: a financial plan, business plan, planning, efficiency of entrepreneurial activity.

Постановка проблеми. Становлення соціально-економічної системи України є доволі суперечливим. Підприємництво відіграє важливу системну роль у ринковій економіці, поєднуючи реалізацію суто економічних завдань [1]. Формування стабільного розвитку економіки країни неможливе без інноваційного оновлення, ефективного планування, функціонування конкурентного ринку, забезпеченого ефективною нормативно-правовою базою. Інноваційний фактор безпосередньо впливає на розширене відтворення, на якісну зміну зростання ефективності підприємницької діяльності, його матеріально-технічної бази в основних галузях його господарювання, що є безпосереднім кроком вирішення цілої низки проблем соціально-економічного змісту. Саме тому за допомогою бізнес-планування та під впливом інноваційного оновлення є можливість щодо вдосконалення організації й управління виробництвом, поглиблення поділу праці та її продуктивності, процесів спеціалізації й концентрації в аграрній сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанню планування ефективності підприємницької діяльності присвячено багато робіт вітчизняних авторів. Серед них можна виділити А.Г. Семенова [2], В.П. Мартянова, М.Ф. Соловйова, А.В. Токаря [3; 4], П.А. Стецюка [5], І.О. Іртищевої [6], І.І. Чернеги [7], Л.В. Шовкун [8] та ін. Однак розроблення фінансового плану підприємства як елемент бізнес-планування в умовах інноваційного оновлення та зростання ефективності підприємницької діяльності має певну багатогранність даного процесу і дає можливість продовжувати дослідження. Світовий досвід ведення господарської діяльності підтверджує велику роль планування як складника

розвитку будь-якого підприємства для досягнення конкурентних переваг незалежно від того, до якого сектора економіки воно належить.

Постановка завдання. В умовах сьогодення Україна поставила собі за мету інноваційне оновлення національної системи. При цьому необхідним є дослідження умов та чинників планування для управління поточною та стратегічною фінансовою діяльністю підприємства. Не існує єдиної, стандартної, універсальної для всіх випадків форми бізнес-плану. Метою статті є розкриття умов та особливостей планування розвитку господарюючих суб'єктів в умовах сьогодення. Розроблено фінансовий план підприємства в умовах інноваційного оновлення та зростання ефективності підприємницької діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У сучасних умовах більшість ринків характеризується присутністю конкуренції [9]. В умовах невизначеності ринку для вирішення виробничих та комерційних завдань, які потребують вкладання коштів, необхідне розроблення внутрішньофірмового документа – бізнес-плану. Бізнес-план повинен бути орієнтований на попит ринку й урахувати різнобічну діяльність підприємств щодо виробництва продукції, її переробки та здійснення інших видів підприємництва: торгівлі, надання послуг, виробництва товарів. Бізнес-план дає змогу передбачити не лише всі заходи для реалізації нової ідеї, а й визначити необхідне фінансове забезпечення та можливість одержання доходу.

Під час складання бізнес-плану керуються такими стимулюючими мотивами:

1) подати інформацію про підприємство та про наміри власників;

2) викласти стратегію і тактику підприємства та показати, як взаємодіють різноманітні підрозділи підприємства, будучи одним цілим;

3) висвітлити фінансові цілі та розробити детальні кошториси, з допомогою яких можна контролювати фактичні витрати та доходи;

4) переконати третю сторону надати необхідні кошти або сприяти підприємству в іншій формі.

Узагальнення ще не дуже великого досвіду складання бізнес-планів вітчизняними підприємствами дає змогу виділити такі галузі їх застосування: вибір економічно вигідних напрямів та способів досягнення позитивних фінансових результатів підприємствами за нових умов господарювання, неплатоспроможності суб'єктів; підготовка підприємствами інвестиційних проектів для залучення інвестицій та банківських кредитів; складання проектів емісії акцій, облігацій та інших цінних паперів підприємств; залучення іноземних інвесторів для розвитку підприємств; обґрунтування пропозицій щодо приватизації підприємств державної та комунальної власності.

За умов економічної кризи перехідного періоду бізнес-план підприємства має передусім вирішувати завдання поліпшення його фінансового стану. У цьому зв'язку розгляд саме фінансового аспекту бізнес-плану є найактуальнішим.

Фінансовий план – це найважливіший елемент бізнес-плану, який складається як для обґрунтування конкретних інноваційно-інвестиційних проектів, так і для управління поточною та стратегічною фінансовою діяльністю. Цей розділ бізнес-плану включає такі складники:

- прогноз обсягів реалізації;
- баланс грошових надходжень та витрат;
- таблицю доходів та витрат;
- прогнозований баланс активів та пасивів підприємства;
- розрахунок точки беззбитковості.

Нині, коли підприємствам надано самостійність у плануванні, вони можуть не складати фінансового плану або складати його в будь-якій довільній формі, що її вони вважають для себе найбільш прийнятною.

Враховуючи зміни в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності, які відбуваються з уведенням національних стандартів (положень) бухгалтерського обліку, можуть бути запропоновані такі форми і зміст поточного фінансового плану.

Мета складання фінансового плану полягає у взаємоузгодженні доходів та витрат. Поточний фінансовий план складається на рік із розбивкою по кварталах, оскільки протягом року потреба в грошових коштах значно змінюється і може статися брак або надлишок фінансових ресурсів.

Розбивка річного фінансового плану на більш короткі проміжки часу дає змогу відстежувати виникнення вхідних і вихідних грошових потоків, визначити потребу в залученні коштів.

Розроблення фінансового плану розпочинається з розрахунку показників дохідної, а потім витратної його частин. Поточний фінансовий план можна розробляти на підставі річного плану руху грошових коштів за видами діяльності з розбивкою по кварталах. За допомогою такої форми плану підприємство може перевірити реальність джерел надходження грошових коштів і обґрунтованість їхнього витрачання за видами діяльності.

З табл. 1 видно, що загальна кількість адміністративних витрат становить 85 876 грн., найбільше підприємство витрачає на плату за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків – 35 876 грн., найменше – на загальнокорпоративні витрати (організаційні витрати, витрати на проведення річних зборів, представницькі витрати тощо), витрати на службові відрядження й утримання апарату управління підприємством та іншого адміністративного персоналу, витрати

Таблиця 1

Адміністративні витрати СТОВ «Маяк» Чугуївського району Харківської області, грн.

Види витрат	сума
Загальнокорпоративні витрати (організаційні витрати, витрати на проведення річних зборів, представницькі витрати тощо)	5000
Витрати на службові відрядження й утримання апарату управління підприємством та іншого адміністративного персоналу	5000
Витрати на утримання основних засобів та інших матеріальних необоротних активів адміністративного призначення (операційна оренда, страхування майна, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення, охорона)	5000
Винагороди за професійні послуги (юридичні, аудиторські, з оцінки майна тощо)	10000
Витрати на зв'язок (поштові, телеграфічні, телефонні, телекс, факс тощо)	15000
Амортизація нематеріальних активів адміністративного використання	-
Витрати на рішення судових опорів	10000
Податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі (крім податків, зборів та обов'язкових платежів, що включаються до виробничої собівартості продукції, робіт, послуг)	-
Плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків	35876
ВСЬОГО	85876

на утримання основних засобів та інших матеріальних необоротних активів адміністративного призначення (операційна оренда, страхування майна, амортизація, ремонт, опалення, освіт-

лення, водопостачання, водовідведення, охорона) – 5 тис. грн.

З табл. 2 видно, що загальна кількість витрат на збут становить 53 364 грн., найбільші витрати –

Таблиця 2

Витрати на збут СТОВ «Маяк» Чугуївського району Харківської області, грн.

Види витрат	сума
Види пакувальних матеріалів для упакування готової продукції на складах	4484
Витрати на ремонт тари для зберігання продукції	4484
Витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг)	26907
Витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом	1000
Витрати на транспортування, перевалку і страхування готової продукції (товарів), транспортно-експедиційні	16489
ВСЬОГО	53364

Таблиця 3

Інші витрати операційної діяльності СТОВ «Маяк» Чугуївського району Харківської області

Види витрат	Сума
Витрати на дослідження та розробки	-
Нестачі і втрати від псування цінностей	-
Визнані штрафи, пеня, неустойка	-
Витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення	10000
Інші витрати операційної діяльності	-
ВСЬОГО	10000

Таблиця 4

Розрахунок прибутку, валового і чистого доходу СТОВ «Маяк» Чугуївського району Харківської області, тис. грн.

Показники	Прибуток	Збиток
Розрахунок прибутку		
Виручка від реалізації (товарів, робіт, послуг) з урахуванням податку на додану вартість, що залишається у господарстві	8968995	
Затрати на виробництво реалізованої продукції (робіт, послуг)		7873897
Адміністративні витрати		85876
Витрати на збут		53364
Інші витрати операційної діяльності		10000
Разом прибутків і збитків	8968995	8023137
Загальний фінансовий результат	945858	
Показники	план	
Розрахунок валового доходу		
Валова продукція (за собівартістю)	13212274	
Перевищення (прибуток) суми виручки від реалізації продукції звітного року над собівартістю реалізованої продукції	8968995	
Зменшення (збиток) суми виручки від реалізації продукції над собівартістю реалізованої продукції, інші збитки	8023137	
Сума прибутку господарств, що виконують функції міжгосподарських підприємств, передані господарствам – учасникам		-
Разом	141581321	
Разом витрат крім оплати праці і відрахувань на соціальні заходи	10319349	
Валовий дохід	3838783	
Розподіл валового доходу		
Витрати на оплату праці постійних працівників	2127151	
Відрахування на соціальні заходи	85086	
до пенсійного фонду	680688	
Чистий дохід	945858	
Рівень рентабельності, %	12	
Норма прибутку, %	9	

на рекламу та дослідження ринку (маркетинг) – 26 907 грн., найменші – на ремонт тари для зберігання продукції, пакувальних матеріалів для затарювання готової продукції на складах – 4 484 грн.

З табл. 3 видно, що серед витрат операційної діяльності підприємство витрачає лише на витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення – 10 тис. грн.

З табл. 5 видно, що виручка від реалізації (товарів, робіт, послуг) з урахуванням податку на додану вартість, що залишається у господарстві – 8 968 995 грн., загальний фінансовий результат – 945 858 грн., валова продукція (за собівартістю) – 13 212 274 грн., це непоганий показник, зменшення (збиток) суми виручки від реалізації продукції над собівартістю реалізованої продукції, інші збитки – 8 023 137 грн., рівень рентабельності – 12%.

З табл. 6 видно, що підприємство ефективно використовує власні кошти, якщо звернути увагу на норматив. Підприємства, які не складають бізнес-плану, виручку від реалізації визначають методом прямого рахунку виходячи із запланованого обсягу асортименту виробів або за допомогою укрупненого методу. Підприємства, які працюють із бізнес-планом, виручку від реалізації відображають у «Прогнозі обсягів реалізації».

У процесі складання плану доходів та витрат необхідно перевірити взаємоузгодженість запланованих сум витрат та відрахувань із джерелами покриття їх відповідними доходами та надходженням коштів, передбачених у першому розділі плану доходів та витрат. Витрати на реалізацію продукції, передбачені в другому розділі плану доходів та витрат, повинні покриватися з виручки від реалізації продукції та послуг (за вирахуванням податку на додану вартість та акцизного збору).

З табл. 7 видно, що підприємство найбільше коштів витрачає на переведення худоби в основне стадо – 576 986 грн. Якщо виручка від реалізації продукції та послуг (за вирахуванням податків) виявляється меншою за витрати на реалізовану продукцію, тоді прибуток у першому розділі буде відсутній. У другому розділі з'являться збитки в сумі перевищення витрат над виручкою. Після визначення всіх статей плану доходів та витрат та підведення підсумку в кожному розділі перевіряють рівень їхньої збалансованості. Для цього підсумки першого розділу порівнюють із підсумками другого розділу плану доходів та витрат.

Висновки з проведеного дослідження. Сальдо всіх надходжень і всіх витрат характеризує фінансовий результат діяльності підприємства. Якщо має місце негативний фінансовий

Таблиця 6

**Нормативи власних оборотних коштів і джерел їх покриття СТОВ «Маяк»
Чугуївського району Харківської області, грн.**

Статті (елементи) оборотних коштів	Планове використання коштів (запасів) на рік	Норма запасів (у % до загального використання)	Норматив оборотних коштів
I. Кошти у сфері виробництва – всього			
1. Тварини на вирощуванні та відгодівлі	1748196	100,0	2770709
2. Виробничі запаси – всього			
У тому числі			
Насіння та посадковий матеріал	213039	100,0	213039
Корми та підстилка	2356966	16,6	391256
Добрива пестициди, медикаменти	1635366	8,3	135735
Сировина та матеріали	-	-	-
Запасні частини та матеріали для ремонтів	40326	16,6	6694
Тара, тарні та пакувальні матеріали	8968995	0,55	49329
Паливо	1792958	8,3	148816
Малоцінні та швидкозношувані предмети	9705570	0,8	77644
3. Незавершене виробництво – всього	x	x	942532
У тому числі Рослинництва	927516	100,0	927516
Тваринництва	15016	100,0	15016
Промислового виробництва	-	100	-
4. Витрати майбутніх періодів	5000	100,0	5000
II. Кошти у сфері обігу			57954
У тому числі			
Готова продукція	2000	100	2000
Розрахунки із заготівельними організаціями			51700
Інші оборотні кошти	2127151	0,2	4254
Потреба в оборотних коштах			3776195

**Частка витрат на формування основного стада і джерела їх покриття СТОВ «Маяк»
Чугуївського району Харківської області**

Витрати	Кількість, гол.	Загальна собівартість, грн.
А. Переведення худоби в основне стадо ВРХ	146	44961
В. Витрати з перевезень худоби	х	119
Всього витрат	х	579805
Джерела покриття витрат	Кількість, голів	Вартість поголів'я, грн
Г. Вибраковка м'ясо і продаж дорослої худоби		
ВРХ	1	4900
Разом	х	36442
Прибуток	х	189172
Кредит банку	х	354194
Всього джерел фінансування	х	579805

результат (збиток), необхідно переглянути витрати в бік зменшення або відшукати додаткові резерви доходів та надходження коштів. Таким чином, у процесі фінансового планування здійснюється конкретна ув'язка кожного виду витрат із джерелом фінансування. Розроблення фінансового плану має: давати конкретні уявлення про те, як функціонуватиме підприємство, яке місце воно займатиме на ринку; містити всі виробничі характеристики майбутнього підприємства, детально описувати схему його функціонування; розкривати принципи та методи керівництва підприємством; обов'язково містити програму управління фінансами, без якої неможливо розпочати справу та забезпечити ефективність її виконання; показати перспективи розвитку підприємства інвесторам та кредиторам.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пономарьова М.С. Бізнес-планування сільськогосподарських підприємств. Агробізнес: проблеми, сучасний стан та перспективи розвитку: кол. Монографія; за ред. Г.Є. Жуйкова, Я.В. Сухій, В.С. Ніценка. Одеса: Лерадрук, 2012. Кн. 2. С. 31–75, 647–655.

2. Методи розробки бізнес-плану для акціонерного товариства / А.Г. Семенов, О.В. Ярошевська, Г.А. Семенова. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2015. № 1. С. 118–125. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2015_1_23.

3. Соловьёв Н.Ф. О стратегии экономических реформ и рыночных преобразований в аграрном секторе экономики Украины. Соціально-економічна ситуація та шляхи подолання кризового стану в агропромисловому комплексі України. К.: ІАЕ, 1999. 328 с.

4. Бізнес-план розвитку сільськогосподарського підприємства: навч. посіб. / В.І. Дробот та ін. К.: Мета. 2003. 336 с.

5. Стецюк П.А. Теорія і практика фінансового планування сільськогосподарських підприємств. Агроінком. 2007. № 11–12. С. 108–112.

6. Іртищева І.О. Інноваційне оновлення агропродовольчої сфери Причорноморського регіону: проблеми теорії та практики: монографія. Миколаїв: Дизайн та поліграфія, 2010. 412 с.

7. Чернега І.І. Проблеми визначення понять продуктивності й ефективності праці. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znptdau/2012_17_2.

8. Економічні та правові важелі підприємництва як складника ефективного розвитку агробізнесу / М.С. Пономарьова, Л.В. Шовкун, О.М. Савельєва. Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки». 2015. № 1. С. 227–236.

9. Рябуха М.С., Цицоріна А.Є. Конкуренція як категорія ринкових відносин і конкурентоспроможність як предмет наукових досліджень. Вісник ХНАУ. Серія «Економіка АПК і природокористування». 2007. № 6. С. 96–100.

10. Стратегічні напрямки розвитку агропромислового комплексу України / М.Я. Дем'яненко, О.М. Шпичак, В.М. Скупий та ін.; за ред. П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка. К.: Інститут аграрної економіки, 2002. 60 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ ПІДХОДУ ДО ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРУКТУРУВАННЯ АКЦІОНЕРНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

IMPROVING THE APPROACH OF THE MECHANISM FOR PROVISION OF THE EFFICIENCY OF THE STRUCTURING THE COMPANY'S EQUITY CAPITAL

Досліджено джерела та фактори формування акціонерного капіталу підприємств. Визначено основні складники капіталу акціонерного товариства та його структуру. Проаналізовано підходи вчених-економістів до формування механізму структурування акціонерного капіталу. Запропоновано вдосконалений підхід до формування механізму забезпечення ефективності структурування акціонерного капіталу. На основі низки принципів розроблено схему поетапного формування механізму забезпечення ефективності структурування акціонерного капіталу підприємства.

Ключові слова: акціонерний капітал, акціонерне товариство, акціонерна власність, акція, статутний капітал, структура акціонерного капіталу, принципи формування структури акціонерного капіталу, механізм структурування акціонерного капіталу.

Исследованы источники и факторы формирования акционерного капитала предприятий. Определены основные составляющие капитала акционерного общества и его структура. Проанализированы подходы ученых-экономистов к формированию механизма структурирования акционерного капитала. Предложен усовершенствованный подход к формированию механизма обеспечения эффективности структури-

рования акционерного капитала. На основе ряда принципов разработана схема поэтапного формирования механизма обеспечения эффективности структурирования акционерного капитала предприятия.

Ключевые слова: акционерный капитал, акционерное общество, акционерная собственность, акция, уставный капитал, структура акционерного капитала, принципы формирования структуры акционерного капитала, механизм структурирования акционерного капитала.

The sources and factors of formation of the share capital of enterprises are investigated; the main components of the capital of the joint-stock company and its structure are defined; The approaches of economists to the formation of a mechanism for structuring the share capital are analyzed; an improved approach to the formation of a mechanism for ensuring the effectiveness of structuring of the share capital; on the basis of a number of principles, a scheme for the step-by-step formation of a mechanism for ensuring the efficiency of structuring the share capital of an enterprise

Key words: share capital, joint-stock company, joint-stock ownership, share, charter capital, shareholder structure, principles of formation of the share capital structure, mechanism for structuring the share capital.

УДК:658.114:330.14

Сахарук Б.С.

аспірант кафедри економіки підприємства

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Постановка проблеми. Тенденцією розвитку сучасного бізнес-середовища та середовища економіки, сприятливого для росту обсягів іноземного інвестування, стало створення акціонерних товариств як результат реформування ринкового середовища, зростання рівня конкуренції та трансформації умов господарсько-економічної діяльності в різних галузях вітчизняної економіки. З іншого боку, разом із розвитком національної економіки Україна відчуває на собі вплив світової економічної нестабільності, що також призводить до трансформації усіх її секторів. За таких умов процеси формування, структурування та обігу акціонерного капіталу набувають нового значення, адже помилки та недоліки під час формування капіталу акціонерного товариства, незбалансованість структури акціонерного капіталу підприємств, значне переважання позикового капіталу над власним можуть стати причинами погіршення фінансово-економічного становища компанії, втрати частки на ринку та падіння попиту, витоку конфіденційної корпоративної інформації і в кінцевому підсумку банкрутства підприємства. За таких умов функціонування вітчизняні акціонерні това-

риства потребують теоретичного обґрунтування та дієвих рекомендацій щодо вдосконалення механізму управління акціонерним капіталом, підвищення ефективності його дії та розроблення шляхів оптимізації структури капіталу товариства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Аналізуючи досягнення вітчизняної економічної науки, можна стверджувати, що вагомих внесок у дослідження механізму формування та структурування акціонерного капіталу підприємств зробили такі визначні українські вчені-економісти, як: В.Д. Базилевич, Д.О. Баюра, О.Г. Борщ, З.С. Варналій, Л.І. Воротіна, А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, О.А. Грішнова, Ю.І. Єхануров, А.О. Задоя, Л.П. Зазуляк, С.М. Мацера, В.Л. Осецький, О.М. Проволоцька, Є.Г. Панченко, Н.В. Савенко, Н.П. Слободяник, А.О. Старостіна, Д.М. Черваньов, В.О. Шаповалов, А.В. Шегда, В.М. Шелудько та ін.

Не применшуючи внесок вітчизняних економістів у розроблення зазначеної проблематики, слід відзначити, що деякі аспекти питання все ще не знайшли вирішення, залишаються дискусійними і потребують подальшого дослідження та опрацювання.

Постановка завдання. Мета статті полягає у вдосконаленні наявних підходів до формування механізму забезпечення ефективності структурування акціонерного капіталу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Провівши глибоке дослідження методів та про-

позицій формування механізму забезпечення ефективності структурування акціонерного капіталу підприємства вітчизняними та зарубіжними вченими, нами було запропоновано власний механізм, сутність якого схематично зображено на рис. 1.

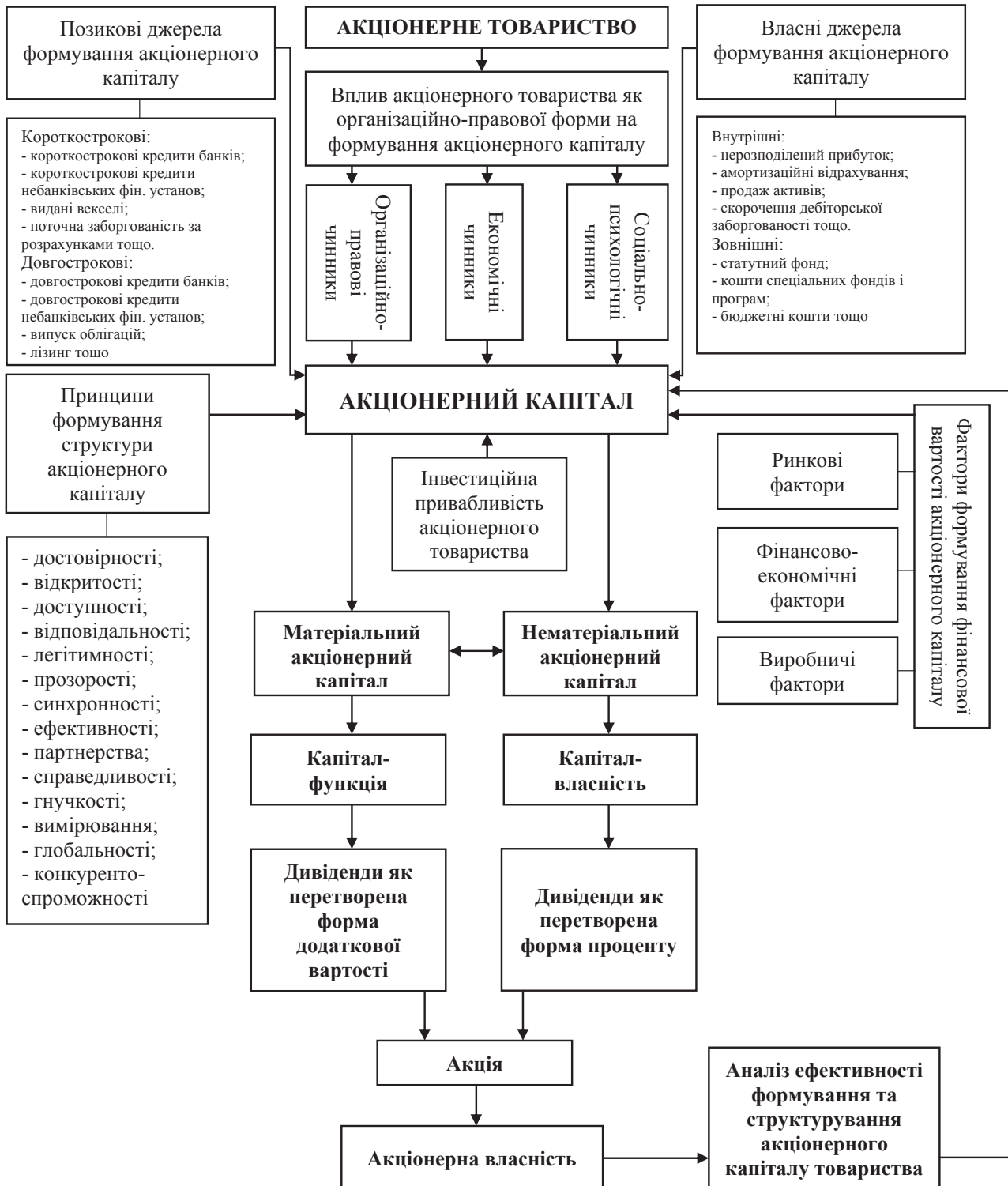


Рис. 1. Схема вдосконаленого підходу до формування механізму забезпечення ефективності структурування акціонерного капіталу підприємства

Джерело: сформовано на основі матеріалів авторських досліджень

У загальному вигляді за структурою побудови й алгоритмом своєї дії механізм забезпечення ефективності структурування акціонерного капіталу підприємства може бути поданий як послідовність етапів, що у своїй сукупності утворюють комплексну систему функціональних зв'язків між суб'єктами, об'єктами, факторами, методами, принципами та іншими складниками руху акціонерного капіталу на підприємстві і може використовуватися для досягнення ефективного результату у вигляді максимізації прибутку акціонерів та поліпшення соціально-економічних показників діяльності акціонерного товариства.

Відповідно до запропонованої схеми формування механізму забезпечення ефективності структурування акціонерного капіталу підприємства, пропонуємо виділити такі основні етапи формування механізму структурування акціонерного капіталу для вітчизняних підприємств:

1-й етап – визначення впливу акціонерного товариства як організаційно-правової форми на формування акціонерного капіталу;

2-й етап – аналіз інвестиційної привабливості акціонерного товариства;

3-й етап – оцінка впливу факторів формування фінансової вартості акціонерного капіталу;

4-й етап – визначення принципів формування структури акціонерного капіталу;

5-й етап – аналіз та визначення оптимальних джерел формування акціонерного капіталу товариства;

6-й етап – контроль та управління формуванням та структуруванням акціонерного капіталу з позицій максимізації прибутку;

7-й етап – аналіз ефективності формування та структурування акціонерного капіталу товариства.

Розглянемо кожен із запропонованих нами етапів до формування механізму забезпечення ефективності структурування акціонерного капіталу підприємства більш детально.

1-й етап – визначення впливу акціонерного товариства як організаційно-правової форми на формування акціонерного капіталу. Вплив акціонерного товариства на формування акціонерного капіталу можна охарактеризувати у вигляді трьох груп основних чинників: організаційно-правових, економічних та соціально-психологічних [6, с. 65].

До організаційно-правових чинників належать:

– розподіл функцій власності й управління в акціонерному товаристві, що чинить вплив на ефективність формування акціонерного капіталу за рахунок наявності на підприємстві професійного менеджменту, діяльність якого сприяє вибору оптимальних способів формування акціонерного капіталу;

– відокремлення власності акціонерного товариства і власності акціонерів, що є чинником мотивації акціонерів, особливо тих, які володіють більш

крупним пакетом акцій, до найбільш ефективної господарсько-економічної діяльності акціонерного товариства;

– обмеженість відповідальності акціонерів за зобов'язаннями акціонерного товариства лише в межах своїх вкладів, що сприяє підвищенню інтересу до акцій акціонерного товариства;

– необмежений період існування, що впливає на зниження рівня ризику під час купівлі акцій, тощо.

До групи економічних чинників належать:

– труднощі в організаційних питаннях під час заснування та реєстрації акціонерного товариства, що потребують значних витрат часу і коштів, однак як результат реєстрації акціонерного товариства є подальша відсутність вагомих перешкод щодо швидкого формування акціонерного капіталу в тому обсязі, якого потребує товариство, шляхом проведення емісії акцій;

– організаційно-правова форма «акціонерне товариство» передбачає визначений законодавством мінімальний розмір його статутного капіталу, що як результат гарантує інтереси кредиторів акціонерного товариства;

– акціонерне товариство характеризується відсутністю обмежень щодо обсягів збільшення статутного фонду, що також прямо пропорційно пов'язано зі своєчасною акумуляцією необхідної підприємству суми грошових ресурсів шляхом здійснення емісії акцій;

– перевагою акціонерного товариства є наявність можливості використання ефекту масштабу у виробництві, що, як наслідок, дає можливість для прискореного зростання акціонерного капіталу товариства і доходів акціонерів відповідно.

До групи соціально-психологічних чинників належать:

– в акціонерному товаристві поєднані інтереси великої кількості учасників корпоративних відносин, що сприяє інтегруванню власних капіталів окремих осіб в єдиний акціонерний капітал, використання якого спрямоване на досягнення загальних цілей компанії і, своєю чергою, сприяє гармонізації інтересів усіх учасників товариства;

– однак, з іншого боку, велика кількість учасників може бути приводом до виникнення корпоративних конфліктів, можливість виникнення подібних ситуацій сприяє створенню в акціонерному товаристві надійних форм зв'язків між акціонерами, які спрямовані на підвищення ефективності функціонування акціонерного товариства, вдосконалення корпоративної культури, що в результаті сприяє розв'язанню конфліктів та досягненню оптимального рівня задоволення інтересів усіх учасників акціонерного товариства.

2-й етап – аналіз інвестиційної привабливості акціонерного товариства.

Здатність акціонерних товариств залучати кошти за рахунок інвестиційних і кредитних інструментів залежить від відповідності інтересів інвесторів та фінансово-економічних можливостей і пропозицій акціонерного товариства, його іміджу, бренду, а також від поширеності інформації про товариство. При цьому під інвестиційною привабливістю необхідно розуміти рівень розвитку підприємства за такими показниками, як: ємність, масштаби, структура, динаміка розвитку, прозорість фінансової діяльності, наявність основних та альтернативних джерел матеріально-технічних ресурсів, конкурентна позиція, зовнішньоекономічна діяльність тощо.

3-й етап – оцінка впливу факторів формування фінансової вартості акціонерного капіталу. Серед факторів формування фінансової вартості акціонерного капіталу можемо також виділити три основні групи: ринкові, фінансово-економічні, виробничі [5, с. 241].

До ринкових факторів належать:

- обсяг ринку;
- конкурентна позиція підприємства;
- репутація підприємства;
- ціна котирувань цінних паперів тощо.

До фінансово-економічної групи факторів належать:

- динаміка активів;
- дохідність активів;
- сума заборгованостей;
- ліквідність і платоспроможність підприємства тощо.

Виробнича група факторів включає:

- впровадження інновацій;
- використання технологій;
- якісний склад і структуру персоналу тощо.

Таким чином, формування капіталу, а також характер впливу цього процесу на фінансово-економічні результати господарсько-економічної діяльності товариства та рівень її ефективності залежать від стану і динаміки розвитку факторів зовнішнього (ринкові фактори) та внутрішнього (фінансово-економічні та виробничі фактори) середовища підприємства.

4-й етап – визначення принципів формування структури акціонерного капіталу.

Комплексність дослідження засад формування ефективного механізму структурування акціонерного капіталу підприємства забезпечується врахуванням під час його використання основних принципів формування акціонерного капіталу, серед яких ми виділили такі принципи достовірності, відкритості, доступності, відповідальності, легітимності, прозорості, синхронності, партнерства, гнучкості, вимірювання, глобальності, конкурентоспроможності.

5-й етап – аналіз та визначення оптимальних джерел формування акціонерного капіталу товариства.

У науковій літературі та господарській діяльності підприємств акціонерний капітал розподіляють на власний та позиковий. Власний капітал являє собою кошти, які були отримані товариством від випуску та продажу акцій. Окрім того, виділяють резервний капітал, що виражений у відрахуваннях від прибутку для їх подальшого інвестування у виробництво. Резервний капітал використовується також для виплати дивідендів акціонерам у період, коли відбувається погіршення економічної кон'юнктури ринку. Позиковий капітал – це здебільшого банківські кредити та кошти, які підприємство може отримати від випуску і продажу облігацій.

Перераховані джерела формування та елементи структури акціонерного капіталу створюють на цьому етапі підґрунтя для визначення товариством оптимальної і раціональної структури свого капіталу.

6-й етап – контроль та управління формуванням та структуруванням акціонерного капіталу з позицій максимізації прибутку.

На рівні структурної взаємодії елементів акціонерного капіталу відбувається рух капіталів між матеріальним акціонерним капіталом, що втілений у факторах виробництва, і нематеріальним акціонерним капіталом, що втілюється у цінних паперах (акціях) товариства.

Процес руху матеріального капіталу має певні обмеження, що зумовлені просторово-часовими, натурально-речовими і кількісно-якісними характеристиками матеріального акціонерного капіталу. Матеріальний акціонерний капітал послідовно набуває ті функціональні форми (грошова, товарна і продуктивна), які безпосередньо зумовлені процесом відтворення. Кожна з них є важливою й об'єктивно необхідною для ефективного функціонування акціонерного товариства у визначеній сфері економіки. Але зазначені нами обмеження значно ускладнюють мобільність матеріального капіталу, особливо в процесах переливу його між різними галузями та секторами економіки. Водночас рух нематеріального акціонерного капіталу пов'язаний із процесами розподілу і перерозподілу акціонерної власності та контролю прибутків і ризику. Роль нематеріального акціонерного капіталу полягає у виконанні ним на фондовому ринку представницької функції матеріального капіталу. Нематеріальний акціонерний капітал – це капітал акціонерного товариства, який не має самостійної внутрішньої вартості, споживча вартість цього капіталу полягає у здатності приносити через представницьку функцію реальний грошовий дохід. Величина вартості нематеріального капіталу визначається шляхом прогнозування дисконтованих потоків майбутніх доходів від функціонування матеріального капіталу, що становить основу курсоутворення акцій акціонерного товариства на ринку цінних паперів. Акція є специ-

фічним титулом на частину доходу акціонерного товариства, що забезпечує її власнику право на отримання частини прибутку, що був отриманий в акціонерній компанії. Ця частина доходу відрізняється від прибутку, що отримує акціонерне товариство у цілому. Власник акції отримує свою частку в вигляді дивідендів. Саме в наявності у своєму складі дивідендів знаходить своє вираження акціонерний капітал на відміну від будь-якого іншого капіталу. І, як наслідок, основною метою діяльності акціонерного товариства є максимальне задоволення інтересів акціонерів (отримання високих дивідендів) шляхом здійснення ефективної господарсько-економічної діяльності акціонерного товариства [7, с. 30].

7-й етап – аналіз ефективності формування та структурування акціонерного капіталу товариства.

Важливим етапом оцінки ефективності формування та використання акціонерного капіталу є визначення результативних показників руху акціонерного капіталу та відповідних фінансово-економічних результатів діяльності підприємства загалом. Це питання досліджено науковцями переважно з позицій впливу на капітал підприємства у цілому або ж на показники його рентабельності. На нашу думку, такий підхід не визначає взаємозв'язок між факторами впливу на акціонерний капітал, його структурою та економічними результатами від оптимізації структури акціонерного капіталу, тому методика аналізу ефективності формування та структурування акціонерного капіталу товариства потребує подальшого вдосконалення.

Висновки з приведеного дослідження. На процес формування структури акціонерного капіталу впливає велика кількість факторів. Однак, на нашу думку, найважливішими є саме фактори внутрішнього та зовнішнього впливу, які визначають особливості структурування акціонерного капіталу товариства на стратегічному рівні здійснення господарської діяльності і спрямовані на досягнення максимізації прибутку від обігу матеріального та нематеріального акціонерного капіталу підприємства.

Для управління і контролю над впливом факторів, а також для формування оптимальної структури акціонерного капіталу підприємств було запропоновано вдосконалений підхід до формування механізму забезпечення ефективності

структурування акціонерного капіталу підприємства, що умовно представлений у вигляді послідовності етапів, які у своїй сукупності утворюють комплексну систему функціональних зв'язків між суб'єктами, об'єктами, факторами, методами, принципами та іншими складниками руху акціонерного капіталу на підприємстві.

Впровадження побудованого за такою схемою механізму забезпечення ефективності структурування акціонерного капіталу підприємства підвищить результативність господарської діяльності вітчизняних акціонерних товариств і в кінцевому підсумку призведе до забезпечення стабільності економічного розвитку як на рівні окремих галузей економіки, так і на рівні економіки країни у цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Цінні папери: підручник / В.Д. Базилевич, В.М. Шелудько, Н.В. Ковтун та ін.; за ред. В.Д. Базилевича. К.: Знання, 2011. 1094 с.
2. Баюра Д.О. Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку: монографія. К.: Київський університет, 2009. 288 с.
3. Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку. URL: <http://www.ssmc.gov.ua/activities/corpmanagement>.
4. Зазуляк Л.П. Чинники та джерела формування капіталу підприємствами. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. 2006. № 554. С. 35–39.
5. Мацера С.М. Фінансова вартість акціонерного капіталу та методи її оцінки. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Вип. 21.9. С. 241–247.
6. Савенко Н.В. Акціонерний капітал: сутність та функції. Вісник Дніпропетровського університету. Економіка. 2011. Вип. 5 (2). С. 65–72.
7. Шаповалов В.О. Акціонерний капітал: методологія дослідження (політекономічний аспект). Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. 2003. № 1 (8). С. 30–34.
8. Шегда А.В., Баюра Д.О. Форми корпоративного контролю в системі акціонерних відносин в Україні. Корпорації та інтегровані структури: проблеми науки та практики: колективна монографія. Х.: ІНЖЕК, 2007. 344 с.
9. Шкодін Я.В. Основні тенденції формування та розвитку моделі корпоративного управління в Україні. Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Економічна серія. 2009. № 851. С. 55–59.

ЗАХОДИ ЗАПОБІГАННЯ ЗАГРОЗАМ ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА MEASURES TO PREVENT THREATS TO THE FINANCIAL SECURITY OF AN ENTERPRISE

У статті досліджено теоретичні підходи до порядку ідентифікації загроз фінансовій безпеці підприємства та визначення способів запобігання ним. Сформульовано авторське визначення економічної категорії «загроза фінансовій безпеці підприємства». Розглянуто підходи до класифікації загроз фінансовій безпеці підприємства. Найбільшу увагу приділено дослідженню загроз залежно від функціонального виду діяльності підприємства, що дає змогу найбільш точно ідентифікувати ймовірні загрози фінансовій безпеці підприємства. Наведено заходи запобігання загрозам фінансовій безпеці за напрямками діяльності підприємства.

Ключові слова: фінансова безпека підприємства, загрози фінансовій безпеці, класифікація загроз, ідентифікація загроз, запобігання загрозам.

В статье исследованы теоретические подходы к порядку идентификации угроз финансовой безопасности предприятия и определения способов их предотвращения. Сформулировано авторское определение экономической категории «угроза финансовой безопасности предприятия». Рассмотрены подходы к классификации угроз финансовой безопасности предприятия. Наибольшее внимание уделено исследованию угроз в зависимости от функциональ-

ного вида деятельности предприятия, что позволяет наиболее точно идентифицировать вероятные угрозы финансовой безопасности предприятия. Приведены меры предотвращения угроз финансовой безопасности по направлениям деятельности предприятия.

Ключевые слова: финансовая безопасность предприятия, угрозы финансовой безопасности, классификация угроз, идентификация угроз, предотвращение угроз.

The article investigates theoretical approaches to the procedure for identifying threats to the financial security of an enterprise and identify ways to prevent them. The author's definition of the economic category "threat of financial security of the enterprise" is formulated. Approaches to classification of threats of financial security of the enterprise are considered. The greatest attention is paid to the investigation of threats, depending on the functional type of activity of the enterprise, which allows to most accurately identify the probable threats to financial security of the enterprise. Measures to prevent financial security threats by the directions of activity of the enterprise are given.

Key words: financial security of the enterprise, threats of financial security, classification of threats, identification of threats, prevention of threats.

УДК 658:[005.922.1:336] (477)

Сілакова Г.В.

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

Постановка проблеми. Останнім часом проблеми безпеки набули надзвичайної актуальності, що пов'язано зі зростанням нестабільності та збільшенням числа загроз життєдіяльності підприємств. У таких умовах підприємства потребують удосконалення наявних та розроблення нових підходів до забезпечення фінансової безпеки.

Фінансова безпека підприємства є однією з умов успішного розвитку національної економіки, забезпечення модернізації та підвищення її стійкості під час циклічних коливань і кризових явищ. Функціонування та розвиток підприємства в сучасних економічних умовах неможливі без урахування і нівелювання впливу внутрішніх та зовнішніх загроз його фінансовій безпеці. Врахування сприятливих факторів і нейтралізація негативних забезпечують стійкість довгострокового функціонування підприємства, збільшення його виручки і рентабельності, зростання вартості бізнесу, розвиток інноваційної діяльності, реалізацію ефективних інвестиційних проектів тощо.

Зазначені обставини зумовлюють необхідність систематизації загроз фінансовій безпеці підприємства за основними критеріями та визначення напрямів їх мінімізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основу дослідження проблем забезпечення фінансової безпеки підприємств становлять праці відомих

учених. Так, вагомий внесок у розроблення наукових проблем ідентифікації загроз фінансовій безпеці підприємств та розробленню заходів щодо їх мінімізації або нейтралізації зробили такі вчені, як: О. Барановський, Ю. Біляк, І. Бланк, І. Вознюк, Н. Галайко, К. Горячева, А. Єпіфанов, М. Єрмошенко, Х. Мандзіновська, Н. Микитюк, Л. Могиліна, К. Орехова, О. Орлик, О. Підхормний, О. Пластун, О. Стащук, О. Сусіденко, Х. Цвайг тощо.

Разом із тим, віддаючи належне науковим напрацюванням науковців із даної проблематики, слід зауважити про наявність потреби в її подальшому дослідженні, що зумовлено недостатнім рівнем розроблення теоретичних та практичних аспектів виявлення загроз фінансовій безпеці підприємства та вибором підходів до їх мінімізації та нейтралізації.

Постановка завдання. Метою статті є систематизація підходів до класифікації видів загроз фінансовій безпеці підприємства, а також визначення напрямів запобігання ним відповідно до визначених класифікаційних ознак.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління фінансовою безпекою підприємства передбачає цілеспрямований вплив на загрози, що виникають у процесі діяльності підприємства та здатні вплинути на його вартість і конкурентоспроможність. Результатом такого впливу повинна

стати нейтралізація та мінімізація загроз фінансовій безпеці підприємства.

Загрози фінансовій безпеці підприємства проявляються як можливі негативні наслідки дії чинників, що формуються у світовій і національній економічних системах. Відповідно, умовою якісного управління фінансовою безпекою підприємства є ідентифікація таких загроз, оцінка можливих наслідків, визначення способів уникнення та нейтралізації збитку від їх негативного впливу.

Дослідження економічної літератури з питань забезпечення фінансової безпеки підприємств показали, що сьогодні відсутній єдиний підхід до визначення сутності поняття «загроза фінансовій безпеці підприємства». На нашу думку, наявні підходи до тлумачення даної категорії доцільно поділити на такі групи:

1) загроза фінансовій безпеці підприємства як сукупність умов і факторів, що перешкоджають реалізації певних інтересів підприємства та призводять до негативних наслідків.

В.В. Орлова під загрозою фінансовій безпеці підприємства пропонує розуміти сукупність умов, процесів, факторів, що перешкоджають реалізації пріоритетних фінансових інтересів підприємства [1, с. 268].

М.М. Єрмошенко та К.С. Горячева вважають, що загрози фінансовій безпеці підприємства – це наявне чи потенційно можливе явище або чинник, що створює небезпеку для реалізації фінансових інтересів підприємства [2, с. 56].

Г.Я. Аніловська та Н.С. Марушко наводять таке визначення: загроза фінансовій безпеці підприємства – це збиток, який визначає ступінь зниження фінансового потенціалу за визначений проміжок часу [3, с. 117];

2) загроза фінансовій безпеці підприємства як явища або дії певних осіб, що здатні призвести до зниження рівня фінансової безпеки підприємства.

Такої точки зору дотримуються О.М. Підхомний, Н.О. Микитюк, І.П. Вознюк [4, с. 120], які під загрозами фінансовій безпеці підприємницької діяльності розуміють потенційні або реальні дії фізичних або юридичних осіб, що порушують стан захищеності суб'єкта підприємницької діяльності і здатні призвести до припинення його діяльності, або до фінансових та інших утрат.

Деяко аналогічне трактування наводять О.А. Кириченко та Ю.Г. Кім [5, с. 14]: загроза фінансовій безпеці підприємства – це зовнішні й внутрішні потенційно можливі або реальні події, процеси, обставини або дії осіб, навмисні або ненавмисні, що призводять до втрати власного капіталу підприємства або виникнення умов його банкрутства.

Х.О. Мандзіновська зазначає, що загроза фінансовій безпеці підприємства – це наявне чи потенційно можливе явище або дія, що створює

небезпеку для реалізації фінансових інтересів підприємства та перешкоджає ефективному використанню наявних ресурсів і ринкових можливостей [6, с. 249].

На нашу думку, під загрозами фінансовій безпеці підприємства доцільно розуміти сукупність умов та факторів, які можуть спричинити порушення нормального функціонування підприємства, тобто під їх впливом виникає намір і можливість завдання шкоди фінансовим інтересам підприємства, відбувається порушення його фінансового стану та формуються перешкоди фінансовому розвитку підприємства.

Загрози фінансовим інтересам підприємства характеризуються різноманіттям видів і для найповнішої їх ідентифікації під час побудови системи фінансової безпеки підприємства потребують певної класифікації. В основі будь-якої класифікації загроз фінансовій безпеці підприємства покладено дві ознаки: причини їх виникнення та вплив загроз на параметри економічних систем, що є важливим для аналізу, оцінки, наслідків прояву загроз із метою забезпечення фінансової безпеки, оскільки наслідки реалізації загроз проявляються у формі прямих або непрямих утрат [7, с. 21].

Вчені-економісти мають деяко різні погляди щодо класифікаційних ознак видів загроз фінансовій безпеці підприємства. Так, Г.Я. Аніловська та Н.С. Марушко [3, с. 117] в контексті класифікаційних ознак загроз фінансовій безпеці підприємства виділяють походження загрози, до яких відносять зовнішні й внутрішні, й за сферою управління.

О.М. Підхомний, Н.О. Микитюк та І.П. Вознюк [4, с. 121–122] класифікують загрози фінансовій безпеці підприємства за такими ознаками: 1) за джерелом виникнення: зовнішні і внутрішні; 2) за рівнем тяжкості наслідків: загрози з високою, значною, середньою і низькою тяжкістю наслідків; 3) за рівнем вірогідності загрози: маловірогідні і високівірогідні; 4) за проявом на певному етапі підприємницької діяльності: загрози найвірогідніші і найнебезпечніші на етапі створення фірми й такі, що характерні для її функціонування; 5) за об'єктом посягань: трудові (персонал), матеріальні, фінансові, інформаційні; 6) за суб'єктами загроз: загрози з боку кримінальних структур; загрози з боку недобросовісних конкурентів; загрози з боку контрагентів; загрози з боку власних працівників; 7) за формою збитку: загрози, реалізація яких завдає прямого збитку і загрози, реалізація яких призведе до упущеної вигоди.

Достатньо повну класифікацію загроз фінансовій безпеці сформовано І.О. Бланком [8, с. 54–60], який класифікує загрози за: 1) рівнем фінансової діяльності: за підприємством у цілому, за окремими його підрозділами або інтересами здійснення певних фінансових операцій; 2) функціональним видом фінансової діяльності: загрози,

що притаманні сфері інвестиційної, кредитної, емісійної, інноваційної та інших видів діяльності; 3) об'єктною спрямованістю: загрози фінансовим операціям підприємства, його активам, фінансовій інформації, фінансовим технологіям, фінансовим менеджерам; 4) характером прояву: реальні і потенційні загрози; 5) джерелами виникнення: зовнішні і внутрішні загрози; 6) характером походження: загрози, які генеруються дією об'єктивних факторів і умов і загрози, які генеруються дією суб'єктів фінансових відносин; 7) часовим періодом: поточні і довгострокові загрози; 8) рівнем імовірності реалізації: загрози з низьким, середнім, високим і невизначеним рівнями фінансової безпеки; 9) розміром можливого збитку: загрози з допустимим, критичним і катастрофічним рівнем шкоди; 10) можливістю передбачення: прогнозовані і непрогнозовані.

На нашу думку, сьогодні необхідно приділяти більшу увагу загрозам залежно від функціонального виду діяльності підприємства, оскільки зрушення горизонту діяльності підприємства до певного виду дає змогу найбільш точно та повною мірою ідентифікувати можливі загрози фінансовій безпеці підприємства. До загроз фінансовій безпеці підприємства, що виникають в операційній діяльності підприємства, доцільно віднести: зниження обсягів прибутку та рівня рентабельності; втрату ліквідності і платоспроможності; зниження вхідного грошового потоку; зростання постійних і змінних витрат; зниження рівня операційного важеля; недостатній обсяг оборотного капіталу; високий рівень дебіторської заборгованості; наявність простроченої кредиторської заборгованості тощо.

Серед загроз фінансовій безпеці, що виникають в інвестиційній діяльності підприємства, можна виділити: неоптимальний обсяг необоротних активів; зниження рівня доходності в результаті продажу основних засобів на не вигідних умовах; недостатній обсяг інвестиційних ресурсів; неврахування ризиків під час реалізації інвестиційних проєктів; недоотримання дивідендів від фінансових інвестицій тощо.

До загроз фінансовій безпеці, що виникають у фінансовій діяльності підприємства, відносять: недостатні обсяги власного та позикового капіталу підприємства; обтяжливі з погляду перспективного розвитку підприємства дивідендні виплати; значний рівень середньозваженої вартості капіталу (WACC); нераціональне використання резервних фондів; залучення позикового капіталу на не вигідних умовах; підвищення відсоткових ставок за кредитними ресурсами тощо.

Неконтрольоване зростання загроз фінансовій безпеці призводить до втрати фінансової стійкості і платоспроможності підприємства. У таких умовах нейтралізація і мінімізація загроз фінансовій без-

пеці підприємства здійснюється в процесі розроблення та реалізації заходів, що здатні запобігти банкрутству підприємства і забезпечити ефективну операційну діяльність.

Виявлення та запобігання загрозам фінансовій безпеці підприємства доцільно здійснювати за такими етапами:

1. Збір вихідної інформації. Основна мета цього етапу полягає у формуванні повної та об'єктивної інформації із різноманітних внутрішніх і зовнішніх джерел щодо загроз та факторів, що спричиняють появу загроз фінансовій безпеці підприємства.

2. Ідентифікація поточних і формування портфелю важливих і значущих загроз фінансовій безпеці підприємства в майбутньому для чіткого визначення можливості чи неможливості управління ними, запобігання чи їх мінімізації. Для визначення ймовірності виникнення загроз фінансовій безпеці підприємства доцільно використовувати такі методи:

а) економіко-статистичні методи, які засновані на математичній теорії ймовірності та дають змогу отримати найбільш чітке кількісне уявлення про ступінь ймовірності виникнення загроз. Проте ці методи можуть бути використані лише за наявності достатньої статистичної інформації;

б) розрахунково-аналітичні методи дають змогу отримати відносно чітке кількісне уявлення про ступінь ймовірності загроз на основі використання внутрішньої інформаційної бази підприємства;

в) аналогові методи визначають ступінь ймовірності загроз за окремими найбільш масовими операціями підприємства;

г) експертні методи застосовуються тільки тоді, якщо на підприємстві відсутні необхідні інформаційні або статистичні дані для здійснення подальших розрахункових порівнянь.

3. Оцінка можливих загроз фінансовій безпеці підприємства з погляду грошового збитку від їхньої дії. Даний етап є найбільш складним, оскільки передбачає прогнозування розміру грошового збитку від різних видів загроз.

4. Установлення допустимих меж заподіяної шкоди, що передбачає визначення критеріїв прийняття рішень та оптимізацію кількості можливих альтернатив.

5. Визначення та вибір найбільш оптимального способу мінімізації та нейтралізації загроз фінансовій безпеці підприємства. Мінімізацію та нейтралізацію загроз фінансовій безпеці підприємства доцільно здійснювати з використанням специфічних способів відповідно до напрямів діяльності підприємства.

Так, до способів мінімізації та нейтралізації загроз фінансовій безпеці, що використовуються в операційній діяльності підприємства, можна віднести: максимізацію виручки за рахунок розширення

продуктових рядів, збільшення присутності на традиційних ринках, освоєння нових ринків; оптимізацію постійних і змінних витрат; оптимізацію податкового навантаження; підтримання достатнього рівня платоспроможності; забезпечення ліквідності; регулювання грошових потоків; регулювання обсягів товарно-матеріальних запасів; забезпечення оптимальної величини операційного важеля; оптимізацію дебіторської заборгованості; регулювання кредиторської заборгованості; моніторинг фінансового стану постачальників і клієнтів; моніторинг показника економічної доданої вартості (EVA).

Зниження загроз фінансовій безпеці підприємства значною мірою може бути досягнуто за рахунок удосконалення фінансових методів оптимізації дебіторської та кредиторської заборгованості. На підприємстві необхідно регулярно проводити моніторинг дебіторської заборгованості для своєчасного вжиття заходів щодо її стягнення. Під час аналізу дебіторської заборгованості підприємства, необхідно формувати картотеку дебіторів, де крім таких показників, як розміри, терміни повернення за окремими боргами, необхідно розрахувати середній термін повернення коштів за всіма дебіторами. У подальшому проводити порівняльний аналіз окремих боргів із середнім показником.

Корисно також проводити поділи всіх дебіторів підприємства на три групи: 1) група дебіторів із термінами погашення нижче середнього показника; 2) група дебіторів із термінами погашення, що приблизно відповідають середньому показнику; 3) група дебіторів із термінами погашення, що перевищують середній показник.

Особливу увагу необхідно приділяти третій групі дебіторів. Відносно таких боржників слід проводити додаткові роботи з установами більш жорстких умов договорів, надання високоліквідних застав тощо. При цьому для першої і другої груп можливо використання політики знижок, комерційних векселів, нових кредитних ліній тощо.

Для ефективного управління кредиторською заборгованістю доцільно впроваджувати такі заходи: 1) здійснювати постійний контроль над правильністю оформлення і складання договорів із контрагентами відповідно до діючого законодавства; контроль термінів оплати договорів та своєчасності здійснення платежів; 2) проводити ранжування контрагентів у реєстрі платежів. Ранжування контрагентів за рівнями дасть змогу істотно оптимізувати витрачання коштів підприємства; 3) здійснювати систематичне управління борговим портфелем підприємства, який включає у себе різні фінансові інструменти, а за рахунок диверсифікації – знижувати ризик втрати фінансової стійкості, тим самим підвищуючи рівень фінансової безпеки підприємства; 4) впровадити систему планування обсягів залучених коштів; 5)

здійснювати постійний моніторинг та аналіз кредиторської заборгованості за часовим діапазоном.

Моніторинг показника EVA дає змогу отримувати необхідну інформацію щодо поточних тенденцій у формуванні результатів діяльності підприємства та їх наслідки для його фінансової безпеки. Визначення показника EVA дає змогу співставляти фінансові результати діяльності підприємства з динамікою вартості власного і позикового капіталу, що залучається. Негативна динаміка показника EVA свідчить про зростання загроз фінансовій безпеці підприємства і вимагає вжиття заходів щодо підвищення рентабельності діяльності та зниження WACC.

Мінімізація та нейтралізація загроз фінансовій безпеці підприємства у сфері інвестиційної діяльності дадуть змогу створити необхідні передумови для формування фінансового потенціалу розвитку підприємства. Серед таких способів можна виділити: реалізацію низькорентабельних необоротних активів; визначення прибутковості інвестиційних проектів; управління інвестиційними ризиками; визначення ставки дисконтування під час інвестиційного проектування; планування довгострокових інвестицій; оптимізацію періодів окупності реалізованих інвестиційних проектів тощо.

До способів мінімізації та нейтралізації загроз фінансовій безпеці підприємства у фінансовій діяльності відносять: оптимізацію структури та обсягу власного капіталу; оптимізацію структури та обсягу позикового капіталу; мінімізацію WACC; формування ефективної дивідендної політики; викуп власних акцій підприємства; розміщення облігаційних позик тощо.

Деякі із зазначених вище способів використовуються під час управління конкретними загрозами загроз фінансовій безпеці підприємства, у тому числі недостатністю обсягів власного і позикового капіталів, високою вартістю кредитних ресурсів тощо. Низка зазначених способів здатна впливати комплексно на загрози фінансовій безпеці підприємства, зокрема регулювання структури капіталу, мінімізацію WACC тощо.

6. Контроль та коригування прийнятих рішень. На даному етапі виявляють певні тенденції небажаного розвитку подій для їх подальшої мінімізації або усунення. Основне завдання зводиться до виключення помилок у процесі прийняття рішень та забезпечення досягнення максимального фінансового результату, що у цілому визначає якісний бік процесу мінімізації загроз фінансовій безпеці підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Процес забезпечення фінансової безпеки підприємства в умовах економічної нестабільності повинен включати в себе комплекс різних заходів, таких як діагностика кризових ситуацій, виявлення зовнішніх і внутрішніх негативних впливів, оцінка ефективності й вартості запланованих заходів щодо

попередження та усунення загроз фінансовій безпеці підприємства, подолання та зниження негативних наслідків у разі їх виникнення. Для цього менеджменту підприємства необхідно використовувати певний набір інструментів, що дає змогу зробити оперативні висновки щодо фінансового стану, ступеня його фінансової стійкості та визначати, наскільки підприємство є фінансово безпечним в поточний момент часу та в майбутньому.

Таким чином, для вирішення питань, пов'язаних з ідентифікацією та прогнозуванням загроз фінансовій безпеці підприємства, вибором найбільш ефективних механізмів їх нейтралізації, на підприємстві повинна бути створена система управління фінансовою безпекою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Орлова В.В. Ідентифікація загроз фінансовій безпеці підприємства. Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. 2011. Вип. 21.13. С. 267–273.
2. Ермошенко М.М., Горячева К.С. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприєм-

ство: наукова монографія; Нац. академія управління. К.: НАУ, 2010. 232 с.

3. Аніловська Г.Я., Марушко Н.С. До питання фінансової безпеки підприємства при залученні капіталу. Науковий вісник НЛТУ України. Серія «Економіка, планування і управління галуззю». 2009. Вип. 19.4. С. 114–122.

4. Типологія загроз фінансовій безпеці суб'єктів підприємницької діяльності / О.М. Підхормий, Н.О. Микитюк, І.П. Вознюк. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2007. № 605. С. 119–123.

5. Кириченко О.А., Кім Ю.Г. Вплив інфляційних процесів на фінансову безпеку підприємства. Економіка та держава. 2009. № 1. С. 13–17.

6. Мандзіновська Х.О. Методичні засади процесу гарантування фінансової безпеки машинобудівного підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2015. Вип. 25.4. С. 248–253.

7. Соколов Ю.А. Финансовая безопасность экономических систем: учебник. М.: Анкил, 2010. 264 с.

8. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия: учебник; 2-е изд., стер. К.: Эльга, 2009. 776 с.

ОСНОВНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РЕНТАБЕЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

BASIC PRINCIPLES OF FORMING OF A MECHANISM FOR MANAGEMENT PROFITABILITY OF THE ENTERPRISE

УДК 338.65

Тешева Л.В.

к.е.н., доцент кафедри фінансів та кредиту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Титаренко В.В.

магістр
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розкрито поняття рентабельності як основного показника фінансової стійкості підприємства. Визначено роль рентабельності в сучасних умовах господарювання. Виокремлено основні шляхи підвищення показників рентабельності. Розроблено механізм ефективності управління рентабельністю підприємства. Запропоновано стратегію управління та моніторингу показників рентабельності на підприємстві.
Ключові слова: рентабельність, фінансовий результат, прибутковість, механізм управління, ліквідність, ефективність діяльності підприємства.

В статье раскрыто понятие рентабельности как основного показателя финансовой устойчивости предприятия. Определена роль рентабельности в современных условиях хозяйствования. Выделены основные факторы повышения показателей рентабельности. Разработан механизм эффек-

тивности управления рентабельностью предприятия. Предложена стратегия управления и мониторинга показателей рентабельности на предприятии.

Ключевые слова: рентабельность, финансовый результат, доходность, механизм управления, ликвидность, эффективность деятельности предприятия.

The article describes the concept of profitability as the main indicator of financial sustainability of the enterprise. The role of the profitability in the modern economic conditions is determined. The basic ways of increase of profitability are revealed. The mechanism of efficiency of management of profitability of the enterprise is developed. The strategy of management and monitoring of profitability indicators at the enterprise is proposed.

Key words: profitability, financial result, profitability, management mechanism, liquidity, efficiency of enterprise activity.

Постановка проблеми. На сучасному етапі переходу до ринкової економіки першочергового значення для підприємств набувають підвищення ефективності виробництва й розроблення вдосконаленого механізму управління ним у цілому. Розвиток досконалих конкурентних відносин між

суб'єктами господарювання вимагає впровадження керованого організаційно-економічного механізму, здатного забезпечити стабільне високорічкове функціонування найважливіших структурних одиниць – підприємств – та посилювати відтворювальні процеси як на локальному,

так і на глобальному рівнях, тому на практиці важливо знайти дієві напрями підвищення ефективності механізму управління підприємствами.

Успішні результати функціонування та розвиток підприємства зумовлюються передусім зростанням фінансових результатів та ефективною системою управління рентабельністю підприємства. Саме цей показник є індикатором, що характеризує ефективність фінансово-економічного механізму та прибутковість діяльності підприємства в умовах жорсткої ринкової конкуренції.

На сучасному етапі набуває актуальності проблема побудови вдосконаленого механізму управління рентабельністю підприємства, що дасть змогу ефективно й раціонально розподіляти вільні фінансові ресурси, планувати власну діяльність та підвищити стабільність підприємства в умовах кризових явищ, що постійно змінюються.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань щодо вдосконалення та розвитку механізму управління рентабельністю підприємства присвячено праці І.Н. Топіха, О.В. Мазуренко, С.П. Ярошенко, Я.В. Костецького, П.Я. Поповича, С.Ф. Покропівного та ін.

Однак нестабільність сучасних умов функціонування підприємств потребує подальшого дослідження успішного механізму управління рентабельністю та можливого підвищення ефективності даного показника.

Постановка завдання. Метою дослідження є розроблення концепції ефективного механізму управління рентабельністю на основі особливостей функціонування підприємства, що сприятиме максимізації фінансового результату, стабільному та ефективному розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах головною метою підприємства будь-якого виду діяльності є отримання максимального прибутку, що неможливо без ефективного управління ним. Для аналізу ефективності роботи підприємства використовують показники рентабельності та прибутковості, що є основними для визначення його успішного функціонування.

Економічною сутністю рентабельності є те, що цей показник відображає частку прибутку, що отримується на одну одиницю витрачених ресурсів, і визначається відношенням прибутку до витрачених ресурсів.

Показники рентабельності використовують для оцінки результатів діяльності підприємства, його структурних підрозділів, у ціноутворенні, інвестиційній політиці, для порівняльного аналізу підприємств-конкурентів, для вибору варіантів формування асортименту і структури продукції, аналізу раціональності виробництва продукції.

Рентабельність як показник дає уявлення про достатність (недостатність) прибутку порівняно з іншими окремими величинами, що впливають на

виробництво, реалізацію і взагалі на фінансово-господарську діяльність підприємства. Під час визначення показника рентабельності прибуток співвідноситься з чинниками, що мають найбільш значний вплив на його отримання.

Рентабельність показує, який прибуток був отриманий підприємством на одиницю витрачених ресурсів, а також прибуток, одержаний із кожної одиниці активів і вкладеного капіталу. Тобто аналіз рентабельності підприємства дає змогу визначити ефективність вкладення коштів у підприємство, раціональність їх використання, а також він показує, чи здатне підприємство випускати високорентабельну продукцію, яка користуватиметься попитом серед споживачів, чи зможе це підприємство конкурувати з іншими подібними в умовах ринкової економіки.

Розрахунок рентабельності проводиться з використанням системи показників: рентабельності продукції, продажів, виробництва, власних коштів, довгострокових фінансових вкладень, інвестицій, активів. Ці показники використовуються в аналізі господарської діяльності для визначення шляхів підвищення ефективності головних напрямів роботи підприємства [5, с. 220].

Різноманітність показників рентабельності визначає альтернативність пошуку шляхів її підвищення. Під час аналізу шляхів підвищення рентабельності важливо розрізнити вплив зовнішніх та внутрішніх факторів. Такі показники, як ціна продукту і ресурсу, обсяг використовуваних ресурсів та обсяг виробництва продукції, прибуток від реалізації та рентабельність (доходність) продаж, знаходяться між собою в тісному функціональному зв'язку.

Аналіз та оцінка прибутку і рентабельності підприємства дає змогу виявити велику кількість тенденцій розвитку, вказати керівництву підприємства шляхи подальшого успішного розвитку, вказати на помилки в господарській діяльності, а також виявити резерви зростання прибутку, що в кінцевому підсумку дає змогу підприємству більш успішно функціонувати.

На відміну від показників прибутковості показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства. Рентабельність більш повно, ніж прибуток, відображає кінцеві результати господарювання, тому що їх величина показує співвідношення факту з дійсними або використаними ресурсами. Ці показники використовують для оцінки діяльності підприємства й як інструмент в інвестиційній політиці та ціноутворенні.

Вони виступають важливими інструментами дослідження чинників формування прибутку та доходу підприємства, тому є обов'язковими елементами оцінки фінансового його стану [3, с. 142].

У процесі аналізу фінансових результатів діяльності підприємства необхідно досліджувати

динаміку розрахованих показників рентабельності для контролю фінансового стану підприємства та порівняння з підприємствами-конкурентами. Важливо при цьому для визначення резервів підвищення рентабельності підприємства проводити факторний аналіз кількісних показників господарювання, які безпосередньо впливають і за допомогою яких визначають рівень рентабельності.

Аналіз рентабельності дає змогу:

1) з'ясувати, наскільки ефективним є вкладення коштів у підприємство та чи раціонально їх використовують;

2) випускати продукцію високої рентабельності, яка буде популярною серед споживачів та задовольнятиме їх потреби;

3) підвищити конкурентоспроможність підприємства в умовах ринкової економіки тощо.

Рентабельність підприємства являє собою надзвичайно важливий об'єкт управління, адже управління нею тісно пов'язане з кінцевими результатами діяльності підприємства. Існують різноманітні методи розрахунку рентабельності залежно від того, яку саме рентабельність потрібно знайти: рентабельність активів, власного капіталу, продукції, витрат чи реалізації.

У процесі управління ефективністю рентабельності підприємства на рівень їх показників впливає багато чинників, що відбивають різні аспекти його діяльності. Завдання фінансового менеджера та аналітика – кількісно оцінити вплив кожного чинника на рентабельність, тобто оцінити саме його внесок. Регулюючи розмір чинників з урахуванням їх взаємозв'язку, можна досягти бажаного рівня рентабельності.

Рівень рентабельності всіх суб'єктів господарювання залежить від величини прибутку, товарної продукції, витрат виробництва, величини основних виробничих фондів і нормованих обігових засобів. Важливими факторами, які забезпечують зростання прибутку та рентабельності підприємства, є зростання продуктивності праці, економія матеріальних ресурсів, підвищення фондоддачі та рівня технічного прогресу, а саме: механізації та автоматизації трудомістких технологічних процесів, удосконалення організації виробництва та ін. Якомога повніше врахування підприємством таких факторів сприятиме підвищенню ефективності його діяльності [4, с. 81].

Розроблення якісного механізму управління рентабельністю підприємства дає змогу виявити велику кількість тенденцій розвитку, вказати керівництву підприємства шляхи подальшого успішного функціонування, вказати на помилки в господарській діяльності, а також виявити резерви зростання прибутку, що в кінцевому підсумку дає змогу підприємству більш успішно здійснювати свою діяльність.

Під час формування механізму управління рентабельністю підприємства важливо визначитися

з типом стратегії підвищення його показників. Це складний і багатогранний процес, який включає у себе глибокий економічний аналіз виробничих і фінансових показників за період, що передував плановому періоду, досягнення максимальної узгодженості з кількісними й якісними показниками плану випуску продукції (виконання робіт, послуг), її реалізації, собівартості, врахування наявних резервів збільшення випуску продукції, зниження витрат на виробництво, особливо непродуктивних і позареалізаційних витрат і збитків [5, с. 226].

Під час розроблення ефективного механізму управління рентабельністю підприємства також необхідно враховувати показники ліквідності як характеристики фінансової активності та сталості підприємства. Проблеми з ліквідністю можуть свідчити не лише про загрози фінансовій безпеці (фінансову нестійкість, неплатоспроможність, можливість дефолту), а й про динамічний розвиток підприємства, який супроводжується прискоренням нарощення обсягів виробництва та освоєнням ринку. При цьому зниження собівартості продукції, зменшення залежності від сировини й енергії, призводить у підсумку до підвищення рентабельності підприємства, наслідком чого є скорочення дебіторської заборгованості і нарощування кредиторської заборгованості підприємства. Така ситуація може спричинити негативний вплив на запас фінансової міцності підприємства [3, с. 150].

Велике значення для забезпечення умов невинного зростання прибутку і рентабельності має якість їх планування. Це складний і багатогранний процес, який включає у себе глибокий економічний аналіз виробничих і фінансових показників за період, що передував плановому періоду, досягнення максимальної узгодженості з кількісними й якісними показниками плану випуску продукції (виконання робіт, послуг), її реалізації, собівартості, врахування наявних резервів збільшення випуску продукції, зниження витрат на виробництво.

Планування прибутку та рентабельності включає глибокий аналіз фінансових та виробничих показників за попередній період та має на меті досягнення максимальної узгодженості з кількісними й якісними показниками плану випуску продукції, її собівартості, зниження непродуктивних витрат.

Механізм управління рентабельністю підприємства є частиною загальної системи управління підприємством, що забезпечує вплив на чинники, від яких залежить загальний результат діяльності суб'єкта (рис. 1).

Процес формування механізму управління необхідно розпочати з характеристики його складників, проведення детального аналізу рентабельності, визначення факторів, що мали вплив на зміну показників, розроблення шляхів їхнього зростання.



Рис. 1. Механізм ефективного управління рентабельністю підприємства

Наступний етап включає розроблення стратегії управління рентабельністю підприємства, тобто визначення цілей, стратегічних напрямів та перспектив розвитку підприємства. На цьому етапі необхідно узгодити цілі розробленої стратегії із загальною стратегією підприємства. Передостаннім етапом розроблення є реалізація стратегії. Для цього керівникам необхідно мати набір методик та моделей, на основі яких приймати найбільш доцільні рішення. Успіх реалізації розробленої стратегії підприємства залежить певною мірою від наявної системи контролю [1, с. 80].

Реалізацію запланованої стратегії забезпечує вирішення ключових завдань механізму управління рентабельністю підприємства, а саме:

- 1) планування прибутковості від звичайної діяльності підприємства;
- 2) виявлення резервів максимізації прибутку за рахунок видів діяльності;
- 3) виявлення резервів зростання рентабельності за рахунок оптимізації витрат;

- 4) вживання заходів, спрямованих на зростання продуктивності праці, більш повне використання основних фондів, зменшення матеріальних витрат та витрат на обслуговування виробництва;

- 5) збільшення обсягу реалізованої продукції, а також, звичайно, зниження собівартості продукції.

- 6) посилення конкурентоспроможності за рахунок визначення припустимого рівня фінансових ризиків.

На заключному етапі необхідно проводити моніторинг, що включає: аналіз та оцінку рівня фінансової стійкості підприємства; визначення досягнутих результатів реалізації стратегії та їх порівняння з установленими стандартами; коригування стратегії та формування коригуючих заходів.

Важливими факторами, які забезпечують зростання прибутку та рентабельності підприємства, є зростання продуктивності праці, економія матеріальних ресурсів, підвищення фондодідачі та рівня технічного прогресу, а саме механізації та автоматизації трудомістких тех-

нологічних процесів, удосконалення організації виробництва [2, с. 66].

Якомога повніше врахування підприємством таких факторів сприятиме підвищенню ефективності його діяльності. На сучасному етапі на підприємствах однією з головних проблем є відсутність цілісної стратегії та чіткого механізму управління рентабельністю підприємства, спрямованого на забезпечення стійкості фінансової і господарської діяльності підприємства та стійкого розвитку в перспективі. Саме розроблення ефективного механізму управління рентабельністю є запорукою фінансової стійкості підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, показники рентабельності дають змогу дати оцінку ефективності використання менеджментом підприємства його активів. Ефективність роботи менеджменту визначається співвідношенням чистого прибутку, зумовленого різними способами, із сумою активів, використаних для одержання цього прибутку.

Аналіз рентабельності на підприємстві здійснюють за системою показників, використання кожного з яких залежить від характеру оцінки ефективності діяльності підприємства. Від поставленої мети аналізу залежить вибір оціночного показника (прибутку), що використовується у розрахунках.

Формування механізму управління рентабельністю дасть змогу керівникам використовувати його для забезпечення стабільного функціонування та прогнозування розвитку підприємства в майбутньому.

Отже, за умови вдосконалення фінансово-економічного механізму управління рентабельністю підприємства стане можливим досягнення довгострокових цілей, а також підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства на ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гавалешко С.В. Рентабельність підприємства та шляхи його підвищення. Економікс. 2012. № 10. С. 141–152.
2. Економіка підприємств: підручник / Ф.В. Горбонос, Г.В. Черевко, Н.Ф. Павленчик. К.: Знання, 2014. 463 с.
3. Донченко Т.В. Теоретичні основи управління рентабельністю підприємства. Економічні науки. 2015. № 5. С. 63–76.
4. Погорелов С.М., Матяж О.А. Дослідження шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства. Вісник НТУ «ХПІ». 2015. № 26. С. 76–82.
5. Шляга О.В., Шипуля Л.І. Прибуток та рентабельність як основні показники ефективності виробництва. Фінанси України. 2014. № 2. С. 75–81.

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ МАЙНОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННИХ КОМПЛЕКСІВ В УКРАЇНІ

CONCEPTUAL APPROACH TO MINE PROTECTION OF HOTEL RESTRUCTURING COMPLEXES IN UKRAINE

У статті розглянуто концептуальний підхід до управління майновою безпекою готельно-ресторанних комплексів, запропоновано основні цілі забезпечення комплексної майнової безпеки. Названо загрози майновій безпеці готельно-ресторанних комплексів та ймовірні наслідки їх реалізації. Запропоновано організаційні заходи щодо забезпечення реалізації концепції комплексної майнової безпеки готельно-ресторанних комплексів.

Ключові слова: загрози, майнова безпека, готельно-ресторанні комплекси, технічні засоби захисту.

Предложены организационные меры по обеспечению реализации концепции комплексной имущественной безопасности гостинично-ресторанных комплексов.

Ключевые слова: угрозы, имущественная безопасность, гостинично-ресторанные комплексы, технические средства защиты.

The article considers the conceptual approach to property security management of hotel and restaurant complexes, proposes the main objectives of providing comprehensive property security. The author proposes threats to the property security of hotel and restaurant complexes and the likely consequences of their implementation; organizational measures to ensure the implementation of the concept of comprehensive property security hotel and restaurant complexes.

Key words: threats, property security, hotel and restaurant complexes, technical means of protection

УДК 640.41.(075.8)

Тулуб О.М.

к.е.н., викладач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

В статье рассмотрен концептуальный подход к управлению имущественной безопасностью гостинично-ресторанных комплексов, предложены основные цели обеспечения комплексной имущественной безопасности. Названы угрозы имущественной безопасности гостинично-ресторанных комплексов и вероятные последствия их реализации.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку безпека готельно-ресторанного комплексу, його співробітників і клієнтів стає одним із чинників підвищення конкурентоспроможності бізнесу. Захист гостей та їх майна є одним з найважливіших завдань власників у роботі готельно-ресторанних комплексів, керівництво яких, згідно із законодавством, зобов'язане вживати всіх необхідних заходів обережності для гарантування безпеки гостей, працівників та їх власності. Крім того, високого рівня захисту потребують і власні матеріальні ресурси готельно-ресторанних комплексів. З огляду на це, дослідження питань забезпечення майнової безпеки сучасних готельно-ресторанних комплексів набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вивчення проблем організації та управління економічною безпекою суб'єктів господарювання різних видів економічної діяльності зробили такі вчені, як А.І. Берлач, Л.В. Гнилицька, Т.М. Іванюта, С.В. Кавун, О.М. Ляшенко, І.П. Мойсеєнко, П.Я. Пригунов тощо. Однак на разі недостатньо дослідженими залишаються теоретико-методичні підходи до організації та управління майновою безпекою таких учасників ринкових відносин, як готельно-ресторанні комплекси.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення теоретичних основ управління майновою безпекою готельно-ресторанних комплексів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організація підсистеми майнової безпеки готельно-ресторанних комплексів має фрагментарний характер, тоді як для досягнення високого

рівня економічної і майнової безпеки необхідним є комплексний захист усіх матеріальних активів готелів та закладів ресторанного господарства.

Існує таке поняття, як «комплексна система забезпечення економічної безпеки підприємства», яке включає певну сукупність взаємопов'язаних елементів (заходів організаційно-економічного і правового характеру), які за досягнення підприємством основних цілей бізнесу забезпечують його безпеку від реальних або потенційних загроз щодо економічних втрат [1, с. 177].

Комплексна система економічної безпеки підприємства – це комплекс взаємозв'язаних заходів організаційно-правового характеру, що здійснюються спеціальними органами, службами, підрозділами суб'єкта господарювання, спрямованих на захист життєво важливих інтересів особистості, підприємства і держави від протиправних дій із боку реальних або потенційних фізичних або юридичних осіб, що можуть призвести до істотних економічних утрат та забезпечення економічного зростання в майбутньому [2, с. 63].

Таким чином, необхідно виокремити такі актуальні складники комплексного забезпечення майнової безпеки готельно-ресторанних комплексів, що дадуть змогу сформувати концепцію майнової безпеки цих суб'єктів господарювання на перспективу.

Концепція комплексної майнової безпеки є системою поглядів на цілі й завдання, а також основні принципи та напрями діяльності у сфері зниження майнових ризиків.

Забезпечення комплексної безпеки та антите-рористичної захищеності готельно-ресторанних

комплексів повинно розглядатися в контексті єдиної концепції, основні положення якої мають бути такими:

- формування цілей і завдань щодо забезпечення майнової безпеки готельно-ресторанного комплексу;
- аналіз переліку можливих загроз, ранжування вірогідностей ризику і сум потенційного збитку;
- реалізація комплексного підходу і взаємного узгодження організаційних, технічних та кадрових заходів і рішень;
- мінімізація витрат за критерієм «ефективність – вартість»;
- забезпечення живучості, гнучкості і керованості комплексу майнової безпеки;
- забезпечення можливості подальшого розвитку, модернізації та зміни конфігурації комплексу майнової безпеки.

У рамках концепції управління майновою безпекою готельно-ресторанних комплексів сформулюємо такі основні цілі забезпечення комплексної майнової безпеки:

- підвищення рівня захисту майнової безпеки готельно-ресторанних комплексів від впливу пожеж, техногенних аварій, терористичних, кримінальних та інших протиправних дій;
- захист гостей, персоналу та майна готельно-ресторанних комплексів від кримінальних посягань;
- удосконалення технології готельного та ресторанного обслуговування.

Цих цілей слід досягати шляхом здійснення комплексу взаємопов'язаних заходів щодо управління майновою безпекою, що відповідають сучасним міжнародним стандартам, включаючи оснащення будівель готельно-ресторанних комплексів новітніми технічними засобами, проведення тактико-організаційних заходів і на основі аналізу можливих загроз для готельних комплексів та закладів ресторанного господарства.

Проведене дослідження характерних для майнової безпеки готельно-ресторанних комплексів загроз дало змогу згрупувати їх на рис. 1 та визначити наслідки їх реалізації для майнової безпеки підприємств сфери гостинності.



Рис. 1. Загрози майнової безпеці готельно-ресторанних комплексів та ймовірні наслідки їх реалізації

Практичні дії власників і керівництва готельно-ресторанних комплексів щодо забезпечення виконання концепції майнової безпеки повинні передбачати першочергове вироблення програми організаційних заходів.

Ще не так давно організаційні заходи забезпечення майнової безпеки містили вузьке коло заходів щодо фізичного захисту приміщень та майна готельно-ресторанних комплексів. Практика показала, що традиційний метод посилення майнової безпеки шляхом збільшення чисельності співробітників не дає бажаного результату як з економічних міркувань, так і через низьку ефективність такого підходу. Сучасна концепція майнової безпеки готельно-ресторанних комплексів повинна орієнтувати на системний, комплексний підхід, що поєднує у собі методи організаційного, технічного і фізичного характеру в їх оптимальному поєднанні і розумному визначенні частки кожної складника.

Пропонуємо такі основні елементи організаційної системи забезпечення заходів майнової безпеки готельно-ресторанних комплексів (рис. 2).

Ґрунтуючись на переліку загроз усіх видів і «портретних» характеристиках криміногенних

елементів, наведених на рис. 1, можна сформулювати вимоги до організаційно-технічних заходів і технічних засобів систем комплексного забезпечення майнової безпеки готельно-ресторанних комплексів (рис. 3).

У межах концептуального підходу до управління майновою безпекою готельно-ресторанних комплексів пропонується періодично здійснювати аудит майнової безпеки.

Аудит майнової безпеки – це комплекс заходів, що дають змогу отримати найбільш повну та об'єктивну оцінку захищеності готельно-ресторанних комплексів від широкого кола загроз та майнових ризиків, що включаються у концепцію комплексної майнової безпеки. Аудит майнової безпеки організовує власник готельно-ресторанного комплексу у взаємодії з незалежними професійними службами за типами та видами загроз (наприклад, пожежна безпека, стан будівельних конструкцій, антитерористична захищеність тощо).

На підставі результатів аудиту повинні бути сплановані технічні та організаційні заходи для локалізації виявлених проблем як на етапі функціонування готельно-ресторанного комплексу, так



Рис. 2. Організаційні заходи забезпечення реалізації концепції комплексної майнової безпеки готельно-ресторанних комплексів

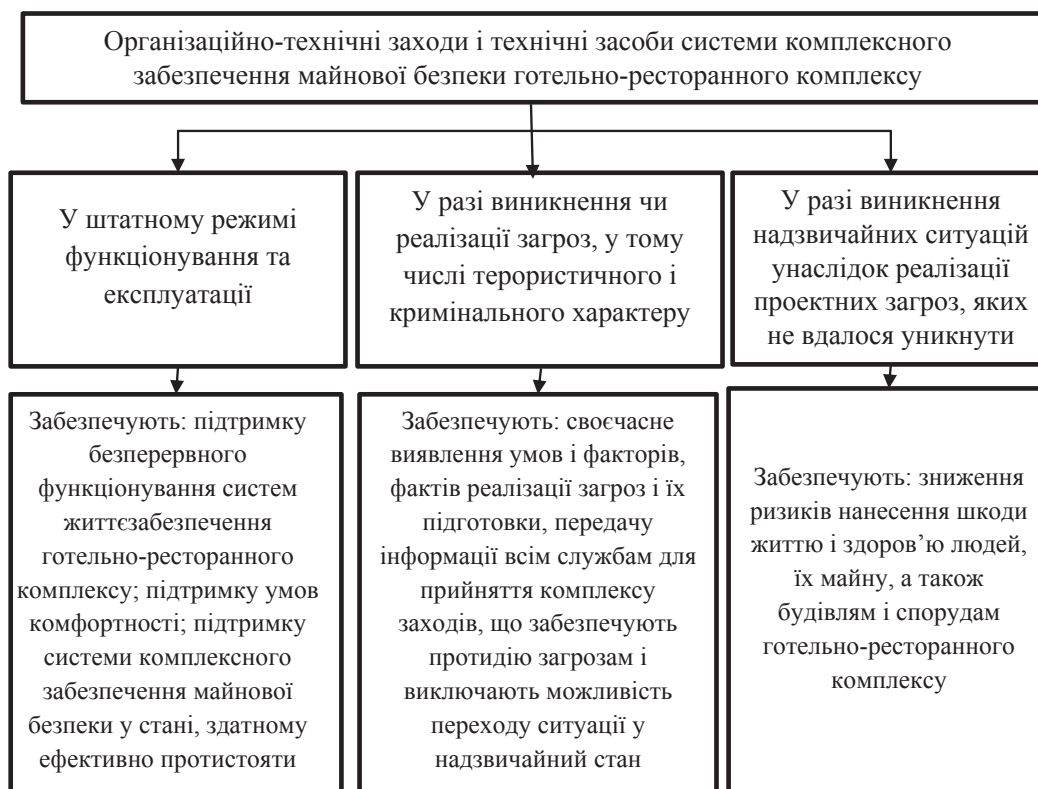


Рис. 3. Вимоги до організаційно-технічних заходів та технічних засобів комплексного забезпечення майнової безпеки готельно-ресторанних комплексів

і на етапі проектування при новому будівництві та реконструкції. Заходи щодо зміцнення до необхідного рівня будь-яких «незахищених» елементів системи комплексної майнової безпеки утворюють ефективну систему, що враховує специфіку готельно-ресторанного комплексу.

Аудиту можуть бути піддані:

- проектне рішення щодо побудови готельно-ресторанного комплексу;
- конструкції, огорожі будівлі та споруди діючого готельно-ресторанного комплексу;
- інженерно-технічна інфраструктура – стан комунікацій, мереж, запірної та електричної арматури, освітлення, пультів і центрів управління, систем АСУ;
- система протипожежних заходів;
- системи доступу, контролю, телекомунікаційного та іншого стеження, сигналізації, електронних замків й інших систем безпосередньо структури забезпечення майнової безпеки;
- під'їзні шляхи, входи основні, службові та аварійні, евакуаційні шляхи;
- система взаємодії з усіма зовнішніми службами підтримки майнової безпеки: адміністративними органами, комунальними аварійними службами, службою МНС, пожежною службою та ін.;
- організаційна та кадрова структура служби безпеки, професійна підготовка, навчання, тренінги.

В окремих випадках до складу заходів з аудиту майнової безпеки можуть бути включені розділи:

- аудит інформаційної безпеки;
- комплексний захист електронних інформаційних і керуючих систем, комп'ютерної мережі;
- захист конфіденційної інформації та персональних даних;
- перевірка партнерів і конкурентів;
- перевірка персоналу готельно-ресторанного комплексу.

У практичній комплекс заходів з аудиту майнової безпеки може бути включено різне число розділів залежно від ступеня відповідності будівлі та організаційно-технічної системи майнової безпеки вимогам, що пред'являються. Наприклад, для будівель, побудованих в останні роки за сучасними проектами, не обов'язково включати розділи інженерно-технічної оцінки конструкцій тощо.

Аудит майнової безпеки дає змогу отримати об'єктивну і незалежну оцінку поточного стану захищеності готельно-ресторанного комплексу, розрахувати майнові ризики, що враховують імовірність реалізації загроз, а також їх можливий збиток.

Під час вибору розділів (напрямів) аудиту майнової безпеки пропонується виходити з того, що основним джерелом небезпек продовжує залишатися техносфера: статистика надзвичайних ситуацій (НС) останніх років свідчить про зростання

кількості НС, пов'язаних із цією сферою, у тому числі з людськими жертвами.

Для значної кількості споруд готельно-ресторанних комплексів 1950–1980-х років характерний високий рівень зносу основних фондів.

Пожежний аудит проводиться для виявлення порушень вимог пожежної безпеки на об'єкті та розроблення заходів протипожежного захисту майна готельно-ресторанних комплексів.

Після проведення обстеження готується звітна довідка, в якій містяться всі порушення вимог пожежної безпеки та пропоновані заходи щодо їх усунення. Під час аудиту майнової безпеки частина відповідальності за забезпечення пожежної безпеки готельно-ресторанних комплексів з органів державного пожежного нагляду перекладається на організації, що здійснюють під свою відповідальність підприємницьку діяльність із незалежної оцінки пожежних ризиків.

Основне завдання аналізу ризику всіх видів аудиту майнової безпеки полягає у тому, щоб надати об'єктивну інформацію про стан небезпечного об'єкта особам, які приймають рішення щодо його безпечної експлуатації та про заходи щодо зниження ризику і забезпечення майнової безпеки у разі виникнення НС.

На основі аудиту майнової безпеки формується перелік функціональних блоків приміщень готельно-ресторанних комплексів і критично важливих точок готельного підприємства. Такий перелік береться до уваги під час вироблення організаційних і технічних заходів із проектування готельно-ресторанного комплексу і відбору системних засобів, які можна рекомендувати для створення комплексних систем майнової безпеки в готельно-ресторанних комплексах.

Перелік функціональних блоків приміщень готельно-ресторанних комплексів, критично важливих точок для їх майнової безпеки є таким:

- приймально-вестибюльні групи приміщень, у тому числі багажні входи та вестибюлі;
- підземна автостоянка;
- наземна автостоянка, що безпосередньо примикає до готельно-ресторанного комплексу;
- зона завантаження/розвантаження вантажів для постачання готельно-ресторанного комплексу;
- технічні приміщення, призначені для розміщення інженерної інфраструктури готельно-ресторанного комплексу;
- вертикальний транспорт (ліфти, підйомники);
- зони забору повітря системою припливної вентиляції;
- центральний тепловий пункт;
- трансформаторні підстанції і щитові;
- системи резервного енергопостачання;
- пункт управління системою комплексного забезпечення майнової безпеки та антитерористичної захищеності;

- пункт управління і диспетчеризації інженерної інфраструктури готельно-ресторанного комплексу;

- пункт управління системою пожежної безпеки;
- шляхи евакуації;

- групи приміщень і служб: культурно-дозвільна, фізкультурно-оздоровча, медичного обслуговування, побутового обслуговування, підприємств торгівлі, ділової діяльності, адміністрації і служб експлуатації, приміщень обслуговування, вбудовано-прибудованих підприємств та установ;

- конференц-зали та інші приміщення ділової активності, які передбачають можливість скупчення значної кількості людей, у тому числі VIP-рівня;

- приміщення харчування (бари, ресторани, банкетні зали тощо), які передбачають можливість скупчення значної кількості людей, у тому числі VIP-рівня;

- критично важливі елементи конструкції будівель готельно-ресторанних комплексів, вплив на які може призвести до їх обвалення;

- готельні номери (підходи до готельних номерів), включаючи шляхи руху від входу в будівлю готельно-ресторанного комплексу, призначені для обслуговування VIP-персон;

- місця розміщення евакуйованих із будівель готельно-ресторанного комплексу людей;

- шляхи під'їзду і місця розміщення засобів, задіяних у вирішенні завдань забезпечення майнової безпеки та протидії загрозам;

- вікна перших і цокольних поверхів;

- виходи на покрівлю будинків готельно-ресторанних комплексів;

- службові входи/виходи в будівлі готельно-ресторанних комплексів;

- підземні і наземні комунікації будівель, що мають входи або виходи у вигляді колодязів, люків, лазів, шахт, відкритих трубопроводів, каналів та інших подібних споруд, через які можна проникнути в будівлі готельно-ресторанних комплексів.

Наведений перелік уразливих місць є орієнтовним і повинен уточнюватися в процесі розроблення проектної документації, а також аудиту майнової безпеки будівель готельно-ресторанних комплексів. Для готельних підприємств та ресторанних закладів у складі багатофункціональних комплексів може бути підготовлений уточнений перелік уразливих місць з урахуванням усіх інших функцій комплексу.

Аналізуючи викладені вище характеристики особливостей готельно-ресторанних комплексів та їх будівель, характеристики загроз, до засобів забезпечення комплексних систем майнової безпеки слід віднести:

- засоби та системи протипожежного захисту;

- традиційні механічні способи технічного укріплення;

- засоби та системи моніторингу, включаючи засоби, що формують систему моніторингу будівельних конструкцій та інженерних систем;
- засоби та системи відеоспостереження та телекомунікацій;
- засоби та системи контролю та управління доступом;
- засоби та системи охоронної сигналізації;
- системи електронних сейфів та інших захисно-блокувальних пристроїв;
- засоби та системи тривожно-викличної сигналізації;
- засоби та системи візуально-звукового оповіщення та управління евакуацією (СОУЕ).

Під час вибору зазначених технічних засобів (ураховуючи різноманіття пропозицій як системних рішень, так і самих технічних приладів та апаратури) слід керуватися такими критеріями:

- встановлювані комплекси засобів і систем захисту повинні бути адекватні можливим загрозам (розумно достатніми). Вибір повинен визначатися на основі розумного аналізу ймовірності ризиків і прогнозованого збитку;
- використовувані обмежувальні фізичні пристрої та апаратура не повинні створювати додаткових перешкод і великих ускладнень для нормального функціонування готельно-ресторанного комплексу, як обслуговуючому персоналу, так і гостям. Зайва таємність, жорсткий режим, постійна демонстрація техніки, як і озброєної охорони, можуть відлякати частину клієнтів і позбавити готель іміджу «відкритого будинку»;

– застосовувані комплекси засобів і систем захисту повинні реально забезпечувати пріоритетну функцію – захищати здоров'я і життя гостей і співробітників готелю та його майно, не чинити шкідливого впливу на навколишнє середовище.

Баланс між функціями майнової безпеки, реалізованими інженерно-технічними засобами комплексного забезпечення майнової безпеки та антитерористичної захищеності готельно-ресторанних комплексів і вибраними організаційними заходами визначається на стадії проектування об'єкту.

Впровадження системи майнової безпеки дає змогу оптимізувати використання співробітників охорони і зменшити витрати на її утримання за одночасного збільшення ефективності роботи.

Висновки з проведеного дослідження. Під майновою безпекою готельно-ресторанних комплексів у системі їх економічної безпеки слід розуміти стан захищеності їхніх матеріальних ресурсів, зокрема будівель, споруд, сховищ, обладнання, транспорту, засобів і систем комунікації та інформатизації, а також матеріальних цінностей їх відвідувачів (у цьому й полягає специфіка майнової безпеки готелів та ресторанів порівняно з іншими підприємницькими структурами) від зовнішніх та внутрішніх небезпек та загроз, передусім майнових ризиків, що можуть мати прояв у їх знищенні, викраденні, псуванні, втраті ними своїх споживчих цінностей.

Організація підсистеми майнової безпеки в системі економічної безпеки готельно-ресторанних комплексів та управління нею мають певні особливості. Для ефективного забезпечення майнової безпеки необхідно чітко виділяти мету, завдання, функції майнової безпеки, об'єкти захисту, суб'єктів забезпечення майнової безпеки, принципи управління нею. Механізм управління економічною, а отже, й майновою безпекою готельно-ресторанного комплексу включає в себе такі елементи: організаційну структуру; функції організації, управління, обґрунтування і реалізації ефективних форм і методів створення, вдосконалення і розвитку системи економічної безпеки та її підсистем, у тому числі й майнової; методи забезпечення; засоби та важелі; показники та критерії оцінки; нормативно-правове та інформаційне забезпечення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки: колективна монографія: у 2-х т. Дніпропетровськ: Дробязко С.І., 2014. Т. 2. 349 с.
2. Фоміченко І.П., Баркова С.О. Формування системи управління економічною безпекою на підприємствах України. Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. 2013. № 3 (23). С. 57–66.
3. Пуцентейло П.Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємства: навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2007. 300 с.
4. Гавловська Н.І., Рудніченко Є.М. Теоретичний базис системи економічної безпеки підприємств готельно-ресторанної сфери. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2014. № 4 (1). С. 241–245.

ВИЗНАЧЕННЯ ПОТОЧНОГО СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ ШВЕЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ОСНОВІ SWOT-АНАЛІЗУ

DEFINING THE CURRENT STATUS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF JOINT STOCK COMPANIES ON THE BASIS OF THE SWOT-ANALYSIS

У статті сформовано загальний перелік стратегій розвитку акціонерних товариств швейної промисловості шляхом використання SWOT-аналізу. Окреслено сильні та слабкі сторони підприємств швейної промисловості, а також виявлено основні можливості та загрози з боку вітчизняного та світового ринків. Спираючись на результати аналізу, визначено основні напрями подолання кризи у вітчизняних акціонерних товариствах швейної промисловості.

Ключові слова: SWOT-аналіз, сильні та слабкі сторони, можливості та загрози, швейна промисловість, акціонерне товариство.

В статье сформирован общий перечень стратегий развития акционерных обществ швейной промышленности путем использования SWOT-анализа. Определены сильные и слабые стороны предприятий швейной промышленности, а также выявлены основные возможности и угрозы со стороны отечественного и

мирового рынков. Опираясь на результаты анализа, определены основные направления преодоления кризиса в отечественных акционерных обществах швейной промышленности.

Ключевые слова: SWOT-анализ, сильные и слабые стороны, возможности и угрозы, швейная промышленность, акционерное общество.

The article contains a general list of strategies for the development of joint-stock companies in the garment industry through the use of SWOT-analysis. The strengths and weaknesses of the enterprises of the garment industry are outlined, as well as the main opportunities and threats from the domestic and world markets are revealed. Based on the results of the analysis, the main directions of overcoming the crisis are determined at the domestic joint-stock companies of the clothing industry.

Key words: SWOT-analysis, strengths and weaknesses, opportunities and threats, clothing industry, joint-stock company.

УДК 687:334.722.81/.8

Фаріон Н.О.

аспірант кафедри бізнес-економіки Київський національний університет технологій та дизайну

Постановка проблеми. Швейна промисловість, як і промисловість України у цілому, протягом тривалого періоду перебувала у незадовільному стані (рис. 1).

Швейна промисловість відіграє важливу роль у національній економіці. Відродження швейної промисловості, по-перше, дасть змогу забезпечити населення країни якісним одягом, а по-друге, сприятиме збільшенню добробуту населення через створення нових робочих місць, тому розвиток швейної промисловості має стати одним із пріоритетних напрямів розвитку вітчизняної економіки.

Кризове становище швейної промисловості зумовлюється наявністю цілого комплексу проблем. Для їх подолання актуальним є розроблення певних рекомендацій щодо виведення акціонерних товариств швейної промисловості з кризового стану та подальшого їх розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням SWOT-аналізу як одного з основних методів стратегічного аналізу займалися українські та зарубіжні науковці, серед яких слід відзначити здобутки М.М. Іваннікової [2], О.І. Козловської [3], Л.В. Носонової [4], О.Є. Перфілової [6], І.В. Синчук [7], В.І. Фучеджи [8], Л.В. Шкуліпи [9], О.М. Шляхти [10] та ін. У більшості праць SWOT-аналіз розглядається як інструмент для визначення конкурентної позиції підприємства або галузі на основі виявлення сильних і слабких

сторін підприємства, а також усунення зовнішніх загроз за рахунок наявних можливостей.

Незадовільний стан в швейній промисловості ускладнюється тим, що до наявних проблем додаються нові. Крім того, глобалізаційні процеси, що є характерними для сучасного світу, ведуть до загострення конкурентної боротьби на міжнародному та вітчизняному ринках із відповідним підвищенням його невизначеності та виникненням нових ризиків для українських підприємств. Поява нових загроз вимагає пошуку можливостей, які допоможуть ефективно їм протистояти.

Враховуючи вищесказане, сьогодні для виведення швейної промисловості з кризового стану необхідно дослідити її поточний стан, оцінивши сильні та слабкі сторони акціонерних товариств, а також визначити нові можливості та загрози для розвитку галузі.

Постановка завдання. Метою проведення дослідження за результатами SWOT-аналізу, що здійснюється на основі визначення можливостей та загроз з боку ринкового середовища, а також виявлення сильних та слабких сторін акціонерних товариств швейної промисловості, є стратегічна оцінка їхньої конкурентної позиції та формування певного набору стратегій, спрямованих на подолання кризи в галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. SWOT-аналіз є ефективним і простим методом, що дає змогу формувати загальний перелік стратегій

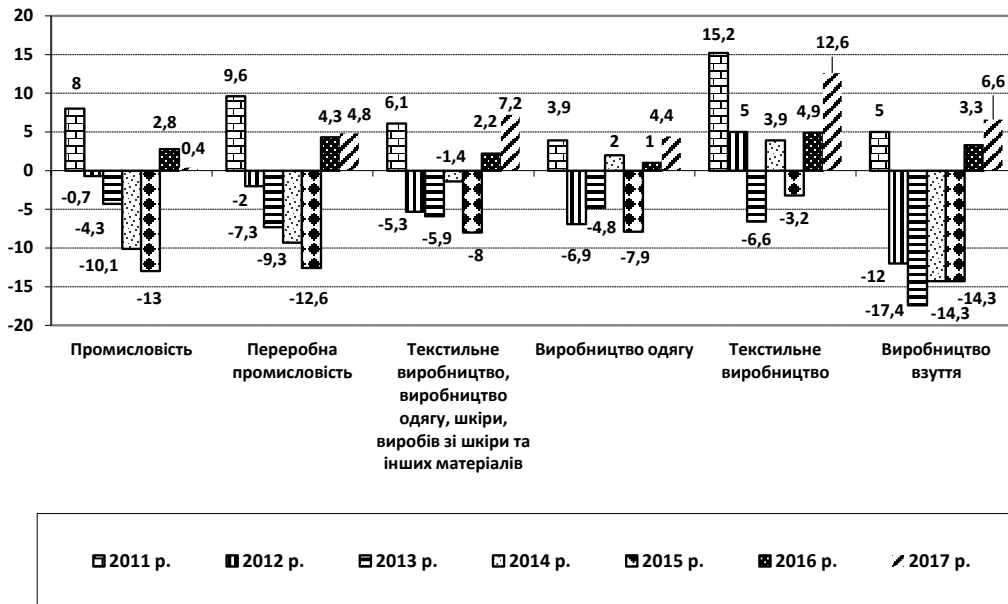
розвитку акціонерних товариств швейної промисловості. Крім того, він дає змогу розробити загальну стратегію розвитку підприємств швейної промисловості, яка, по-перше, буде ґрунтуватися на сильних сторонах галузі і буде спрямована на ліквідацію її слабких сторін і, по-друге, з одного боку, буде враховувати зовнішні загрози, а з іншого – повною мірою використовувати всі можливості розвитку галузі.

SWOT-аналіз здійснюється в певній послідовності. На першому етапі визначаються сильні та

слабкі сторони акціонерних товариств швейної промисловості (табл. 1).

На другому етапі аналізу визначаються зовнішні загрози та можливості розвитку акціонерних товариств швейної промисловості (табл. 2).

Наступним етапом SWOT-аналізу є встановлення сили зв'язку сильних і слабких сторін підприємств швейної промисловості із зовнішніми можливостями та загрозами (табл. 3). З матриці видно, що найбільш сприятливі можливості розви-



* у 2014 р., 2015 р., 2016 р. та 2017 р. без врахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя)

Рис. 1. Темпи приросту (+), зниження (-) виробництва продукції по галузях промисловості, %

Джерело: складено автором на основі [1]

Таблиця 1

Сильні та слабкі сторони акціонерних товариств швейної промисловості

Сильні сторони:	Слабкі сторони:
<p>Си₁ – наявність низки успішних компаній; Си₂ – величезний досвід роботи галузі; Си₃ – переважна більшість акціонерних товариств здійснили модернізацію обладнання, яка відповідає європейському рівню; Си₄ – високий рівень якості пошиття одягу; Си₅ – низькі виробничі витрати (сировина, робоча сила) порівняно з європейськими виробниками; Си₆ – співпраця українських швейних фабрик зі світовими брендами; Си₇ – використання передових розробок іноземних замовників; Си₈ – поява професійних українських дизайнерів; Си₉ – наявність великої кількості державних замовлень із пошиття одягу для військових</p>	<p>Сл₁ – робота переважної більшості підприємств на давальницькій сировині; Сл₂ – висока собівартість виробництва; Сл₃ – нестача вітчизняної сировини і низька якість імпортованої сировини, що знижує якість кінцевого продукту; Сл₄ – нестача інвестиційних ресурсів; Сл₅ – висока плинність кадрів та низький притік молодих кадрів на підприємства через низький рівень оплати праці; Сл₆ – недостатня захищеність інтелектуальних прав на власні розробки; Сл₇ – дефіцит налагоджених ринків збуту готових виробів через слабку маркетингову політику. Сл₈ – в акціонерних товариствах відсутня ефективна система управління. Сл₉ – складне фінансове становище акціонерних товариств</p>

Джерело: складено автором

Таблиця 2

Потенційні загрози та можливості розвитку акціонерних товариств швейної промисловості

Можливості:	Загрози:
<p>M₁ – відвоювання на внутрішньому ринку тієї частки ринку, що заповнена китайською продукцією; M₂ – збільшення експорту до країн Європи; M₃ – забезпечення швейної промисловості якісною сировиною власного виробництва; M₄ – популяризація товарів вітчизняного виробництва; M₅ – впровадження інноваційних технологій виробництва; M₆ – розвиток модної індустрії України та виробництво тканин актуального дизайну; M₇ – налагодження власного виробництва, поступова відмова від давальницьких схем; M₈ – створення нових публічних акціонерних товариств; M₉ – створення українського бренду</p>	<p>Z₁ – нестабільне економічне становище країни (зростання темпів інфляції та подальше зниження купівельної спроможності населення на тлі погіршення економічного становища країни); Z₂ – нестабільне політичне становище країни: подальше загострення воєнних дій на сході країни; Z₃ – підвищення ціни на імпортовану сировину; Z₄ – збільшення тиску на внутрішній ринок із боку імпортерів (китайських та турецьких виробників); Z₅ – загострення конкуренції на зовнішньому ринку; Z₆ – збільшення тінювого імпорту; Z₇ – зниження інвестиційного рейтингу України; Z₈ – погіршення умов кредитування (удорожчання кредитних ресурсів)</p>

Джерело: складено автором

Таблиця 3

Виявлення взаємозв'язку сильних і слабких сторін із загрозами та можливостями розвитку підприємств швейної промисловості

Сила взаємозв'язку	Сильні сторони (Си)									Слабкі сторони (Сл)									
	Си ₁	Си ₂	Си ₃	Си ₄	Си ₅	Си ₆	Си ₇	Си ₈	Си ₉	Сл ₁	Сл ₂	Сл ₃	Сл ₄	Сл ₅	Сл ₆	Сл ₇	Сл ₈	Сл ₉	
Можливості (М)	M ₁	■			■														
	M ₂				■	■													
	M ₃											■							
	M ₄			■															
	M ₅							■											
	M ₆						■												
	M ₇		■								■								
	M ₈												■						
	M ₉													■					
Загрози (З)	Z ₁	■																	
	Z ₂																		
	Z ₃					■													
	Z ₄		■									■					■		
	Z ₅				■														
	Z ₆											■							
	Z ₇												■						
	Z ₈																		■

Джерело: складено автором

тку акціонерних товариств швейної промисловості відкриває поле СиМ.

Комбінації різних елементів SWOT-аналізу утворюють певні стратегії [5].

1. Комбінація «можливості – сильні сторони» утворюють стратегію розвитку.

2. Комбінація «можливості – слабкі сторони» утворюють стратегію для внутрішніх перетворень.

3. Комбінація «загрози – слабкі сторони» розглядається як обмеження стратегічного розвитку.

4. Комбінація «загрози – сильні сторони» використовується як стратегія потенціальних переваг.

Далі розглянемо всі можливі комбінації та виділимо ті, які впливають на рівень конкурентоспроможності швейної промисловості (табл. 4).

Комбінації «сильні сторони/можливості» є найбільш сприятливими для швейної промисловості, що дають змогу використовувати сильні сторони для отримання віддачі від наявних можливостей.

Поле СиМ формує стратегію розвитку, що спрямована на підтримку та розвиток сильних сторін підприємств швейної промисловості в напрямі реалізації шансів та можливостей зовнішнього середовища:

Си₁ – М₁ – наявність цілої низки успішних компаній дає змогу відвоювати на внутрішньому ринку ту частку, що заповнена китайською продукцією.

Си₂ – М₇ – величезний досвід роботи галузі створює сприятливе поле для налагодження

Таблиця 4

Зведена матриця SWOT-аналізу (комбінації елементів SWOT-аналізу та утворені ними стратегії)

<p>Внутрішні фактори</p> <p>Фактори зовнішнього середовища</p>	<p>Можливості:</p>	<p>Загрози:</p>
	<p>1. Відвоювання на внутрішньому ринку тієї частки ринку, що заповнена китайською продукцією.</p> <p>2. Збільшення експорту до країн Європи.</p> <p>3. Забезпечення швейної промисловості якісною сировиною власного виробництва.</p> <p>4. Залучення кредитних ресурсів.</p> <p>5. Упровадження інноваційних технологій виробництва.</p> <p>6. Розвиток модної індустрії в Україні.</p> <p>7. Налагодження власного виробництва поступова відмова від давальницьких схем.</p> <p>8. Створення нових публічних акціонерних товариств.</p> <p>9. Створення українського бренду.</p>	<p>1. Нестабільне економічне становище країни (зростання темпів інфляції та подальше зниження купівельної спроможності населення на тлі погіршення економічного становища країни).</p> <p>2. Нестабільне політичне становище країни: подальше загострення воєнних дій на сході країни.</p> <p>3. Підвищення ціни на імпорту сировину.</p> <p>4. Збільшення тиску на внутрішній ринок із боку імпортерів (китайських та турецьких виробників).</p> <p>5. Загострення конкуренції на зовнішньому ринку.</p> <p>6. Збільшення тінювого імпорту.</p> <p>7. Зниження інвестиційного рейтингу України.</p> <p>8. Погіршення умов кредитування (здороження кредитних ресурсів).</p>
<p>Сильні сторони:</p>	<p>Поле СиМ (сильні сторони/можливості) Стратегія розвитку.</p>	<p>Поле СиЗ (сильні сторони/загрози) Стратегія потенційних переваг.</p>
<p>1. Наявність цілої низки успішних компаній.</p> <p>2. Величезний досвід роботи галузі.</p> <p>3. Оснащення українських фабрик відповідає європейському рівню (переважна більшість підприємств здійснила модернізацію обладнання).</p> <p>4. Високий рівень якості виготовлення та пошиття продукції з дотриманням технології виробництва.</p> <p>5. Низькі виробничі витрати порівняно з європейськими виробниками (сировина, робоча сила).</p> <p>6. Співпраця українських швейних фабрик зі світовими брендами.</p> <p>7. Використання передових розробок іноземних замовників.</p> <p>8. Поява професійних українських дизайнерів.</p> <p>9. Наявність великої кількості державних замовлень по пошиттю одягу для військових.</p>	<p>Си₁ – М₁</p> <p>Си₂ – М₇</p> <p>Си₃ – М₄</p> <p>Си₄ – М₁</p> <p>Си₄ – М₂</p> <p>Си₅ – М₂</p> <p>Си₆ – М₆</p> <p>Си₇ – М₅</p> <p>Си₈ – М₉</p>	<p>Си₁ – З₁</p> <p>Си₂ – З₄</p> <p>Си₄ – З₅</p> <p>Си₅ – З₃</p> <p>Си₉ – З₂</p>
<p>Слабкі сторони:</p>	<p>Поле СлМ (слабкі сторони/можливості) Стратегія внутрішніх перетворень.</p>	<p>Поле СлЗ (слабкі сторони/загрози) Обмеження стратегічного розвитку.</p>
<p>1. Робота переважної більшості підприємств на давальницькій сировині.</p> <p>2. Висока собівартість виробленої продукції.</p> <p>3. Нестача вітчизняної сировини і низька якість імпортованої сировини (тканини), що знижує якість кінцевого продукту.</p> <p>4. Нестача інвестиційних ресурсів.</p> <p>5. Низький рівень оплати праці і, як результат, висока плинність кадрів та низький притік молодих кадрів на підприємства.</p> <p>6. Недостатня захищеність інтелектуальних прав на власні розробки.</p> <p>7. Слабка маркетингова політика (дефіцит налагоджених ринків збуту готових виробів).</p> <p>8. Відсутність ефективної системи управління підприємством.</p> <p>9. Складне фінансове становище підприємств.</p>	<p>Сл₁ – М₇</p> <p>Сл₄ – М₈</p> <p>Сл₅ – М₃</p>	<p>Сл₂ – З₄</p> <p>Сл₂ – З₆</p> <p>Сл₄ – З₇</p> <p>Сл₇ – З₄</p> <p>Сл₉ – З₈</p>

Джерело: складено автором

власного виробництва з поступовою відмовою від давальницьких схем.

С₃ – М₄ – оснащення українських фабрик відповідно до європейського рівня дає змогу залучати кредитні ресурси. Наявність нового сучасного обладнання поліпшує умови кредитування, оскільки може гарантувати кредитору виконання кредитних зобов'язань.

С₄ – М₁ – високий рівень якості виготовлення та пошиття продукції з дотриманням технології виробництва дасть змогу відвоювати на внутрішньому ринку ту частку ринку, що заповнена китайською продукцією.

С₄ – М₂ – високий рівень якості пошиття одягу з дотриманням технології виробництва дасть змогу збільшити експорт до країн Європи.

С₅ – М₁₀ – низькі виробничі витрати порівняно з європейськими виробниками (сировина, робоча сила) дають змогу налагоджувати нові канали збуту.

С₆ – М₆ – співпраця українських швейних фабрик зі світовими брендами сприяє розвитку модної індустрії України.

С₇ – М₅ – використання передових розробок іноземних замовників створює сприятливі умови для впровадження інноваційних технологій на вітчизняному виробництві.

С₈ – М₉ – залучення українських професійних дизайнерів в індустрію моди сприяє створенню українського бренду.

Комбінації «слабкі сторони/можливості» дають змогу за рахунок можливостей долати наявні в галузі слабкі сторони:

С₄ – М₈ – поступово відмовитися від давальницьких схем можливо шляхом налагодження власного виробництва.

С₄ – М₈ – забезпечити швейну промисловість інвестиціями в достатньому обсязі можливо за рахунок створення нових публічних акціонерних товариств.

С₃ – М₃ – замінити імпортовану сировину (тканини, шкіру, хутро) низької якості, що знижує якість кінцевого продукту й є бар'єром для виходу на більш дорогий сегмент ринку, можна на якісну сировину власного виробництва, а для цього необхідно розвивати вітчизняну сировинну базу.

Комбінації «сильні сторони/загрози» передбачають використання сильних сторін галузі для усунення можливих ризиків:

С₁ – З₁ – наявність цілої низки успішних компаній забезпечує виживання галузі в умовах погіршення економічного становища країни (зростання темпів інфляції та подальше зниження купівельної спроможності населення на тлі погіршення економічного становища країни).

С₂ – З₄ – багаторічний досвід роботи галузі забезпечує впевнені стійкі позиції на внутрішньому ринку порівняно з конкурентами, що дає змогу

протидіяти тиску з боку імпортерів (китайських та турецьких виробників).

С₄ – З₅ – високий рівень якості виготовлення та пошиття продукції з дотриманням технології виробництва дає змогу протистояти загостренню конкуренції на зовнішньому ринку.

С₅ – З₃ – низькі виробничі витрати порівняно з європейськими виробниками (робоча сила) дають змогу зменшити вплив фактору здороження ціни на імпорту сировину.

С₉ – З₂ – наявність великої кількості державних замовлень із пошиття одягу для військових сприяє підписанню нових договорів про співробітництво навіть в умовах політичної нестабільності і подальшого загострення воєнних дій на сході країни.

Поле С₃ можна розглядати як потенціал галузі для усунення можливих загроз.

Комбінації «слабкі сторони/загрози» можна розглядати як небезпечні фактори, які можуть призводити до зменшення конкурентоспроможності галузі:

С₂ – З₆ – висока собівартість виробленої продукції стимулює споживачів до пошуку більш доступних товарів, і така ситуація створює сприятливі умови для завезення тіншового імпорту в більших масштабах.

С₂ – З₄ – висока собівартість виробленої продукції стимулює споживачів до пошуку більш доступних товарів, і така ситуація створює сприятливі умови для завезення на внутрішній ринок дешевого китайського та турецького одягу в більших масштабах.

С₄ – З₇ – низький інвестиційний рейтинг України призводить до ще більш гострої потреби в інвестиційних ресурсах.

С₇ – З₄ – слабка маркетингова політика вітчизняних компаній дасть імпортерам змогу збільшити тиск на внутрішній ринок.

С₉ – З₈ – складне фінансове становище підприємств не створює сприятливих умов для кредитування, а, навпаки, веде до здороження кредитних ресурсів. Кредитори завжди хочуть мати гарантії повернення наданих кредитів, а складне фінансове положення не сприяє цьому, оскільки є ризик неповернення кредитів.

Висновки з проведеного дослідження. Комбінації різних елементів SWOT-аналізу утворюють такі стратегії:

– поле С₁М формує стратегію розвитку, що полягає у: створенні українського бренду; розвитку модної індустрії України; налагодженні власного виробництва з поступовою відмовою від давальницьких схем; відвоюванні внутрішнього ринку; збільшенні експорту до країн Європи;

– поле С₁М утворює стратегію для внутрішніх перетворень, яка полягає у: розвитку вітчизняної сировинної бази; налагодженні власного виробни-

цтва; створенні нових публічних акціонерних товариств;

– поле СпЗ утворює стратегію потенційних переваг, яка ґрунтується на наявності: успішно функціонуючих компаній; багаторічного досвіду роботи галузі, високого рівня якості виготовлення та пошиття продукції з дотриманням технології виробництва. Дана стратегія дасть акціонерним товариствам швейної промисловості змогу протистояти загостренню конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринках;

– поле СлЗ є найнебезпечнішим, його можна розглядати як обмеження стратегічного розвитку, оскільки воно показує слабкі позиції галузі та небезпеку потенційних загроз. Ключовим фактором, що обмежує розвиток акціонерних товариств швейної промисловості, є дефіцит інвестиційних ресурсів. Відсутність ресурсів для розвитку знижує конкурентоспроможність вітчизняних підприємств і тим самим створює сприятливі умови для завезення на внутрішній ринок тінювого імпорту, дешевого китайського та турецького одягу в більших масштабах.

На основі проведеного SWOT-аналізу запропоновано напрями подолання кризи на вітчизняних акціонерних товариствах швейної промисловості для її відродження та розвитку:

- захист вітчизняного ринку від недобросовісної конкуренції під час імпорту товарів швейної промисловості за заниженими митними цінами;
- вирішення проблеми контрабандної продукції;
- забезпечення швейної промисловості вітчизняною сировиною;
- впровадження новітніх технологій;
- науково-технічне забезпечення розвитку галузі завдяки збільшенню фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт;
- створення сприятливих умов для розвитку підприємницької діяльності, зокрема заснування нових публічних акціонерних товариств для залучення інвестиційних ресурсів у галузь.

Упровадження запропонованих заходів дасть змогу забезпечити економічне зростання швейної

промисловості. Але потрібно пам'ятати, що подолання кризи у вітчизняних акціонерних товариствах швейної промисловості можливе лише за умови залучення інвестиційних ресурсів у галузь.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/pr/prm_ric/prm_ric_u/ipv2013_u_bez.html; https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/pr/prm_ric/prm_ric_u/arh_ipv_u.html. Назва з екрану.
2. Іваннікова М.М. Формування конкурентних переваг підприємства легкої промисловості методом SWOT-аналізу. Механізм регулювання економіки. 2008. № 4. Т. 2. С. 203–209.
3. Козловская О.И. SWOT-анализ в деятельности предприятий промышленности строительных материалов. Экономика и управление. 2010. № 4. С. 104–108.
4. Носонова Л.В. Застосування SWOT-аналізу для визначення конкурентоспроможності АТ «Сумський завод «Насосенергомаш». Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. № 4. С. 506–512.
5. Павленко Т.Б. SWOT-аналіз як інструмент стратегії розвитку бібліотеки університету. URL: http://lib.nuph.edu.ua/fullis/konf_101013/pavlenko.pdf.
6. Перфілова О.Є. Проблеми та особливості впровадження SWOT-аналізу в практику стратегічного управління вітчизняних підприємств. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2008. № 33 (624). С. 77–84.
7. Синчук, І.В. Вплив SWOT-аналізу на прийняття управлінських рішень в умовах фінансової кризи. Молодий вчений. 2016. № 3 (30). С. 174–178.
8. Фучеджи В.І. SWOT-аналіз як інструмент антикризового фінансового управління. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2013. Т. 2. Вип. 9. С. 156–161.
9. Шкуліпа Л.В. Застосування SWOT-аналізу для оцінки доцільності проведення реструктуризації на залізничному транспорті України. Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. № 1 (48). С. 168–175.
10. Шляхта О.М. SWOT-аналіз як інструмент стратегічного менеджменту підприємства. Економічний простір. 2012. № 68. С. 301–309. URL: <http://www.irbis-nbuv.gov.ua/>.

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ БАГАТОВИМІРНОГО СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ОЦІНКИ РИЗИКОВАНOSTІ ДІЯЛЬНОСТІ ХЛІБОПЕКАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В ДОВГОСТРОКОВОМУ ПЕРІОДІ

USE OF METHODS OF MULTIDIMENSIONAL STATISTICAL ANALYSIS FOR ASSESSMENT OF RISK OF BAKERY ENTERPRISES ACTIVITY IN LONG-TERM PERIOD

У статті розглянуто основні методичні аспекти оцінки ризиків на прикладі хлібопекарських підприємств. За допомогою методів багатовимірного статистичного аналізу досліджено стан хлібопекарських підприємств за рівнем довгострокового ризику. За допомогою інструментарію кластерного аналізу виділено групи підприємств з типовими ознаками ризикованості діяльності. Засоби факторного аналізу дали змогу визначити основні чинники, які забезпечують конкурентні переваги підприємств в контексті мінімізації рівня ризикованості діяльності в довгостроковому періоді.

Ключові слова: оцінка ризиків, управління ризиками, промисловість, кластерний аналіз, факторний аналіз.

В статье рассмотрены основные методические аспекты оценки рисков на примере хлебопекарных предприятий. С помощью методов многомерного статистического анализа исследовано состояние хлебопекарных предприятий по уровню долгосрочного риска. С помощью инструментария кластерного анализа выделены группы

предприятий с типичными признаками рискованности деятельности. Средства факторного анализа позволили определить основные факторы, которые обеспечивают конкурентные преимущества предприятий в контексте минимизации уровня риска деятельности в долгосрочном периоде.

Ключевые слова: оценка рисков, управленческие риски, промышленность, кластерный анализ, факторный анализ.

The article discusses with the main methodological aspects of risk assessment on the example of bakery enterprises. Using the methods of multivariate statistical analysis, the state of bakery enterprises is analyzed on the level of long-term risk. With the help of cluster analysis tools, groups of enterprises with typical signs of riskiness of activities are identified. The means of factor analysis allowed identifying the main factors that ensure the competitive advantages of enterprises in the context of minimizing the level of risk activity in the long run.

Key words: risk assessment, risk management, industry, cluster analysis, factor analysis.

УДК 338.4:664

Шалений В.А.

старший викладач кафедри управління бізнесом

Одеська національна академія харчових технологій

Постановка проблеми. Функціонуючи в умовах ринку, кожне підприємство незалежно від форми власності, розміру, галузевої приналежності та інших чинників є об'єктом впливу безлічі ризиків. Успішне управління ризиками можливе за умови їх якісної оцінки та комплексного дослідження причинно-наслідкових зв'язків економічних явищ та процесів, які є об'єктами впливу дії ризиків або самі є їх джерелами. Аналіз рівня ризикованості діяльності вимагає використання науково обґрунтованого інструментарію оцінки з урахуванням обмеженості інформаційних ресурсів та необхідності окремого вивчення ризикоутворюючих чинників, які визначають рівень ризикованості діяльності в короткостроковому та довгостроковому періодах. Управління останніми є ключовим фактором сталого розвитку підприємства. Ефективними в цьому контексті є методи багатовимірного статистичного аналізу, які дають змогу отримати комплексну оцінку рівня ризикованості діяльності, дослідити основні ризикоутворюючі чинники, виявити резерви зниження ризикованості та визначити напрями подальшого розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ключові аспекти управління ризиками розглядаються у фундаментальних роботах Ф. Найта [1], А. Сміта [2], Й. Шумпетера [3]. Серед сучасних

зарубіжних економістів, які досліджують питання економічних ризиків, можна відзначити таких науковців, як У. Шарп, А.П. Альгін [4], І.Т. Балабанов [5], А.Г. Бадалова [6]. Оцінка ризику, аналіз та розробка методів управління ним знайшли відображення також у роботах українських економістів, зокрема в працях В.В. Вітлінського [7], В.М. Гранатурова [8], В.В. Лук'янової [9].

Постановка завдання. Метою роботи є комплексна оцінка ризиків хлібопекарських підприємств в довгостроковій перспективі, проведення кластерного аналізу хлібопекарських підприємств за рівнем довгострокового ризику, дослідження причинно-наслідкових зв'язків економічних процесів та явищ, які визначають рівень ризикованості діяльності, визначення основних шляхів його зниження для конкретних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка ризиків діяльності промислових підприємств базується на концептуальних засадах розуміння сутності ризиків, тобто на ставленні суб'єкта управління до дії потенційних ризиків. Під час розроблення стратегії та тактики управління ризиками, на нашу думку, необхідно акцентувати головну увагу не на умовних ризиках, а на можливості забезпечення сталого розвитку підприємства в умовах невизначеності, конфліктності та недетермінованості чинників зовнішнього середовища.

В такому разі управління ризиками можна розглядати як забезпечення здатності системи, тобто підприємства, протистояти негативному впливу дії ризикоутворюючих чинників, а також використовувати ринкові можливості, які містять ознаки невідзначеності, для підвищення ефективності діяльності та конкурентоспроможності. Таким чином, здатність підприємства успішно функціонувати в умовах ризику є латентною (прихованою) ознакою цього підприємства.

На нашу думку, оцінку її рівня доцільно проводити за допомогою методів багатовимірного статистичного аналізу. У багатовимірному статистичному аналізі виділяють методи, які не ізольовані, а проникають, переходять один в інший, доповнюючи та уточнюючи один одного. Це кластерний аналіз, метод головних компонент, факторний аналіз. Найбільш яскраво відображають риси багатовимірного аналізу в класифікації об'єктів кластерний аналіз, а в дослідженні зв'язків – факторний аналіз [10].

Ключовим моментом проведення оцінки рівня довгострокового ризику є вибір чинників-симптомів, уся сукупність яких має комплексно характеризувати та досліджувати латентну ознаку підприємства.

В роботі як такі чинники-симптоми (показники рівня довгострокового ризику) використані абсолютні та відносні показники прибутковості діяльності, а також статистичні характеристики, які описують динаміку зазначених показників, а саме абсолютна маса прибутку від операційної

діяльності (X1), рентабельність продажів (X2), середній абсолютний приріст прибутку від операційної діяльності за період дослідження (X3) та кількість прибуткових періодів (років) за період дослідження (X4).

Аналіз рівня довгострокового ризику (кількісна оцінка описаної вище латентної ознаки) проводилась на основі даних фінансової та статистичної звітності дев'ятнадцяти вітчизняних хлібопекарських підприємств за період 2009–2016 років.

Оскільки перші два чинники-симптоми є панельними даними, попередньо було проведено їх статистичне оброблення, а саме згортання динамічних рядів з урахуванням того припущення, що чим більш віддаленим від моменту проведення оцінки є значення чинника-симптому, тим меншу інформацію про сучасний стан об'єкту він несе. Зростаюча корисність фактичних значень чинників-симптомів (від найбільш віддаленого у часі до найменш віддаленого) оцінювалася за допомогою використання статистичних ваг, розрахованих за відповідною формулою Фішберна. На наступному етапі з урахуванням необхідності виконання арифметичних дій над чинниками-симптомами проведено стандартизацію вихідних даних. Під час розрахунку інтегрального рівня довгострокового ризику використано адитивну модель з рівною значущістю чинників-симптомів. В табл. 1 наведено стандартизовані значення чинників-симптомів та інтегральний рівень довгострокового ризику.

Наступним етапом дослідження загалом є проведення кластерного аналізу сукупності об'єктів з

Таблиця 1

Стандартизовані значення чинників-симптомів та інтегрального показника рівня довгострокового ризику

Підприємство	X1 (станд.)	X2 (станд.)	X3 (станд.)	X4 (станд.)	R (інтегр.)
1. ПрАТ «Дніпропетровський хлібо завод № 9»	-0,177	0,137	0,127	-0,220	-0,133
2. ПрАТ «Дрогобицький хлібокомбінат»	-0,292	0,379	-0,100	0,160	0,147
3. ПрАТ «Ізяславський хлібо завод»	-0,135	1,337	-0,082	0,920	2,040
4. ПАТ «Київхліб»	1,729	0,083	-0,892	0,160	1,080
5. ПрАТ «Концерн Хлібпром»	3,605	1,186	4,007	0,920	9,719
6. ПрАТ «Конотопський хлібокомбінат»	-0,288	0,334	-0,170	0,920	0,795
7. ПАТ «Козятинхліб»	-0,292	0,062	-0,125	-0,220	-0,574
8. ПАТ «Коростенський хлібо завод»	-0,453	-1,112	-0,290	-2,120	-3,976
9. ПАТ «Криворіжхліб»	-0,300	-0,090	-0,225	-0,600	-1,215
10. ПрАТ «Люботинський хлібо завод»	-0,298	-0,315	-0,041	-0,600	-1,253
11. ПАТ «Нікопольський хлібокомбінат»	-0,412	-0,719	-0,184	-1,360	-2,676
12. ПАТ «Новоград-Волинський хлібо завод»	-0,164	0,801	-0,060	0,920	1,498
13. ПАТ «Овруцький хлібо завод»	-0,332	-0,127	-0,201	-0,220	-0,880
14. ПАТ «Олевський хлібо завод»	-0,324	0,110	-0,218	0,160	-0,272
15. ПрАТ «Славутський хлібо завод»	-0,183	0,845	-0,055	0,920	1,527
16. ПрАТ «Торецький хлібокомбінат»	-0,314	0,039	-0,192	0,920	0,453
17. ПрАТ «Харківський хлібокомбінат Слобожанський»	-0,776	-3,317	-0,798	-2,120	-7,011
18. ПАТ «Хліб»	-0,325	-0,138	-0,214	0,540	-0,137
19. ПрАТ «Шосткинський хлібокомбінат»	-0,269	0,504	-0,286	0,920	0,869

подальшим використанням засобів факторного аналізу для виявлення основних чинників забезпечення здатності ефективного функціонування в умовах ризику та визначення відповідних резервів. Під час проведення дослідження використано один з методів неієрархічної кластеризації, а саме алгоритм FOREL. Як метрика під час проведення розрахунків використовувалась евклідова відстань [11]. Результат кластеризації наведено в табл. 2.

В результаті проведеного кластерного аналізу виділено групи підприємств з типовими ознаками ризикованості діяльності, що може слугувати базою для прийняття рішень щодо управління ризиками, які входять до відповідних кластерів.

Як зазначалося вище, серед усіх методів багатовимірного статистичного аналізу факторний аналіз дає змогу отримати найбільш якісну інформацію щодо зв'язків між досліджуваними явищами та процесами. В цьому разі факторний аналіз дає змогу визначити основні чинники, які можуть бути використані під час управління ризиками. Результати факторного аналізу також можуть бути використані для визначення резервів підприємств щодо зниження рівня довгострокового ризику. Вихідною процедурою проведення факторного аналізу є формування масивів результативних та факторних ознак. Як результативні ознаки використані загальний (інтегральний) рівень ризикованості діяльності та ключові чинники-симптоми (абсолютна маса прибутку та рентабельність продажів). Для комплексного дослідження зміни результативних ознак на першому етапі дослідження як факторна ознака використана максимальна кількість економічних показників (табл. 3).

Під час проведення досліджень за усіма дев'ятнадцятьма підприємствами розраховані факторні ознаки, наведені в табл. 3. З огляду на те, що вихідна інформація представлена панельними даними, проведено статистичне оброблення динамічних рядів аналогічне описаному вище (під час формування масиву даних щодо прибутку від операційної діяльності та рентабельності продажів).

На основі даних результативних та усіх факторних ознак побудовано кореляційну матрицю. Аналіз коефіцієнтів парної кореляції не виявив істотних зв'язків між результативними та факторними ознаками. Причини цього вбачаються у значній розшарованості сукупності вихідних даних та великій кількості факторних ознак, частина яких має високий ступінь подібності за економічним змістом та способом розрахунку.

Для покращення результатів оцінки зв'язку результативних та факторних ознак на основі аналізу значень коефіцієнтів парної кореляції зменшено кількість останніх (виключено колінеарні та

не значимі показники). Крім того, для зменшення впливу значної розшарованості вихідних даних оцінювання зв'язків між результативними та факторними ознаками на наступному етапі дослідження проведено не в розрізі окремих об'єктів, а в розрізі відповідних кластерів. Така процедура може вважатися аналогічною згладжуванню за n-елементною середньою, що використовується під час оцінювання характеру розвитку (залежностей) процесів та явищ під час вибору загального вигляду рівняння регресії.

Вихідна інформація для проведення факторного аналізу на цьому етапі дослідження наведена в табл. 4.

Кореляційна матриця, побудована за наведеними в таблиці даними, містить коефіцієнти кореляції, значення яких більш вагомі, ніж на попередньому етапі дослідження. Однак їх абсолютний рівень недостатній для висновків щодо можливих зв'язків результативних та факторних ознак.

Серед усіх підприємств, наведених в таблиці, два об'єкти (ПрАТ «Концерн Хлібпром» (кластер 1) та ПАТ «Київхліб» (кластер 3)) мають значні суттєві відмінності від решти. Це стосується насамперед їх виробничого та загального економічного потенціалу, розмір якого настільки більший, ніж у решти підприємств, що робить спільний факторний аналіз недоречним, адже економічні процеси відбуваються на якісно іншому рівні. Таке припущення вимагає роздільного дослідження зв'язків результативних та факторних ознак лідерів та решти підприємств.

Так, аналіз показників, наведених в табл. 4, дає змогу охарактеризувати ПрАТ «Концерн хлібпром» як нетипове з точки зору економічних процесів, адже, маючи за великою кількістю показників неприйнятно негативні значення, підприємство є беззаперечним лідером за вибіркою. Серед таких негативних ознак можна відзначити вкрай низький рівень фінансової стійкості (коефіцієнт автономії за нормативу 0,5 має значення 0,182), негативну структуру оборотних активів (співвідношення оборотних виробничих фондів, які створюють нову вартість, та фондів обігу знаходиться на рівні аутсайдерів), при цьому оборотні активи фінансуються виключно за рахунок поточних зобов'язань (робочий капітал має від'ємне значення, коефіцієнт покриття значно нижче нормативного значення). Серед негативних моментів також можна відзначити неефективну (за загальноприйнятним уявленням) структуру активів, про що свідчить низьке значення коефіцієнта мобільності активів. Таким чином, можна констатувати, що підприємство має проблеми як під час формування та відтворення активів, так і під час забезпечення фінансування цих активів, залишаючись ефективним з точки зору максимізації прибутковості операційної діяльності.

Таблиця 2

Результати кластерного аналізу хлібопекарських підприємств за рівнем довгострокового ризику

№ кластеру	Об'єкт (підприємство)	Середній рівень чинника-симптому				Інтегральний рівень ризику (середній по кластеру)	Характеристика підприємства, яке включається до кластеру	Конкурентна перевага (вада)
		x1	x2	x3	x4			
1	5	3,605	1,186	4,007	0,920	9,719	Лідер ринку без ознак ризикуваності операційної діяльності.	Висока маса прибутку та рентабельність продажів.
2	3, 6, 12, 15, 19	-0,208	0,764	-0,131	0,920	1,346	Невелике регіональне підприємство, що ефективно функціонує в умовах ризику.	Висока рентабельність продажів.
3	4	1,729	0,083	-0,892	0,160	1,080	Лідер ринку, чутливий до системних ризиків.	Висока маса прибутку.
4	16	-0,314	0,039	-0,192	0,920	0,453	Невелике регіональне підприємство, що функціонує на рівні беззбитковості операційної діяльності.	Низька прибутковість діяльності за стабільності фінансових результатів. Переважне самофінансування операційної діяльності (нейтральність до ризику).
5	1, 2, 7, 13, 14, 18	-0,290	0,071	-0,122	0,033	-0,308	Невелике або середнє підприємство, яке характеризується середнім рівнем ефективності діяльності.	Низька прибутковість діяльності за нестабільності фінансових результатів (підвищена чутливість до ризику).
6	9, 10	-0,299	-0,202	-0,133	-0,600	-1,234	Невелике або середнє підприємство, яке характеризується низьким рівнем ефективності діяльності.	Переважна збитковість операційної діяльності (висока чутливість до ризику).
7	11	-0,412	-0,719	-0,184	-1,360	-2,676	Невелике або середнє підприємство, яке характеризується вкрай низьким рівнем ефективності діяльності.	Переважна збитковість операційної діяльності (критична чутливість до ризику).
8	8	-0,453	-1,112	-0,290	-2,120	-3,976	Невелике або середнє підприємство, яке характеризується абсолютною неефективністю діяльності.	Абсолютна збитковість операційної діяльності. Виробнича система нежиттєздатна.
9	17	-0,776	-3,317	-0,798	-2,120	-7,011		

Попередній перелік факторних ознак рівня довгострокового ризику та його первинних чинників-симптомів

Групова ознака приналежності	Показник
Ефективність використання та відтворення виробничих ресурсів	Матеріаловіддача, фондівіддача, продуктивність праці, коефіцієнт придатності основних засобів, коефіцієнт оновлення основних засобів, фондоозброєність праці.
Ефективність витрат	Витрати на одну гривню доходу, фондомісткість (щодо амортизації), зарплатомісткість, віддача витрат на збут, віддача адміністративних витрат.
Ділова активність (оборотність)	Коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт оборотності оборотних активів, коефіцієнт оборотності виробничих запасів, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, коефіцієнт оборотності оборотних виробничих фондів, коефіцієнт оборотності фондів обігу.
Фінансова стійкість	Коефіцієнт автономії, коефіцієнт мобільності активів, власні оборотні кошти (робочий капітал), коефіцієнт маневреності робочого капіталу, коефіцієнт забезпечення власними оборотними активами запасів.
Ліквідність	Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття), коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності.
Інші	Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей за комерційними операціями, співвідношення загальної дебіторської та кредиторської заборгованостей, співвідношення оборотних виробничих фондів та фондів обігу.

Діяльність та, відповідно, її показники на ПАТ «Київхліб» загалом мають значні ознаки схожості з попереднім підприємством, адже можна відзначити аналогічно низьке значення показника автономії, неефективну структуру оборотних активів та значні проблеми під час управління заборгованостями (кредиторська заборгованість вдвічі перевищує дебіторську). Загалом показники діяльності (факторні ознаки) ПАТ «Київхліб» є більш привабливими, ніж на ПрАТ «Концерн Хлібпром», що, однак, не впливає на прибутковість операційної діяльності, інтегральний рівень довгострокового ризику та загальний рейтинг підприємств.

Окрім двох підприємств, проаналізованих вище, решта об'єктів (невеликі та середні підприємства) за своїми виробничими потенціалами мають значну спільність, економічні процеси, які на них відбуваються, можна вважати цілком типовими. Таким чином, доцільним є проведення елімінування даних першого та третього кластерів.

В табл. 5 представлено кореляційну матрицю результативних та факторних ознак після процедури виключення з дослідження даних ПрАТ «Концерн Хлібпром» та ПАТ «Київхліб».

Як свідчать дані, наведені в табл. 5, факторною ознакою, яка робить найбільший вплив на усі результативні ознаки, є власні оборотні кошти (різниця між оборотними активами та поточними зобов'язаннями). Значення коефіцієнта парної кореляції настільки велике, що цей фактор може вважатися одним з ключових під час забезпечення прибутковості діяльності (абсолютної та відносної) в довгостроковому періоді, що визначає рівень ризикованості діяльності.

Значний вплив на усі факторні ознаки мають також такі показники, як співвідношення оборот-

них виробничих фондів та фондів обігу, коефіцієнти оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості, оборотність активів. Зазначені факторні ознаки комплексно характеризують вплив управління заборгованостями, структури оборотних активів, одним з ключових елементів яких є дебіторська заборгованість, а також їх оборотності на рівень результативних ознак, а саме прискорення оборотності активів загалом, кредиторської та дебіторської заборгованості зокрема та скорочення фондів обігу (насамперед, дебіторської заборгованості) на невеликих та середніх підприємствах, що є одним з ключових чинників зростання прибутковості діяльності. Слід зауважити, що виробничі фактори (виробничі фонди та робоча сила) мають значно менший вплив на прибутковість діяльності, ніж невиробничі, про що свідчать значення коефіцієнтів кореляції для таких факторних ознак, як фондоємність, продуктивність праці та матеріаловіддача. Серед усіх виробничих факторів лише ефективність використання основних засобів істотно впливає на прибутковість діяльності. Таким чином, можна констатувати, що на сучасному етапі розвитку економічних відносин саме сфера обігу визначає рівень прибутковості діяльності та, відповідно, ступінь її ризикованості. Про виключно важливу роль управління фондами обігу загалом та створення ефективної системи збуту зокрема свідчать значення коефіцієнтів парної кореляції для такої факторної ознаки, як віддача витрат на збут (відношення чистого доходу від реалізації продукції до витрат на збут).

Досліджуючи вплив наведених в таблиці факторних ознак на результативні, особливу увагу звертаємо на коефіцієнти придатності основних засобів та фондоозброєності праці та бачимо,

Таблиця 4

Вихідна інформація для проведення факторного аналізу рівня довгострокового ризику та його первинних чинників-симптомів

Показник	Кластер (підприємство)								
	1 (5)	2 (3, 6, 12, 15, 19)	3 (4)	4 (16)	5 (1, 2, 7, 13, 14, 18)	6 (9, 10)	7 (11)	8 (8)	9 (17)
Результативні ознаки									
Інтегральний рівень ризику	9,719	1,346	1,080	0,453	-0,308	-1,234	-2,676	-3,976	-7,011
Прибуток від операційної діяльності	63 335,8	2 026,0	33 173,4	325,1	697,4	557,3	-1 262,8	-1 922,6	-7 111,8
Рентабельність продажів	7,83	5,43	1,56	1,31	1,49	-0,06	-3,00	-5,24	-17,77
Факторні ознаки									
Матеріаловіддача	1,92	1,71	2,52	1,52	1,64	1,39	1,48	2,01	1,61
Фондовіддача	1,86	2,58	6,07	3,16	2,13	4,66	1,92	1,68	0,65
Продуктивність праці	217,8	186,4	427,9	140,1	162,9	204,3	233,5	152,3	216,6
Фондомісткість (щодо амортизації)	0,036	0,027	0,012	0,015	0,033	0,022	0,046	0,058	0,005
Зарплатомісткість	0,177	0,202	0,139	0,233	0,187	0,112	0,163	0,176	0,201
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,681	0,384	0,514	0,332	0,476	0,621	0,651	0,305	0,959
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	3,30	6,22	6,53	8,83	8,08	2,45	3,31	6,16	0,80
Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	17,81	15,70	38,58	13,40	28,17	9,20	24,95	20,86	16,14
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	6,18	26,24	11,86	33,33	20,31	8,18	4,03	17,14	0,86
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	5,92	24,02	8,57	14,74	7,34	6,34	3,61	3,00	1,05
Коефіцієнт оборотності активів	1,10	3,05	4,00	4,53	2,51	1,52	1,48	2,60	0,37
Витрати на одну гривню доходу	0,842	0,894	0,760	0,988	0,979	1,044	1,011	1,143	1,235
Фондоозброєність праці	117,34	86,97	70,50	44,30	80,24	43,96	121,87	90,89	333,82
Віддача витрат на збут	5,82	6,73	5,90	8,03	6,18	5,48	5,11	4,51	4,23
Віддача адміністративних витрат	12,88	18,92	22,05	17,21	17,10	17,77	27,82	24,85	8,93
Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей за комерційними операціями	1,18	1,45	0,58	0,51	0,26	0,38	0,17	0,14	0,57
Співвідношення оборотних виробничих фондів та фондів обігу	0,23	1,56	0,20	1,93	0,64	0,48	0,15	0,42	0,05
Коефіцієнт автономії	0,182	0,711	0,305	0,630	0,442	-0,017	0,225	-0,417	0,345
Коефіцієнт мобільності активів	0,50	1,33	1,58	1,05	0,50	1,63	0,80	0,73	0,83
Власні оборотні кошти	-48 961,7	4 520,8	4 839,3	785,5	-1 443,2	-9 297,3	-13 974,7	-14 093,9	-20 919,5
Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	-0,38	0,47	0,03	0,23	-0,33	7,95	-1,36	2,39	-0,54
Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття)	0,826	4,117	1,016	1,389	0,756	1,640	0,592	0,298	0,709

Примітка: значення усіх факторних ознак отримані в результаті статистичного оброблення первинних даних (згорання динамічних рядів)

Кореляційна матриця результативних та факторних ознак (фрагмент)

Показник \ Показник	Інтегральний рівень ризику	Прибуток від операційної діяльності	Рентабельність продажів
Інтегральний рівень ризику	1		
Прибуток від операційної діяльності	0,958	1	
Рентабельність продажів	0,971	0,996	1
Матеріаловіддача	-0,207	-0,124	-0,110
Фондовіддача	0,650	0,703	0,659
Продуктивність праці	-0,422	-0,379	-0,393
Фондомісткість (щодо амортизації)	0,032	0,259	0,249
Зарплатомісткість	0,118	-0,111	-0,034
Коефіцієнт придатності основних засобів	-0,695	-0,742	-0,757
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	0,704	0,646	0,681
Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	-0,084	-0,022	0,002
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	0,772	0,665	0,702
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,818	0,693	0,732
Коефіцієнт оборотності активів	0,752	0,668	0,704
Витрати на одну гривню доходу	-0,572	-0,699	-0,705
Фондоозброєність праці	-0,823	-0,917	-0,900
Віддача витрат на збут	0,861	0,701	0,738
Віддача адміністративних витрат	0,230	0,420	0,420
Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей за комерційними операціями	0,421	0,281	0,315
Співвідношення оборотних виробничих фондів та фондів обігу	0,785	0,627	0,669
Коефіцієнт автономії	0,508	0,261	0,318
Коефіцієнт мобільності активів	0,357	0,362	0,329
Власні оборотні кошти	0,958	0,861	0,888
Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	0,106	0,255	0,178
Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття)	0,636	0,550	0,569

що значення коефіцієнтів кореляції свідчать про сильний зворотній зв'язок зазначених факторних та результативних ознак, отже, успішними сьогодні є підприємства із застарілою технічною базою з великою питомою вагою живої праці. Отже, можна засвідчити, що в хлібопекарській промисловості на рівні невеликих та середніх підприємств спостерігаються процеси, які суперечать уявленням про еволюцію виробничих відносин та продуктивних сил. Причини цього вбачаються в неможливості використання через надмірну дорожнечу банківських кредитів, відсутність ринку лізингових послуг та державної підтримки розвитку хлібопекарських підприємств загалом та відтворення їх технічної бази зокрема, що в умовах значного браку власних коштів робить їх технічне переозброєння майже неможливим. Зазначені проблеми (неможливість оновлення технічної бази без значного ризику для функціонування) на більшості підприємств знаходять своє вирішення у збільшенні використання ручної праці, що в умовах наявності ринку дешевої робочої сили цілком доцільно, більш того, є одним з основних факторів забезпечення прибутковості діяльності, про що свідчить значення коефіцієнта

парної кореляції між фондоозброєністю праці та усіма результативними ознаками. Решта коефіцієнтів парної кореляції, наведених у табл. 5, відповідно до шкали Чеддока, свідчить про відсутність сильного впливу факторних ознак на результати, тому робити висновки щодо наявності причинно-наслідкових зв'язків між ними вважаємо недоцільним.

Висновки з проведеного дослідження. На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

1) Оцінка ризиків підприємства в довгостроковому періоді та вжиття відповідних заходів щодо управління ними є ключовим чинником забезпечення його сталого розвитку. Для оцінювання рівня довгострокового ризику запропоновано власний підхід, який базується на аналізі системи показників (чинників-симптомів) групи підприємств, тобто на дослідженні конкурентного середовища. Як чинники-симптоми оцінки рівня ризикованості діяльності в довгостроковому періоді використано абсолютні та відносні показники прибутковості діяльності, а також статистичні характеристики, які описують динаміку зазначених показників.

2) Для комплексного дослідження ризикованості діяльності підприємств в довгостроковому періоді використано методи багатовимірного статистичного аналізу, а саме кластерний та факторний аналіз. В результаті проведеного кластерного аналізу виділено групи підприємств з типовими ознаками ризикованості діяльності.

3) Проведений факторний аналіз дав змогу оцінити вплив ефективності використання виробничих ресурсів, оборотності коштів, фінансової стійкості та ліквідності, ефективності витрат, управління заборгованостями та інших господарських процесів на прибутковість діяльності підприємств та рівень їх довгострокового ризику. Ключовим чинником, який визначає рівень довгострокового ризику, є забезпеченість підприємств власними оборотними коштами. Визначено, що прибутковість діяльності в довгостроковому періоді на невеликих та середніх підприємствах визначається насамперед рівнем ефективності невиробничої сфери. Аналіз коефіцієнтів парної кореляції між результативними ознаками та рівнем фондоозброєності праці, а також ступенем зношеності технічної бази підприємств дає змогу зробити висновок, що в хлібопекарській промисловості на рівні невеликих та середніх підприємств спостерігаються процеси, які суперечать уявленням про еволюцію виробничих відносин та продуктивних сил, адже досягнення належного рівня прибутковості унеможлиблює оновлення технічної бази підприємств та вимагає все більшого використання ручної праці. В контексті необхідності забезпечення продовольчої безпеки держави та підтримки соціальної стабільності

у суспільстві така ситуація є неприйнятною та вимагає вжиття негайних заходів як на державному, так і на галузевому рівнях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов (книги 1–3). Москва: Эксмо, 2016. 1056 с.
2. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль. Москва: Дело, 2003. 360 с.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). Москва: Прогресс, 1982. 456 с.
4. Альгин А.П. Грани экономического риска. Москва: Знание, 1994. 264 с.
5. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. Москва: Финансы и статистика, 1996. 192 с.
6. Бадалова А.Г. Управление рисками производственных систем: теория, методология, механизмы реализации: монография. Москва: Станкин; ЯНУС-К, 2006. 328 с.
7. Вітлінський В.В., Наконечний С.І., Шарапов О.Д. Економічний ризик і методи його вимірювання. Київ: ІЗМН, 1996. 400 с.
8. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. Москва: Дело и сервис, 2002. 160 с.
9. Лук'янова В.В., Головач Т.В. Економічний ризик. Київ: Академвидав, 2007. 464 с.
10. Янковий О.Г. Латентні ознаки в економіці: монографія. Одеса: Атлант, 2015. 168 с.
11. Шалений В.А. Кластерний аналіз хлібопекарських підприємств за рівнем довгострокового ризику. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2017. № 11. С. 202–212.

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКАБАЗОВІ КОМПОНЕНТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ
BASIC COMPONENTS OF THE REGIONAL COMPETITIVENESS IN UKRAINE

У статті визначено сутність базових та змінних компонент регіональної конкурентоспроможності. Охарактеризовано критерії та показники, що дають змогу досліджувати базові компоненти регіональної конкурентоспроможності. Викладено результати аналізу тенденцій у процесах і явищах, які охоплюють базові компоненти регіональної конкурентоспроможності в Україні. До базових компонент регіональної конкурентоспроможності належать такі, як інфраструктура та доступність регіону, людський капітал, ефективність використання виробничого потенціалу. До змінних компонент належать відкритість регіону, управління, інновації.

Ключові слова: базова компонента, критерій, економічна ефективність, інфраструктура, людський капітал, регіон, регіональна конкурентоспроможність.

В статье определена сущность базовых и переменных компонент региональной конкурентоспособности. Охарактеризованы критерии и показатели, позволяющие исследовать базовые компоненты региональной конкурентоспособности. Изложены результаты анализа тенденций в процессах и явлениях, которые охватывают базовые компоненты региональной конку-

рентоспособности в Украине. К базовым компонентам региональной конкурентоспособности относятся такие: инфраструктура и доступность региона, человеческий капитал, эффективность использования производственного потенциала. К переменным компонентам относятся открытость региона, управление, инновации.

Ключевые слова: базовая компонента, критерий, экономическая эффективность, инфраструктура, человеческий капитал, регион, региональная конкурентоспособность.

The article defines the essence of the basic and variable components of the regional competitiveness. The criteria and indicators that allow exploring the basic components of regional competitiveness are characterized. The results of the analysis of the trends in processes and phenomena that cover the basic components of regional competitiveness in Ukraine are presented. The basic components of regional competitiveness are the following: infrastructure and accessibility of the region, human capital, efficiency of production potential. The variable components include regional openness, management, and innovation.

Key words: basic component, criterion, economic efficiency, infrastructure, human capital, region, regional competitiveness.

УДК 331.446.4(477+100):332.122

Бутусов О.Д.

аспірант кафедри економіки та підприємництва

Ужгородський національний університет

Постановка проблеми. Регіональний соціально-економічний розвиток в сучасних умовах супроводжується посиленням конкуренції регіонів за створення сприятливого середовища для ведення бізнесу та підвищення якості життя населення. Нині важливою проблемою України є значна диференціація темпів економічного розвитку регіонів. Таким чином, підвищення рівня регіонального розвитку, а отже, і конкурентоспроможності останніми роками постає надзвичайно важливою задачею для органів влади України. З цією метою проводиться бюджетна децентралізація, розробляються Стратегії регіонального розвитку, формуються фонди фінансування регіональних проєктів. Ринкові умови та євроінтеграційні процеси змінили також розуміння регіональної політики, що реалізується як центральною владою, так і на регіональному рівні. Безперечно, всі ці процеси повинні базуватися на ретельному аналізі наявного стану речей у регіонах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Аспекти оцінювання та аналізу регіональної конкурентоспроможності дуже активно розробляються вітчизняними та зарубіжними науковцями. Однак,

безперечно, єдності в підходах та баченні методології оцінювання досі не було досягнуто. Так дослідження вітчизняних науковців умовно можна об'єднати у дві групи.

У межах першої групи дослідники виділяють ключові, головні індикатори, які, на авторську думку, найкраще відповідають критеріям конкурентоспроможності регіону. Наприклад, В. Артеменко [1, с. 92–93] до критеріїв оцінки відносить якість життя і добробут населення, навколишнє середовище, соціальну сферу. В. Василенко, О. Анафоновенко, В. Дубяков [2] вважають критеріями оцінки регіональної конкурентоспроможності природні ресурси, соціальну інфраструктуру, рівень життя та доходів населення, екологічний стан, рівень технічного розвитку суб'єктів господарювання на конкретній території.

Друга група підходів охоплює такі, що пропонують визначення інтегрального індексу на основі зведення різнопланових показників конкурентоспроможності регіону. Наприклад, Л. Ковальська [3, с. 110–113] пропонує розраховувати інтегральний індекс за методом групування часткових показників, що характеризують природні, людські,

інноваційні, фінансові ресурси, інфраструктуру регіону, людський розвиток, геополітичне розташування та зовнішньоекономічну відкритість. І. Журба пропонує розраховувати інтегральний індекс за формулою середньої геометричної щодо характеристик конкурентного потенціалу, конкурентного клімату та інвестиційної привабливості конкурентного середовища регіону [4, с. 45–47].

Водночас необхідно звернути увагу на те, що існують методики, в межах яких виділяються ієрархічний, змістовий, взаємообумовлений поділи між компонентами оцінки. Наприклад, Європейський індекс конкурентоспроможності від Роберта Хагінгса Асошіейтса містить у своїй основі також факторну модель, однак складовими її є фактори-входи, фактори-виходи і фактори-результати [5, с. 6]. Пірамідальна модель регіональної конкурентоспроможності І. Ленгела [6, с. 12] охоплює базові категорії, фактори розвитку та детермінанти успіху. Індекс регіональної конкурентоспроможності Європейського Союзу [7, с. 11] розроблений на основі трьох груп субіндексів, а саме базової групи показників, групи показників ефективності, інноваційної групи.

Постановка завдання. З огляду на вищевказане метою статті є окреслення базових компонентів, що обумовлюють регіональну конкурентоспроможність; аналіз тенденцій у процесах та явищах, які охоплюють базові компоненти регіональної конкурентоспроможності в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою оцінювання та ранжування регіонів регіональну конкурентоспроможність пропонується розглядати як результат поєднання та взаємодії низки компонент, а саме базових та змінних (стратегічних). Базові – це компоненти, які визначаються характеристиками, що не піддаються зміні або на які відносно важко вплинути. Змінні – це, відповідно, ті, на які можна впливати, які можна змінювати, які мають бути першочерговим об'єктом спостереження та оцінки системи моніторингу. До базових компонентів регіональної конкурентоспроможності відносимо такі, як інфраструктура та доступність регіону, людський капітал, ефективність використання виробничого потенціалу. До змінних компонентів належать відкритість регіону, управління, інновації.

Базуючись на дослідженнях [7; 8; 9; 10; 11; 12; 13], а також наявних в Україні статистичних даних [14; 15], пропонуємо таку інтерпретацію показників діагностики та моніторингу конкурентоспроможності регіону за базовими компонентами. Складовими компонентами «інфраструктура та доступність регіону» виділено такі критерії:

- житлова інфраструктура (житловий фонд на 1 особу, рівень зношеності житлового фонду);
- сухопутна доступність регіону (вантажобіг автомобільного транспорту, щільність автомобіль-

них доріг та залізничних колій загального користування з твердим покриттям, кількість поїздок в автобусах у розрахунку на 1 особу, відправлення пасажирів залізничним транспортом);

- інфраструктура зв'язку (забезпеченість населення рухомим (мобільним) зв'язком, кількість абонентів Інтернету а розрахунку на 1 особу);

- освітня інфраструктура (кількість професійно-технічних навчальних закладів та вищих навчальних закладів на 1 000 суб'єктів господарювання, кількість загальноосвітніх навчальних закладів на 10 000 осіб);

- інфраструктура системи охорони здоров'я (кількість лікарів, середнього медичного персоналу, кількість лікарняних ліжок на 10 000 осіб).

Характеристики компоненти «людський капітал» в цій методиці включають такі критерії, які можна оцінити кількісно, а саме:

- демографічні характеристики (очікувана тривалість життя, щільність населення, коефіцієнти природного приросту, міграційного приросту населення в межах України та за рахунок міжнародної міграції);

- економічну активність населення (показники рівня економічної активності і демографічного навантаження);

- доходи населення (наявний дохід у розрахунку на одну особу, частка населення з грошовими доходами на місяць нижче прожиткового мінімуму);

- освіченість населення (охоплення дітей дошкільними навчальними закладами, кількість учнів, слухачів професійно-технічних навчальних закладів та кількість студентів вищих навчальних закладів у розрахунку на 10 000 населення);

- стан здоров'я (коефіцієнти смертності від новоутворень та від хвороб системи кровообігу на 100 000 осіб, смертність дітей до 1 року).

Для оцінювання компоненти «Економічна ефективність виробничого потенціалу» використано такі критерії:

- підприємницька активність (кількість суб'єктів господарювання на 1 000 осіб, валовий регіональний продукт та валова додана вартість на 1 особу);

- продуктивність праці (випуск в розрахунку на 1 суб'єкт господарювання, валовий регіональний продукт в розрахунку на 1 зайнятого);

- результати для громад (доходи та податкові надходження до місцевих бюджетів на 1 особу);

- інвестиційна здатність (капітальні інвестиції на 1 особу, індекс залучення інвестицій в основні засоби, відсутня регіональна статистика щодо вартості основних засобів);

- ринок праці (рівень зайнятості, рівень безробіття, середньомісячна номінальна заробітна плата працівників).

Як бачимо, більшість показників для оцінки є відносними. Визначені показники аналізуються у динаміці та порівняно з іншими регіо-

нами. Тривалістю динамічного ряду для аналізу є 2009–2016 роки. Джерелом даних є Державний комітет статистики України та Міністерство фінансів України.

Отже, перейдемо до виявлення основних тенденцій розвитку регіонів України за базовими компонентами регіональної конкурентоспроможності.

Критерії, за якими досліджується **компонента інфраструктури**, характеризують системи життєзабезпечення виробничо-економічного, соціального комплексів регіону, з одного боку, вони є умовами ведення бізнесу в регіоні, а з іншого боку, є наслідками господарювання та їх комфортності для населення.

Аналіз житлової інфраструктури регіонів. Найвищий рівень забезпеченості населення житлом впродовж 2009–2016 років спостерігається у Київській, Вінницькій і Чернігівській областях. З огляду на військові дії на сході України та анексію Криму зміни відбулися в регіонах з найменш забезпеченим житлом населенням. У 2009 році це були Автономна Республіка Крим (19,98 м. кв. на 1 особу), Львівська (20,91 м. кв. на 1 особу) та Рівненська області (21,05 м. кв. на 1 особу), у 2016 році – вже Луганська (8,53 м. кв. на 1 особу), Донецька (12,05 м. кв. на 1 особу) та Миколаївська області (22,24 м. кв. на 1 особу). Рівень зношеності житлового фонду по Україні скоротився з 0,47% до 0,44% знову ж таки через вихід з обліку ветхого та аварійного житлового фонду в Донецькій і Луганській областях, де показники зношеності були досить високими. Однак загалом ця динаміка є неоднорідною в межах України. Так, найвищий рівень зношеності житлового фонду у 2016 році спостерігається в Одеській, Харківській та Житомирській областях. Найнижчий рівень зношеності житла у 2016 році зафіксовано в Кіровоградській, Закарпатській, Івано-Франківській та Чернівецькій областях.

Аналіз сухопутної доступності регіону. Показник щільності автомобільних доріг з твердим покриттям майже не зазнав змін впродовж 2009–2016 років. Найбільший рівень покриття регіону дорогами у 2016 році був у Львівській, Тернопільській та Чернівецькій областях. Аналогічно до попередніх даних не зазнала змін щільність залізничних колій загального користування. Загалом Україна має досить високий рівень забезпеченості залізничними коліями (за цим показником вона входить в першу десятку світу), хоча дещо відстає від Польщі, Франції та Німеччини [16]. Найщільніші залізничні лінії наявні в східних регіонах, де розвиненою є промисловість, а також в тих, які мають вигідне прикордонне розташування. Найнижчою щільність залізничних колій є у Херсонській, Чернігівській та Черкаській областях.

За показником вантажообігу автомобільного транспорту у 2016 році регіоном-лідером є Київ-

ська область. Високі значення припадають на Закарпатську, Львівську та Дніпропетровську області. Найнижчим є вантажообіг по Сумській, Луганській і Житомирській областях. Хоч і відбулося певне уповільнення перевезень, однак чіткої динаміки зниження цього показника для всіх північно-східних і східних регіонів України після початку конфлікту не спостерігається.

Щодо доступності громадського транспорту для населення, то протягом 2009–2016 років в середньому по Україні відбулося скорочення кількості поїздок на автобусах на одну особу з 87 до 47, тобто майже вдвічі. Ця тенденція притаманна для України загалом. Проте найбільше скорочення стосувалося саме східних областей, Луганської, Донецької та Дніпропетровської, для яких традиційними були подібні перевезення. У 2016 році найбільша кількість поїздок на автобусах на одну особу була у Волинській (77), Рівненській (76) та Миколаївській (74) областях. Показник використання населенням залізничного транспорту за регіонами не зазнав таких змін, як попередній, і виявився більш інертним. В абсолютних значеннях найбільше відправлень у 2016 році було у Київській (87,5 млн. осіб) області, а також в областях з крупними вузловими станціями, а саме Харківській (42,4 млн. осіб), Дніпропетровській (38,3 млн. осіб) та Львівській (30,6 млн. осіб).

Аналіз інфраструктури зв'язку. Аналіз поширення мобільного зв'язку свідчить про уповільнення цих тенденції впродовж аналізованого періоду. Найвищий показник забезпеченості населення мобільним зв'язком у 2009 році був у Київській, Чернігівській, Харківській та Миколаївській областях, а найнижчий – у Кіровоградській, Тернопільській і Херсонській. За 7 років розподіл зазнав незначних змін. До лідерів додалася Донецька область, а до аутсайдерів – Вінницька. Натомість Чернігівська і Кіровоградська області знаходяться на рівні середньому для країни загалом.

Значно активніше відбувається проникнення Інтернету до регіонів України. Загалом по Україні впродовж 2009–2016 років забезпеченість населення доступом до Інтернету зросла у 6,5 разів. Несуттєвою є диференціація між регіонами за показником абонентів на 1 особу. Впродовж аналізованого періоду безумовними лідерами залишаються Київська та Одеська області. Решта ж регіонів знаходилась майже на одному рівні: у межах 0,2–0,04 абоненти на 1 жителя у 2009 році; у межах 0,44–0,21 абоненти у 2016 році.

Аналіз освітньої інфраструктури. Інфраструктура загальної середньої освіти суттєво відрізняється між регіонами України. Як видно з рис. 1, цей показник є нижчим у більш урбанізованих областях, де спостерігається дефіцит шкіл у містах. Необхідно зазначити, що відбувається постійне

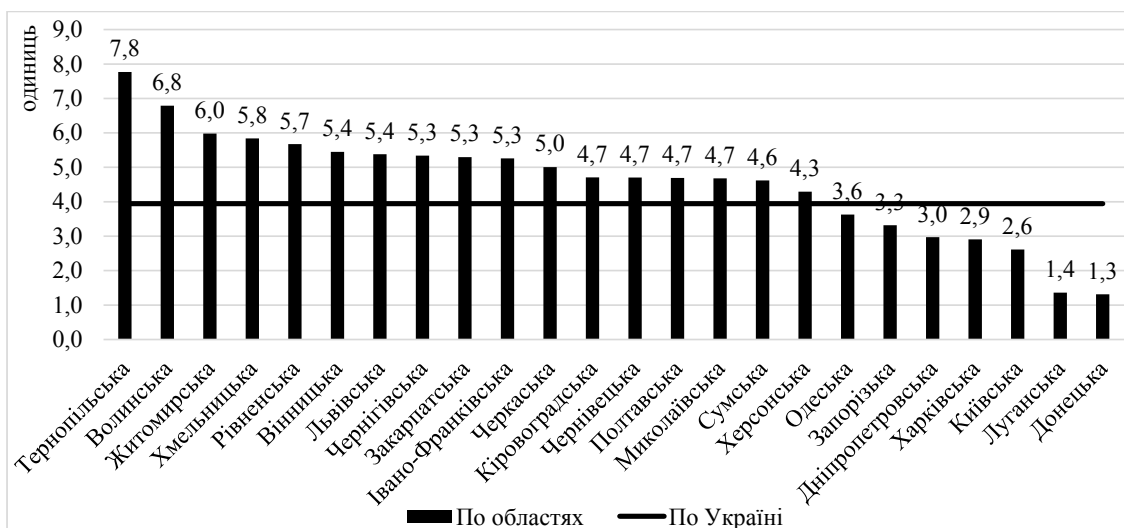


Рис. 1. Кількість загальноосвітніх навчальних закладів на 10 000 осіб у регіонах України у 2016 році*

* без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Джерело: побудовано автором на основі даних Державної служби статистики України

падіння рівня забезпеченості населення загальноосвітніми навчальними закладами.

Інфраструктура професійної та вищої освіти не зазнала суттєвих змін впродовж аналізованого періоду. Так, у 2016 році найвищий рівень забезпеченості регіону закладами професійно-технічної освіти спостерігався у Сумській, Полтавській, Вінницькій та Рівненській областях, а найнижчий – знову у Київській та Донецькій областях. Інфраструктура вищої освіти (I–IV рівнів акредитації) найбільшою є в регіонах з традиційно крупними освітніми центрами, а саме Києві, Донецьку (до початку конфлікту), Харкові, Дніпропетровську і Львові. Однак за показником рівня забезпеченості господарства закладами вищої освіти ранжування регіонів дещо інше. У зв'язку з хвилею закриття вищих навчальних закладів після 2012 року відбулися зміни в рівні забезпеченості економіки ними. Так, у 2016 році найбільша кількість вищих навчальних закладів на 1 000 суб'єктів господарювання була у Чернівецькій (1,04), Харківській (1,00) та Тернопільській (1,00) областях, а найменша – у Донецькій (0,29), Луганській (0,39) та Миколаївській (0,38) областях.

Аналіз інфраструктури системи охорони здоров'я. Впродовж аналізованого періоду суттєво впав рівень забезпеченості населення лікарняними ліжками. Загалом по Україні таке скорочення складало 21,14%, що пояснюється втратою східних територій та Криму. По Україні регіонами з найвищим рівнем забезпеченості населення лікарняними ліжками є Чернігівська, Дніпропетровська, Львівська, Харківська і Запорізька області, а з

найменшими рівнем – Закарпатська, Вінницька, Житомирська і Волинська області.

Характерною особливістю кадрового забезпечення системи охорони здоров'я регіонів України є скорочення рівня забезпеченості населення медиками, а особливо це стосується середнього медичного персоналу. Протягом 2009–2016 років показник середнього медичного персоналу у розрахунку на 10 000 осіб порівняно суттєво скоротився по Херсонській (на 10,01%), Одеській (на 10,0%), Рівненській (на 9,8%) областях. Незначне зменшення торкнулося Івано-Франківської (1,4%), Хмельницької (3,5%) та Чернівецької (4,3%) областей. Найвищий рівень забезпеченості лікарями усіх спеціальностей у 2016 році зафіксовано в Івано-Франківській (60,9 особи), Чернівецькій (59,4 особи) і Харківській (58,3 особи) областях.

Компонента регіональної конкурентоспроможності **«людський капітал»** охоплює складові, що характеризують, по-перше, людський ресурс для бізнесу, а по-друге, загальну зручність, комфорт і можливості для населення.

Аналіз демографічних характеристик. Загалом для України характерною є тенденція до природнього скорочення населення. Виняток складають Закарпатська, Рівненська, Волинська, Чернівецька та Івано-Франківська області, де впродовж усього аналізованого періоду, або в окремі роки спостерігався природній приріст населення. Для більшості ж регіонів коефіцієнти природнього скорочення традиційно є вищими за середні по країні. Особливо високі показники у 2016 році спостерігалися на сході країни, а саме

у Чернігівській (10,3%), Сумській (8,9%), Полтавській (8,4%), Донецькій областях (останні дані за 2014 рік становлять 8,4%).

Дослідження механічного руху населення відображає підвищення мобільності населення впродовж аналізованого періоду. Згідно з офіційними статистичними даними, міжрегіональна міграція є значно активнішою, ніж міграція міждержавна. В Україні є один регіон з високим міграційним приростом (Київська область) та значним і незначним міграційним приростом (Харківська, Одеська, Волинська, Івано-Франківська, Чернівецька, Полтавська, Дніпропетровська області та Автономна республіка Крим). Натомість основними донорами населення для інших регіонів були Вінницька, Черкаська, Тернопільська, Кіровоградська, Миколаївська, Запорізька, Чернігівська, Волинська області.

За показником середньої очікуваної тривалості життя при народженні впродовж 2013–2016 років (для яких розроблявся показник) покращення спостерігається для всіх регіонів, окрім Дніпропетровської, Закарпатської, Київської, Запорізької та Харківської областей. Найвищі значення тривалості життя у 2016 році розраховані для Івано-Франківської (73,72 роки), Тернопільської (73,69 років) та Львівської (73,55 років) областей.

Економічна активність населення. Впродовж останніх років найвищий рівень економічної активності населення в Україні спостерігається у східних, промислових областях (Луганська, Дніпропетровська, Харківська). Однак у 2009–2013 роках році цей показник був найвищим у Чернігівській, Житомирській, Черкаській,

Хмельницькій областях, Автономній Республіці Крим. Найнижча економічна активність населення у 2015–2016 роках зафіксована у Волинській, Донецькій, Тернопільській, Хмельницькій областях, а у 2009–2010 роках – в Івано-Франківській, Тернопільській, Одеській областях.

Результуючим індикатором взаємозв'язку демографічної ситуації в регіонах та економічної активності населення є показник демографічного навантаження. Загалом по Україні цей показник впродовж аналізованого періоду хоч і змінювався хвилеподібно, проте в результаті збільшився з 429 до 452 осіб. У 2016 році максимальний рівень навантаження зафіксований у Вінницькій і Житомирській, Рівненській областях, а мінімальний рівень – у Харківській, Луганській і Сумській областях. Негативним процесом є також те, що у більшості регіонів (східні, північні, центральні) переважають особи старше працездатного віку, а лише на заході та півдні демографічне навантаження формується здебільшого особами молодше працездатного віку.

Аналіз доходів населення. Впродовж 2009–2016 років доходи населення загалом по Україні зросли на 148,9%. Однак цей процес супроводжувався двома особливостями. По-перше, процес зростання доходів відбувався дуже нерівномірно. По-друге, значно зросла диференціація між регіонами за рівнем доходів (рис. 2). Ці характеристики накладають відбиток на ще один показник рівня доходів населення, а саме на рівень його бідності. Впродовж 2010–2016 років рівень бідності знизився загалом по Україні на 5,4%. Частка насе-

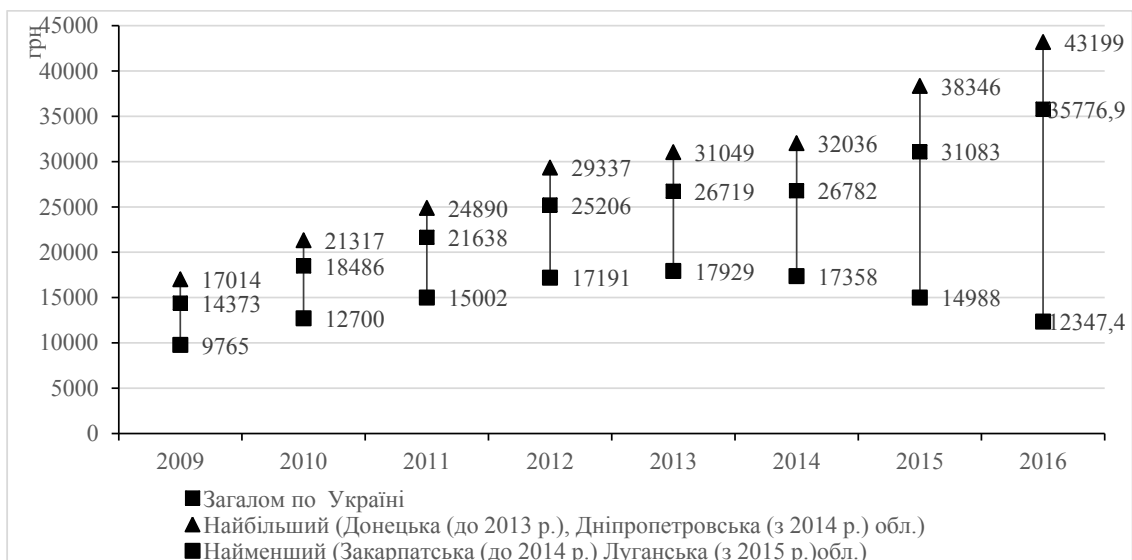


Рис. 2. Динаміка диференціації наявних доходів між регіонами України (грн. у розрахунку на одну особу)*

* без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя (з 2014 року) та частини зони проведення антитерористичної операції (з 2015 року)

Джерело: побудовано автором на основі даних Державної служби статистики України

лення із середньодушовими еквівалентними грошовими доходами на місяць нижче прожиткового мінімуму впродовж 2016 року була найбільшою у Волинській (23,5%), Тернопільській (21,6%) та Сумській (18,3%) областях, а найменшою – у Миколаївській (3,8%), Київській (5,4%) та Львівській (5,9%) областях. Як бачимо, відбулося певне скорочення диференціації регіонів за рівнем бідності. Адже різниця між регіоном із максимальною та мінімальною частками скоротилася з 24,0% до 19,7%.

Аналіз освіченості населення. Впродовж аналізованого періоду загалом по Україні покращилася ситуація з доступом населення до дошкільних навчальних закладів. Так, охоплення дітей дошкільними навчальними закладами зросло у всіх регіонах України. У 2016 році регіонами з найкращим рівнем охоплення дітей дитячими садками були Сумська, Черкаська, Київська і Полтавська області, а регіонами з найгіршим рівнем – Івано-Франківська, Львівська і Волинська області.

Характерною особливістю в межах країни є скорочення популярності професійно-технічної освіти. Так, кількість учнів, слухачів професійно-технічних навчальних закладів у розрахунку на 10 000 населення скоротилася для України з 92 до 67 осіб. Найбільше скорочення відбулося у Київській (зі 130 до 101 особи), Хмельницькій (зі 113 до 85 осіб), Тернопільській (зі 118 до 90 осіб) та Миколаївській (зі 117 до 89 осіб) областях, майже не відбулося змін у Рівненській (зі 111 до 104 осіб), Одеській (із 74 до 66 осіб) та Черкаській (із 75 до 66 осіб) областях. Однак вказані тенденції не супроводжуються зростанням попиту на вищу освіту у вітчизняних ВНЗ. Кількість студентів вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації у розрахунку на 10 000 населення скоротилася для України з 566 осіб у 2009 році до 373 осіб у 2016 році.

Аналіз стану здоров'я населення. Показник малюкової смертності у віці до року є надзвичайно важливим індикатором, з одного боку, стану медичного обслуговування регіону, а з іншого боку, загального соціального, економічного, культурного, освітнього рівнів суспільства, що реалізується через батьків дітей. Отже, позитивним явищем є скорочення рівня малюкової смертності як по країні загалом, так і по регіонам зокрема. Виняток становить лише Чернівецька область, де смертність дітей до року зросла з 8,2% у 2009 році до 8,9% у 2016 році. Найбільше скорочення відбулося у Хмельницькій, Донецькій, Запорізькій, Луганській та Закарпатській областях.

В Україні найвищий рівень смертності спостерігається від хвороб системи кровообігу або так званих хвороб цивілізації. У 2016 році найвищі значення смертності зафіксовані у Чернігівській (1 362,7), Полтавській (1 205,0) та Київській (1 153,2) областях, а найменші – у Донецькій

(435,2), Луганській (527,3), Закарпатській (747,7), Львівській (790,0) областях. Впродовж аналізованого періоду по Україні загалом скоротилася і смертність від новоутворень, однак пов'язано це з втратою обліку по Донецькій і Луганській областях, де дані хвороби є надзвичайно поширеними. У 2016 році регіонами з найвищою смертністю від новоутворень були Запорізька, Дніпропетровська і Полтавська області, а з найнижчою смертністю – Донецька, Луганська (через неповноту даних), Волинська області.

Компонента «Економічна ефективність виробничого потенціалу» охоплює сукупність показників, що відображають рівень реалізації факторів виробництва, наявних у регіоні, і характеризують результати функціонування матеріальної та нематеріальної частин економічної системи регіону.

Підприємницька активність. Найвищі показники співвідношення кількості суб'єктів господарювання на 1 000 осіб зафіксовано в Київській області, проте причиною цього є саме активність у м. Києві. Далі в рейтингу йдуть Миколаївська, Одеська і Дніпропетровська області. До 2014 року Автономна Республіка Крим також займала високі позиції за цим показником. Найнижчий рівень господарської діяльності спостерігався в таких областях, як Вінницька, Рівненська, Чернівецька, Закарпатська, Чернігівська.

Показник валового регіонального продукту відображає, з одного боку, загальні результати господарської діяльності по регіону, а з іншого боку, свідчить про потенційний розмір місцевого ринку. Отже, найвищий рівень ВРП на 1 особу у 2015 році зафіксовано в Київській (120 361 грн.), Полтавській (66 390 грн.), Дніпропетровській (65 897 грн.) та Запорізькій (50 609 грн.) областях. Найменші значення цього показника були у Луганській (10 778 грн.), Чернівецькій (20 338 грн.), Закарпатській (22 989 грн.) та Тернопільській (24 963 грн.) областях. Динаміка валової доданої вартості у розрахунку на 1 особу близька до динаміки попереднього показника.

Продуктивність праці. Продуктивність праці підприємців, власників бізнесу, виражена у випуску в основних цінах на 1 суб'єкт господарювання, у 2015 році була найвищою у Полтавській (6,26 млн. грн.), Дніпропетровській (5,23 млн. грн.), Вінницькій (4,91 млн. грн.), та Запорізькій (4,80 млн. грн.) областях. Автономна Республіка Крим, Чернівецька та Херсонська області мали у 2009 році найнижчий рівень випуску в основних цінах на 1 суб'єкт господарювання, а у 2015 році після втрати Криму до них приєдналися Луганська та Миколаївська області. Загальна продуктивність праці зайнятого населення впродовж аналізованого періоду була найвищою у Київській області, за якою слідували Дніпропетровська,

Донецька (за винятком 2014 року) та Полтавська області. Найменші значення продуктивності праці зафіксовані у Херсонській, Тернопільській, Закарпатській та Чернівецькій областях.

Результати для громад. Впродовж 2011–2016 років найвищий рівень доходів місцевих бюджетів у розрахунку на 1 особу спостерігався у Київській області. Крім того, до лідерів рейтингу за цим показником належали Полтавська, Дніпропетровська, Волинська, Рівненська області, а також Автономна Республіка Крим до 2013 року. Найнижчі рівні доходів бюджетів на одну особу до 2013 року включно були у Львівській, Харківській, Луганській та Одеській областях, а після 2014 року – у Луганській і Донецькій областях. При цьому найбільші податкові надходження на 1 особу акумулювалися у Київській, Дніпропетровській областях, впродовж 2011–2013 років за ними слідували Донецька область та Автономна Республіка Крим, а в наступні роки – вже Запорізька та Полтавська області. Отже, до 2014 року включно замикали рейтинг регіонів за цим показником Закарпатська, Тернопільська та Чернівецька області, у 2015 році до них приєдналася Луганська, а у 2016 році – Донецька області.

Інвестиційна здатність. Лідуючі позиції за обсягом капітальних інвестицій на 1 особу займає Київська область, однак досягнуто це насамперед за рахунок м. Києва, де у 2016 році здійснено 29,6% всіх капітальних інвестицій України. Високі значення цього показника також у Полтавській, Дніпропетровській областях, а до 2014 року – у Донецькій області та Криму, після 2014 року – в Івано-Франківській та Миколаївській областях. Найменший рівень інвестиційної привабливості спостерігався у 2009 році у Чернівецькій, Закарпатській та Тернопільській областях, а у 2016 році – у Луганській, Донецькій, Чернівецькій областях.

Рівень інвестиційної привабливості регіону, виражений в індексі капітальних інвестицій, загалом впродовж 2009–2016 років є найкращим у Кіровоградській, Миколаївській, Вінницькій та Тернопільській областях, а до 2013 року і в Автономній Республіці Крим. Найнижчі середні значення індексу капітальних інвестицій за 2009–2016 роки були у Чернівецькій, Донецькій, Луганській та Івано-Франківській областях.

Ринок праці. Регіонами з найнижчим рівнем зайнятості у 2009 році були Сумська, Івано-Франківська і Тернопільська області, а з найвищим – Автономна Республіка Крим, Дніпропетровська, Запорізька області. У 2016 році найбільша зайнятість спостерігалась у Харківській, Дніпропетровській і Київській областях, а найнижча – у Донецькій, Волинській і Тернопільській областях.

Пов'язаний із зайнятістю рівень безробіття зріс загалом по Україні та у 14 областях. Найбільше зростання безробіття відбулось у Луганській (з 7,7%

до 16,0%), Донецькій (з 9,4% до 14,1%) та Кіровоградській (з 9,9% до 12,4%) областях. У 2016 році регіонами з найвищим рівнем безробіття були Луганська, Донецька і Полтавська області, а з найнижчим – Харківська, Одеська і Київська області.

У 2009 році регіонами з найнижчим рівнем оплати праці були Тернопільська, Волинська та Чернівецька області, а у 2016 році – Чернівецька, Тернопільська і Кіровоградська області. Найвищий рівень оплати праці спостерігався впродовж аналізованого періоду в Київській, Донецькій, Дніпропетровській та Запорізькій областях. Загалом приріст рівня оплати праці коливався від 183,59% у Волинській до 146,57% у Харківській областях. Впродовж аналізованого періоду диференціація між регіонами за рівнем оплати праці зросла. Так, у 2009 році різниця в середньомісячній заробітній платі між регіонами з найвищим і найнижчим її рівнями складала 1,82, а у 2016 році – 1,88 рази. Проте середньоквадратичне відхилення для значень рівня заробітної плати зросло з 252,59 до 1 123,52.

Висновки з проведеного дослідження. Загалом втрачені території Автономної Республіки Крим, Донецької і Луганської областей характеризувалися високими рівнем окремих компонентів регіональної конкурентоспроможності. Як наслідок, Донецька і Луганська області за більшістю критеріїв перемістилися з розряду найкращих або таких, що мають рівень розвитку вище середнього, до розряду регіонів з найнижчими характеристиками. Аналіз показує, що лідерство Київської області в межах певних критеріїв здебільшого обумовлена впливом господарського комплексу м. Києва, а не регіону загалом.

Загалом частина досліджуваних складових конкурентоспроможності не зазнала покращення в аналізованому часовому горизонті. Крім того, в межах певних критеріїв посилилась міжрегіональна диференціація. Економічна складова конкурентоспроможності є сильнішою у промислово розвинених регіонах сходу та частково на півдні України. Натомість соціальні та гуманітарні характеристики або мають кращий вплив у західних областях, або відносно рівномірно (з переважанням тих чи інших складових) розподілені по регіонах країни.

Подальші дослідження передбачають аналіз змінних компонентів регіональної конкурентоспроможності, які лежать в інституційному полі, пов'язані з відкритістю економіки, особливостями регіонального управління. Це пов'язане з проблемою збору даних, які часто не є покриваються наявною статистичною інформацією. Також останній етап дослідження передбачає розрахунок інтегрального індексу регіональної конкурентоспроможності для областей України, який є консолідацією показників за базовими та змінними компонентами конкурентоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Артеменко В. Індикатори стійкого соціально-економічного розвитку регіонів. Регіональна економіка. 2006. № 2. С. 90–97.
2. Василенко В., Анафонов О., Дубяков В. Конкурентоспособность регионов: истоки, оценки и перспективы: монография. Донецк: Юго-Восток, Лтд, 2008. 363 с.
3. Ковальська Л. Методичні підходи до аналізу і оцінювання конкурентоспроможності регіону. Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка. 2013. № 3. С. 109–124.
4. Журба І. Конкурентоспроможність регіону: суть, методи оцінки, сучасний стан. Економіка підприємства. 2005. № 3. С. 45–49.
5. Huggins R., Izushi H European competitiveness index 2006–2007. Pontypridd: Robert Huggins Associates Ltd., 2007. 42 p. URL: <http://www.cforic.org/downloads.php>.
6. Lengyel I. The pyramid model: enhancing regional competitiveness in Hungary. Acta Oeconomica. 2004. № 54 (3). P. 323–342. URL: http://www2.eco.u-szeged.hu/region_gazdfejl_szcs/pdf/the_pyramid-model.pdf.
7. Annoni P., Dijkstra L., Gargano N. EU Regional Competitiveness Index 2016. Luxembourg: Publications Office of the EU, 2016. 28 p.
8. Huggins R., Thompson P. UK Competitiveness Index 2016. Cardiff: Centre for International Competitiveness, 2017. 45 p.
9. Eurochambres. Regional competitiveness atlas edition 2008. Paris: Axe Expansion, 2009. URL: http://www.eurochambres.eu/DocShare/docs/3/DJAKNBM DMKOEKMNMEHGAIMIK3OY96C4Q4JH6QHU9Y C5H/EUROCHAMBRES/docs/DLS/Atlas_of_Regional_Competitiveness-2008-00845-01.pdf.
10. Huovari J., Kangasharju A, Alanen A. Regional competitiveness in Finland. ERSA 40th European Congress, 2000. 17 p. URL: <http://www-sre.wu-wien.ac.at/ersa/ersaconfs/ersa00/pdf-ersa/pdf/234.pdf>.
11. Snieška V., Bruneckienė J. Measurement of Lithuanian regions by regional competitiveness index. Engineering economics. 2009. Vol. 61. № 1. URL: <http://inzeo.ktu.lt/index.php/EE/article/view/11584/6269>.
12. Martin R. A Study on the Factors of Regional Competitiveness. A draft final report for The European Commission, Directorate-General Regional Policy. Cambridge Econometrics Ecorysnei. URL: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/3cr/competitiveness.pdf.
13. Lengyel I., Rechnitzer J. Drivers of regional competitiveness in the Central European countries. Transition Studies Review. 2013. Vol. 20. №. 3. P. 421–435.
14. Офіційний сайт Державної служби статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
15. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://www.minfin.gov.ua>.
16. Ковальська Л. Тенденційні особливості розвитку транзитного потенціалу України та її регіонів. Економічний форум. 2014. № 2. С. 57–64.

СТВОРЕННЯ І РОЗВИТОК ВИСОКОЕФЕКТИВНИХ КОМПАНІЙ У ПРИЧОРНОМОРСЬКОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ РАЙОНІ

CREATION AND DEVELOPMENT OF HIGH-EFFICIENT COMPANIES IN THE BLACK SEA ECONOMIC REGION

У статті розглянуто умови створення і розвитку високоефективних компаній у Причорноморському економічному районі. Визначено особливості глобалізаційних змін у світі та досліджено властивості існування високоефективних компаній щодо забезпечення конкурентоспроможності в наступному десятилітті. Запропоновано аналіз-порівняння відмінностей стану високоефективних компаній з існуючими компаніями щодо їх здібностей.

Ключові слова: високоефективні компанії Причорноморського економічного району, глобалізація, експорт, інновації, нові технології.

В статье рассмотрены условия создания и развития высокоэффективных компаний в Причерноморском экономическом районе. Определены особенности глобализационных изменений в мире и исследованы особенности существующих высокоэффективных компаний по обеспечению конкурентоспо-

собности в следующем десятилетии. Предложен сравнительный анализ различных состояний высокоэффективных компаний с существующими компаниями.

Ключевые слова: высокоэффективные компании Причерноморского экономического района, глобализация, экспорт, инновации, новые технологии.

The article deals with the conditions for the creation and development of highly effective companies in the Black Sea Economic region. Identifying the peculiarities of globalization changes in the world and studying the properties of the existence of highly effective companies in terms of competitiveness in the next decade. The analysis-comparison of the differences between highly effective companies and existing companies in relation to their abilities is proposed.

Key words: high-performance companies of the Black Sea Economic region, globalization, exports, innovations, new technologies.

УДК 334.7(477.7)

Сторожилова У.Л.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Український державний університет залізничного транспорту

Постановка проблеми. Однією з ключових передумов успішного розвитку будь-якої компанії є забезпечення високоефективної організації з наявністю ринків збуту продукції, що виробляється. За часів глобалізації вихід компаній на зовнішній ринок розглядається як спосіб розширення ринків збуту та підвищення ефективності виробництва. Незважаючи на те що державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні сьогодні здійснюється на центральному рівні, економічні результати такої діяльності реалізуються саме на рівні місцевих громад. Регулярний моніторинг та оцінка відповідних змін є невід'ємним елементом подальшого розвитку компаній на регіональному рівні, а саме в Причорноморському економічному районі та в інших районах держави. Без точної та вчасної ідентифікації наявних проблем неможливо адекватно і вчасно відреагувати на виклики в тенденціях світового ринку для подальшого успішного розвитку високоефективних компаній Причорноморського економічного району.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженням щодо створення та розвитку високоефективних компаній у Причорноморському економічному районі присвячено праці таких учених як: А.Ю. Берко, П. Волошін, В.В. Дібська, О.І. Зайцев, В.І. Сергєєв, В. Царьов та ін. Але цього недостатньо. Поза увагою дослідників залишилися питання лідерських здібностей, ініціативності, талановитості та випереджувального мислення співробітників та керівників компаній, кібербезпеки, глобалізаційних змін у суспільстві та світі, роботи компаній з урахуванням принципів майбутнього.

Постановка завдання. Мета статті полягає у виявленні головних підходів до створення і розвитку високоефективних компаній у Причорноморському економічному районі з урахуванням інноваційності та ексклюзивності; пошуку шляхів розвитку для виходу існуючих та нових високоефективних компаній Причорноморського економічного району на зовнішні ринки; обґрунтуванні найбільш очікуваних кроків, які має здійснити держава для підтримки розвитку таких компаній.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобалізаційний стан, неймовірно прискорений темп модернізації технологій, інтеграція ринків, підвищення вимог до якості продукції та послуг постійно вимагають від країн та компаній світу гнучкості, пошуку нових інноваційних рішень та підходів. Розширення можливостей ІТ-технологій та технічного прогресу, транскордонне та міжрегіональне співробітництво дають змогу компаніям бути глобальними і локальними одночасно, перетворювати регіони країн у перспективні екосистеми з подальшим розвитком напрямів співробітництва і системи менеджменту.

Високоефективні компанії в Причорноморському економічному районі повинні:

- змінюватися з тією ж швидкістю, що й навколишня дійсність, де інновації є справою кожного співробітника;
- мати співробітників, готових привносити свою ініціативу, винахідливість і захопленість;
- розвивати свою систему менеджменту швидше, ніж конкуренти (бути більш адаптивними,

більш інноваційними, більш ексклюзивними, здатними захоплювати і надихати своїх співробітників).

Наприклад, облік прибулих і вибулих туристів до Причорноморського економічного району в минулому наводився виходячи з даних прикордонної служби та туроператорів. Сьогодні завдяки співпраці з компаніями мобільного зв'язку підрахування туристів стає більш точним, інноваційним та вчасним. Так, у 2016 р., за офіційними даними «Агентства з питань інвестицій і розвитку Одеської обласної державної адміністрації», у мережі «Київстар» в Одеській області було зареєстровано понад 3,3 млн. абонентів. Із них близько 2,6 млн. приїхали з 23 областей України та понад 0,7 млн. були абонентами закордонних мереж зі 114 країн світу [5].

Головними принципами модернізації та розвитку високоефективних компаній Причорноморського економічного району є інновації, ініціативність та ексклюзивність. Система менеджменту всіх економічних районів України багато в чому залишається «феодальною». Необхідно її оновлення та зосередження на всесвітніх інноваціях.

Одним зі способів такого реформування є принцип менеджменту, побудований на «зворотній відповідальності». Принцип, де співробітник може оцінити свого начальника. Нове покоління – це люди-новатори, які суттєво змінюють свою кар'єру, працюють на досягнення своїх цілей, зацікавлені в реалізації свого творчого потенціалу, оскаржують стереотипи, навчаються все життя, переїжджають на інший континент, володіють якостями, яких не вистачає організаціям та їх керівництву.

Високоефективні компанії Причорноморського економічного району повинні бути відкритими, гнучкими, ексклюзивними, інноваційними, рухливими, глобальними в світі, який завжди на зв'язку, бути адаптованими до майбутнього і неймовірно захоплювати людей, співпрацювати з орієнтацією на досягнення, а не на звання.

Для того щоб бути конкурентоспроможним в наступному десятилітті, компанії Причорноморського економічного району повинні сьогодні думати про інвестиції в технології. Високоефективні компанії світу мають властивості, які відрізняють їх від інших:

- Ділова репутація та імідж компанії. Першочергове завдання високоефективних компаній світу – забезпечення поточної і майбутньої конкурентоспроможності та здобуття ексклюзивності.

- Ініціативність та талановитість співробітників. Недостача ініціативності та випереджувального мислення співробітників та керівництва знижує лідерські здібності для будь-якої компанії світу.

- Конвергенція. Потенціальний ринок об'єднання сфери продаж, маркетингу, дизайну, фінансів та ІТ-технологій у міжфункціональні групи.

- Орієнтація на співробітництво та організаційний дизайн. Отримання нових ринків і нових клієнтів.

- Застосування нових, ексклюзивних, передових технологій. Упровадження інновацій, захист інтелектуальної власності.

Виробники високоефективних компаній оцінюють ділову репутацію та імідж як забезпечення стабільного рівня якості послуг, прозорість та здатність до високої конкурентоспроможності сьогодні й у майбутньому.

Ініціативність, талановитість, умотивованість у досягненні високих результатів співробітників залишаються ключовими чинниками конкурентоспроможності високоефективних компаній і оцінюються як найбільш важливий фактор розвитку на рівні країни та світу. Турбуючись про проблеми, пов'язані з розривом у навичках і складністю залучення нових талановитих працівників, високоефективні компанії світу приділяють велику увагу утриманню своїх ініціативних співробітників. Спадкоємність лідерства та співпраця стають усе більш важливими для майбутньої конкурентоспроможності. Сильні лідерські здібності допомагають виробничим компаніям ефективно просувати складні бізнес-рішення і встановлювати своє домінування на ринку.

Глобалізація світових ринків потребує від високоефективних компаній активізації конвергентних процесів, перетворення сукупності ідей на концепцію нового управління. Метою є середовище навчання та взаємодії, адаптоване до світу підвищеної мобільності та ініціативності співробітників. Розвиток взаємодії міждисциплінарних навичок має вирішальне значення в міжнародній науково-технічній кооперації та в міжнародному співробітництві. Конвергенція допомагає підприємствам знижувати вартість ділових операцій, отримувати максимальну синхронізацію бізнес-процесів, швидко реалізовувати інтегровані рішення.

Орієнтація на співробітництво та організаційний дизайн, отримання нових ринків і нових клієнтів – це багатоетапний процес, який вимагає від керівництва компаній нових стратегічних рішень та підходів, виводячи компанію на новий рівень свого розвитку.

Багато керівників високоефективних компаній приділяють значну увагу проникненню на нові ринки, оптимізації логістичних бізнес-процесів, розширенню своїх глобальних продажів і маркетингових можливостей, хеджуванню економічних спадів, прагнуть отримати вигоду з триваючої глобалізації, зосереджуючись на підвищенні конкурентоспроможності своїх цін через пошук нових ринків і нових клієнтів.

Сьогодні ринки експорту України, та Причорноморського економічного району змінюються на європейські. Наприклад, у Миколаївській області

успішно реалізовується семирічний проект уряду Канади через Менонітську асоціацію економічного розвитку (МАЕР) «Український проект бізнес-розвитку плодоовочівництва». Миколаївська область активно включена в розроблення державної Стратегії з відновлення та розвитку зрошення, яка реалізується зі Світовим банком, як можливість залучити 1,5–2 млрд. доларів інвестицій для відновлення зрошувальної системи України.

Керівники високоефективних компаній Причорноморського економічного району повинні прагнути до процвітання в умовах глобальної конкуренції та співпраці, створюючи потік ексклюзивних продуктів і послуг, які сприяють збільшенню частки ринку і прибутку. Передові технології, співпраця, інноваційні та ексклюзивні продукти та послуги надають значний потенціал і є основним компонентом загальної стратегії майбутнього зростання високоефективних компаній.

Наприклад, згідно із Законом України «Про спеціальну економічну зону (СЕЗ) Рені» в порту Рені Одеської області планують побудувати високотехнологічний комплекс з перевалки та переробки органічного зерна. У результаті реалізації проекту буде створено 30 робочих місць, проект має забезпечити новий вантажопотік олійних і зернових вантажів у порт Рені обсягом 120 тис. т на рік в експортному сполученні. Продукція підприємства буде направлятися до країн Європи. За попередніми оцінками експертів, обсяг приватних інвестицій у проект становить 1,6 млн. доларів, а кількість судозаходів у порт становитиме 80–90 од. Інвестиційний проект реалізує ТОВ «Біо-Лайн-Рені». Технологія комплексу буде відповідати стандартам і правилам Європейського інституту органічного господарства (FIBL) [4].

Сучасні програмні рішення, мережа інформаційних комунікацій, найновіші технічні засоби дають змогу постійно та своєчасно контролювати і прогнозувати ситуацію. Для розвитку високоефективним компаніям Причорноморського економічного району потрібне створення більш високої переваги через ціни та забезпечення інтеграції місцевих ринків до міжнародного бізнес-простору. Керівники високоефективних компаній Причорноморського економічного району повинні концентру-

ватися на передових технологіях, ексклюзивності, інноваціях і кібербезпеці, які важко дублювати іншим компаніям. Кібербезпека, захист інтелектуальної власності, інноваційна культура, передова аналітика даних і швидкість виходу нових продуктів на ринок – це переваги, яким керівництво високоефективних компаній приділяє підвищену увагу на відміну від їхніх конкурентів.

Компанії стають більш гнучкими, рухливими і прозорими, і ці тенденції тільки посилюються. На зміну традиційним підходам до організації, планування і виконання роботи приходять швидка глобалізація, технологічні досягнення, нові методи, що виходять за рамки стандартів. Для того щоб справлятися з новими викликами споживачів, завданнями керівників високоефективних компаній є:

- визначення найважливіших ініціатив;
- розуміння вибору стратегічної модернізації компанії;
- розроблення комплексу заходів;
- реалізація вибраних заходів.

У 2018 р. на території регіональної філії «Одеська залізниця» для підвищення ефективності взаємодії залізниць та морського транспорту ПАТ «Укрзалізниця» почала створювати окрему дирекцію з управління портовими станціями. Дирекція залізничних перевезень з організації взаємодії портів та припортових станцій (ДН-5) буде включати в себе 13 припортових станцій із залізничною інфраструктурою. Серед головних завдань дирекції є:

- вдосконалення перевізного процесу;
- своєчасне та якісне перевезення вантажів;
- збільшення транзитних перевезень;
- забезпечення якості, швидкості, рівноправного обслуговування замовників, клієнтів залізничного транспорту з наданням транспортних послуг нової якості;
- розширення списку транспортних послуг та залучення інвестицій для комплексного розвитку залізничних перевезень України та всього Причорноморського економічного району;
- комплектація штату кваліфікованими працівниками;
- залучення додаткових обсягів вантажів з автомобільного та річкового транспорту і змен-



Рис. 1. Ренійський морський порт, Одеська область

шення часу на проходження митного огляду й оформлення прикордонних та інших документів [3].

Організаційний дизайн та нові технології мають вирішальне значення для високоефективних компаній світу, які сьогодні існують у вигляді мереж, що координуються через культуру, інформаційні системи та мобільність співробітників компаній. Ці компанії орієнтовані на перепроектування своєї організації, постійно розробляють нові моделі. Оскільки мережі й екосистеми замінюють організаційні ієрархії, традиційне запитання: «На кого ви працюєте» змінюється на: «З ким ви працюєте».

Наприклад, компанія Philips Lighting здійснила серію семінарів по всьому світу. Щоб допомогти компаніям визначити свої традиційні, поточні і майбутні цінності, вибудовувати нову, більш інноваційну культуру й організаційний дизайн, компанія Philips Lighti створила загальний манафест навколо чотирьох нових культурних цінностей (Pioneering, Caring, Fast і External Focus), щоб сприяти розширенню можливостей команд, швидкому впровадженню інновацій і переходу до послуг нового Інтернет-ринку [1; 7].

Ще одним прикладом є велика телекомунікаційна компанія в Азії, яка працює в режимі реального часу дашборду, що дає змогу забезпечувати фінансову прибутковість, найм, задоволеність співробітників та клієнтів. Ця інфраструктура побудована на SAP, забезпечує прозорість, відповідальність та можливість швидкої адаптації всієї компанії до нових тенденцій.

Високоефективні компанії сьогодні це – динамічність, швидкість під час формування команди, мотивація та чітке розуміння навичок співробітників, можливість розвитку і побудови кар'єри. Головними завданнями керівників є побудова і допомога команді.

Високоефективні компанії в світі з динамічними кар'єрними моделями завжди випереджали своїх конкурентів, а програмне забезпечення допомагає їм отримувати переваги від спільної роботи, надаючи можливості для безперервного навчання.

Сьогодні на ринок вийшов новий набір навчальних інструментів: Degreed, Pathgather, EdCast, Grovo та Axonify, що надає навчальні матеріали, відео та мобільні навчальні рішення, мікронавчання і нові способи інтеграції і використання стрімко зростаючої бібліотеки зовнішніх МООС (онлайн-курсів) і відеонавчання, доступні в Інтернеті. Найбільш динамічний сегмент у сфері витрат на ІТ-технології – це впровадження нових систем навчання співробітників. Компанії серйозно розглядають можливість заміни своєї інфраструктури та придбання нових інструментів на всіх рівнях технологій навчання співробітників [4; 7].

Сьогодні функція навчання розглядається як високостратегічна сфера бізнесу, яка орієнтована на інновації та розвиток лідерських якостей, надаючи

досвід навчання світового рівня, сприяючи постійному навчанню в побудові кар'єри й об'єднуючи багатофункціональні команди компаній.

Конвергенція, випереджаючи мислення керівників та співробітників дають змогу швидше створювати продукти та рішення, полегшувати рівень зростання компанії в країні та світі. Керівники компаній повинні забезпечувати:

- систему безперервної підготовки кадрів для власних потреб та запропонувати наявність кар'єрного росту для своїх співробітників; надихати персонал компанії до самовдосконалення.

- загальне зростання бізнесу та надання нових рішень.

Провідні компанії перетворюють ініціативність талантів у можливості, впроваджуючи технології та розробляючи нові моделі, які дають змогу інноваційно використовувати їх здібності в штаті й поза ним.

Причорноморський економічний район є аграрно-індустріальним. На нього припадає 12% промислового та 17% сільськогосподарського виробництва країни. У рамках загальноукраїнського розподілу праці район спеціалізується на машинобудуванні, у тому числі виробництві суден та сільськогосподарських машин, харчовій промисловості, сільському та рекреаційному господарстві. Сільське господарство Причорноморського економічного району – одне з найрозвинутіших у країні. У землеробстві переважають озима пшениця, ячмінь, кукурудза, просо, рис, соняшник, тютюн, рицин, гірчиця. Також вирощують цукровий буряк, льон-кучерявець, сою, кунжут, арахіс, ефіроолійні й лікарські рослини. Значні площі відведено під садівництво, виноградарство, овочеві та баштанні культури. На базі даних виробництва розвивається олійножирова, ефіроолійна, плодоовочева, тютюнова, борошномельно-круп'яна та виноробна промисловість.

У 2017 р. в Україні побудували 79 об'єктів відновлювальної енергетики.

За шість місяців 2017 р. в Україні було побудовано 79 нових об'єктів відновлювальної енергетики сумарною потужністю 182,7 МВт. Згідно з аналітичним звітом експертної групи ІВ Centre, за вказаний період було зведено 67 нових сонячних електростанцій.

За даними ІВ Centre, до кінця 2017 р. українські та зарубіжні компанії реалізують в Україні понад 70 нових інвестиційних проектів у сфері відновлювальної енергетики загальною встановленою потужністю понад 430 МВт.

Таким чином, за підсумками 2017 р. загальні потужності об'єктів відновлювальної енергетики в Україні можуть сягнути рівня 1,9 ГВт, що становитиме понад 4,3% у загальному енергобалансі.

У Березанському районі Миколаївської області введено в експлуатацію другу чергу нової найпотужнішої в Україні вітроенергетичної установки



Рис. 2. Сонячні панелі, батареї, станції Херсонської області



Рис. 3. Найпотужніший у Миколаївській області і на Півдні України новий вітрогенератор потужністю 3,2 МВт

парку (ВЕУ 001) у 3,2 МВт Тузлівської ВЕС ТОВ «Вітровий парк «Причорноморський».

Вітряну турбіну виготовили на заводі Fuhrlaender Wind Technology в Краматорську.

Вітропарк «Причорноморський» розпочав свою роботу в жовтні 2016 р. та був розрахований на потужність електроенергії 30 МВт. Поточна потужність вітроенергетичних установок парку становить 5 МВт.

У виробничому циклі виготовлення вітроенергетичних установок були задіяні підприємства Краматорська: Краматорський завод важкого верстатобудування (КЗТС), «Енергомашспецсталь» (ЕМСС), Новокаматорський завод важкого машинобудування (НКМЗ), миколаївське підприємство ЕСТА Ltd. Це яскравий приклад створення вітроенергетикою робочих місць не тільки безпосередньо на підприємствах вітроенергетичної промисловості, а й на підприємствах інших галузей країни [7].

Таким чином, кліматичні умови, географічне розташування, інфраструктурний складник, значний потенціал сільськогосподарської, харчової, туристичної галузей створюють гарні перспективи розвитку експортної діяльності Причорноморського економічного району.

Реалізація цього потенціалу залежить, серед іншого, й від проактивної позиції бізнесу області, від ефективності та послідовності зусиль місцевої влади, спрямованих на створення сприятливих для розвитку підприємницької діяльності умов у цілому та експорту зокрема.

Аналіз-порівняння відмінностей високоефективних компаній світу з наявними свідчить про те, що в майбутньому більш гнучкі компанії матимуть певні переваги та будуть створювати більш сильні екосистеми і партнерські відносини, які розширюють їх трудові ресурси і можливості.

Висновки з проведеного дослідження. Державне сприяння подальшому залученню глобалізаційних змін, стратегічному реформуванню та прискоренню темпів модернізації технологій пропонує безліч нових рішень для створення та розвитку високоефективних компаній Причорноморського економічного району. Необхідно розвивати інфраструктуру Причорноморського економічного району, перетворюючи її на великі ринки для глобальних напрямів збуту продукції, що виробляється, та надання послуг. Прикладом таких рішень є компанії та підприємства Херсонської області, які здійснюють торгівлю із понад ста країнами світу. Основними експортерами регіону є міста Херсон, Каховка, Нова Каховка, а також Скадовський та Олешківський райони.

У цілому рівень інтернаціоналізації Причорноморського економічного району є досить низьким. У рамках «Щорічної оцінки ділового клімату» (ABCA) 2017 р. було виявлено такі перешкоди виходу області на зовнішні ринки:

- складність і тривалість процедур оформлення документів;
- непередбачуваність торговельної політики;
- недостатність фінансових можливостей;

Таблиця 1

Аналіз-порівняння відмінностей високоефективних компаній із наявними: старі та нові правила

Стан наявних компаній	Стан високоефективних компаній
Компанії створюються для ефективності і результативності	Компанії створюються для навчання, інновацій та здобуття ексклюзивності
Компанії будуються за ієрархічними правилами лідерства та прийняттям рішень	Компанії будуються за правилами гнучкості, співробітництва та ініціативності
Керівництво за допомогою вказівок	Керівництво через узгодженість
Просування по службі за допомогою офіційного призначення, з великою кількістю рівнів	Просування за допомогою рейтингу та авторитету, розподілу прав та досвіду, мільтифункціонального лідерства
Культура керується страхом провалу, безініціативністю, прислуговуванням керівництву	Культура керується за рахунок інновацій, безпеки, важливості, добробуту та прийняття на себе ризиків
Організаційна структура заснована на процесах та правилах	Організаційна структура заснована на проектах та схемах

- складність законодавства;
- значна кількість дозвільних документів для експорту;
- складність в адаптації продукту для потреб зовнішнього ринку тощо.

Наведені дані свідчать на користь необхідності здійснення заходів зі спрощення процедур торгівлі, що стає важливим фактором для підприємств Причорноморського економічного району. Характерною рисою відповідальності держави є створення і захист сприятливих умов для співробітництва та для експортної діяльності високоефективних компаній країни та всього Причорноморського економічного району. Тобто державна політика та законодавство у сфері зовнішньої торгівлі мають бути прогнозованими, а процедури ухвалення рішень – прозорими та зрозумілими.

Багато зазначених проблем вимагає відповідальних рішень на загальнонаціональному рівні, проте значну кількість питань можливо вирішити на регіональному рівні.

Враховуючи особливості Причорноморського економічного регіону, активізація виходу високоефективних компаній на зовнішні ринки може бути досягнута шляхом:

- безперервного діалогу місцевої влади з компаніями та підприємствами регіону;
- надання пріоритету проектам з інноваційно-інвестиційним та ексклюзивним складниками;
- створенням прозорих різноманітних інформаційно-консультаційних центрів із підтримки експорту та розвитку туристичного потенціалу;
- ліквідація корупції під час проведення конкурсів або тендерів проектів;
- постійна активізація зовнішньоекономічної політики із залученням державних і приватних компаній регіону до різноманітних виставково-ярмаркових бізнес-форумів та презентацій;
- сприяння налагодженню прозорості ІТ-інфраструктури державних органів влади та всіх підприємств Причорноморського економічного регіону;

- гармонізації національних програм фінансування.

Створення та розвиток високоефективних компаній Причорноморського економічного району має охопити всі можливі пріоритетні напрями міжнародного співробітництва, сприяти максимальному зближенню всього Причорноморського економічного району з Європейським Союзом та світом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- 1 Кривов'язюк І.В. Функціонування та розвиток підприємств в умовах кризи: системно-аналітичний підхід: монографія. Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2012. 392 с.
- 2 Нижник Н. До проблеми ефективності державного управління в Україні. Підвищення ефективності державного управління: стан, перспективи та світовий досвід: зб наук. пр.; за заг. ред. В.М. Князева. К.: УАДУ, 2000. С. 6–11.
- 3 До квітня запрацює дирекція залізничних перевезень з організації взаємодії портів / Залізничний інформаційний портал. URL: <https://info.uz.ua/articles/do-kvitnya-2018-roku-bude-stvorena-nova-direktsii-zaliznichnikh-perevezhen-z-organizatsii-vzaemodii-portiv-ta-priportovikh-stantsiy>.
- 4 У порту Рені побудують комплекс із переробки та переробки органічного зерна. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2414176-u-portu-reni-pobuduut-kompleks-z-perevalki-ta-pererobki-organichnogo-zerna.html>.
- 5 Туристичні підсумки 2016 року в Одеській області. URL: <https://kyivstar.ua/uk/mm/news-and-promotions/turystychni-pidsumky-2016-roku-v-odeskiy-oblasti>.
- 6 Експортний профіль Херсонської області 2016–2017 роки. URL: https://www.slideshare.net/IER_Kyiv/20162017-86355281.
- 7 Высокоэффективные производственные организации. Во что они играют, и почему они выигрывают / Привлечение талантов: появление когнитивного рекрутинга. Глава третья из отчета DELOITTE 2017. URL: <https://www.talent-management.com.ua/cat/privlechenie-talantov/>.

ПРІОРИТЕТИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ В КОНТЕКСТІ НОВІТНЬОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

PRIORITIES FOR THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE BLACK SEA REGION IN THE CONTEXT OF THE NEW REGIONAL POLICY

УДК 658:338.45

Ступчук С.М.

к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва
Хмельницький національний університет

Лабунець В.О.

студент
Хмельницький національний університет

У статті розглянуто пріоритети економічного розвитку Чорноморського регіону. Розкрито принципи новітньої регіональної політики саморозвитку. Розроблено напрями їх трансформації. Запропоновано створення Центру міжрегіонального економічного розвитку Українського Причорномор'я на принципах громадського партнерства. Вказано можливі економічні наслідки Чорноморського регіону.

Ключові слова: регіон, Причорноморський регіон, субрегіон, стратегічні пріоритети, регіональна політика саморозвитку, міжтериторіальне співробітництво.

В статье рассмотрены приоритеты экономического развития Черноморского региона. Раскрыты принципы новой региональной политики саморазвития. Разработаны направления их трансформации. Предложено создание Центра межрегионального экономического развития Укра-

инского Причерноморья на принципах социального партнерства. Указаны возможные экономические последствия Черноморского региона.

Ключевые слова: регион, Причерноморский регион, субрегион, стратегические приоритеты, региональная политика саморазвития, международное сотрудничество.

The article considers the priorities of the economic development of the Black Sea region. The principles of the latest regional self-development policy are revealed. Directions of their transformation are developed. The creation of the Center for Interregional Economic Development of the Ukrainian Black Sea Region on the principles of public partnership was proposed. The possible economic consequences of the Black Sea region are indicated.

Key words: region, Black Sea region, sub-region, strategic priorities, regional self-development policy, interterritorial cooperation.

Постановка проблеми. Проблематика даного дослідження пов'язана з перспективами розвитку Причорноморського регіону. Складність управління регіональним розвитком відбувається під впливом форсованого вибудовування вертикалі влади, що стало наслідком обмеження ініціатив регіональних та муніципальних систем та зростаючої потреби у забезпеченні сталого, гармонійного економічного розвитку, який потребує ефективного використання конкурентних переваг, резервів та джерел росту: глобальних, національних, регіональних, субрегіональних, муніципальних, локальних та ін. Саморозвиток стає платформою конкурентної регіональної політики, впровадження якої передбачено новітньою Державною стратегією регіонального розвитку на період до 2020 р.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Накопичений теоретичний та практичний досвід, глибокі теоретичні дослідження регіонального розвитку в Україні таких видатних учених, як М.О. Воротнюк [2], В.А. Гусейнов [3], А.Б. Карімова [5, с. 27], Б.О. Парахонський [7], дають підстави вважати, що південні регіони можуть стати домінуючими регіонами України. Проте питання перспектив економічного розвитку Причорноморського регіону залишається актуальним та активно досліджується.

Постановка завдання. Метою наукової роботи є дослідження пріоритетів економічного розвитку Причорноморського регіону, розроблення напрямів трансформацій пріоритетів, запровадження Центру міжрегіонального економічного розвитку Українського Причорномор'я на принципах громадського партнерства, аналіз

можливих економічних наслідків для країн Чорноморського регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній науковій літературі є безліч трактувань терміну «регіон», контексти використання якого достатньо різноманітні. У географії під регіоном розуміють певну частину території, відносно однорідну за тими або іншими географічними параметрами, у політології – за політологічними, в економіці – за економічними і т. д. Так, Велика радянська енциклопедія визначає регіон як «велику індивідуальну територіальну одиницю (наприклад, природну, економічну, політичну та ін.), регіональний – що належить до якої-небудь певної території (району, області, країни, групи країн)» [2].

А.Ф. Висоцький дав визначення регіону як узагальненому поняттю з наявністю двох ознак: відокремленої спільності міжнародних відносин та обмеженістю цієї спільності рамками певного географічного регіону [1].

Нині регіони України стоять перед викликами, зумовленими необхідністю трансформації засад регіональної політики на принципи саморозвитку. У практиці регіональної політики радянських часів за основу було взято принцип «вирівнювання» для подолання економічної відсталості деяких територіальних утворень. На перший погляд такий підхід був ефективним, сприяв соціально-економічному зростанню депресивних регіонів, проте порівняно з більш економічно розвинутими регіонами відставання зберігалось або навіть зростало. Такий підхід спричинив безініціативність, пасивність, укорінення утриманської ідеології регіонів, які не шукали власних шляхів

розвитку, а розраховували лише на підтримку центру. Багато в чому таке ставлення збереглося і в регіонах незалежної України. Проте в новому конкурентному контексті, коли регіони все більше залучаються до конкурентних процесів, виникає необхідність пошуку нових підходів до їх розвитку. Концепція саморозвитку теж спрямована на збалансування соціально-економічних рівнів розвитку регіонів, але за рахунок інших інструментів – мобілізації власних резервів відповідно до самостійно розробленої програми дій. Підтримку повинні отримувати всі регіони у вигляді стимулів до розвитку ініціатив в регіоні, а не в грошовій формі [2].

Пріоритетами регіонального розвитку до 2020 р. в Причорноморських регіонах є [8–10]:

- в Одеській області: розбудова сучасної індустрії, розвиток високопродуктивного аграрного виробництва, розбудова та модернізація транспортної інфраструктури, якісний розвиток туристично-рекреаційної сфери, розбудова інфраструктури соціальної сфери та досягнення нової якості життя населення;

- у Миколаївській області: розвиток експорторієнтованого машинобудування та енергетичного комплексу, розвиток транспортно-логістичного потенціалу, розвиток сільського господарства та соціальної інфраструктури, рекреації та охорона навколишнього середовища;

- у Херсонській області: забезпечення комплексного розвитку соціальної політики, збереження та використання природних ресурсів у контексті сталого розвитку, розвиток видів економічної діяльності області та вдосконалення систем регіонального управління, інноваційної та інвестиційної діяльності.

Субрегіони пріоритетними галузями виділяють [11]:

- Одеська агломерація: залучення інвестицій, розвиток людського та інноваційного потенціалу, розвиток галузей (агропромислового комплексу, транспорту і логістики, туризму і рекреації);

- Придунайський субрегіон: залучення інвестицій та розвиток інженерної інфраструктури, розвиток бізнес-інфраструктури та малого і середнього підприємництва, розвиток системи управління, інновацій, людських ресурсів та галузей (агропромислового комплексу, транспорту і логістики, туризму, металообробки і судноремонту);

- Дніпро-Бузька золота дельта (Миколаївсько-Херсонська конурбація): високорентабельний агропромисловий комплекс на засадах сталості, розвиток транспортно-логістичного та морегосподарського комплексу, створення умов для залучення інвестицій, рекреація та туризм;

- Таврійський субрегіон: створення комфортних умов життя, створення умов для залучення інвестицій, створення умов для розвитку малого і

середнього бізнесу та розвиток галузей (агропромисловий комплекс, логістика, туризм).

Аналіз пріоритетів регіонального розвитку в Причорноморських регіонах та субрегіонах виявив, що пріоритетними галузями є агропромисловий комплекс, транспорт і логістика, туризм і рекреація. Розвиток інновацій як стратегічний пріоритет передбачено стратегіями Херсонської області та субрегіонів Одеської області.

Результати оцінки відповідності стратегій регіонального та субрегіонального соціально-економічного розвитку Українського Причорномор'я полягають у такому [7]:

- соціальний складник присутній у всіх стратегіях регіонального рівня, на субрегіональному рівні пріоритетом є людський розвиток;

- міжтериторіальне співробітництво не зазначене в жодній стратегії регіонального рівня, проте воно виступає основним компонентом субрегіональних стратегій і є головним принципом їх розроблення і реалізації;

- міжсекторне партнерство (влада – бізнес – громада): всі стратегії зазначають про важливість співробітництва влади, бізнесу і громади, проте конкретні механізми пропонують субрегіональні стратегії, які розроблялися із залученням усіх стейкхолдерів регіонального розвитку;

- інструменти розвитку малих міст та сіл: особливу увагу малим містам та селам приділено в стратегіях Миколаївської та Херсонської областей;

- інструменти розвитку бізнес-середовища та інноваційної сфери передбачено в усіх стратегіях, проте в субрегіональних стратегіях дані інструменти носять прикладний характер і більше адаптовані до впровадження у практику;

- врахування регіональної (Причорноморської) специфіки: лише Стратегія розвитку Дніпро-Бузької золотої дельти визначає як пріоритет розвиток морегосподарського комплексу, демонструючи комплексний підхід до ключової галузі приморських регіонів. Усі інші регіони виокремлюють лише один-два сектори морегосподарського комплексу як пріоритетні (портове господарство, суднобудування, транспорт і логістика, туризм і рекреація).

Під час здійснення актуалізації регіональних стратегій субрегіонів Чорноморського регіону, відповідно до Державної стратегії регіонального розвитку до 2020 р., необхідно врахувати пріоритети новітньої регіональної політики саморозвитку, зокрема такі як [4]:

- міжтериторіальне співробітництво (міжмуніципальне, субрегіональне, міжрегіональне, транскордонне співробітництво): активізація реалізації розроблених субрегіональних стратегічних планів, перенесення досвіду субрегіонального стратегування на інші субрегіони Українського Причорномор'я, створення мережі субрегіонів Українського Причорномор'я для обміну досвідом

розроблення і реалізації стратегічних планів, так званий *benchlearning*;

– демократія участі (партисипативна демократія) – безпосередня участь членів територіальної громади в процесах підготовки, ухвалення управлінських рішень та контролю над їх реалізацією. Головними механізмами демократії участі за чинним законодавством є такі: громадські слухання, збори громадян за місцем проживання, місцеві ініціативи, органи самоорганізації населення, громадська експертиза, консультації з громадськістю. Через механізм місцевої ініціативи громада може ініціювати розгляд місцевою радою будь-якого важливого питання фактично незалежно від бажання голови та депутатів, а місцева рада повинна розглянути місцеву ініціативу та прийняти рішення по суті. Роль регіональної влади полягає у забезпеченні нормативного регулювання механізмів демократичної участі (статут та/чи положення), доведенні до відома громадян їхніх прав та можливості щодо участі у місцевих справах, забезпеченні практичної реалізації громадянами права на участь;

– міжрегіональна взаємодія регіонів Українського Причорномор'я у ключових секторах їх розвитку – агропромислового та морегосподарському: розроблення міжрегіональних програм просторового планування, впровадження інституційних механізмів міжрегіонального управління в таких сферах, як морський транспорт, суднобудування та судноремонт, туризм і рекреація, екологія, берегоукріплення, створення єдиної інноваційної інфраструктури тощо;

– збалансований просторовий розвиток на рівні «місто та приміська територія – сільська територія» – інтеграція економіки сільських, периферійних територій до єдиного соціально-економічного простору регіону;

– розроблення ефективної регіональної системи управління інноваціями з урахуванням міжрегіональних механізмів взаємодії. У регіональних стратегіях розвитку зазначається, що наявна система управління інноваціями на регіональному рівні є неефективною, що суттєво гальмує інноваційний розвиток у регіонах. Актуальним є розроблення регіональної системи управління інноваціями з урахуванням новітніх змін у регіональній політиці та європейських стандартів.

Для практичної реалізації розглянутих вище пріоритетів соціально-економічного розвитку Українського Причорномор'я, а також залучення фахівців та практиків регіонального та місцевого розвитку (наука, освіта, бізнес, громада) до процесу актуалізації регіональних стратегій соціально-економічного розвитку, відповідно до новітніх державних стратегічних документів, пропонується створення Центру міжрегіонального економічного розвитку Українського Причорномор'я на принципах

громадського партнерства. Експерти Центру будуть здійснювати моніторинг та продукувати вирішення проблем як на рівні виконавчої влади, так і на рівні органів місцевого самоврядування, обмінюватися досвідом у профільних комітетах та пропонувати альтернативні шляхи вирішення проблем та впровадження новацій регіонального соціально-економічного розвитку. Центр також забезпечить координацію зусиль областей у сфері активізації транскордонного та міжрегіонального співробітництва в рамках міжнародних організацій у Чорноморському басейні, зокрема таких як Організація Чорноморського економічного співробітництва, Конференція приморських регіонів Європи, євро регіон «Чорне море».

Характерна ознака міжтериторіального партнерства – залучення до неї громади, представників приватного сектору, науки та інших зацікавлених сторін, а не лише органів місцевої влади. Це робить субрегіональні стратегії найбільше наближеними до реальних потреб мешканців субрегіону, що дає змогу запропонувати конкретні та дієві механізми й інструменти реалізації визначених пріоритетів. У рамках Проекту міжнародної технічної допомоги США USAID «Локальні інвестиції та національна конкурентоспроможність» разом із фахівцям Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України був розроблений стратегічний план підвищення конкурентоспроможності та економічного розвитку для чотирьох субрегіонів в Причорноморському регіоні: Придунайського субрегіону (м. Ізмаїл, Болградський, Ізмаїльський, Кілійський, Ренійський райони Одеської області), Одеської агломерації (м. Одеса, Іллічівськ, Теплодар, Южний та Біляївський, Комінтернівський і Овідіопольський райони Одеської області), субрегіону «Дніпро-Бузька золота дельта» (Миколаївсько-Херсонська конурбація: Миколаївська і Херсонська міські ради, Білозерський, Голопристанський, Цюрупинський райони Херсонської області та Баштанський, Жовтневий, Миколаївський райони Миколаївської області з відповідними районними центрами) та Таврійського субрегіону (міста Каховка, Нова Каховка, Берислав, Таврійськ та Каховський, Бериславський райони Херсонської області) [6].

Вагомим значенням в контексті підготовки до здійснення широкомасштабної реформи місцевого самоврядування набуває міжтериторіальне партнерство. Чим вищий ступінь автономії адміністративно-територіальних одиниць, тим більше вони потребують співпраці та більше можуть співпрацювати. Співробітництво є дуже вагомим показником добробуту та розвитку будь-якого суспільства.

Базовий рівень стратегічного планування являє собою сукупність стратегій окремих міст, районів та сіл. Головною проблемою базового рівня є від-

сутність стратегій розвитку більшості сіл України, а до формування стратегій розвитку територіальних спільнот базового рівня громада та бізнес не залучаються.

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи із вищезазначеного, трансформація напрямів пріоритетів економічного розвитку регіонів України, зокрема Причорноморського регіону, повинна включати: по-перше, пошук використання наявних місцевих ресурсів, соціального капіталу, технологій, культури; по-друге, цілісний міжгалузевий розвиток економіки; по-третє, розвиток інститутів соціального партнерства, міжмуніципального та транскордонного співробітництва; по-четверте, участь населення в розробленні та реалізації політики регіонального розвитку; по-п'яте, економічну вигоду для регіону на всіх етапах діяльності – від виробництва до споживання.

Перспективою подальших досліджень є розроблення інструментів та механізмів практичного впровадження вищевказаних засад нової регіональної політики з урахуванням особливостей кожного регіону України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Висоцький А.Ф. Регіоналізм в міжнародно правовому регулюванні морської діяльності держави: автореф. дис. ... докт. юр. наук. К., 1986. 18 с.
2. Воронюк М.О. Україна і Туреччина в контексті геополітичних трансформацій у басейні Чорного

моря URL: <http://old.niss.gov.ua/book/StrPryor/10/33.pdf>.

3. Гусейнов В.А. Геополітична роль Середземноморсько-Каспійського регіону. К.: Кордон, 2006. С. 41.

4. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-p>.

5. Карімова А.Б. Регіональне простір в політичній організації світу: автореф. дис. ... докт. політ. наук. М., 2006. 27 с.

6. Осипов В.М., Єрмакова О.А. Формування політики конкурентоспроможності регіону на принципах саморозвитку. Вісник соціально-економічних досліджень. 2011. № 2(42). С. 78–81.

7. Парахонський Б.О. Регіональні наслідки глобальних суперечностей: Чорноморський регіон. URL: <http://panorama.niss.gov.ua/articles/29/>.

8. Стратегія економічного та соціального розвитку Одеської області до 2020 року. URL: https://oda.odessa.gov.ua/odeska_oblast_ta_oda/sotsialno-ekonomichni_ta_kulturni_rozvytok/strategiia_ekonomichnoho_ta_sotsialnoho_rozvytku_oblasti_do_2020_roku.html.

9. Стратегія економічного і соціального розвитку Миколаївської області до 2020 року. URL: <http://www.rtp.com.ua/4business/13/strategiya-rozvitku-mikolayivskoyi-oblasti-na-period-do-2020-roku.html>.

10. Стратегія економічного та соціального розвитку Херсонської області до 2020 року. URL: <http://khoda.gov.ua/strategiya-rozvitku-2020>.

11. Територіальний розвиток в Україні: розвиток агломерацій та субрегіонів / Проект USAID. URL: http://2.auc.org.ua/sites/all/sites/default/files/files/Subregional_Structures_Development_2012.pdf.

РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩАНАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПРИНЦИПИ ЕКОЛОГООРІЄНТОВАНОГО ЗОНІНГУ
УРБАНІЗОВАНИХ ТЕРИТОРІЙSCIENTIFIC & METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF THE ENVIRONMENTALLY
ORIENTED ZONING OF URBANIZED TERRITORIES

У статті проведено ґрунтовний аналіз наявного нормативно-правового базису муніципального зонінгу в Україні. Визначено недостатність урахування екологічного критерію на етапі зонування урбанізованих територій. Представлено екологоорієнтований підхід до відмежування, охорони та пріоритетності зберігання просторово-територіального ресурсу земель рекреаційного призначення в межах урбанізованого простору. Сформовано основні принципи екологоорієнтованого зонінгу муніципальних населених пунктів.

Ключові слова: зонування територій, зонінг, екологоорієнтовані заходи, рекреаційні території, муніципальне управління, урбанізований простір.

В статті проведено подрібний аналіз сучасного нормативно-правового базису муніципального зонінгу в Україні. Определена недостаточность учета экологического аспекта на этапе зонирования урбанизированных территорий. Представлен экологоориентированный подход к отграничению, охране и выбору приоритетных путей использования пространственно-

территориального ресурса земель рекреационного назначения в пределах урбанизированного пространства. Сформированы основные принципы экологоориентированного зонинга муниципальных населенных пунктов.

Ключевые слова: зонирование территорий, зонинг, экологоориентированные мероприятия, рекреационные территории, муниципальное управление, урбанизированное пространство.

The article contains a detailed analysis of the existing regulatory and legal basis for municipal zoning in Ukraine. Deficiency of the account of an ecological aspect at a stage of zoning of the urbanized territories is defined. The presented ecologically oriented approach to delineation, protection and selection of priority ways of using the spatial and territorial resource of recreational lands within the urbanized space. The basic principles of ecologically oriented zoning of municipal objects have been formed.

Key words: zoning of territories, zoning, ecologically oriented measures, recreational areas, municipal government, urbanized space.

УДК 005.[504.06+332.1]/911.37

Попик О.В.

аспірант

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень

Національної академії наук України

Постанова проблеми. Історично зумовлена обмеженість просторово-територіального ресурсу міських формувань з одночасною поліфункціональністю цільових шляхів економічного використання урбанізованих земель у сучасному вимірі суспільно-господарських відносин породжує безпрецедентні конфронтаційні та, на думку деяких дослідників, конфліктогенні явища міського розвитку, що мають вираз у негативних наслідках соціально-економічної та екологічної природи. Недосконалість категоріального та інституційного забезпечення розвитку населених пунктів на засадах моделі стійкого розвитку призводить до значного ігнорування природоохоронних вимог на етапі формування та реалізації управлінських рішень, нівелювання ціннісних характеристик екологічного складника неоурбоекосистем. Зміни в характері та типі міської забудови, переформатування економічних зв'язків, соціально-комунікаційні трансформації, зміна інфраструктурного каркасу урбанізованих територій та істотне погіршення якості довкілля визначають потребу у системній, комплексній організації апріорно обмеженого міського простору у формат поліструктурного утворення багатоцільового використання.

Одним із найбільш поширених механізмів оптимізації використання та відповідного розмежування урбанізованих територій у процесі містобудівної діяльності є **зонування (зонінг)** та розроблення схем використання міського територіального ресурсу. Структурований поділ урбанізованого простору визначає кордони допустимих меж господарської діяльності, містобудівних процесів, об'єктів соціальної інфраструктури та відділяє зелені зони міста як останні осередки живої тканини урбанізованого ландшафту від антропоморфних конструктів. Відповідно до Закону України «Про регулювання містобудівної діяльності» (*Відомості Верховної Ради України (ВВР)*, 2011. № 34. Ст. 343), план зонування території (**зонінг**) – містобудівна документація, що визначає умови та обмеження використання території для містобудівних потреб у межах визначених зон. У загальному сенсі зонінг слід розглядати як найбільш поширену процедуру легальної муніципальної сепарації, розмежування територіального ресурсу міських формувань в умовах істотного просторового та еколого-економічного обмеження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання наукового обґрунтування землекористу-

вання та зонінгу територій населених пунктів розглядається у працях багатьох вітчизняних науковців, серед яких: С. Боголюбов, М. Габрель, В. Гусаков, М. Долішній, А. Мозговий, А. Третяк, Є. Трутнев, А. Плешкановська, М. Хвесик, Ю. Кондратенко [1], Д. Гопцій [2], І. Сіряченко [3], А. Пандас, В. Семенов [4], В. Губарев [5], А. Лященко, Д. Горковчук [6], І. Новаковська та ін. Провідне місце в аналізованих виданнях та працях посідають питання нормативно-правового забезпечення містобудівної діяльності, планування забудови урбанізованих територій, ретроспективного аналізу еволюційних підходів до процесів людського розселення та господарювання у межах міських формувань, упровадження сучасних геоінформаційних (ГІС) технологій у формуванні баз геоданих та вдосконаленні наявної землеврядної кадастрової системи, а також інструментарій оцінки ефективності зонування в контексті використання міських територій.

В іноземних дослідженнях питання муніципального зонінгу розглядаються у працях: Г. Зімель, Э. Сойя, Дж. Форестер, Howard Ebenezer, Jr., Lauren M. Rossen [7], Jha, K. Abhas, Esteban Rossi-Hansberg [8], N. Fleurke, Dr. Mohammad Rahim Rahnama [9], J. Jepson Edward Jr. & Anna L. Haines, Jennifer R. Wolch, Giovana Beltrão, Nurazlina Abu Bakar [10] та ін.

Постановка завдання. Попри достатньо потужний науково-теоретичний та прикладний базис напрацювань вітчизняних та іноземних вчених у сфері зонінгу міських територій, в аналізованих працях розгляд зазначених питань підіймається в контексті планування міської забудови та соціально-економічного розселення, тобто здебільшого в архітектурно-містобудівному зрізі та аспекті нормативно-правового забезпечення реалізації такої діяльності. Слід констатувати, що організаційно-економічне підґрунтя та методичний інструментарій раціонального екологоорієнтованого зонінгу урбанізованих територій у вітчизняному середовищі залишається недостатньо розробленим, що й визначає актуальність представленої дослідження. Основними завданнями наукових пошуків у такому контексті постають:

– *формування цілісного підходу до процесів зонінгу міських формувань з орієнтуванням на екологічний складник;*

– *визначення складу рекреаційних ресурсів у межах урбанізованих територій та обґрунтування пріоритетних шляхів їх цільового використання;*

– *розроблення утилітарних механізмів збереження та поліпшення кондицій урбанізованого простору шляхом екологоорієнтованої оптимізації використання рекреаційного потенціалу міських населених пунктів.*

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до Закону України «Про регулювання

містобудівної діяльності» (*Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 2011. № 34. Ст. 343), планування територій на місцевому рівні здійснюється шляхом розроблення та затвердження генеральних планів населених пунктів, планів зонування територій і детальних планів території. Відповідно до ст. 18 зазначеного документа, основною метою розроблення плану зонування території є створення сприятливих умов для життєдіяльності людини, забезпечення захисту територій від надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру, запобігання надмірній концентрації населення й об'єктів виробництва, зниження рівня забруднення навколишнього середовища (НС), охорони та використання територій з особливим статусом та ін. Нормативним забезпеченням територіального зонування муніципальних формувань є ДСТУ-Н Б Б.1.1-12:2011, що визначає типові вимоги до складу та змісту зонінгу (проектної документації) населеного пункту.

Основні екологічні засади містобудівної діяльності в Україні нині розглядаються здебільшого з позиції оцінки негативних наслідків реалізації господарської діяльності в межах урбанізованих територій та формування певних рекомендаційних настанов щодо організаційно-технічних заходів обмежувального характеру з утримання природо-перетворювальної діяльності в певних допустимих межах. Нормативно-правовим базисом зазначених заходів є Закон України «Про оцінку впливу на довкілля» (*Відомості Верховної Ради (ВВР)*. 2017. № 29. Ст. 315) та ДБН А.2.2-1-2003, що регламентують порядок розроблення матеріалів оцінки впливів на навколишнє середовище (ОВНС) у складі проектно-документації на нове будівництво, розширення, реконструкцію та технічне переоснащення об'єктів промислового та цивільного призначення, а також на запобігання шкоді довкіллю, забезпечення екологічної безпеки, раціонального використання і відтворення природних ресурсів у процесі прийняття рішень про провадження господарської діяльності, яка може мати значний вплив на довкілля, з урахуванням інтересів стейкхолдерів (держави, бізнесу та суспільства).

Спираючись на вищезазначене, необхідно констатувати, що попри достатню ґрунтовність нормативно-правового забезпечення процедури зонування урбанізованих територій екологічні аспекти такої діяльності залишаються проігнорованими та враховуються лише на етапі оцінки негативних наслідків господарської діяльності, тобто на стадії планування та забудови населених пунктів. Відсутність юридично визначеної та нормативно регламентованої екологічної орієнтованості в питаннях зонування урбанізованих територій, своєю чергою, призводить до істотної девальвації ціннісних (у т. ч. економічних та еко-системних) характеристик природних об'єктів та

територій у межах муніципальних формувань, що виконують енвайроментальну та рекреаційну функції. На думку деяких дослідників [1; 2], недалекоглядне зонування урбанізованих територій може призвести до низки негативних факторів, зокрема екстенсивного використання міського простору, відсутності комплексності в забудові та наявності значних промислово-індустріальних та забудованих зон і об'єктів у центральних районах міста, а також загострення екологічних проблем, пов'язаних із хаотичністю розміщення промислових об'єктів, надлишково завантаженою транспортною інфраструктурою та ін.

За таких умов необхідним постає вдосконалення інституціональних засад регулювання містобудівної діяльності на місцевому рівні саме на етапі зонінгу, що включають:

- *нормативно-правову регламентацію інклюзії екологічних основ у питання зонування урбанізованих територій;*

- *перехід від суто декларативних положень необхідності мінімізації негативних екологічних ефектів до процедурних аспектів урахування екологічних критеріїв на етапі зонінгу територій населених пунктів;*

- *запровадження більш утилітарних підходів до оперативного контролю фактичного просторово-територіального розвитку міських формувань та механізмів корегування функціональних зон міста на засадах відкритості та прозорості;*

- *імплементацію принципів сталого розвитку в процеси зонінгу урбанізованих територій.*

Екологоорієнтований зонінг є механізмом реалізації управлінського впливу на місцевому рівні щодо раціоналізації використання просторово-територіального ресурсу урбанізованого простору, шляхом формування високопродуктивних функціональних зон із визначними обмеженнями природоохоронного спрямування.

Просторово-територіальне зонування муніципальних формувань в Україні проводиться відповідно до класифікації, визначеної ДБН Б.2.2-1-01, та передбачає поділ міської території за функціональним призначенням і характером використання на три зони, а саме:

- *сельбищну (селітебну)* – ділянки житлових будинків, громадських установ, площі, парки, сади, сквери, бульвари, інші об'єкти зеленого будівництва й місця загального користування та ін.;

- *виробничу (зовнішнього транспорту)* – території промислових підприємств і пов'язаних із ними виробничих об'єктів, санітарно-захисні зони (СЗЗ) промислових підприємств та ін.;

- *ландшафтно-рекреаційну* – озеленені й водні простори в межах забудови міста і його зеленої зони, а також інші елементи природного ландшафту (парки, лісопарки, міські ліси, ландшафти, що охороняються), землі та інші угіддя, які форму-

ють систему відкритих просторів, зони відпочинку та курортні зони.

Необхідно підкреслити, що такий поділ є доволі відносним та передбачає певне перехресне просторове перетинання функціональних зон із відповідним накладанням декількох цільових модусів, що призводить до виникнення ситуацій невизначеності, юридичних колізій у рішеннях міського самоврядування щодо надання дозволів на землекористування для суб'єктів звернення та неможливості проведення об'єктивної економічної оцінки вартісних характеристик земельної ділянки в межах муніципалітетів через їх багатофункціональність. Представлене в ст. 50 Земельного кодексу України (*Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 2002. № 3–4. С. 27) визначення земель рекреаційного призначення є достатньо суперечливим, адже організація відпочинку населення, туристична діяльність та спортивні заходи можуть проводитися на землях будь-якої категорії, проте це не визначає їх належність до земель рекреаційного призначення. Наприклад, на землях житлової та громадської забудови можуть розміщуватися стадіони, спортивні комплекси, луна-парки, театри та музеї [3].

Подолання зазначених протиріч вимагає продукування екологоорієнтованих управлінських рішень, зокрема щодо прийняття замороженого нині законопроекту «Про землі рекреаційного призначення» в редакції від 2012 р., а також закріплення у нормативно-правовому полі дефініції «рекреаційні ресурси муніципальних формувань» із відповідною конкретизацією шляхів використання цільового функціоналу територій рекреаційного призначення у межах муніципалітетів із певними необхідними економічними та енвайроментальними (екосистемними) обмеженнями. Організаційно-технічним підґрунтям таких ініціатив може слугувати алгоритмізація процедури формування інтерактивних ГІС [6], у т. ч. для завдань муніципального управління, що дадуть змогу уточнювати фактичні просторові кордони об'єктів зеленого каркасу в межах урбанізованих територій та надаватимуть на запит усю необхідну користувачу сукупну інформацію щодо форми власності, суб'єктної приналежності та поточного екологічного стану території, рівнів інформаційного навантаження та інших критеріїв на основі інтегрованих платформ різнобічних інформаційних джерел та довідкових систем муніципальних інституцій. Такий підхід матиме синергетичний позитивний ефект що полягатиме у:

- *формуванні цілісної системи зонінгу територіального ресурсу муніципальних формувань з орієнтуванням на екологічний складник;*

- *підвищенні ступеня захищеності об'єктів та територій громадського простору рекреаційного та енвайроментального призначення в межах міст через забезпечення постійного віль-*

ного доступу для стейкхолдерів щодо моніторингу інформації про поточний стан параметрів муніципальних земель, у т. ч. їхніх екологічних кондицій, можливої зміни форми власності та інших критичних аспектів, зміна яких може мати негативні наслідки;

– значній деперсоніфікації в системі публічного адміністрування землекористування та містобудівної діяльності в межах муніципалітетів;

– скороченні часових та фінансових трансакційних витрат на міжвідомчу взаємодію у системі організації зонування урбанізованих територій через істотно спрощений інтеракційний ланцюг;

– об'єктивізації та формалізації методичної основи вартісних оцінок земель у межах муніципальних населених пунктів.

Оптимальність використання просторово-територіального ресурсу міських комплексів є доволі відносним поняттям, що може набирати різних значень залежно від цілепокладання досліджень. Наприклад, із позиції формування транспортно-логістичних маршрутів для операторів оптимальним постає найбільш компактне просторове розміщення об'єктів усього логістичного ланцюга, що значно зменшує транспортні витрати. Одним із принципів сучасного урбанізму є піша доступність, тобто можливість відвідання усіх закладів соціальної інфраструктури (магазинів, аптек, шкіл та ін.) на маршруті від дому до офісу [7]. Екологічна орієнтованість в питаннях зонінгу міських територіальних комплексів визначає вектор оптимізації антропогенно-техногенних впливів на природний складник (природні ресурси та умови) урбанізованих територій у процесі реалізації господарської діяльності, а також збереження (і за необхідності збільшення) просторово-площинних характеристик об'єктів міського зеленого каркасу з метою створення сприятливих умов для забезпечення суспільних рекреаційних потреб та підтриманні стану екологічної безпеки в межах неоурбоекосистем, шляхом формування та реалізації зважених екологічно об'ґрунтованих і соціально-економічно вмотивованих стратегічних та тактичних управлінських рішень у процесі містобудування.

До основних принципів екологоорієнтованої спрямованості, що повинні бути враховані під час проведення процедури зонування урбанізованих територій, належать:

– збереження наявних просторових меж рекреаційних територій та збільшення площинних характеристик зеленого каркасу міста відповідно до норм Додатку 5, 6 Наказу Мінбуду «Про затвердження Правил утримання зелених насаджень у населених пунктах України» № 105 від 10.04.2006 р. та більш суворих міжнародних стандартів;

– урахування фізико-географічних, геологічних та природно-кліматичних характеристик

міських територій на етапі зонінгу для потреб розвитку промисловості з метою попередження негативних техногенних впливів на наявні рекреаційні об'єкти та території;

– врахування інтересів стейкхолдерів у процесі територіального зонування під час визначення довгострокових перспектив розвитку території;

– широке залучення громадськості в процесі обговорення та прийняття рішень стосовно зонінгу муніципальних територій.

В умовах значного погіршення якісних властивостей НС у сучасних містах та привалювання штучно створених форм у загальній просторовій структурі урболандшафтів об'єкти природнього походження, тобто елементи екологічної інфраструктури в межах міських населених пунктів, відіграють архіважливу функціональну роль збереження еволюційних зв'язків людини та довкілля. Як справедливо зазначає Д. Дясятниченко та ін. [11], паркові зони, сквери та інші елементи рекреаційної інфраструктури – це не лише екологічно привабливий простір, а й комунікативні центри, місця відпочинку, відновлення фізичних та духовних сил, активної діяльності, що має високий рекреаційний ефект. Через безпосередній тактильний, візуальний та сенсорний контакт міської людини з елементами природнього середовища відбувається повноцінне відновлення фізичного та психоемоційного стану здоров'я, виконуються основні рекреаційні завдання, що об'ґрунтовує необхідність запровадження заходів екологоорієнтованого спрямування щодо збереження та підтримання високих якісних кондицій та просторово-площинних характеристик рекреаційних територій у межах міських населених пунктів.

У науковій літературі представлено значну кількість методологічних підходів до визначення складу та змісту рекреаційних ресурсів (у т. ч. територій, об'єктів, умов, факторів та інших атрибутів), зокрема в контексті завдань оптимізації природокористування [12; 13]. У рамках представленого дослідження розглядається територіальний аспект екологоорієнтованого муніципального зонування та саме із цих позицій необхідною конкретизацією постає розгляд рекреаційних ресурсів як просторово обмежених земельних ділянок (у т. ч. земель водного фонду), що не включають об'єкти історико-культурної спадщини (музеї, театри, архітектурні ансамблі та ін.), виконуючі етико-естетичні рекреаційні функції, та інші рекреаційно-туристичні атракції. Необхідність подібних демаркаційних уточнень приведена для уникнення можливих категоріальних протиріч та невизначеностей.

До складу просторово визначених територій рекреаційного призначення, відповідно до норм чинного законодавства України, у структурі муніципальних формувань можна віднести:

– земельні ділянки зелених зон і зелених насаджень міст, а також землі, що зайняті іншими об'єктами рекреаційно-туристичного призначення (загальноміські парки, зелені насадження вздовж бульварів, будинки відпочинку, пансіонати та ін.);

– землі об'єктів природно-заповідного фонду (ПЗФ), що можуть виконувати рекреаційну функцію, зокрема штучно створені об'єкти (ботанічні сади, дендрологічні парки, зоологічні парки, парки-пам'ятки садово-паркового мистецтва);

– земельні ділянки прибережних захисних смуг, смуг відведення та берегових смуг (пляжні зони), що використовуються для рекреаційних цілей;

Юридичними [13] та організаційно-економічними ознаками земель рекреаційного призначення можуть бути:

– можливість використання їх для організації масового відпочинку населення у зв'язку з наявною сукупністю природних та соціально-економічних умов, а також налагодженим інфраструктурним забезпеченням;

– верифікація у передбаченому законодавством порядку, якостей земельних ділянок суші та водного простору, що сприяють фізіологічному, психологічному, генетичному та духовному оздоровленню людей;

– встановлення порядку використання для масового довгострокового та короткострокового відпочинку населення (системи обліку, моніторингу та ін.);

– оголошення та легітимізація у встановленому порядку площинних характеристик (межі, розміри) земельних ділянок суші та водного простору рекреаційного призначення.

Необхідність екологоорієнтованого зонінгу територій у просторових межах муніципалітетів у

контексті збереження та відтворення рекреаційного потенціалу урбанізованих територій зумовлена вже зазначеною недосконалістю сформованого інституційного середовища регулювання містобудівних процесів у країні, а також значною локальною дефіцитністю територій, що класифікуються як рекреаційні або мають такі характерні ознаки, про що свідчить наявний статистичний фактаж (табл. 1).

Відповідно до представленої інформації, станом на 2015–2016 рр. в Одеському регіоні лише близько 1% території зайнято землями рекреаційного призначення, що суперечить нормативним вимогам, визначеним у п. 4 Закону України «Про мораторій на зміну цільового призначення окремих земельних ділянок рекреаційного призначення в містах та інших населених пунктах» (*Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 2011. № 40. Ст. 400).

Водночас відсутність динаміки зменшення площинних характеристик земель рекреаційного призначення не є верифікованим індикатором ефективності заходів зі збереження природно-ресурсного потенціалу. Здебільшого така ситуація зумовлена наявністю вже зазначених невизначеностей у нормативно-правовому полі, проблемами багатофункціональності земель рекреаційного призначення та відсутністю визначених основ щодо прав власності на об'єкти рекреації, що дає змогу суб'єктам господарювання отримувати земельні ділянки рекреаційного призначення під забудову рекреаційно-туристичних закладів (готелі, курорти, кемпінги та ін.) з їх подальшою приватизацією та повним відчуженням. Таким чином, формується ситуація, коли *de jure* кількісні характеристики територій рекреаційного функціо-

Таблиця 1

Динаміка розподілу земель за видами економічної діяльності в Одеській області

Види основних земельних угідь та економічної діяльності	станом на 01.01.2016		станом на 01.01.2015		Динаміка (тис. га)
	всього, тис. га	% до загальної площі області	всього, тис. га	% до загальної площі області	
Забудовані землі, у тому числі:	131,2	3,9	131	3,9	0,2
під житловою забудовою	23,2	0,7	23,2	0,7	0
землі промисловості	6,6	0,2	6,5	0,2	0,1
землі під відкритими розробками, кар'єрами, шахтами та відповідними спорудами	2,4	0,07	2,4	0,07	0
землі комерційного та іншого використання	3,3	0,1	3,3	0,1	0
землі громадського призначення	30,5	0,9	30,5	0,9	0
землі змішаного використання	0,7	0,02	0,7	0,02	0
землі, які використовуються для транспорту та зв'язку	25,1	0,8	25,1	0,8	0
землі, які використовуються для технічної інфраструктури	1,9	0,06	1,8	0,05	0,1
землі, які використовуються для відпочинку, та інші відкриті землі	37,5	1,1	37,5	1,1	0

Джерело: Головне управління Держгеокадастру в Одеській області

налу залишаються незмінним, проте *de facto* вони перестають бути доступними (об'єктом власності) для громадськості, економічний прибуток від їх використання спрямовується приватній юридичній особі, а рекреаційний ефект значно нівелюється.

Такі тенденції особливо гостро відчуваються в приморських регіонах. Негативна ситуація склалася із власністю на природні рекреаційно-туристичні ресурси на причорноморських пляжних територіях, що, відповідно до земельного законодавства, є комунальною власністю громади [14], зокрема населення не має доступу до інформації про розмір орендної плати, умови оренди (особливо це стосується забудови пляжних територій), водовідведення та вивезення відходів. У широкому доступі немає фінансової звітності щодо шляхів використання грошового ресурсу, отриманого від оренди прибережних рекреаційних територій. На думку деяких провідних науковців [14], важливим та необхідним заходом забезпечення високих кондицій довкілля, збереження рекреаційного потенціалу та доступності громади до об'єктів міського публічного простору є вдосконалення інституціональних засад у питаннях реалізації відносин власності на рекреаційні території в межах муніципальних населених пунктів.

Чим більш локалізованою та просторово обмеженою є муніципальна одиниця та чим більш варіативним є перелік цільових шляхів використання території, тим відповідно гостріше постають питання раціонального зонінгу та збереження рекреаційного потенціалу. Достатньо гострою є ситуація, що склалася в м. Чорноморську Одеської області.

Відповідно до представленої в табл. 2 статистико-облікової інформації, частка земель рекреаційного призначення у загальній структурі розподілу земель м. Чорноморська становить близько 7%. Незважаючи на те що даний показник перевищує середні значення в області, фактична площа територій рекреаційного призначення (у т. ч. елементів зеленого каркасу) не відповідає містобудівним та природоохоронним нормам. Поряд із цим в останні роки простежується тенденція до стрімкої забудови пляжної зони з істотним ігноруванням енвайроментальних обмежень (рис. 1).

Як видно з представленого графічного матеріалу, готельно-ресторанні комплекси, розважальні заклади та інші об'єкти забудови розташовані на відстані менше 50 м до води, що суперечить ст. 90 Водного кодексу

України (*Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 1995. № 24. С 189) щодо певних обмежень господарської діяльності та повній забороні будівництва будь-яких споруд, окрім гідротехнічних, гідрометричних та лінійних, у прибережних захисних смугах уздовж водних об'єктів. Відбувається значне ігнорування енвайроментальних обмежень, вимог природоохоронного та містобудівного законодавства не тільки на етапі планування та забудови, а й на етапі зонування території та наданні необхідних погоджувальних документів у сфері землеустрою.

Значна дефіцитність та обмеженість просторово-територіального ресурсу міських формувань призводить до перетворення землі (у т. ч.

Таблиця 2

Розподіл території м. Чорноморська Одеської області станом на 2017 р.

Розподіл земель за землекористувачами та видами економічної діяльності	площа, га	відсоток, %
Загальна площа території громади	2646,4	100
Сільськогосподарські підприємства	38,9	1,47
Громадяни, яким надані землі у власність і користування	608,5	22,99
Заклади, установи та організації	248,5	9,39
Промислові та інші підприємства	289,2	10,93
Підприємства та організації транспорту, зв'язку	517,3	19,55
Військові частини, підприємства, організації, установи	1,5	0,06
Організації, підприємства і установи природоохоронного, оздоровчого, рекреаційного та історико-культурного призначення	2,6	0,10
Спільні підприємства, міжнародні об'єднання з участю українських, іноземних юридичних та фізичних осіб	1	0,04
Водогосподарські підприємства	1,5	0,06
Землі запасу та землі, не надані у власність та постійне користування в межах населених пунктів, з яких:	937,4	35,42
землі сільськогосподарського призначення	33,5	1,27
збудовані землі	238,5	9,01
землі без рослинного покриття	54,8	2,07
землі, зайняті водою	428,4	16,19
землі рекреаційного призначення	182,2	6,88

Джерело: сформовано автором на основі міської Програми розвитку земельних відносин та охорони земель Чорноморської міської ради Одеської області на 2016–2020 рр. (Рішення Чорноморської міської ради Одеської області від 07.04.2017 № 223-VII)

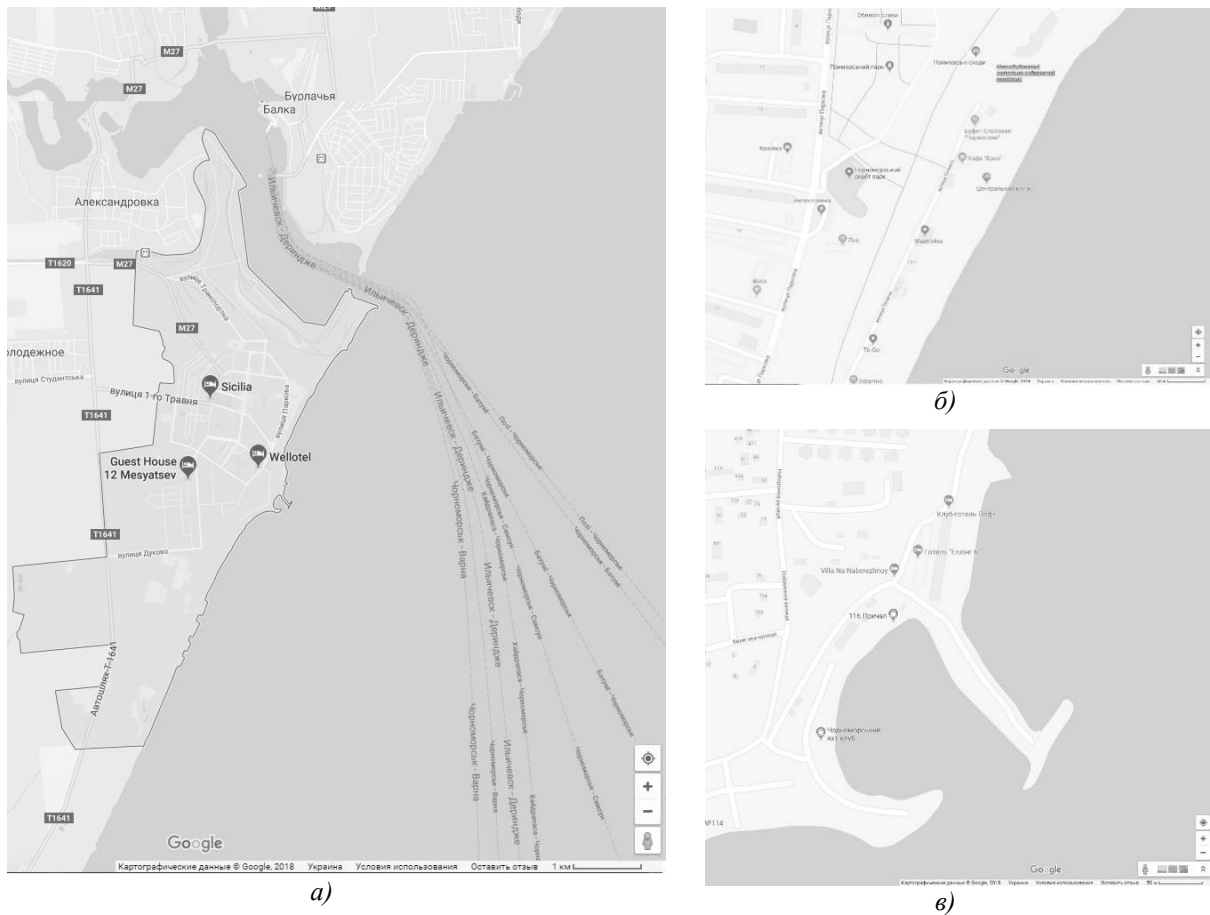


Рис. 1. – Експлікаційна схема розташування об'єктів готельно-ресторанного бізнесу в м. Чорноморську (а) загальна мапа міста; б), в) частини узбережжя із забудованими об'єктами)

Джерело: сформовано автором за матеріалами Інтернет-сервісу Google maps

рекреаційного призначення) на найбільш цінний актив, тобто об'єкт товарно-грошових відносин, що в українських умовах недосконалої ринкової економічної моделі та за відсутності ефективного інституту державного регулювання може мати негативні соціально-економічні та екологічні наслідки. Такі тенденції отримали загальну назву *комодифікації* (від англ. *commodity* – товар), та в межах урбанізованих територій призводить до того, що всупереч суспільним інтересам місця загального користування (у т. ч. території рекреаційного призначення) – парки, сквери, пляжі та ін. – легітимними чи напівлегітимними шляхами переходять у приватну власність [15] із можливою зміною шляхів цільового використання. Позитивним економічним аспектом такої реорганізації міського простору є створення нових або реконструкція старих міських атракцій як місць реалізації певних бізнес-процесів у сфері споживання товарів та послуг розважального характеру, що виявляються засобом диверсифікації фінансових потоків (та з великим ступенем ймовірності є прибутковими інноваційними ініціативами), інструментом створення нових робочих місць та

ін. Попри це в контексті збереження територій рекреаційного призначення у процесі резонансу необхідним постає більш селективний відбір та відсіювання потенційних агентів забудови чи реконструкції, формування прозорої тендерної системи та більш суворе врахування екологічних вимог (зокрема, норм природоохоронного законодавства) до планованих змін у структурі наявного урболандшафту.

Висновки з проведеного дослідження. Необхідність упровадження принципів екологоорієнтованого зонінгу в загальну схему зонування території муніципальних формувань визначається не тільки нераціональністю в питаннях використання рекреаційного потенціалу територій, а й недалекоглядністю у формуванні середовищохоронних заходів, що призводить до близькості просторового розташування виробничих та транспортно-інфраструктурних об'єктів з об'єктами рекреаційного призначення та відповідним збільшенням ступеня інтегрального негативного техногенного впливу. Такі фактори призводять до погіршення екологічних умов території, зниження рекреаційного ефекту, погіршення рівня суспільного здоров'я, а

в економічному сенсі – до девальвації вартісних характеристик земель у межах муніципалітетів, джентрифікаційних процесів соціальної стратифікації (в питаннях доступу до об'єктів рекреаційної інфраструктури) та інших негативних тенденцій.

До основних інструментів удосконалення процесу екологоорієнтованого зонування урбанізованих територій в Україні можна віднести:

– формування ефективної нормативно-правової основи юридичного визначення та фіксації механізмів цільового використання територій (у т. ч. рекреаційного призначення), процедурних аспектів зміни форм власності на об'єкти рекреаційної інфраструктури, посилення ступеня відповідальності та карних заходів за порушення договірних умов експлуатації рекреаційного природно-ресурсного потенціалу;

– інклюзія природоохоронних норм, вимог та економіко-екологічних обмежень шляхів цільового використання урбанізованих територій у документацію, що регламентує аспекти зонування муніципальних формувань;

– формування ефективної системи координаційної міжвідомчої взаємодії шляхом розроблення та впровадження муніципальних ГІС із розвинутим аналітичним функціоналом та значним охопленням набору атрибутивної інформації (власник земельної ділянки, поточний екологічний стан, наявний рекреаційний потенціал, інфраструктурні об'єкти та ін.);

– широке залучення громадськості в процеси територіального зонінгу муніципалітетів, зокрема в процеси обговорення рішень місцевих органів влади щодо цільового використання територій, у т. ч. з використанням сучасних ІКТ, можливістю голосування та реального впливу на управлінський процес.

Екологоорієнтований зонінг територій муніципальних формувань за наявного стану сучасних українських міст розглядається як один із необхідних заходів попередження та зменшення негативних наслідків природоперетворювальних урбанізаційних процесів, нераціонального просторового розміщення виробничо-інфраструктурної мережі для забезпечення екологічно безпечних умов існування соціуму та біоти, задоволення рекреаційних потреб, формування стійкої муніципальної економічної системи та організаційно-управлінського апарату, що регламентується з основними принципами концепту екологоорієнтованого управління урбанізованими територіями.

Перспективою подальших досліджень є розроблення критеріальної системи оцінки відповідності умов економічного використання території її фактичному еколого-економічному стану та функціональним атрибутам.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кондратенко Ю.В. Правові основи планування забудови земель у межах міст (за законодавством України). Науковий вісник Чернівецького університету. Секція «Правознавство». 2013. Вип. 660. С. 97–100.
2. Гопцій Д.О. Проблеми правового забезпечення управління землями міст. Комунальне господарство міст. 2011. С. 330–336.
3. Сіряченко І.І. Правові проблеми юридичних критеріїв розмежування правового режиму земель різних категорій у межах населених пунктів України. Південноукраїнський правничий часопис. Проблеми земельного, аграрного та екологічного законодавства. 2015. № 3. С. 104–106.
4. Семенов В.Ф., Пандас А.В. Регулювання розвитку потенціала міста шляхом зонування його простору. Молодий вчений. 2015. № 2 (17). С. 46–49.
5. Губарєв В.В. Перспективи та реалії розвитку зонінгу в управлінні нерухомістю України. Часопис економічних реформ. 2013. № 4 (12). С. 142–147.
6. Горковчук Д.В. Розроблення геоінформаційної моделі зонування міських територій для використання в системах містобудівного кадастру. ScienceRise. 2016. № 12 (2). С. 11–18.
7. Lauren M. Rossen and Keshia M. Pollack Making the Connection Between Zoning and Health Disparities. ENVIRONMENTAL JUSTICE. 2012. Vol. 5. P. 119–127.
8. Esteban Rossi-Hansberg Optimal urban land use and zoning. Review of Economic Dynamics. 2004. № 7. P. 69–106.
9. Dr. Mohammad Rahim Rahnama and other Use Principles of New Urbanism Approach in Designing Sustainable Urban Spaces. International Journal of Applied Science and Technology. 2012. Vol. 2. № 7. P. 195–203.
10. Nurazlina Abu Bakar, Nurhayati Abdul Malek, Mazlina Mansora Access to Parks and Recreational Opportunities in Urban Low-Income Neighbourhood. Procedia – Social and Behavioral Sciences. 2016. № 234. P. 299–308.
11. Десятниченко Д.Ю., Запорожан А.Я., Куклина Е.А. Рекреационное пространство как объект управления инновационным развитием территорий города. Управленческое консультирование. 2017. № 9. С. 64–73.
12. Воробйова О.А., Дишловий І.М., Харічков С.К. Проблеми природокористування та сталого розвитку в рекреаційно-туристичній сфері: монографія. Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2009. 374 с.
13. Визначення, склад і використання земель рекреаційного призначення в Україні / П. Колодій, Ю. Дума, З. Кок. Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія «Економіка АПК». 2015. № 22 (1). С. 206–211.
14. Буркинський Б.В., Мартієнко А.І., Хумарова Н.І. Інституціональні засади вдосконалення відносин власності на рекреаційно-туристичні ресурси в Україні. Економіка України. 2017. № 2 (663). С. 61–73.
15. Петренко М.П. Економіка сучасного міста: комодифікація людини, простору, культури. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 2. С. 47–51.

РОЗДІЛ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКАІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ РЕКРУТИНГУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ
INNOVATIVE METHODS OF RECRUITING IN MODERN CONDITIONS

Статтю присвячено аналізу сучасних технологій підбору конкурентоспроможного і висококваліфікованого персоналу та можливостей їх застосування у вітчизняних компаніях. Розглянуто особливості наявних методів рекрутингу в сучасних умовах, а також сутність та характерні особливості сучасних технологій підбору кадрів. Визначено, що технології кадрового менеджменту – система цілей, засобів та способів здійснення управлінського впливу на персонал. Проаналізовано використання технологій підбору на підприємствах галузі інформаційних технологій. Проведений аналіз дав змогу визначити, що використання сучасних технологій набору персоналу є необхідним для зростання продуктивності праці персоналу й ефективності функціонування підприємств.

Ключові слова: рекрутинг, підбір персоналу, ринок праці, інноваційний рекрутинг, електронний рекрутинг.

Статья посвящена анализу современных технологий подбора конкурентоспособного и высококвалифицированного персонала, а также возможностей их применения в отечественных компаниях. Рассмотрены особенности существующих методов рекрутинга в современных условиях и характерные особенности других современных технологий подбора кадров. Определено, что технологии кадрового менеджмента – это система целей, средств и способов осу-

ществления управленческого воздействия на персонал. Проанализировано использование технологий подбора на предприятиях в области информационных технологий. Проведенный анализ позволил определить, что использование современных технологий набора персонала необходимо для роста производительности труда персонала и эффективности функционирования предприятий.

Ключевые слова: рекрутинг, подбор персонала, рынок труда, инновационный рекрутинг, электронный рекрутинг.

The article is devoted to the analysis of modern technologies of selection of competitive and highly skilled personnel and possibilities of their application in domestic companies. In the article features of existing methods of recruiting in modern conditions are considered, as well as the essence and characteristic features of modern technologies of recruitment. It is determined that the technologies of personnel management are a system of goals, means and methods of management influence on personnel. The use of selection technologies at the enterprises of the information technology industry is analyzed. The analysis made it possible to determine that the use of modern recruitment technologies is essential for the growth of staff productivity and the efficiency of the operation of enterprises.

Key words: recruiting, personnel selection, labor market, innovative recruiting, electronic recruiting.

УДК 005.95:005.342

Герасимова В.О.

к.е.н., старший викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Запорізький національний університет
Чирва В.С.
студент
Запорізький національний університет

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки одним із головних факторів успіху підприємства є підбір персоналу. Основна проблема для керівників у галузі управління персоналом – це правильний підбір грамотних і кваліфікованих працівників для підприємства. Людські ресурси – це фактор прибутку і рівня якості послуг. Водночас люди – це ризики і суттєві витрати. Найважливіше завдання будь-якої установи полягає у тому, щоб звести такий ризик до мінімуму. Саме тому надважливим є високий рівень професіоналізму рекрутера. Для цього необхідно чітко орієнтуватися в концептуальних засадах підбору та відбору персоналу.

На сучасному етапі розвитку ринку праці в Україні присутній певний дисбаланс: великий рівень безробіття і водночас значний попит на високкваліфікованих спеціалістів. Саме для того, щоб залучати до роботи найкращих фахівців, необхідно використовувати інноваційні методи рекрутингу.

Аналіз літератури свідчить, що в працях учених створена велика база для дослідження розвитку

рекрутингу на ринку праці в Україні. Разом із тим, проблема вдосконалення системи управління персоналом потребує подальшого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема рекрутингу, набору персоналу, управління персоналом, кадрової політики присвячено роботи зарубіжних та вітчизняних учених: М.Г. Белопольського, О.А. Зінченко, Т.Г. Логутвої, О.М. Орлової, А.І. Кибанової, С.А. Карташової, С.В. Іванової, І.А. Кокоревої, М.Н. Магури, Ю.Г. Одегової та ін. Переважна більшість дослідників, таких як В.С. Бакалінський, Н.П. Беляцький, С.Е. Велесько, П. Ройше, зосереджується на аналізі кадрового менеджменту, а не на рекрутингу як самостійної проблеми. У працях А.Н. Соколовської, М.І. Магури, М.Б. Курбатової, Н.А. Чижова описуються етапи управління кадрами, які вже прийняті на підприємство. Про нові технології роботи з кадрами розповідають Т.Ю. Базарова, В.Н. Веселова, Д. Шматко, К.І. Дубінніков, А.К. Ісаєв, В.Н. Кисельов, О.В. Кри-

лова, А.Н. Соколовська, С.С. Сурков. Можливості вдосконалення процесу підбору та відбору персоналу досліджуються, зокрема, в роботах Н.В. Пошерстник, Ю.А. Саликова, Н.В. Самоукиної, О.О. Третьякової, М.В. Фрунзе, Н.А. Чернявського, С.Я. Юровицького.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретико-методологічних положень рекрутингу та розроблення практичних рекомендацій щодо його використання у сучасних умовах. Для досягнення визначеної мети поставлено такі завдання:

- провести теоретичний аналіз категорії «рекрутинг»;
- розглянути різні методи рекрутингу в сучасних умовах;
- обґрунтувати роль і значення рекрутингу для бізнесу;
- проаналізувати досвід спеціалістів у сфері рекрутингу;
- запропонувати шляхи підвищення ефективності рекрутингу персоналу в умовах українського бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Успіх інноваційної діяльності сучасного підприємства багато в чому зумовлюється рівнем ефективності управління персоналом – найважливішою функціональною підсистемою підприємства та найціннішим ресурсом інноваційного розвитку. Володіючи особливими стратегічними та оперативними функціями, людський чинник відіграє провідну роль в інтелектуалізації та інформатизації виробництва. Формування нового персоналу на підприємстві відбувається за допомогою рекрутингу, який є невід’ємною частиною функціонування будь-якої компанії.

Рекрутинг – це перший етап процесу заповнення вакансій, що включає вивчення характеристик вакантного місця, розгляд умов залучення відповідних кандидатур, установлення контактів із цими претендентами, отримання від них заповненої анкети вступника на роботу, процес вивчення психологічних та професійних якостей працівника для поставлення його до виконання обов’язків на певному робочому місці або посаді та вибору із сукупності претендентів найбільш відповідних з

урахуванням відповідності його кваліфікації, спеціальності, особистісних якостей та здібностей характеру діяльності, інтересам організації та його самого [1]. Це є фундаментом створення персоналу і закладає підґрунтя інноваційного потенціалу персоналу та його подальшого нарощення. Рекрутинг – це комунікативна бізнес-діяльність, під час якої у процесі управління інформаційними ресурсами та потоками з використанням знань і вмінь досягаються цілі організації [2].

Рекрутинг являє собою процес взаємопов’язаних заходів із наймання, відбору, добору, оцінки, розстановки та адаптації кадрів на вакантні посади для максимальної реалізації бажань працівника й підприємства.

Процес рекрутингу здійснюється у декілька етапів, які зазначені в табл. 1.

Розглянемо визначені етапи рекрутингу більш детально.

Етап «отримання замовлення рекрутером» є моментом переходу стратегії підприємства щодо залучення персоналу в дію. Замовлення для рекрутера готується на основі чинної стратегії, потреб підприємства, а також планів, що повинні розроблятися відповідно до мети, цілей, завдань підприємства і його кадрової безпеки.

Аналіз ринку праці необхідно здійснювати з урахуванням прогнозів, отриманих на етапі планування людських ресурсів.

Пошук потенційного працівника відбувається за допомогою різних методів рекрутингу, у тому числі й таких, що здатні нашкодити кадровій безпеці. Рекрутер у своїй діяльності повинен керуватися лише схваленими службою безпеки й керівництвом методами і не вдаватися до неперевіраних прийомів, навіть якщо йому самому вони видаються безпечними.

Набір, відсіювання і відбір кандидатів містять певні загрози кадровій безпеці, що повинні нівелюватися достатнім рівнем професіоналізму рекрутера і керівника підприємства.

Елементами рекрутингу є виявлення потреби в працівникові, аналіз ринку праці, залучення персоналу, відсіювання за допомогою співбесід, професійна оцінка за допомогою психологічних методів, відбір із переліку відповідних кандидатів, процес

Таблиця 1

Етапи процесу рекрутингу

	Назва етапу	Особливості етапу
1	Отримання рекрутером замовлення	З урахуванням стратегії, потреб, мети та цілей організації
2	Аналіз ринку праці	З урахуванням прогнозів, отриманих на етапі планування людських ресурсів
3	Пошук потенційного працівника	За допомогою різних методів рекрутингу
4	Набір	Потрібен дуже високий професійний рівень рекрутера для успішного виконання поставлених завдань
5	Відсіювання	
6	Безпосередній відбір кандидата	

вступу на посаду й адаптація [2]. Взаємозв'язок цих елементів представлено на рис. 1.

В інноваційній діяльності підприємства, яка характеризується невизначеністю та значним ризиком, складно прогнозувати майбутні потреби в персоналі. Інноваційний тип сучасного виробництва по-новому формулює проблему професійної успішності й у зв'язку із цим формує особливу систему відбору, перекваліфікації та соціальної адаптації працівника.

У практиці зовнішнього підбору кандидатів більш за все доцільно використовувати такі сучасні рекрутингові технології, як хедхантинг, аутплейсмент, аутстафінг та ін.

Прямий метод пошуку (хедхантинг) – вид послуг, за якого компанії, що займаються пошуком та відбором керівників вищої ланки, «переманюють» чітко визначеного ексклюзивного спеціаліста для компанії-замовника. Головне завдання агенції – знайти засіб зав'язати відносини із цим кандидатом, зрозуміти, чим такий спеціаліст незадоволений на теперішньому місці роботи, його можливі мотиви переходу, і створити умови, за яких цей спеціаліст буде готовий до пропозиції, зробити пропозицію та скоординувати контакт між кандидатом та роботодавцем. Уся робота у цьому напрямі проходить в умовах суворої конфіденційності.

Хедхантинг має як позитивні, так і негативні риси: серед позитивних можна виділити всебічне дослідження ринку праці щодо необхідного сегмента, інформування кандидата про наявність вакансії, великий обсяг роботи щодо аналізу вакансії та методів підбору кандидатів. Недоліками можуть бути неспроможність використовувати повністю цю технологію та порушення етичних принципів під час переходу кандидата на нове місце роботи [3].

Крім основних рекрутингових послуг, широко розповсюджуються й додаткові: лізинг персоналу

(надання персоналу на певний період), аутплейсмент (процедура «м'якого» звільнення та подальшого працевлаштування робітника), надання консультацій, оцінка, атестація та навчання персоналу, кадровий аудит, підбір та адаптація працівників та ін.

Лізинг персоналу, або тимчасова зайнятість, набувають поширення в Україні як для рекламних кампаній, так і для реалізації проектів, що сприяє обміну досвідом та знаннями між працівниками, а також появи у них вільного часу.

Temporary staffing – набір персоналу на короткостроковий період (зазвичай до трьох місяців). Найчастіше ця послуга затребувана під час проведення маркетингових заходів або виконання невеликих проектів. Підбір фахівця проводить рекрутингове агентство, яке й несе відповідальність за співробітника.

Аутстафінг – це вивід персоналу поза штат компанії-замовника і оформлення його у штат компанії-провайдера. Ідея аутстафінгу персоналу полягає у тому, що співробітники формально працевлаштовані в компанії-провайдері, але водночас можуть виконувати свої обов'язки на попередньому місці роботи.

Аутстафінг схожий на лізинг персоналу, але це не зовсім те ж. За лізингу співробітники весь час знаходяться у штаті компанії-провайдера. Якщо вони потрібні компанії-клієнту, то вони працюють, а якщо більше не потрібні, залишаються у штаті компанії-провайдера. У цьому разі працівники можуть бути відправлені іншим замовникам.

Використання аутстафінгу має інші особливості. Так, поки співробітники потрібні, вони знаходяться у провайдера, як тільки така потреба зникає, вони звільняються.

Оренда персоналу обіцяє й економію часу. Співробітникам відділу кадрів підприємства не потрібно шукати кандидатів, проводити співбесіди, оформляти на роботу, надавати звіти по заробітній платі до фіскальної служби і т. ін. [4].

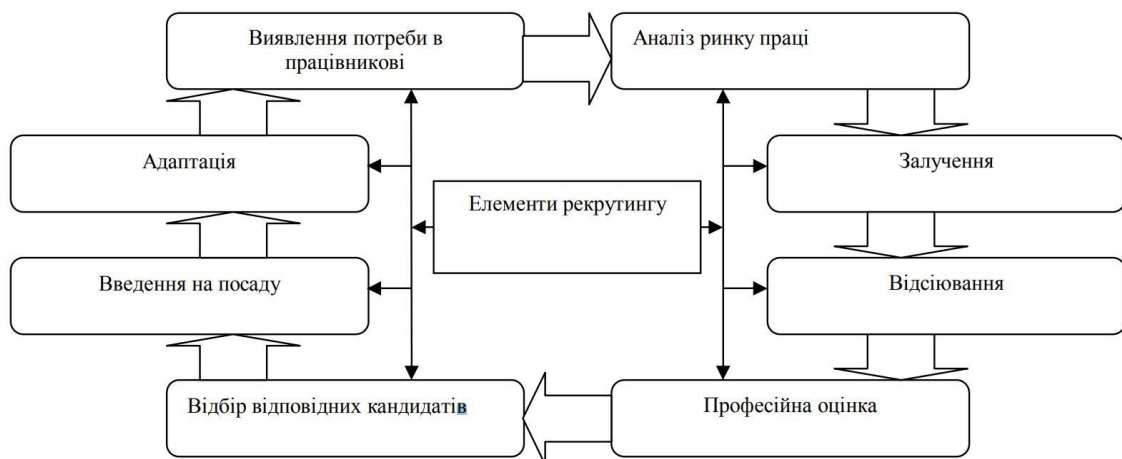


Рис. 1. Елементи рекрутингу

Виведення персоналу поза штат компанії виступає можливістю вирішення проблем, викликаних надмірно законорегульованим ринком. Необхідно відзначити загальні переваги застосування аутстафінгу:

- скорочення чисельності співробітників в штатному розкладі дає змогу зменшувати прямі витрати підприємства;
- придбання додаткового часу для освоєння і застосування відділами управління персоналом новітніх методик навчання і менеджменту;
- значне зменшення юридичних ускладнень, пов'язаних із ризиком щодо виплати компенсацій у разі звільнення співробітників;
- зниження адміністративного та фінансового навантаження за збереження безпосереднього керівництва над співробітниками;
- можливість збільшення заробітних плат співробітників і/або додавання бенефітів за рахунок оптимізації управління;
- можливість перевірки всіх нових співробітників на професійну та корпоративну відповідність.

Також слід відзначити, що в інформаційному суспільстві застосування будь-яких інноваційних підходів до системи підбору персоналу неможливе без застосування відповідних технологій. Для мінімізації витрат часу та фінансових ресурсів провідні компанії світу все частіше використовують автоматизовані системи підбору персоналу: відеоконференції, Skype-співбесіди та відеореферме. Так, наприклад, останнім часом активно розвинений пошук працівників через спеціалізовані сайти в Інтернеті, на яких організації розміщують оголошення про наявні вакансії, а також переглядають резюме, надіслані на сайт претендентами на вакантні посади [5]. Оголошення, як правило, носить умовний характер, але водночас воно має бути складено так, щоб мати певну привабливість. У ньому зазначається, що є вакансія на певну посаду, та вказуються критерії відбору кандидатів. Зазвичай указується не сума заробітної плати, а те, що компенсація встановлюється за результатами співбесіди.

Найбільш поширеними сайтами, за допомогою яких проводиться пошук персоналу в Україні, є www.robota.ua; www.work.ua; www.dou.ua; www.linkedin.ua.

Разом із тим для адаптації до виникаючих змін у зовнішньому середовищі підприємствам доводиться створювати свої внутрішні персонал-технології. Найбільш активно використовуються такі персонал-технології, як коучінг та автоматизовані робочі місця (АРМ) працівників, які сприяють підвищенню ефективності управління персоналом та використання його трудового потенціалу з мінімальними витратами.

Коучінг є внутрішньою персонал-технологією, яка передбачає здійснення безпосереднього

навчання молодосвідченого працівника. Таке навчання проводить кваліфікований працівник із певним досвідом роботи у процесі трудової взаємодії з останнім. На практиці така співпраця виступає інструментом персонального та особистісного розвитку і сприяє розкриттю та реалізації внутрішнього потенціалу працівника.

АРМ працівника належить до класу інформаційних персонал-технологій і передбачає наявність у кожного працівника професійно орієнтованого програмно-апаратного забезпечення. Це означає, що працівник зможе вирішувати завдання безпосередньо на своєму робочому місці, з доступом до потрібної інформації та за мінімальний проміжок часу.

На основі проведеного дослідження в галузі інноваційного рекрутингу бачимо, що працездатне населення відкрите та готове на співпрацю з рекрутерами за допомогою соціальних мереж та Інтернету загалом.

Саме тому обов'язковим в сучасних умовах є активне використання соціальних мереж для поширення HR-бренду компанії та піару у відповідних цільових аудиторіях. Для цього важлива публікація постів у соціальних мережах щодо життя компанії: які проекти успішно завершила команда, які розважальні заходи проводилися на території офісу, що цікавого сталося за останній період. Дуже важливим також є професійне заповнення профілей компанії на таких ресурсах, як Dou.ua та Linkedin.com, адже величезну кількість інформації людина, яка зацікавиться компанією, зможе отримати саме із цих ресурсів.

Висновки з проведеного дослідження. Для будь-якої компанії найбільшою цінністю є її працівники. Саме тому підбір персоналу є одним із найвагоміших чинників забезпечення ефективної діяльності підприємства. Установи, які бажають залишатися конкурентоспроможними, повинні активно адаптуватися до динаміки змін зовнішнього середовища, використовуючи інноваційні підходи та враховувати свої реальні потреби і можливості. Також необхідно зважати на те, що і підходи, і персонал-технології мають ситуативний та адаптивний характер. Тобто їх застосування не може бути чітко регламентованим та прописаним у конкретній ситуації як панацея.

Проведене дослідження чинників впливу на методи рекрутингу персоналу дало змогу визначити дві групи – зовнішні та внутрішні. Основними з них є: кадрова політика підприємства, позиція вакансії і кваліфікації потрібного фахівця. Аналіз особливостей технологій підбору кадрів на підприємствах дав змогу встановити, що кожна технологія використовує специфічні підходи, і кожний із них розрахований на певний контингент потенційних працівників. Вибір технології підбору кадрів зумовлений наявністю та впливом таких фунда-

ментальних чинників, як: внутрішній характер підприємства, термін існування, зовнішні фактори, що впливають на життєдіяльність підприємства, професіоналізм і компетентність фахівців із підбору кадрів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала. М.: Юрист, 2001. 496 с.
2. Жилияева І.Ю. Місце рекрутингу персоналу в процесах виробничої діяльності підприємства. Торгівля і ринок України. 2011. Вип. 31. Т. 1. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Tiru/2011_31_1/Zgilyaev.pdf.
3. Шипуліна В.О., Каспрук О.В. Новітні підходи до залучення кадрових ресурсів. Вісник Хмельницького національного університету. 2012. № 3. Т. 2. С. 111–117.
4. Зеленков А.В. Організація набору та відбору персоналу. Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. 2011. № 3. С. 125–135.
5. Назарова Г.В. Технології підбору персоналу на базі сучасних програмних продуктів. Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. 2012. № 1. С. 162–165.

РОЗДІЛ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ
FEATURES OF DEVELOPMENT OF CONSUMER CREDIT IN UKRAINE

УДК 336.77

Алескерова Ю.В.д.е.н., старший науковий співробітник,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Вінницький національний аграрний
університет**Дзюбенко А.Д.**магістр
Вінницький національний аграрний
університет

У статті розглянуто шляхи вдосконалення організації споживчого кредитування на основі визначення сутності споживчого кредитування, аналізу проблеми та перспективи розвитку системи споживчого кредитування. Доведено переваги розвитку системи житлового фінансування. Визначено перспективні напрями житлового кредитування.

Ключові слова: банківська система, споживче кредитування, житлове кредитування, закони України.

В статье рассмотрены пути усовершенствования организации потребительского кредитования на основе определения сущности потребительского кредитования, анализа проблемы и перспектив развития потребительского кредитования. Дока-

заны преимущества развития системы жилищного финансирования. Определены перспективные направления жилищного кредитования.

Ключевые слова: банковская система, потребительское кредитование, жилищное кредитование, законы Украины.

The article examines ways to improve the organization of consumer lending on the basis of the definition of the essence of consumer lending, analysis of the problem and prospects for the development of housing financing system are proved. The perspective directions of housing lending are determined.

Key words: banking system, consumer lending, housing lending, Laws of Ukraine.

Постановка проблеми. Споживче кредитування займає особливе місце в загальній банківській системі і відіграє важливу роль у сучасній ринковій економіці. Воно служить засобом задоволення різних споживчих потреб населення і сприяє вирівнюванню споживання груп населення з різним рівнем доходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку споживчого кредитування широко розглядаються у працях О. Антонюк, О. Барановського, О. Бондар, У. Владичин, О. Вовчак, Б. Івасіва, С. Ілляшенка, В. Лагутіна, О. Морозової, А. Мороза, С. Реверчука, М. Савлука, Я. Чайковського, О. Шейко та ін. У своїх роботах особливу увагу вони приділяли загальним питанням теорії споживчого кредитування, розвитку і становлення кредитної системи, кредитно-грошової політики зниження в майбутньому попиту населення на товари і послуги, пов'язані з погашенням довгострокових споживчих кредитів, і негативний вплив цього на темпи економічного зростання, необхідність створення бюро кредитних історій та ін. Із переходом до ринкової економіки зміщуються пріоритети, змінюються умови функціонування суб'єктів економічних відносин, система взаємовідносин набуває іншого характеру. Практика надання та використання споживчого кредиту в радянський період не може бути елементарно перенесена на сучасність і служити основою для дослідження, цінним є зарубіжний досвід щодо споживчого кредитування [4; 5]. Важливі висновки щодо сутності кредитування зроблено зарубіжними науковцями Дж. Сінкі, П. Роузом, Р. Гросіаном, Дж. Вулфелом та ін. Прикладне використання зарубіжного досвіду кредитування, викладеного

в роботах С.Л. Брю, Е.Дж. Долана, К.Р. Макконелла, К.Д. Кемпбелла, Р.Дж. Кемпбелла, П. Самуельсона, В. Лексиса та ін., можливо лише у разі його адаптації до умов української економіки.

Незважаючи на вагомості дослідження науковців, сучасна економічна криза потребує пошуку та обґрунтування шляхів щодо розвитку ринку споживчого кредитування в Україні. Низка проблем, пов'язаних із недосконалістю нормативної бази, яка регламентує споживче кредитування, неповерненням кредитів, надмірно високими процентними ставками та ін., залишаються не до кінця вивченими. Питання вимагає подальшого комплексного вивчення. У науковій літературі належною мірою не викладено макроекономічний аспект проблеми, що зумовило необхідність проведення дослідження ринку споживчого кредиту в напрямі аналізу сучасного рівня його розвитку і чинників, що впливають на цей процес, оцінки його видової структури і прогнозної оцінки його динаміки.

Актуальність теми полягає у тому, що кредитування населення є однією з перспективних у сфері наданих банком послуг, яка з кожним роком має отримувати більше поширення і розвиток.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження шляхів удосконалення організації споживчого кредитування на основі визначення сутності споживчого кредитування, аналізу проблеми та перспективи розвитку системи споживчого кредитування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність», який набрав чинності 10 червня 2017 р. [11], споживчий кредит – це кредит, що надається споживачеві на придбання продук-

ції для особистих потреб, які безпосередньо не пов'язані з підприємницькою діяльністю або виконанням обов'язків найманого працівника.

Нині існує низка трактувань поняття кредиту, але уніфікованим у них вважається визначення кредиту як угоди юридичних і фізичних осіб про надання однією стороною іншій певної суми грошових коштів (іноді майна) на умовах платності, зворотності і терміновості. Ці умови й є основними принципами кредитування. Визначальними принципами кредитування є також забезпеченість кредиту, диференціація кредитів (кредитоспроможність позичальника), цільове призначення [1; 6].

Повернення – принцип фінансових, грошових відносин, згідно з яким кредитні кошти, отримані позичальником у тимчасове користування, підлягають обов'язковому та своєчасному поверненню кредитору, власнику засобів.

Платність – принцип, що виражає необхідність не тільки прямого повернення позичальником отриманих кредитних ресурсів, а й оплати їх використання.

Терміновість кредиту – дотримання термінів повернення кредитних коштів, отриманих позичальником.

Принцип забезпеченості кредиту виражає необхідність забезпечення захисту майнових інтересів кредитора за можливого порушення позичальником прийнятих на себе зобов'язань і знаходить практичне вираження у таких формах кредитування, як позики під заставу або під фінансові гарантії.

Принцип цільового призначення поширюється на більшість видів кредитних операцій, виражаючи необхідність цільового використання коштів, отриманих від кредитора. Знаходить практичне вираження у відповідному розділі кредитного договору, що встановлює конкретну мету позики, а також у процесі банківського контролю над дотриманням цієї умови позичальником. Порушення цього зобов'язання може стати підставою для дострокового відкликання кредиту або введення штрафного (підвищеного) позичкового відсотка.

Суб'єктами кредитування є кредитор і замовник. Кредитор – банк або інша кредитна організація, що надає грошові кошти (кредит) заборгованості у розмірі та на умовах, передбачених договором. Замовник – суб'єкт кредитних відносин, одержує кошти в користування (в кредит) і зобов'язаний їх повернути в установлений строк. Об'єкт кредитування – предмет, за приводом якого здійснюється кредитна угода, тобто є ціль кредиту.

Споживчий кредит існує у двох формах: прямий споживчий кредит (без посередництва торгових фірм, наприклад у вигляді кредитних карт, платіжних карт); із поручительством торгових фірм (банк укладає договір із торговою фірмою про кредитування її покупців, а фірма бере на себе поручительство за борговими зобов'язаннями покупців-позичаль-

ників перед банком й укладає договір із покупцями про умови кредиту, що погашається частинами) [2]. Договори передаються банку, який виплачує фірмі 80–90% від суми кредиту, а решту зараховує на особливий – блокований – рахунок. Покупець погашає кредит частинами; куплені ним у кредит товари слугують забезпеченням платежу. У разі непогашення у визначений термін кредиту відповідні суми стягуються банком із блокованого рахунку. Тобто частина загальної суми кредиту (10–12%), що зарахована банком на блокований рахунок, є гарантією погашення кредиту в строк [12].

Кредитування здійснюється на загальних умовах, до яких належать такі [9]:

- банк надає кредити громадянам України у віці, межі якого встановлюються відповідними банками;

- розмір кредиту визначається на основі оцінки платоспроможності позичальника і наданого забезпечення повернення кредиту, а також не може перевищувати граничної величини, що встановлюється Ощадбанком України за конкретним видом кредиту;

- платоспроможність позичальника оцінюється за ставкою про середньомісячну заробітну плату за останні шість місяців або за декларацією про доходи за попередній рік;

- наявність забезпечення своєчасного і повного виконання зобов'язань позичальника (договір поручительства, договір застави майна);

- за користування кредитом позичальник сплачує банку річні відсотки. Сплата відсотків здійснюється щомісячно одночасно з погашенням кредиту, починаючи з 1-го числа місяця, наступного за місяцем укладення кредитного договору. Величину процентної ставки банк може змінити в односторонньому порядку; у разі несвоечасного внесення платежу в погашення кредиту або сплати відсотків позичальник сплачує банку неустойку із суми простроченого платежу за основним боргом і відсотками.

Сьогодні пропонуються різні класифікації споживчих кредитів. Узагальнюючи їх, можна представити таку класифікацію, яка відображає різноманіття споживчих позик: за напрямками використання (кредити на невідкладні потреби, овердрафт, під заставу цінних паперів, автокредити, кредити на будівництво і придбання житла, кредити на платні послуги (медицина, туризм, освіта), кредити на покупку товарів); за суб'єктами кредитної угоди (банківські споживчі кредити, кредити, надані населенню торговими організаціями, споживчі позики кредитних установ небанківського типу (ломбардів, пунктів прокату, пенсійних фондів), споживчі позики, що надаються позичальникам безпосередньо на підприємствах і в організаціях, в яких вони працюють; за термінами кредитування (за вимогою, термінові, короткострокові (до одного

року), середньострокові (від одного до трьох-п'яти років), довгострокові (понад п'ять років); залежно від порядку надання (кредити, видані готівкою, кредити, видані безготівковим шляхом); за способом надання (однією сумою, тобто у разовому порядку, у формі відкриття кредитної лінії (відновлюваної, не відновлюваної), шляхом кредитування розрахункового рахунку клієнта (овердрафт); за методом погашення, що погашаються одноразово (на певну дату, зазвичай в кінці терміну договору, із розстрочкою платежу (щомісяця, щокварталу і т.д.); за методом стягнення відсотків (з утриманням відсотків у момент надання позики, зі сплатою відсотків у момент погашення кредиту, зі сплатою відсотків рівними внесками протягом усього терміну користування); за розмірами кредити бувають дрібні (менше 1% власних коштів банку), середні (від 1 до 5% власних коштів банку, великі (більше 5% власних коштів банку); за ступенем ризику: стандартні (без ризикові); нестандартні (помірний рівень ризику), сумнівні (середній рівень ризику), проблемні (високий рівень ризику), безнадійні (практично безповоротні); залежно від забезпечення: забезпечені, незабезпечені.

Як показує практика, споживчий кредит – найбільш затребуваний сьогодні, на нього припадає близько 80% усіх запитів [12]. Це викликано декількома причинами. По-перше, він нецільовий, тобто людина може взяти його на будь-які цілі. По-друге, сума кредиту варіюється у широких межах. І, по-третє, для отримання споживчого кредиту потрібен мінімальний пакет документів. Із цих причин люди нерідко зупиняються саме на споживчому кредиті. Роль споживчого кредитування укладена в його функціях: полегшує перерозподіл капіталу між галузями економіки і тим самим сприяє утворенню середньої норми прибутку; стимулює ефективність і продуктивність праці; розширює ринок збуту товарів, робіт, послуг; прискорює процес реалізації товарів й отримання прибутку; прискорює процес накопичення та концентрації капіталу; забезпечує скорочення витрат обігу, пов'язаних з обігом грошей або товару.

Споживче кредитування має свої переваги і недоліки. Переваги: купівля в кредит рятує від можливості подорожчання товару в майбутньому; купівля у кредит дає змогу купити на місці товар потрібної модифікації за умови, що він є в наявності; купівля у кредит дає змогу купити річ у момент її найвищої актуальності для покупців; купівля у кредит дає змогу оплачувати товар несуттєвими платежами протягом декількох місяців.

Недоліки: відсоток за кредитом збільшує вартість речі; великий ризик заплатити кредитній установі набагато, більшу суму за користування кредитом, ніж здається на перший погляд (часто банки в Україні маскують реальну процентну ставку).

Популярність споживчого кредитування серед банків набирає обертів. На ринок виходять нові банки, які вступають у конкурентну боротьбу за споживача. Тим більше що ринок продажів, за різними оцінками, покритий фінансовими установами всього на 40–60% [10]. Високий рівень надання послуг споживчого кредитування в усьому світі вже багато років є звичайною практикою

На сучасному етапі розвитку України актуальним завданням стає формування цивілізованого ринку споживчого кредиту, здатного значною мірою стати джерелом стимулювання попиту населення на товари і послуги і, як наслідок, підвищення рівня його добробуту і створення додаткових імпульсів економічного зростання.

Актуальність споживчого кредитування пов'язана й з тим, що всі ланки суспільства прагнуть ефективно функціонувати, а без розвитку всіх напрямів банківської інфраструктури, передусім споживчого кредитування, неможливий нормальний розвиток суспільства, всіх його категорій (верств населення).

Сьогодні в Україні більшість населення не може собі дозволити купувати товари тривалого користування за рахунок поточних доходів. Майже половина працездатного населення має доходи, які не перевищують прожиткового мінімуму. Для цих категорій людей, а також пенсіонерів, інвалідів та інших малозабезпечених громадян придбання товарів тривалого користування стає неможливим.

Споживчий кредит є однією з форм кредиту і служить засобом задоволення різних споживчих потреб населення. Певною мірою він сприяє вирівнюванню споживання груп населення з різним рівнем доходу.

Необхідність споживчого кредиту викликана не тільки задоволенням споживчих потреб населення, а й інтересами виробників для забезпечення безперервності процесу відтворення або реалізації товарів. Споживчий кредит може бути наданий як у грошовій, так і в товарній формі. У грошовій формі кредит видається населенню переважно кредитними організаціями. Товарну форму має кредит, що надається населенню торговельними організаціями у вигляді придбання товарів тривалого користування і прокатів предметів споживання – з розстрочкою платежу.

Споживчий кредит вигідний як банку, так і позичальнику. Для банку привабливість кредитування приватних осіб зумовлюється застосуванням високих процентних ставок, які дають змогу отримувати високу процентну маржу.

Схеми кредитування практично однакові в усіх вітчизняних банків, присутні лише нюанси. Терміни кредитування у банків різні й передусім залежать від категорії придбаного товару.

Популярність споживчого кредитування серед банків набирає обертів. На ринок виходять нові

банки, які вступають у конкурентну боротьбу за споживача.

Оцінюючи нинішній стан споживчого кредитування в нашій країні, слід його порівнювати не тільки зі станом споживчого кредитування у високорозвинутих західних країнах та перераховувати те, чого у нас немає, а й потрібно вказати те, що з'явилося в Україні за останні роки у сфері споживчого кредитування. Так, на даний час ми маємо можливість придбати сучасні автомобілі декількох провідних компаній світу. Таку можливість надають спеціалізовані лізингові компанії, які займаються продажем автомобілів у розстрочку, з відстрочкою передачі права власності, які працюють переважно з автотранспортом, однією з таких є лізингова компанія «Автосамит ЛТД», автосалон компанії ECO CARS та інші компанії, які дають можливість громадянам придбати автомобіль, не маючи відразу всієї суми, необхідної для купівлі того чи іншого автомобіля, а сплативши тільки частину вартості автомобіля, громадянин може отримати його зразу у своє користування.

Незважаючи на всі проблеми, досягнутий дуже помітний прогрес у розвитку житлового кредитування. Інтерес банків до початку цих операцій пояснюється, по-перше, наявним реальним платоспроможним попитом на житлові позики і, по-друге, передбаченням у майбутньому величезного ринку для іпотечних кредитів і усвідомленням того, що саме сьогодні можна зайняти на ньому гарну позицію.

Необхідно відзначити поступ у розвитку системи житлового фінансування за такими напрямками:

- довгострокове житлове кредитування населення на придбання житла;
- залучення позабюджетних коштів у житлове будівництво через випуск спеціальних облігаційних позик (житлових сертифікатів);
- випробування схем сімейних житлових накопичувальних рахунків. Банки намагаються знайти шляхи вирішення двох самих серйозних проблем: кредитного ризику і ризику процентної ставки.

Допустимий рівень кредитного ризику досягається або через отримання гарантії від роботодавця позичальника, або на основі використання договору про оренду житла з правом його наступного викупу. Зрозуміло, що такий договір відображає інтереси банку, а підписані контракти містять жорсткі умови у разі невиконання позичальником зобов'язань і його виселення, наприклад неповернення першого початкового внеску, зробленого позичальником за рахунок власних коштів. Однак позичальники приймають ці умови.

Що стосується ризику процентної ставки, то тут банки намагаються знизити цей ризик через використання змінних ставок або індексованих кредитних інструментів. Зокрема, використовуються

кредити з прив'язкою до курсу долара, кредити з подвійною процентною ставкою і відстрочкою платежів, які побудовані на використанні як індексу ставки по міжбанківських кредитах (інструмент із регульованою відстрочкою платежу), а також кредити з фіксованою ставкою відсотка з індексуванням суми заборгованості, яка залишилася, відповідно до зміни мінімальної зарплати.

Практика випуску житлових облігаційних позик може бути, вочевидь, однією з перших чисто ринкових спроб залучення приватних інвестицій у житлове будівництво. Дотепер цей механізм пройшов кілька етапів свого розвитку і, незважаючи на явні вади, наприклад недовіру населення до наданих гарантій за даними видам цінних паперів, а також їх територіальну обмеженість, дав змогу за рахунок коштів, отриманих від продажу таких цінних паперів, побудувати і заселити низку житлових будинків.

Банки також намагаються залучити кошти населення у житлову сферу через пропозицію різноманітних схем житлових накопичувальних рахунків. Це форма цільового накопичення, пов'язаного з подальшим наданням кредиту.

Проаналізувавши сучасний стан розвитку споживчого кредитування на ринку України, можна виділити основні напрями розвитку споживчого кредитування населення. Так, розвивати потрібно передусім короткострокове кредитування населення під купівлю товарів народного споживання довгострокового користування. Пов'язано це з тим, що за такого виду кредитування банк несе менший ризик, тому що терміни кредитування невеликі (до року), а суми порівняно незначні. Таке споживче кредитування буде орієнтовано переважно на середній прошарок населення.

Другим напрямом є розвиток довгострокового кредитування населення, а саме житлового кредитування фізичних осіб, оскільки розвиток саме такого кредитування є перспективним для банків, тому що даний ринок сьогодні тільки починає розвиватися і має великі перспективи розвитку для банків як нового банківського продукту. Крім того, для банків це ще один випадок для розширення кола своїх клієнтів, тому саме на другому напрямі розвитку споживчого кредитування слід зупинитися більш докладно.

Для забезпечення доступності житла для всіх категорій громадян необхідно створення такого фінансово-кредитного механізму:

- надання банками середньострокових кредитів (в 1–1,5 року) на будівництво житла забудовникам (передусім будівельним організаціям, можливо, індивідуальним забудовникам) із виплатою в період будівництва лише відсотків за кредитом і поверненням суми основного боргу після закінченню будівництва (у разі коли позичальником є будівельна організація) або пере-

оформленням у довгостроковий (10–25 років) іпотечний кредит (коли позичальником є індивідуальний забудовник);

– для залучення у будівництво приватних інвестицій і для полегшення накопичення громадянами власних коштів на придбання житла використовувати випуск муніципальних і приватних позик на житлове будівництво (житлових сертифікатів). З'єднати можливість придбання житлових сертифікатів на частину вартості житла й отримання кредиту на відсутню частину;

– надання банками довгострокових кредитів (10–25 років) на придбання індивідуальних будинків фізичними особами під заставу цих будинків і прилеглих земельних ділянок.

Розмір наданого кредиту – не більше 70% ринкової вартості будинку, який здається в експлуатацію. Використовується кредитний інструмент – кредит із відстрочкою платежу: платіжна ставка – 10–20%, контрактна ставка змінюється відповідно до ринкової процентної ставки, різниця ставиться на збільшення основної суми боргу за кредитом. Розмір одержуваного кредиту залежить від рівня прибутку позичальника таким чином, що щомісячні платежі за кредитом становлять 25–30% від рівня щомісячного прибутку позичальника (членів його сім'ї);

– заохочення підприємств і організацій у наданні кредиторам гарантій щодо повернення кредитів, наданих їх робітникам. Гарантії можуть передбачати повернення залишку кредиту самим підприємством як поручителя за кредитним зобов'язанням або забезпечення ним страхування життя позичальника;

– для полегшення процесу використання громадянами вартості наявного житла під час придбання або будівництва нового банками даються короткострокові (три-шість місяців) проміжні кредити під заставу старого житла;

– для оплати першого внеску під час отримання кредиту (не менш 30% від вартості) позичальник використовує кошти субсидій, а також власні кошти, у тому числі отримані від продажу наявного житла, навіть якщо воно отримано безкоштовно в процесі приватизації.

Для накопичення власних коштів використовуються банківські житлові накопичувальні рахунки або придбання житлових сертифікатів;

– позичальникам, визнаним в установленому порядку, що потребують допомоги в поліпшенні житлових умов, дається субсидія на будівництво або придбання житла у розмірі від 5% до 70% ринкової вартості житла за соціальними нормами залежно від рівня прибутку і часу очікування у черзі на поліпшення житлових умов.

Субсидії надаються за рахунок коштів державного бюджету, місцевих бюджетів, територіальних органів самоврядування і підприємств.

Субсидії за рахунок коштів місцевих бюджетів можуть частково покриватися за рахунок безкоштовного надання земельних ділянок під індивідуальне житлове будівництво з необхідною інженерною інфраструктурою, оцінених за ринковою вартістю.

Програма субсидій реалізується через банки, вибрані на контрактній основі, виходячи із запропонованих ними умов захисту коштів субсидій від інфляції і надання кредитів на придбання житла.

Пропонується звільнити фізичних осіб від сплати житлового податку із засобів, використовуваних на оплату житлового кредиту, на весь кредитний період, а також від сплати державного збору за реєстрацію договору застави житла, яке виходить за допомогою кредиту.

Іпотечне кредитування відрізняється трьома основними рисами. По-перше, позики надаються на тривалий термін, зазвичай на 10–25 років. Тривалий термін розтягує погашення кредиту в часі, зменшуючи в такий спосіб розмір щомісячних виплат. По-друге, більшість позик дається на придбання житлових приміщень, в яких будуть жити їхні власники. По-третє, куплене житло служить забезпеченням позики (застави), і в разі несплати позики власність вилучається банком і продається, щоб повністю розплатитися за кредит.

Третя особа (майновий поручитель) – особа, яка передає в іпотеку належне їй на праві власності майно або майно, яким вона вправі розпоряджатися та передавати в іпотеку, що засвідчено відповідними документами, забезпечення зобов'язань боржника перед банком.

Проблеми українського кредитного ринку стосуються передусім юридичного боку: законодавчо закріпленої захисту прав споживачів кредитних послуг, відповідальності обох сторін у разі порушення кредитного договору, наявності налагодженої системи кредитних бюро для збору інформації про позичальників. Чітка специфікація нормативної бази є захистом як кредитора, так і покупця від форс-мажорних обставин, викликаних свідомим або вимушеним ухиленням учасника угоди від виконання своїх зобов'язань за договором споживчого кредиту. Ефективне господарське законодавство в таких випадках оперативної з мінімальними витратами у судовому порядку захищає фінансові інтереси постраждалої сторони.

Висновки з проведеного дослідження. Споживче кредитування нині охопило всю територію нашої країни. Це говорить про те, що роздрібний банківський сегмент розвивається не локально, а охоплює масштаби всієї країни. Проводячи аналіз розвитку споживчого кредитування в Україні, можна виділити позитивні і негативні риси. До позитивних можна віднести: отримання банками стабільно високого прибутку; збільшення обсягу продажів торговими організаціями й автосалонами; збільшення купівельної платоспроможності;

збільшення клієнтської бази як для банків, так і для торгових організацій. До негативних рис віднесено: підвищені ризики безповоротності грошових коштів, для банків; значні переплати за товар, який купує клієнт. Проте комплексна реалізація програм споживчого кредитування несе для економіки України більше позитивних тенденцій, аніж негативних. Наступним етапом (який почав реалізовуватися вже зараз) стає нецільове кредитування за допомогою пластикових карт. Уже в найближчому майбутньому, відповідно до світових тенденцій розвитку споживчого кредитування, у нашій країні банківський роздрібний напрям трансформується у три основні напрями: кредитування на пластикові карти; автокредитування; іпотечне кредитування. Для розвитку даних програм банкам необхідно: зниження процентних ставок як фактор підвищення попиту; страхування фінансових ризиків під можливі втрати; створення кредитних бюро на всій території України; розвиток технологій банківської інфраструктури.

Подальшим перспективним напрямом дослідження вважаємо вдосконалення методик надання споживчого кредиту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Банківські операції: підручник / А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та ін.; за заг. ред. А.М. Мороза; 3-є вид., перероб. і доп. К.: КНЕУ, 2008. 608 с.
2. Вовк В.Я. Ринок споживчого кредитування: проблеми та перспективи розвитку у посткризовий період. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe;
3. Грищук Ю.П. Проблеми споживчого кредитування в Україні. URL: http://www.rusnauka.com/27_NPM_2012/Economics/1_1167_50.doc.htm.
4. Гроші та кредит: підручник / М.І. Савлук, А.М. Мороз, І.М. Лазепко та ін.; за ред. М.І. Савлука; 6-е вид. К.: КНЕУ, 2011. 589 с.
5. Гроші та кредит: підручник / За ред. Б.С. Івасіва. Тернопіль: Карт-бланш, 2000. 510 с.
6. Енциклопедія банківської справи України / Редкол.: В.С. Стельмах та ін. К.: Молодь, Ін Юре, 2001. 680 с.
7. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2017. № 2121-III. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
8. Захаркін О.О., Мякота Т.С. Шляхи оптимізації споживчого кредитування в Україні в умовах фінансово-економічної кризи. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2010. № 1(8). С. 79–84.
9. Івченко М. Споживче кредитування та перспективи його розвитку в Україні. Економічна правда. 2010. № 2. С. 6–8.
10. Офіційний сайт міжнародного рейтингового агентства Fitch Ratings. URL: <http://www.ftchratings.com>.
11. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>.
12. Статистичні випуски Національного банку України. URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57420.

АПРОБАЦІЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ АКТИВІЗАЦІЇ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

PROMOTION OF EXTERNAL EXPERIENCE ACTIVATION OF MEDICAL INSURANCE IN UKRAINE

УДК 369.067.2

Бойко О.О.

к.е.н., доцент

Вінницький навчально-науковий інститут

Університету державної фіскальної служби України

Хижинська Г.Є.

старший викладач

Вінницький навчально-науковий інститут

Університету державної фіскальної служби України

У статті розглянуто основні моделі медичного страхування у розвинених державах. На основі аналізу оцінено можливості й доцільність їх запровадження в Україні в рамках політики стимулювання переходу до страхової медицини. Розглянуто основні проблеми та перспективи популяризації медичного страхування в Україні. Запропоновано етапи активізації медичного страхування в Україні. Узагальнення міжнародного досвіду дало підставу стверджувати, що потрібно модернізувати механізм медичного страхування шляхом реалізації інтегрованої схеми, що містить у собі різні елементи добровільного та обов'язкового медичного страхування.

Ключові слова: обов'язкове медичне страхування, добровільне медичне страхування, модель фінансування, бюджетне фінансування, позабюджетне фінансування.

В статье рассмотрены основные модели медицинского страхования в развитых государствах и оценены возможности и целесообразность их внедрения в Украине в рамках политики стимулирования перехода к страховой медицине. Рассмотрены основные проблемы и перспективы популяризации медицинского страхования в Украине.

Предложены этапы активизации медицинского страхования в Украине. Обобщение международного опыта дало основание утверждать, что нужно модернизировать механизм медицинского страхования путем реализации интегрированной схемы, которая включает в себя различные элементы добровольного и обязательного медицинского страхования.

Ключевые слова: обязательное медицинское страхование, добровольное медицинское страхование, модель финансирования, бюджетное финансирование, внебюджетное финансирование.

In the article the basic models of medical insurance are considered in the developed states. On the basis of analysis possibilities and expediency of their introduction are appraised in Ukraine within the framework of policy of stimulation of passing to medico-actuarial science. Also in the article basic problems and prospects of popularization of medical insurance are considered in Ukraine. It is offered an author the stage of activation of medical insurance in Ukraine.

Key words: obligatory medical insurance, voluntarily medical insurance, model of financing, budgetary financing, off-budget financing.

Постановка проблеми. Відомо, що в умовах фінансової та економічної нестабільності охорона здоров'я потерпає найбільше, оскільки коштів на неї виділяється ще недостатньо. Її фінансування потребує значного поліпшення, бо здійснюється, як правило, за методом залишкового фінансування цієї галузі. Економічна криза в Україні призвела до кризи в системі охорони здоров'я та погіршення якості медичного обслуговування населення. У складеному ВООЗ рейтингу національних систем охорони здоров'я Україна посіла 79-е місце із 191 країни світу, а за показником витрат на охорону здоров'я в розрахунку на одного жителя наша держава займає 111-е місце серед 191 країни світу та восьме – серед країн СНД. Незважаючи на конституційні гарантії безплатності медичної допомоги, значна частина медичних послуг є, по суті, платною, пацієнти оплачують необхідні для лікування ліки і видаткові матеріали, несуть господарські витрати за харчування, постільну білизну й навіть платять за послуги молодшого медичного персоналу. Основною проблемою, що постає у сфері медичного обслуговування, є невідповідність наявним потребам обсягів коштів, що спрямовуються на фінансування цієї галузі з офіційних джерел. Це явище сприяє розвитку корупції та тіньової економіки, оскільки змушує пацієнтів брати участь у фінансуванні закладів охорони здоров'я у непе-

редбачений законами України спосіб. Отже, сьогодні назріла гостра необхідність реформування системи фінансування у сфері охорони здоров'я. У цьому плані актуальним є вивчення зарубіжного досвіду в питаннях запровадження медичного страхування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню страхових правовідносин, у тому числі у сфері медичного страхування, присвячено численні праці вітчизняних та закордонних учених, серед яких: В. Базилевич, Ю. Ганущак, А. Городецька, А. Залетов, С. Ніколаєнко та ін. Та попри значний доробок науковців у сфері медичного страхування залишаються актуальними питання вдосконалення системи добровільного медичного страхування та переходу до обов'язкового.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення зарубіжного досвіду у сфері запровадження та реалізації систем медичного страхування та оцінка перспектив активізації медичного страхування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нагромаджений багаторічний світовий досвід у галузі медичного страхування свідчить про високу ефективність різних моделей та систем медичного страхування та страхування здоров'я. Нині визначаються три основні види фінансування охорони здоров'я: державне, через обов'язкове та добровільне медичне страхування та змішана форма.

Відповідно до цього, сьогодні у світі виділяють три основні моделі системи медичного страхування:

- 1) державна модель – система «одного платника», яка з успіхом функціонує у Франції;
- 2) модель «керованої конкуренції» у Швейцарії;
- 3) модель повністю приватної страхової медицини (США).

Треба зауважити, що ці види у відокремленому вигляді практично не використовуються у жодній державі, але в деяких країнах вони займають домінуюче положення. Так, наприклад, в Англії, Ірландії, Шотландії, Італії та Данії домінує державна система фінансування. У таких країнах, як Німеччина, Франція, Австрія, Бельгія, Нідерланди, Швеція та Японія, домінує система обов'язкового медичного страхування, у США має перевагу змішана форма фінансування медичної допомоги, де близько 90% американців користуються послугами приватних страхових компаній.

Однією з перших країн, де було запроваджено медичне страхування, є Німеччина. Система медичного страхування створена в Німеччині ще в 1881 р. Основним її принципом є те, що уряд не бере на себе відповідальність за фінансування охорони здоров'я (за винятком деяких його сегментів), а лише створює умови для того, щоб необхідні фонди були створені працівниками та роботодавцями, а також здійснює нагляд за функціонуванням усієї системи медичного страхування. У Німеччині діє децентралізована система медичного страхування. Ним займається близько 1 200 страхових кас (страхових фондів), побудованих за професійним (шахтарі, фермери, моряки та ін.) та територіальним принципами, та ерзац-каси. Територіальні страхові каси беруть на себе страхування тих категорій, що не охоплені страхуванням на підприємствах. Усі три різновиди кас входять у систему керованого державою медичного страхування [1].

Головна функція уряду по відношенню до медичного страхування – забезпечення відповідності діяльності страхових кас нормам закону, зокрема забезпечення виконання страхових програм. У зв'язку із цим держава надає медичному страхуванню обов'язковий характер та визначає його головні умови – базові ставки страхових внесків, схему фінансування та організації медичної допомоги, приймає участь у формуванні цін на медичні послуги, надає недержавним органам – страховим компаніям та асоціаціям лікарів – значні функції в управлінні системою з наданням їм прав представляти інтереси застрахованих та інтереси медичних працівників [1].

У Франції медичне страхування було введено в 1910 р. спочатку у вигляді фондів взаємодопомоги, а починаючи з 1928 р. ці фонди були перетворені на страхові компанії [2, с. 133].

Нині у Франції існує єдина ієрархія страхових кас, діє вертикальна система медичного страхування: могутня страхова організація – Національна страхова організація (національна каса страхування найманих робітників), яка знаходиться під контролем Міністерства соціального забезпечення та праці й обіймає 78% населення, має 129 місцевих відділень, кожне з яких відповідає за страхування в окремому регіоні і не конкурує між собою. Місцеві відділення мають певну автономію, але у цілому підлягають адміністративному контролю із центру [3].

У США існує система медичного страхування, що базується на сполученні центрального страхового фонду із сіткою місцевих незалежних страхових організацій. Кошти акумулюються у центральному фонді, що не несе адміністративних функцій, а потім розділяється страховим організаціям на основі законодавчо затвердженої форми розрахунків. Ця система діє у США в частині програм «Медікер» та «Медікейт». Ці системи обіймають більше ніж 20% населення, групове страхування за місцем роботи становить 58% населення та добровільного медичного страхування не за місцем роботи – 2%. Близько 15% населення не мають доступу до медичного страхування і являють собою малозабезпечені, безробітні, бездомні та члени сімей працівників підприємств, що не мають системи медичного страхування. Наявність роботи не гарантує отримання медичної страховки. Найбільш широко медичним страхуванням охоплені робітники промисловості, державні службовці, члени профспілки, робітники, що працюють повний робочий день. Утрата робочого місця автоматично призводить до втрати медичної страховки [3].

Таким чином, у США медичне страхування тісно пов'язане з трудовою діяльністю. Економіка медичного обслуговування у США – парадоксальне об'єднання недовіків та надмірностей. Країна витрачає на охорону здоров'я 11,5% валового прибутку, більш ніж будь-яка інша країна у світі, і водночас більш ніж 15% населення американців не мають ніякого фінансового захисту від великих витрат на медичну допомогу у зв'язку з відсутністю у них страхових медичних полісів [4].

Наявні в США дві державні програми медичної допомоги Medicare і Medicaid не можна вважати повноцінною державною системою медичного страхування, оскільки в процесі формування їхніх фондів не використовують страховий принцип (вони отримують дотації з федерального бюджету США безпосередньо).

Отже, більшість країн згодні з тим, що громадяни безпосередньо не повинні сплачувати за лікування, коли вони хворіють. Медичне обслуговування має бути безкоштовним, якщо в ньому з'являється необхідність. Саме так фор-

мується система медичного страхування, чи то обов'язкового державного соціального страхування, чи добровільного медичного страхування, чи їх комбінації. Дивним є той факт, що існує так багато альтернативних варіантів між «повним державним контролем» (принцип обов'язкового медичного страхування діє, наприклад, у Франції, Канаді, Німеччині, Нідерландах) та «добровільним медичним страхуванням» (в Ізраїлі та Швеції переважає добровільне страхування здоров'я, а обов'язкове існує лише щодо окремих професій).

Зовсім інша ситуація має місце в Україні. Державна система охорони здоров'я в Україні побудована на основі командно-адміністративної моделі управління (системі Семашка), згідно з якою головною метою є забезпечення рівного доступу населення до медичних послуг, а медичну допомогу надають безкоштовно. Проте в Україні установи охорони здоров'я працюють в умовах обмежених ресурсів. У приватній системі охорони здоров'я медичні організації користуються високим ступенем економічної свободи. Ключове значення тут має якість: за високої якості послуг та меншій вартості пацієнти віддають перевагу саме таким установам [5, с. 119].

Для подолання кризового періоду в українській системі охорони здоров'я доцільно не лише змінити механізм її фінансування, а й реформувати всю систему. Беручи до уваги необхідність системного підходу під час проведення реформ, вважаємо за доцільне модернізувати механізм медичного страхування шляхом комплексного поєднання добровільного та обов'язкового медичного страхування. В Україні доцільно розглянути можливості реалізації інтегрованої схеми, що містить у собі різні елементи цих двох систем.

Також зазначимо, що під час побудови національної системи охорони здоров'я слід урахувати принцип особистої відповідальності населення, виражений у спільній компенсації ризиків. Громадяни можуть одночасно бути як застрахованими, так і страхувальниками, сплачуючи частину страхових внесків власним коштом, що дасть змогу поєднати обов'язкове і добровільне медичне страхування. Сьогодні особа, яка хоче отримувати медичну допомогу в межах добровільного медичного страхування, платить двічі за одну й ту ж послугу – спочатку з обов'язкового медичного страхування (платить або держава, або роботодавець), потім із добровільного (платить або роботодавець, або сам застрахований).

Тому доцільним є визначення базової програми обов'язкового медичного страхування шляхом створення зрозумілого переліку медичних послуг, що надаються громадянам безкоштовно, щоб виключити таке дублювання.

Держава має бути зацікавлена в залученні приватної медицини через добровільне медичне страхування до участі в інтегрованій схемі фінансування процесу надання медичних послуг населенню. Сучасну соціальну політику держави слід заснувати не тільки на реалізації програм і концепцій, а й на залученні бізнес-середовища та населення до вирішення соціальних проблем. Нині на ринку медичного страхування існують певні проблеми функціонування механізму обов'язкового та добровільного медичного страхування, які значно ускладнюють реалізацію процесу їхнього злиття [6, с. 995].

Основні етапи реалізації медичного страхування як єдиного комплексу запропоновано в табл. 1.

Таблиця 1

Основні етапи реалізації медичного страхування як єдиного комплексу

№	Етап реалізації	Сутність
1	Оптимізація тарифів	оптимізація тарифів із медичного страхування на базі актуарних розрахунків з урахуванням різних факторів, які можуть вплинути на ймовірність настання страхових випадків
2	Оптимальна величина страхових внесків	обґрунтування оптимальної величини страхових внесків на непрацююче населення, пенсіонерів та дітей
3	Розробка нових методів відшкодування	впровадження більш прогресивних методів відшкодування витрат медичних організацій
4	Мотивування населення	мотивування населення до здійснення контрольних заходів у сфері охорони здоров'я
5	Встановлення податкових пільг	встановлення податкових пільг у системі розвитку медичного страхування як для страховиків, так і для страхувальників для укладення довгострокових договорів
6	Гнучкі страхові тарифи	підвищення страхових тарифів для тих громадян, які бажають користуватися широкою системою медичного страхування і звільнення від сплати внесків осіб, які вже придбали поліс добровільного медичного страхування
7	Стандарти лікування	розроблення регламентів і єдиних стандартів лікування та надання медичних послуг, визначення кола відповідальності як медичних організацій, так і медичного персоналу

Джерело: систематизовано авторами

В Україні протягом багатьох років дискусії точаться навколо питання запровадження загальнообов'язкового медичного страхування як частини соціальних нарахувань на заробітну плату. Такий підхід знаходить підтримку як із боку Міністерства охорони здоров'я, так і з боку Ліги страхових організацій. Хоча їх концепції відрізняються, обидві інституції підтримують намагання запровадити загальнообов'язкове медичне страхування протягом наступних років [7, с. 74].

Економічне становище нашої країни поки не дає змоги таку державну систему зробити надбанням усієї нашої медицини. Це справа майбутнього. І вона буде комплексно вирішуватися з уведенням реформ системи охорони здоров'я. Тому фахівці розглядають реформу системи охорони здоров'я в країні як необхідний комплекс державних, громадських та медичних заходів, що спрямовані на зміцнення й відновлення здоров'я нації. Розроблення ефективної стратегії реформування регіональних систем охорони здоров'я можливе лише за умов урахування інтересів населення в охороні здоров'я. Німецька консультативна група при уряді України пропонує декілька кроків реформування системи охорони здоров'я [8, с. 352].

Передусім потрібно відокремити політику у сфері охорони здоров'я, регулювання, виконання бюджету та управління закладами охорони здоров'я. Суспільний медичний фонд має бути створений і повинен відповідати за розміщення бюджетних асигнувань, призначених на охорону здоров'я, компенсацію закладам охорони здоров'я за надані медичні послуги, перевірку здійсненого лікування.

Компенсаційні виплати повинні виплачуватися залежно від справді здійсненого лікування та за надані послуги. Крім того, управління закладами охорони здоров'я потрібно комерціалізувати. Німецькі фахівці стверджують, що Україна повинна розвивати добровільне медичне страхування як доповнюючий елемент до нинішньої системи охорони здоров'я, який фінансується за рахунок податків. Таке доповнює приватне страхування може відігравати значну роль у багатоканальному фінансуванні системи охорони здоров'я, яке складається з податкових видатків та приватного медичного страхування. Після значного зменшення соціальних нарахувань до 25–30% запровадження єдиної ставки для медичного страхування стане додатковим джерелом фінансування.

З початку 90-х років ХХ ст. в Україні почали виникати певні форми добровільного медичного страхування. Всі загальнострахові компанії почали займатися медичним страхуванням у різних обсягах. Останніми роками почало стихійно виникати добровільне страхування в некомерційній формі – так звані, лікарняні каси. Але за відносно незначного поширення добровільного

медичного страхування комерційна форма і тут превалує. На думку багатьох експертів, із соціально-економічним станом країни, розбалансованістю, несталістю та продовженням спаду промислового виробництва пов'язано багато проблем під час запровадження медичного страхування. Загальний обсяг ринку ризикового страхування в Україні істотно не скоротиться за рахунок девальвації гривні, за рахунок валютного складника переважно в автострахованні (запчастини) і ДМС (ліки). ДМС (добровільне медичне страхування) – чесний і простий спосіб отримання якісних медичних послуг. Його переваги вже стали очевидні для тисяч громадян нашої країни. Єдиний ринок, що зростає, – це медичне страхування, люди не припиняють лікуватися й хочуть отримати сервіс у приватних клініках.

За ДМС страховики підвищили ціни на 25%, але на ринку ми спостерігаємо скорочення бюджетів корпоративних клієнтів і зниження кількості застрахованих. Тим не менше ринок ДМС у 2018 р. покаже зростання 25–30% за рахунок інфляції. Навіть незважаючи на високу збитковість медстрахування та фінансовий результат, близький до нуля, страховикам він усе одно буде цікавий.

Купівля поліса ДМС означає можливість планувати свої медичні витрати на рік уперед. Усі непередбачені витрати з надання медичної допомоги оплачує страхова компанія. Концепція ДМС передбачає надання тільки якісної медичної допомоги. Лікарі – експерти страхових компаній ретельно контролюють процес надання медичних послуг установами, з якими вони мають договірні зобов'язання. Зараз купити поліс ДМС – це отримати доступ до широкої бази медичних установ по всій території України, включаючи комерційні, відомчі та спеціалізовані. Лікарі – координатори страхових компаній у разі потреби направляють хворого в ту установу, яка найбільш ефективно допоможе вирішити його проблему [9].

У страховому портфелі групи лідерів на ринку ДМС займає 23%. Незважаючи на відсутність податкових преференцій, лідерство забезпечується конкурентними програмами корпоративного ДМС, спрямованого на забезпечення соціальним пакетом працівників промислових підприємств, торговельних установ і фінансового сектора. Ринок ДМС в Україні має високий потенціал зростання. Рівень проникнення ДМС в Україні сьогодні становить 2–3%. При цьому портфелі страхових компаній по ДМС на 95% складаються з договорів корпоративного страхування. Зараз усе частіше медичне страхування стає частиною соціального пакета роботодавця, і ця тенденція дає надію. Прогрес ринку ДМС підтверджується тим, що навіть у роки кризи цей сегмент зростає щорічно на 10–15%, і в наступному році очікуються такі самі темпи зростання [10, с. 69].

Таким чином, розвиток ринкових відносин в Україні сприяв формуванню ринку послуг із медичного страхування. Сьогодні в Україні активно функціонує лише добровільна форма медичного страхування, що дало змогу сформувати певну структуру ринку ДМС. Цей ринок можна подати як багаторівневу систему зі складним механізмом взаємозалежних зв'язків між усіма структурними одиницями, зокрема державними органами нагляду за страховою діяльністю (Нацкомфінпослуг), недержавними страховими об'єднаннями (асоціація «Українське медичне страхове бюро», ЛСОУ), страховими компаніями, страховими посередниками, медичними закладами, службами асистансу та споживачами. Добровільне медичне страхування є одним із сегментів страхового ринку, який найбільш активно розвивається в Україні [11].

В останні роки частка добровільного медичного страхування на ринку страхових послуг України неухильно зростала. На зростання обсягу страхових премій суттєво вплинуло подорожчання медичних препаратів за рахунок зміни курсу валюти. Водночас як позитивний момент спостерігаємо збільшення кількості договорів за всіма видами страхування, що говорить про усвідомлення громадянами та корпоративним сектором необхідності придбання полісів медичного страхування.

Населення країни поступово починає розуміти, що медичне страхування – це єдиний шлях виходу охорони здоров'я України з економічної й соціальної кризи. Однак головною проблемою, яка не дає змогу в остаточному варіанті прийняти той чи інший законопроект, полягає у несформованості цілісного комплексного підходу до реформування сучасного механізму фінансування галузі охорони здоров'я. Своєю чергою, держава може фінансувати лише окремі стратегічні програми, решта видів покриття повинні підпадати під страхове забезпечення, тому треба чітко визначити, які статті підлягають державному забезпеченню, а які – страховому покриттю.

Зауважимо, що відсутність прозорого, ретельно опрацьованого законодавства з питань функціонування добровільного соціального страхування, відповідного державного контролю над протіканням процесу медичного страхування, недовіра населення до приватних страхових фірм та недержавних соціальних фондів спричиняють зниження ефективності захисту населення від хвороб. Водночас, як свідчить світовий досвід, скорочення фінансових можливостей держави у фінансуванні медичних програм має супроводжуватися розвитком системи приватного медичного страхування. Разом із тим нестабільне одержання реальних доходів населення, відсутність дієвого механізму

щодо встановлення їх величини відповідно до економічної ситуації в державі знижують можливість залучення до недержавних страхових організацій вільних коштів населення.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, в Україні сьогодні потрібно модернізувати механізм медичного страхування шляхом реалізації інтегрованої схеми, що містить у собі різні елементи добровільного та обов'язкового медичного страхування. Подальший розвиток системи медичного страхування сприятиме запровадженню державної та приватної підсистем фінансового забезпечення, підвищенню ефективності менеджменту в поєднанні з розвитком медичної науки та забезпечить поступові зміни в системі охорони здоров'я, що позитивно впливатиме на поліпшення здоров'я населення й підвищення соціально-економічної ефективності медичної галузі України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Страхування: навч. посіб. / В.О. Безугла І.І. Постіл, Л.П. Шаповал. Київ: Центр навчальної літератури, 2008. 582 с.
2. Козьменко С.М., Охріменко І.О. Аналіз законодавчих ініціатив щодо обов'язкового медичного страхування в Україні. URL: <https://docviewer.yandex.ua/?url=http%3A%2F%2Flib.uabs.edu.ua>.
3. Бендукідзе К. Реформи охорони здоров'я в Республіці Грузія: від радянської руїни до охорони здоров'я на ринковій основі. К.: Інтерсервіс, 2014. 52 с.
4. Бетлій О. Чи вирішить обов'язкове медичне страхування проблеми системи охорони здоров'я. URL: <http://voxukraine.org/2015/03/20/problemy-systemy-ohorony-zdorovia/>.
5. Стеценко С.Г., Галай В.О. Медичне право України (реалізація та захист прав пацієнтів): монографія. К.: Атіка, 2010. 168 с.
6. Шірінян Л.В. Економіко-правовий аналіз діяльності страховиків на страховому ринку України. Наукові праці НДФІ. 2013. № 4(65). С. 106–116.
7. Смірнова О.М. Проблематика розвитку добровільного медичного страхування: податкова складова. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2012_19_1/Smirnova.
8. Васишин Р.Д. Економічні основи страхування. Суми: Довкілля, 2007. 412 с.
9. Волошина А.П. Перспективи розвитку українського ринку перестрахування. К.: Знання, 2007. 44 с.
10. Стецюк Т.І. Показники розвитку ринку добровільного медичного страхування в Україні. Наука й економіка. 2009. № 4 (16). URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/nie/2009_4_1/143-147.
11. Стецюк Т.І. Історичний досвід побудови вітчизняної медицини на страхових засадах. Проблеми трансформації соціально-економічної системи в Україні: зб. наук. праць за матеріалами наук.-практ. конф.; Острозька академія. Острог, 2014. С. 383–391.

АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКУ

ASPECTS OF FINANCIAL SECURITY OF THE BANK

У статті розглянуто основні аспекти фінансової безпеки банку, розкрито реальний стан із даної проблематики, знайдено шляхи поліпшення ситуації для забезпечення максимальної якості надання фінансових послуг банківськими установами. Узагальнено наявні та впроваджено нові аспекти фінансової безпеки банку. Зроблено висновок, що фінансова безпека банку є частиною безпеки банківської системи у цілому.

Ключові слова: безпека, фінанси, банк, аспект, загроза, атака, діяльність банку.

В статье рассмотрены основные аспекты финансовой безопасности банка, раскрыто реальное состояние по данной проблематике, найдены пути улучшения ситуации для обеспечения максимального качества предоставления финансовых услуг банковскими учреждениями. Обобщены существующие и введены новые аспекты финансовой безопасности банка. Сделан вывод о том, что финансовая безопасность банка является частью безопасности банковской системы в целом.

ющие и введены новые аспекты финансовой безопасности банка. Сделан вывод о том, что финансовая безопасность банка является частью безопасности банковской системы в целом.

Ключевые слова: безопасность, финансы, банк, аспект, угроза, атака, деятельность банка.

The article deals with the main aspects of financial security of the bank, discloses the real state of this problem, found ways to improve the situation in order to maximize the quality of providing financial services by banking institutions. Generalized existing and implemented new aspects of the bank's financial security. It came to the conclusion that the financial security of the bank is part of the security of the banking system as a whole.

Key words: security, finance, bank, aspect, threat, attack, bank activity.

УДК 336.71

Киш Л.М.

к.е.н., доцент кафедри моделювання та інформаційних технологій в економіці Вінницький національний аграрний університет

Постановка проблеми. У сучасному суспільстві банки є невід'ємною частиною життя кожної людини. Нині свої збереження несуть саме до банків, а не зберігають їх удома. Звичайно, така тенденція вимагає від банків забезпечення безпеки довірених клієнтами коштів.

Водночас реалії сьогодення такі, що ми маємо розвинути систему шахрайства з безготівковими коштами, які зберігаються на рахунках клієнтів. Щоб тримати свою репутацію, залучати все більше клієнтів і, головне, підтримувати довіру останніх, банкам потрібно приділяти значну увагу фінансовій безпеці.

Це вимагає значних капіталовкладень, уваги менеджменту, проте результати того варті: чим краща фінансова безпека банку, тим більше клієнтів принесуть до нього свої кошти.

Щоб розуміти, які дії потрібно виконати для збереження від шахраїв коштів клієнтів, підтримувати ліквідність банку, необхідно розглянути аспекти фінансової безпеки банку, реальний стан у банківській сфері із цього питання та сформулювати рекомендації для поліпшення або створення нового механізму забезпечення фінансової безпеки для банківських установ.

Сформульовано чітку проблематику, і в даній статті буде розглянуто шляхи її вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Провівши аналіз наукових праць із проблеми статті, можна зробити висновок, що вчені зробили значний внесок в її розв'язання, зокрема визначили зміст поняття фінансової безпеки та запропонували деякі важливі кроки щодо розроблення методів її забезпечення. Однак усе ще недостатньо досліджено сам зміст та ключові моменти запровадження та ефективного використання аспектів фінансової безпеки.

Питання фінансової безпеки банків, їх фінансової стійкості та їх зв'язку з економікою держави вивчали такі вітчизняні вчені, як Н.С. Прокопенко [1], М.І. Виклюк [1], Л.О. Добрик [2], І.М. Крупка [3], П. Роуз [5] та багато інших.

Результати досліджень дають підґрунтя стверджувати, що недостатньо уваги приділяється вивченню аспектів фінансової безпеки саме у банківській сфері, тому важливо розглянути дане питання та вказати на необхідність поліпшення фінансової безпеки банку, на важливість даного процесу, на перспективи, які відкриваються перед банком у результаті.

На нинішньому етапі розвитку банківської сфери аспекти фінансової безпеки недостатньо розроблені, викладення їх має суперечливий характер, існує немало розбіжностей серед науковців у розумінні самої суті такої безпеки. У банків немає чіткої системи методичних рекомендацій із цього питання.

Постановка завдання. Мета дослідження – вказати основні аспекти фінансової безпеки банку, розкрити реальний стан із даної проблематики, знайти шляхи поліпшення ситуації для забезпечення максимальної якості надання фінансових послуг банківськими установами та максимального убезпечення коштів клієнтів.

Остаточною метою статті є розгляд аспектів фінансової безпеки банку для її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нестабільна економіка в державі, а також значна кризова ситуація, яка відбулася в 2008–2009 рр., змушують банки активно захищати від внутрішніх і зовнішніх загроз власний капітал та залучені кошти, тому сучасні банки мають не лише фізичну охорону, а й уживають значних заходів із забезпечення фінансової і економічної безпеки.

Наукові пошуки, спрямовані саме на дослідження аспектів фінансової безпеки банків, є актуальними та корисними для керівництва банків і для співробітників служб безпеки банків зокрема.

Об'єкт фінансової безпеки банку – це фінансова діяльність банку, отриманий прибуток, обсяг фінансових ресурсів, структура капіталу, структура грошових потоків, структура активів, інвестиції, фінансові ризики, система фінансових інновацій. Суб'єктом фінансової безпеки є безпосередньо керівництво банку і його персонал [9].

Фінансова безпека банку – це стан банківської установи, що характеризується збалансованістю і стійкістю до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, його здатністю досягати поставлених цілей і генерувати достатній обсяг фінансових ресурсів для забезпечення стійкого розвитку [12].

Фінансова безпека банківських установ – такий її стан, який характеризується оптимальним рівнем залучення і розміщення ресурсів за мінімізації загроз та негативних явищ і характеризує здатність банків до саморозвитку, підвищення ефективності та конкурентоздатності [12].

Фінансова безпека банку розглядається у двох аспектах, які зображено на рис. 1.

Фінансова безпека банків залежить від:

– наявності нормативної бази, яка регламентує банківську діяльність;

– рівня обов'язкового резервування. Водночас необхідно резервувати всі залучені кошти юридичних і фізичних осіб та які знаходяться на балансі банку. Це стосується коштів у національній та іноземній валютах. Винятком є кредити, залучені з інших банків, та іноземні інвестиції, отримані від міжнародних фінансових установ;

– частки прострочених відсотків;

– частки пролонгованих кредитів;

– обсягу рефінансування НБУ;

– некваліфікованого напряму діяльності банку із цінними паперами, перерозподілу збитків на наступний фінансовий рік, прорахунків у діяльності нових проектів тощо;

– організаційної структури й рівня заробітної плати;

– некваліфікованого розпорядження керівниками певних комерційних банків активами і пасивами.

Крім перерахованих вище чинників, на фінансову безпеку комерційних банків впливає також рівень нагляду за їх роботою з боку центрального банку, адже помилки у цій сфері можуть призвести до нестабільної ситуації та паніки з боку громадян.

Витік або розголошення внутрішньої банківської інформації

також може завдати значної шкоди фінансовій безпеці. Як ми вже могли спостерігати, великої шкоди завдають банківському сектору і фінансовій безпеці банків фінансові кризи.

Причини даних криз не тільки в нестабільній ситуації в державі, а й через недостатність нагляду за комерційними банками, слабке управління ними, надмірне втручання керуючих органів у діяльність банків.

На фінансову стійкість банку значно впливають грошова політика НБУ та стан довіри населення. Так, наприклад, донедавна діяло обмеження на зняття готівки в іноземній валюті з поточних рахунків фізичних осіб. Якщо клієнт поклав на рахунок свої власні кошти, то щоб зняти їх, йому потрібно було ходити у відділення банку кожен день поки він не забере всю свою суму. Така ситуація, звичайно, підривала довіру до банків, люди не хотіли розміщувати свої заощадження, адже потім їм проблематично було їх отримати.

Варто виділити такий аспект, який характеризує фінансову стійкість, як конкуренція, адже вона завжди була рушійною силою в розвитку будь-якої сфери діяльності.

Здорова конкуренція змушує банки розробляти нові стратегії щодо управління власним капіталом, упроваджувати нові продукти, весь час поліпшувати свою економічну безпеку, вчасно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі та адаптуватися до макроекономічних умов – і все це робиться з однією метою: бути найкращими у своєму секторі, мати більше клієнтів і, як результат, високі доходи.

Фінансова стійкість банку характеризується такими аспектами [9]:

1. Середовищем, в якому існують банківські установи (наявна ситуація на банківському ринку; конкуренція, поточні проблеми у сфері фінансових послуг; вимоги регулюючих органів та їх взаємодія з банками; стан економіки в країні; рівень доходів

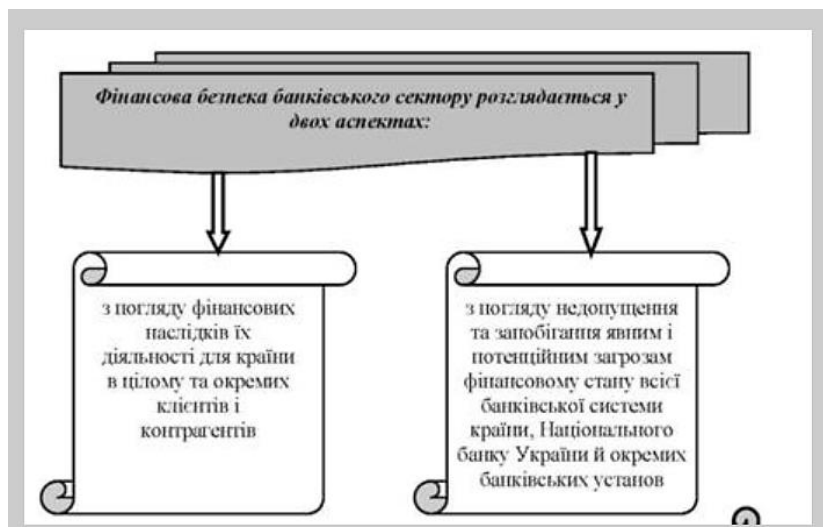


Рис. 1. Аспекти фінансової безпеки [12]

населення, динаміка накопичень і витрат (рівень добробуту населення).

2. Положення, яку займає банк у фінансовому середовищі (клієнтська база, розмір активів, перелік послуг, що надаються банком; філіальна мережа; строк існування банку на фінансовому ринку, рівень кваліфікації, досвіду і стабільність складу його ТОП-менеджменту; репутація банку і залежність від нього фінансового середовища, можливості щодо залучення ресурсів від держави та частка іноземного капіталу).

3. Складом власників банку та їх часткою у статутному капіталі.

4. Залежністю стратегії банку та його діяльності від власників.

5. Зміною власників, розбіжністю у їх поглядах на управління банком та наслідками для фінансової стійкості банку.

6. Організаційною структурою, кадровою політикою, процедурою прийняття управлінських рішень.

7. Якістю стратегічного планування, наявністю якісної звітності та її застосуванню у прийнятті рішень.

8. Якістю роботи внутрішнього контролю та аудиту.

4. Якістю роботи відділу ризик-менеджменту (стійкість банку до п'яти типів наявних ризиків, а саме: кредитного, ліквідності, ринкового (валютного, процентного, цінового), операційно-технологічного, юридичного).

5. Рівнем розвитку фінансового менеджменту (управління капіталом; ліквідність; диверсифікація активів та пасивів; ефективність діяльності).

На рис. 2 зображено рейтинг стійкості банків від порталу «Мінфін», який являє собою щоквар-

тальну оцінку діяльності банків на підставі інформації з офіційних і відкритих джерел. Даний рейтинг містить банки перших трьох груп згідно з класифікацією НБУ, а також банки, портфель роздрібних депозитів яких становить від 1 млрд. грн.

Виходячи з даних рис. 2, ми маємо рейтинг банків за фінансовою стабільністю. Вибираючи для себе надійний банк, варто звернути увагу на ставку щодо залучення депозитів.

Не може успішний банк залучати депозити в національній валюті під 20% за ставки розміщення овернайт у 10%. Це лише свідчить про те, що банк залучає депозити не для отримання доходу, а для забезпечення себе національною валютою, щоб виконати свої поточні зобов'язання.

Немає гарантії, що такий банк утримається на плаву без додаткового фінансування і ви зможете повернути свій депозит, не кажучи вже про відсотки, тому завжди варто не гнатися за високими ставками, а реально прораховувати ситуацію.

Ще одним аспектом, на який варто звертати увагу під час вибору фінансово безпечного банку, є іноземний капітал. Із власного досвіду можна сказати, що в будь-які кризові часи, якщо власником банку є іноземний банк зі стабільною репутацією в Європі і світі, то дочірній банк зможе отримати резерви у вигляді валютних коштів, адже материнській компанії вигідніше «влити» додаткові кошти, ніж признати банкрутом свій дочірній банк.

Так, наприклад, єдиний акціонер ПАТКБ «ПРАВЕКС-БАНК» – «Інтеза Санпаоло С.П.А.» (Турін, Італія) відповідно до рішення від 27 листопада 2017 р. придбав акції додаткової емісії «ПРАВЕКС БАНКУ» на загальну суму 1 108 878 840 грн. Зміни до Статуту «ПРАВЕКС БАНКУ» щодо збіль-











№	Банк	Загальний рейтинг	Стресостійкість	Лояльність вкладників	Оцінка аналітиків	Місце в рейтингу по депозитах фізосіб
1	 Райффайзен Банк Аваль	4.37 ★★★★★☆	4.4	4.2	4.56	5
2	 УкрСиббанк	4.05 ★★★★★	3.9	3.9	4.67	9
3	 Креді Агріколь Банк	4.02 ★★★★★	3.9	3.8	4.78	13
4	 Ощадбанк	3.84 ★★★★★	3.1	4.4	4.44	2
5	 ПроКредит Банк	3.76 ★★★★★	3.9	3.2	4.44	16
6	 ОТП Банк	3.76 ★★★★★	3.6	3.6	4.33	10
7	 Кредобанк	3.75 ★★★★★	3.6	3.7	4.22	15
8	 Укрексімбанк	3.51 ★★★★★☆	3.4	3.3	4.22	3
9	 Укргазбанк	3.45 ★★★★★☆	3.1	3.4	4.22	6
10	 ПУМБ	3.44 ★★★★★☆	3	3.9	3.67	7

Рис. 2. Рейтинг стійкості банків за підсумками III кварталу 2017 р. [8]

шення статутного капіталу та інші юридичні процедури повинні бути завершені до кінця другого кварталу 2018 р. [6].

Таким чином, капітал банку було збільшено на 25% порівняно з початком 2017 р. Таким чином станом на 01.02.2018 акціонерний капітал «ПРАВЕКС БАНКУ» становив 5 579 908 818,50 грн. [6].

Отже, ми спостерігаємо додаткові надходження іноземного капіталу, що позитивно вплине як на фінансову стійкість окремого банку, так і на економіку держави у цілому.

Як бачимо з рис. 2, лідируючі позиції займають банки саме з іноземним капіталом. Рейтинги складають, ґрунтуючись на офіційній звітності банків та оцінюючі такі аспекти (рис. 3):

- достатність капіталу;
- якість кредитного портфеля;
- рентабельність діяльності банку;
- ліквідність;
- підтримка та ризики власників;
- безперервність виплат;
- системне значення банку.

Під час проведення комплексної оцінки рейтингу банків за фінансовою стійкістю використовують вагові показники, тобто кожному аспекту присвоюється певний ваговий коефіцієнт і таким чином отримують обґрунтовану рейтингову оцінку, в якій стійкість банку визначається виходячи з вагового впливу кожного окремого показника, що є абсолютно вірним, оскільки порушення певного аспекту може по-різному впливати на фінансову стійкість.

Виходячи зі змісту статті, можна говорити, що фінансова безпека банку ґрунтується на:

- правильному менеджменті;
- загальній ситуації економіки країни;
- роботі з клієнтською базою;
- продуманій, зваженій політиці управління.

У звіті НБУ про фінансову стабільність станом на грудень 2017 р. більшість банків поліпшила свої фінансові результати (рис. 4), окремі установи все ще мають від'ємний операційний прибуток. Вони мають якомога швидше змінити бізнес-моделі та скоротити операційні витрати, щоб вийти на прибуткову роботу [4].

Також у вищезгаданому звіті НБУ було надано рекомендації

банкам і вказано безпосередні плани НБУ, спрямовані на поліпшення фінансової стабільності.

Рекомендації банкам:

- вчасно впровадити моделі оцінки очікуваних збитків у рамках переходу до МСФЗ 9;
- належним чином моніторити та оцінювати ризики споживчого кредитування;
- консервативно підходити до виплати дивідендів (особливо у державних банках);
- запроваджувати проект положення про управління ризиками до моменту його офіційного затвердження;
- дотримуватися рекомендацій НБУ з кібербезпеки. Банки мають використовувати програми та системи захисту від надійних розробників, застосовувати на рівні організації стандартизовані налаштування безпеки, бути готовими до швид-

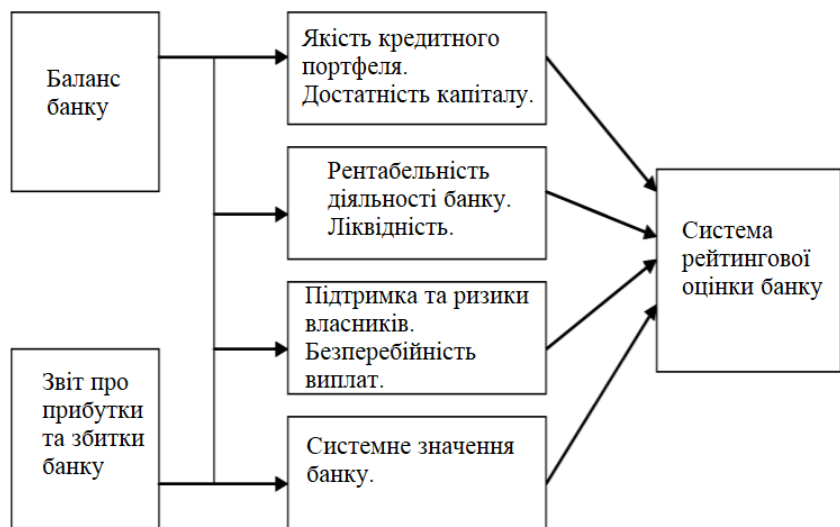


Рис. 3. Моделювання рейтингової оцінки фінансової безпеки банку

Джерело: власні дослідження

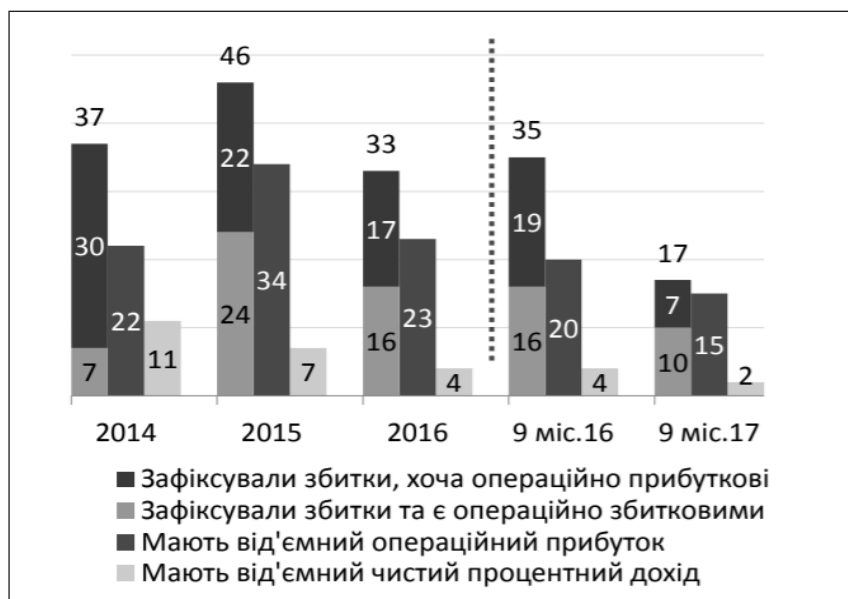


Рис. 4. Кількість збиткових банків [4]

кого реагування у разі виявлення збоїв у системі інформаційної безпеки, обмежити коло осіб з правами адміністратора;

– банки повинні постійно моніторити стан кредитного портфеля, зокрема кредитів фізичним особам. Стрімке зростання обсягів кредитування може призвести до того, що банки знизять поріг прийняття ризиків, унаслідок цього пов'язані кредитні ризики зростуть;

– консервативно підійти до розподілу прибутку, особливо в державних банках. У 2018 р. в результаті запровадження МСФЗ 9 банки одноразово будуть змушені доформувати резерви, тому вони мають консервативно підійти до розподілу прибутку за результатами 2017 р.;

– продовжити розчищення балансів від непрацюючих кредитів. Протягом останніх півроку загальна сума недіючих кредитів практично не змінилася, проте їхня частка в кредитному портфелі помірно скоротилася до 56% завдяки його зростанню. Банки вкрай повільно розчищають баланси, великий обсяг непрацюючих кредитів досі знижує їхню операційну ефективність.

Плани та наміри НБУ:

– запровадити щорічне стрес-тестування банків. Стрес-тестування – загальноприйнятий у світі інструмент оцінки стійкості банків до можливих шоків. У 2018 р. НБУ запровадить щорічне стрес-тестування;

– продовжити наближення регулювання банківського сектору до вимог Базеля III. Щоб підвищити стійкість банківської системи та кожного окремого банку, НБУ розпочне роботу над запровадженням нових вимог до капіталу та ліквідності. Нові правила запроваджуватимуться поетапно, протягом тривалого адаптаційного періоду, з урахуванням кількісних оцінок їхнього впливу на банківський сектор відповідно до розробленої НБУ дорожньої карти реформування вимог до капіталу та ліквідності;

– впровадити коефіцієнт покриття ліквідністю (LCR). НБУ запроваджує LCR – новий норматив ліквідності, що підвищить стійкість банків до короткострокових шоків ліквідності. LCR стане першим кроком у реалізації принципово нового підходу до управління ризиками ліквідності, що відповідає Базельським рекомендаціям;

– поліпшити розкриття банками фінансової звітності. Від жовтня 2017 р. НБУ за кожним банком почав оприлюднювати інформацію про якість кредитного портфеля та оборотно-сальдові баланси, які містять максимально детальну інформацію про фінансовий стан фінансових установ;

– зобов'язати банки розробити та розпочати втілювати плани зі зниження обсягу проблемної заборгованості.

Отже, щоб удосконалювати свою фінансову безпеку, банки повинні постійно використовувати

й удосконалювати методи прогнозування потреб клієнтів, підвищувати кваліфікацію персоналу, впроваджувати стажування у зарубіжних банках, заохочувати персонал матеріально для стимулювання працівників до підвищення власного професійного рівня, взаємодіяти з контролюючими органами та мати спільний напрям діяльності з НБУ.

Висновки з проведеного дослідження. Щоб досягти достойного рівня фінансової безпеки, банку необхідно правильно розподіляти пасиви й активи, підтримувати кредитний портфель, контролювати бюджет банку, не здійснювати необдумані або імпульсивні дії в керуванні банком.

Банки щодня борються за кожен із показників фінансової стійкості, щоб показати кращі результати і піднятися в рейтингу фінансово стійких банків, адже дані рейтинги створюються для того, щоб потенційні клієнти могли вибрати, кому довірити свої кошти і, як результат для банку, отримання прибутку.

Знову ж таки на прикладі «ПРАВЕКС БАНКу» можна побачити що даний банк за рік додав +1 пункт до надійності, інформацію про це розміщено на сайті Українського проекту реформ.

Виходячи з вищеописаного, можна прийти до таких висновків: фінансова безпека банків знаходиться на досить високому рівні, однак усе ще досить значний вплив на стійкість банківської системи має фінансова та грошова політика держави та Національного банку України, водночас не менший вплив мають помилки ТОП-менеджерів багатьох банків у керуванні ввіреною їм установою.

Однією із загроз фінансовій безпеці банку є шахрайські дії третіх осіб. Розвиток можливостей шахраїв не стоїть на місці, з'являються все нові й нові методи, як поцупити кошти з рахунків клієнтів, тому необхідно завжди «тримати руку на пульсі», вивчати аспекти фінансової безпеки, створювати поліпшені механізми її забезпечення і не давати змогу вчинити шахрайські дії, бути на крок попереду.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Прокопенко Н.С., Виклюк М.І. Складові безпеки банківської діяльності. Науковий вісник НЛТУ України. 2014. Вип. 24.1. С. 302–308.
2. Добрик Л.О., Запорожець Г.В. Фінансова безпека банку як складова його стійкості. Ефективна економіка. 2014. № 6. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3116>.
3. Крупка І.М. Фінансово-економічна безпека банківської системи України та перспективи розвитку національної економіки. Бізнес Інформ. 2012. № 6. С. 168–175.
4. Звіт про фінансову стабільність. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=AC705F2FA243796D765A4737B27D6165?id=60764561>.
5. Peter S. Rose (Author), Sylvia C. Hudgins (Author) Bank Management & Financial Services. McGrawHill Higher Education: 8 edition (1 Jun. 2009). 761 pages.

6. ПРАВЕКС БАНК збільшив капітал на 1,1 млрд. грн. URL: <https://www.pravex.com.ua/press-center/praveks-bank-zbilshiv-kapital-na-11-mlrdgrn-79>.

7. Фінансова безпека банківського сектору. URL: http://pidruchniki.com/1151051362035/bankivska_sprava/finansova_bezpeka_bankivskogo_sektoru.

8. Рейтинг стійкості банків за підсумками 3 кварталу 2017 р. URL: <https://minfin.com.ua/ua/banks/rating/>.

9. Зачосова Н.В. Особливості забезпечення фінансової безпеки комерційних банків в Україні. Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. 2011. № 4. С. 74–78.

10. Офіційний сайт Асоціації українських банків: Аналітика: Показники банківської діяльності, архів 2013–2016 рр. URL: http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=10094&menu=104&Itemid=112#null.

11. Бердинский А. Концепция безопасности коммерческого банка. Безопасность для всех. URL: www.bre.ru/security/7576.html.

12. Теоретичні засади забезпечення фінансової безпеки банку. URL: http://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2012-4_0-pages-200_204.pdf.

КРЕДИТНА ПОЛІТИКА БАНКІВ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ОПТИМІЗАЦІЇ

CREDIT AND INVESTMENT POLICY OF BANKS AND WAYS OF ITS OPTIMIZATION

У статті розглянуто суть кредитної політики банків та окреслено шляхи її оптимізації. Банківська система є основою формування фінансово-кредитних відносин та найважливішим суб'єктом фінансового ринку, а одним із головних її завдань є правильно розроблена кредитна політика, яка повинна охоплювати найважливіші елементи та принципи організації кредитної роботи в банку та визначати пріоритетні напрями кредитування. На сучасному етапі економіка нашої країни потребує активізації кредитної діяльності. А поліпшення економічної ситуації в Україні залежить від удосконалення діяльності банківських установ та оптимізації їхньої кредитної політики.

Ключові слова: кредитна політика банку, інвестиційна політика банку, інвестиції, банківська безпека, антикризова інвестиційна політика.

В статье рассмотрена суть кредитной политики банков и очерчены пути ее оптимизации. Банковская система является основой формирования финансово-кредитных отношений и важнейшим субъектом финансового рынка, а одним из главных ее заданий является правильно разработанная кредитная политика, которая должна охватывать важнейшие элементы и принципы организации кредитной работы в

банке и определять приоритетные направления кредитования. На современном этапе экономика нашей страны нуждается в активизации кредитной деятельности. А улучшение экономической ситуации в Украине зависит от совершенствования деятельности банковских учреждений и оптимизации их кредитной политики.

Ключевые слова: кредитная политика банка, инвестиционная политика банка, инвестиции, банковская безопасность, антикризисная инвестиционная политика.

Essence of credit policy of banks and outlined ways of its optimization is considered in the article. The banking system is basis of forming of finansovo-kreditnikh relations and major subject of financial market, and one of its main tasks a credit policy which must engulf major elements and principles of organization of credit work in a bank and determine priority directions of crediting is correctly developed. On the modern stage the economy of our country needs activation credit of activity. And Improvement of economic situation in Ukraine depends on the improvement of activity of bank institutions and improvement and optimization of them credit policy.

Key words: credit policy of bank, investment policy of bank, investment, bank safety, antikrizis investment policy.

УДК 336.717.061:336.71+330.322

Михайляк Г.В.

к.е.н. доцент кафедри аналітичної економії та міжнародної економіки Львівський національний університет імені Івана Франка

Михайляк І.В.

к.е.н. доцент кафедри міжнародних економічних відносин Львівський національний університет імені Івана Франка

Постановка проблеми. Основою формування фінансово-кредитних відносин та найважливішим суб'єктом фінансового ринку є банківська система, одним із головних завдань якої є правильно розроблена кредитна політика, яка повинна охоплювати найважливіші елементи та принципи організації кредитної роботи в банку та визначати пріоритетні напрями кредитування.

Оскільки в останні роки спостерігаються несприятливі тенденції та суттєве уповільнення розвитку банківського кредитування, то

це зумовлює до пошуку напрямів модернізації кредитної політики банків, що сприятиме активізації та економічному розвитку банківської системи.

За таких умов питання, які стосуються кредитної політики банків, зокрема пошуку її напрямів оптимізації, є актуальними на сучасному етапі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, які стосуються кредитної політики банків та шляхів її оптимізації досліджували такі вчені, як: О.В. Васюренко, В.В. Волкова, О.Є. Гудзь,

В. Грушко, О.О. Любар, В.В. Рисін, Ю.О. Русіна, О.І. Лаврушина та ін.

Однак у більшості наукових досліджень недостатньо уваги приділено саме основним шляхам оптимізації кредитної політики. Все це свідчить про актуальність теми, а отже, зумовило вибір напряму дослідження в науковому і практичному аспектах.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження суті кредитної політики банків та окреслення шляхів її оптимізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній економічній літературі немає єдиного розуміння кредитної політики банку. Так, О. Васюренко [1] розглядає кредитну політику як «визначення завдань і пріоритетів кредитної діяльності, засобів і методів їх реалізації, а також принципів та порядку організації власне кредитного процесу».

На інших аспектах акцентує увагу В. Рисін [6], який зазначає, що «кредитна політика комерційного банку – це стратегія і тактика банку щодо спрямування залучених ресурсів на кредитування клієнтів банку для отримання прибутку та задоволення потреб клієнтів в отриманні коштів у тимчасове користування».

На нашу думку, варто погодитися з точкою зору В.В. Рисіна [6] стосовно того, що ефективна та антикризова кредитна політика банку неможлива без її базування на системі принципів, а саме: орієнтації кредитної політики на задоволення потреб; адекватності кредитної політики ресурсній пропозиції; гнучкості кредитної політики; комплексного управління кредитними ризиками; відповідності кредитної політики ресурсній пропозиції; пріоритетності наявності надійного забезпечення; диверсифікації кредитного портфеля; обмеження загального кредитного ризику і в розрахунку на одного позичальника; контролю над цільовим використанням кредиту і фінансового стану позичальника; консервативності кредитної політики.

Доцільно зазначити, що кредитна політика має складники, а це дає змогу говорити про види кредитної політики.

Наприклад, О.О. Любар [5] зазначає, що, розглядаючи прості прояви кредитної політики банків на практиці як її різновиди, частини єдиного цілого, можна виділити певні її види за критеріями:

- за суб'єктами кредитування – кредитування юридичних і фізичних осіб;
- за цілями – за поданням цільових позик, за поданням нецільових позик;
- за типом ринку – на грошовому ринку, на фінансовому ринку, на ринку капіталів;
- за географією застосування – кредитна політика, що проводиться банком: на місцевому, регіональному, національному і міжнародному рівнях;
- за галузевою спрямованістю – кредитна політика щодо кредитування: промислових підприємств (важкої, легкої, харчової промисловості);

- торговельних організацій, будівельних організацій, транспортних підприємств, сільськогосподарських підприємств, збутових організацій, підприємств зв'язку тощо;

- за забезпеченістю – за наданням забезпечених позик, за наданням незабезпечених позик;

- за ціною кредиту – кредитна політика з надання: стандартних позик, пільгових позик, проблемних позик (під підвищені відсотки);

- за методами кредитування – під час кредитування за залишком, під час кредитування з поверненням [5].

Водночас варто зазначити, що ця класифікація не є вичерпною, тому залежно від інших критеріїв можна виділяти й інші види кредитної політики.

Так О.Є. Гудзь [3] зазначає, що найбільш істотно кредитна політика розрізняється залежно від суб'єктів кредитних стосунків: кредитна політика банку щодо юридичних осіб і політика у взаєминах із фізичними особами.

Також метою кредитної політики банку є максимальне задоволення потреби клієнтів у позикових засобах [3]. А певними перевагами під час виконання кредитних заявок користуються крупні комерційні і виробничі структури зі стійким фінансовим становищем, що надають тверді гарантії повернення позики. Інші вітчизняні банки, як зазначає О.І. Лаврушина [8], оголошують про зміну своєї стратегії на ринку, вважаючи пріоритетними напрямками роботи комплексне банківське обслуговування приватних клієнтів і кредитування великих фінансово стабільних підприємств.

Кредитна політика потрібна банкам передусім тому, що дає змогу регулювати, управляти, раціонально організувати взаємини між банком і його клієнтами із залученням ресурсів на поворотній основі та їх інвестування в частині кредитування клієнтів банку. Важливо також підкреслити, що кредитна політика є основою управління ризиками в діяльності банку. Кредитна політика може бути агресивною, традиційною і класичною. Основою під час вибору виду кредитної політики є стратегія банку. Вона може бути орієнтована на зростання капіталу банку, збільшення доходів та змішана стратегія, тому під час визначення стратегії банки розробляють індивідуальні підходи до кредитування відповідних позичальників і надання позик юридичним особам та населенню

Отже, підводячи підсумок вищенаведеному та погоджуючись з О.О. Любар [5], можемо дати таке визначення кредитної політики: у вузькому значенні кредитна політика – це система заходів банку під час кредитування клієнтів, які здійснюються банком для реалізації його стратегії і тактики в даному регіоні в певний період часу; у більш ширшому значенні кредитна політика як основа процесу управління кредитом визначає пріоритети

в процесі розвитку кредитних стосунків і функціонування кредитного механізму.

Кредитна політика банку має внутрішню структуру, а її основними елементами є:

- стратегія банку з розроблення основних напрямів кредитного процесу;
- тактика банку щодо організації кредитування;
- контроль над реалізацією кредитної політики.

Варто зазначити, що кредитна політика визначає стандарти, параметри і процедури, якими користуються банківські робітники з надання, оформлення та управління кредитами. Сукупність елементів кредитної політики найбільш точно представила О.О. Любар [5], беручи за основу три рівні ведення кредитної справи:

- 1) попередня робота з видання кредитів;
- 2) оформлення кредиту;
- 3) управління кредитом.

Але реалізація кредитної політики сучасними комерційними банками здійснюється у два етапи:

- а) попередня робота з видання і оформлення кредитів;
- б) управління кредитом.

Ці зміни були породжені гострою конкуренцією, тому виявляється необхідність зменшення часу з першого контакту позичальника до винесення рішення банківською установою з видачі кредиту.

Ґрунтуючись на вітчизняному і світовому досвіді, О.О. Любар [5] для оптимізації кредитної політики в методологічному плані рекомендує таку схему формування кредитної політики банку: загальні положення та цілі кредитної політики; процес управління кредитними операціями та повноваження співробітників банку; організація кредитного процесу на різних етапах реалізації кредитного договору; банківський контроль і управління кредитним процесом.

Дана теоретична модель, на думку автора [5], зумовлена методологічно обов'язковими вимо-

гами у процесі формування кредитної політики і організації кредитного процесу та повинна включати: загальні положення і цілі кредитної політики, що визначають стратегію банку у сфері кредитування. Подальші напрями, на думку цього ж ученого, визначають тактику банку в частині управління кредитними операціями з боку персоналу банку; деталізують конкретні операції і підходи до організації кредитного процесу на різних етапах виконання кредитного договору банку з клієнтом; і, нарешті, передбачають систему заходів управління кредитним процесом та контролю над ним. Кожен напрям теоретичної моделі формування кредитної політики тісно пов'язаний з останніми й є обов'язковим для формування кредитної політики й організації кредитного процесу, що потрібно для розкриття суті оптимальної кредитної політики.

Зважаючи на вищенаведене, нами пропонуються такі шляхи оптимізації кредитної політики (табл. 1).

Вдосконалення кредитної політики банків у сучасних умовах також має передбачати такі заходи, як:

- підвищення стабільності банків;
- поліпшення якості кредитного портфеля;
- поліпшення структури активів банків;
- забезпечення інтересів вкладників банку;
- підвищення іміджу банку;
- формування кредитної інфраструктури.

Отже, з вищенаведеного випливає таке: кредитну політику комерційного банку потрібно спрямовувати як на зростання обсягів активів, так і на підвищення їх якості.

Висновки з проведеного дослідження. На основі проведеного дослідження нами було встановлено, що кредитна політика комерційного банку як елемент загальної банківської політики є сукупністю як стратегічних, так і тактичних рішень, які визначають перспективні та поточні цілі креди-

Таблиця 1

Шляхи оптимізації кредитної політики

№п/п	Шляхи оптимізації кредитної політики
1	регулярний аналіз стану кредитних відносин із кожним окремим позичальником
2	обґрунтована оптимізація кредитного портфеля банку за пріоритетними ознаками
3	вибір дієвих методик оцінки дохідності кредитної діяльності банку з використанням методів економетричного аналізу
4	перегляд депозитної політики банку, пошук інноваційних шляхів зміцнення й нарощення слабкої ресурсної бази банків
5	стимулювання дострокового погашення кредитів
6	посилення контролю над кредитними ризиками та формування дієвих систем управління кредитним ризиком у кожному банку
7	удосконалення кредитних технологій
8	залучення до роботи в банку досвідчених менеджерів, які володіють навиками розроблення й упровадження пакетних кредитних послуг
9	досягнення високої якості сервісу і рівня диференціації банківського бренду

Джерело: складено на основі [2; 4; 7]

тування, його параметри, процедуру, та реалізується через кредитний механізм.

Оскільки на сучасному етапі розвитку економіки кредитні організації є одними з провідних учасників ринку валюти та фондового ринку, пропонують клієнтам різноманітні види нових банківських продуктів, які постійно розширюються у зв'язку з розвитком інноваційних технологій, то для обґрунтованого, раціонального та ефективного використання всіх елементів кредитного механізму банками має розроблятися відповідна кредитна політика, оскільки від неї залежить успішна діяльність банку в довгостроковій перспективі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васюренко О.В. Банківський менеджмент: навч. посіб. К.: Академія, 2001. 320 с.
2. Волкова В.В., Волкова Н.І. Напрями оптимізації структури кредитних ресурсів банків в умовах нестійкого економічного середовища. URL: [http://www.vdnuete_2013_4_17%20\(2\).pdf](http://www.vdnuete_2013_4_17%20(2).pdf).
3. Оцінка кредитоспроможності агроформувань (теорія та практика): монографія / О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненко, П.А. Стецюк. К.: ННЦ ІАЕ, 2008. 302 с.
4. Грушко В.І., Іваненко Т. Оптимізація структури кредитного портфеля комерційного банку. Вісник НБУ. 2014. № 2. С. 28–32.
5. Любар О.О. Кредитна політика банків: види та моделі. Вісник університету Банківської справи Національного банку України. 2010. № 3 (9). С. 183–185.
6. Рисін В.В. Реалізація ресурсної політики банків в умовах фінансової нестабільності: монографія. К.: УБС НБУ, 2012. 390 с.
7. Русіна Ю.О., Ковтун М.В. Механізм формування та реалізації кредитної політики банку. Економіка. Управління. Інновації. 2014. № 1(11). URL: [http://www.eui_2014_1_52%20\(4\).pdf](http://www.eui_2014_1_52%20(4).pdf).
8. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент) / Под ред. О.И. Лаврушина. М.: Юристъ, 2002. 688 с.

ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРОВАНОЇ МОДЕЛІ ОЦІНКИ ІНСТИТУЦІЙНОЇ АСИМЕТРІЇ ФІСКАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ

FORMATION OF THE INTEGRATED MODEL OF THE ASSESSMENT OF INSTITUTIONAL ASYMMETRY OF FISCAL ENVIRONMENT IN UKRAINE

У статті використано наукову гіпотезу, за якою за асиметричності формальних та неформальних інституцій відбувається розвиток тіньових процесів. Побудовано регресійну модель, яка оцінює вплив низки факторів на обсяги тіньової економіки в Україні. Емпірично доведено, що фіскальні фактори та фактори політичної нестабільності є основними детермінантами прихованої економіки в нашій державі. Визначено, що показник зайнятості має незначний вплив на рівень тіньової економіки в Україні. Отримана модель доводить необхідність трансформації діяльності фіскальних інституцій для детінізації економіки. Зокрема, поліпшення репутації фіскальних органів та її складників нестиме найвагоміший позитивний ефект для детінізації вітчизняної економіки.

Ключові слова: тіньова економіка, фіскальні інституції, регресія, асиметрія, фіскальне середовище.

В статье использована научная гипотеза, согласно которой при асимметрии формальных и неформальных институций происходит развитие теневых процессов. Построена регрессионная модель, которая оценивает влияние ряда факторов на объемы теневой экономики в Украине. Эмпирически доказано, что фискальные факторы и факторы политической нестабильности являются основными детерминантами скрытой экономики в нашем государстве. Определено, что показатель занятости

оказывает незначительное влияние на уровень теневой экономики в Украине. Полученная модель доказывает необходимость трансформации деятельности фискальных институтов для детенизации экономики. В частности, улучшение репутации фискальных органов и ее составляющих будет иметь весомый положительный эффект для детенизации отечественной экономики.

Ключевые слова: теневая экономика, фискальные институции, регрессия, асимметрия, фискальная среда.

In this article, we used the hypothesis that the asymmetry of formal and informal institutions provokes the development of shadow economy. It was built the regression model, which evaluates the influence of a number of factors on the size of the informal economy in Ukraine. It is empirically proven that fiscal factors and factors of political instability are the main determinants of a hidden economy in our country. It has been also determined that the employment rate has little effect on the level of the shadow economy in Ukraine. The obtained model proves the necessity of transformation of the activity of fiscal institutions for economy unshadowing. In particular, the improvement of the reputation of fiscal authorities and their constituents will have the most significant positive effect for the domestic economy unshadowing.

Key words: shadow economy, fiscal institutions, regression, asymmetry, fiscal environment.

УДК 336.1

Пірникоза П.В.

аспірант кафедри податків та фіскальної політики
Тернопільський національний економічний університет

Постановка проблеми. Тіньова економіка є однією з найболючіших проблем для уряду будь-якої країни, особливо це твердження стосується України, де частка неформального сектору визнається науковцями як найбільша у Європі. Великий розмір тіньової економіки має значний негативний вплив на фінансове та економічне середовище в Україні. Переважно тіньова економічна діяльність спровокована бажанням суб'єктів господарювання ухилитися від сплати податків. Таким чином державі наносяться фінансові збитки у вигляді скорочення доходів бюджету, що за собою тягне збільшення його дефіциту, скорочення бюджетних видатків або ж деформація їх структури тощо. Негативний вплив тіньової економіки на функціонування вітчизняного господарства зумовлює необхідність пошуку шляхів детінізації економіки через мінімізацію чинників, що формують неофіційний сектор. У цій статті розглядатимемо інституційний підхід до пояснення причин виникнення та посилення тінізації економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вплив інституційного середовища, зокрема й

фіскального, на обсяги тіньової економіки досліджували такі зарубіжні науковці, як К. Вільямс, І. Городніч, Дж. Елгін, Е. де Сото, Б. Торглер, Д. Чічек, Ф. Шнайдер та ін. Серед українських науковців, які досліджували тематику тіньової економіки через призму інституціоналізму, – З. Варналій, А. Крисоватий, І. Мазур, М. Фільо та ін. Незважаючи на наявні напрацювання у цьому напрямі, емпіричного дослідження інституційної асиметрії фіскального середовища в Україні не проводилося. Це зумовлює актуальність цього дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є побудова регресійної моделі, яка оцінює вплив факторів формального і неформального фіскального середовища на рівень тіньової економіки в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінюючи інституції через призму когнітивних, нормативних та регулятивних структур, що диктують соціальну поведінку учасників суспільного порядку, визначаємо основні їхні рівні: перший – кодифіковані правила та закони (тобто *формальні інституції*), які встановлюють легальні правила

гри та є частиною формального фіскального середовища; другий – *неформальні інституції*, які є соціально прийнятими правилами, зазвичай неписаними, що створюються, повідомляються та застосовуються за межами офіційно санкціонованих каналів і становлять частину неформального фіскального середовища.

Виходячи із цієї класифікації та аналізуючи здобутки К. Вільямса та І. Городніч [1], сформуємо наукову гіпотезу так: тінізація економіки реалізується та зростає за умови посилення асиметричності формальних та неформальних інституцій. Відповідно, процес детнізації прямо пропорційно залежить від рівня симетричності визначених рівнів інституційного середовища. Коли дії держави (кодифіковані норми законодавства) суперечать громадській моралі (нормам, цінностям та віруванням неформальних інституцій), такий дисбаланс створює місце для тіньового господарювання. Прикладом цього може стати брак довіри з боку суб'єктів господарювання до фіскальних органів влади через непрозорість використання бюджетних коштів чи вчинення інших дій.

Для перевірки гіпотези побудуємо інтегровану модель залежності тіньової економіки від факторів формального та неформального середовища. При цьому вхідні дані щодо формального середовища включатимуть індекси ефективності діяльності формальних інститутів, їхньої прозорості та довіри з боку економічних агентів схожі до підходу [2]. Щодо неформального середовища, то оцінка його впливу на тіньову економіку може бути здійснена через призму неоліберального підходу до фіскального інституційного середовища: ступінь фіскальної інституційної асиметрії буде більшою в економіці з вищими податковими ставками та нерівномірним розподілом багатства. Отже, для другої частини моделі ступінь незбалансованості неформального середовища буде виражатися через податкове навантаження та нерівномірність розподілу доходів, а також рівень бідності та зайнятості. Вибір цих показників заснований на результатах роботи К. Вільямса та І. Городніч.

На відміну від використання лінійної регресії за методом мінімальних квадратів використовуємо підхід, що досліджує залежність кореляції не лише абсолютних величин, а й варіації – регресію за методом часткових найменших квадратів (Partial Least Squares – PLS) (далі – ЧНК). Цей метод базується на лінійному переході від великої кількості оригінальних дескрипторів до нового простору змінних на основі невеликої кількості ортогональних факторів (латентних змінних). Іншими словами, фактори є взаємозалежними (ортогональними) лінійними комбінаціями оригінальних дескрипторів. На відміну від деяких подібних підходів (наприклад, аналізу основних

компонентів) латентні змінні вибрані так, щоб забезпечити максимальний зв'язок із залежною змінною. Тобто модель ЧНК містить найменшу необхідну кількість факторів. Окрім того, підхід ЧНК дає змогу виявити зв'язок між варіаційністю незалежної та залежних змінних, навіть якщо ключові дескриптори мають невеликий внесок до перших декількох основних компонентів. Ця концепція наочно ілюструється на рис. 1, що представляє гіпотетичний набір даних із двома незалежними змінними X_1 та X_2 та однією залежною змінною Y . Можна легко побачити, що оригінальні змінні X_1 та X_2 мають високу величину кореляції. Підставляємо два ортогональних фактори (латентні змінні) t_1 та t_2 , які є лінійними комбінаціями оригінальних дескрипторів. У результаті можемо отримати однофакторну модель, яка пов'язує активність Y із першою латентною змінною t_1 .

$$w = X'y \frac{1}{\sqrt{\text{norm}(X'y)}}$$

$$t = Xw$$

$$p = X't \frac{1}{\sqrt{\text{norm}(t)}}$$

$$q = y't \frac{1}{\sqrt{\text{norm}(t)}} \quad (1)$$

$$X^{(k+1)} = X - tp'$$

$$y^{(k+1)} = y - qt'$$

де N – кількість компонентів, M – кількість дескрипторів, $X[N, M]$ – дескрипторна матриця, $y[N]$ – вектор активності, $w[M]$ – допоміжний ваговий вектор, $t[N]$ – вектор коефіцієнтів факторів, $p[M]$ – вектор навантаження, q – скалярний коефіцієнт взаємозв'язку між фактором та активністю.

Оскільки латентні змінні – це лінійні комбінації оригінальних величин (із коефіцієнтами, представленими вектором навантаження p), факторна модель опосередковано описує вплив кожного дескриптора на активність.

Підхід факторної побудови забезпечує опис наявних даних із використанням мінімальної кількості регульованих параметрів і, як наслідок, максимальною точністю та стабільністю регресійної моделі. Проте включення надмірної кількості факторів у модель підвищує точність опису, але може зменшити передбачуваність, оскільки модель починає відображати не лише справжній шаблон взаємозв'язку між дескрипторами та активністю, а й випадкові шуми та індивідуальні особливості вхідних даних. Тому під час побудови моделі її достовірність перевіряється шляхом додавання кожного наступного фактору за допомогою процедури кросс-валідації (перехресної перевірки). Кожний компонент виключено рівно один раз, а нормована сукупна помилка прогнозу для них

служить як міра точності моделі. Ця процедура проілюстрована в табл. 1 та являє собою розподіл 9-компонентного випробовуваного набору ($i=1-9$) на три групи кросс-валідації ($g=1-3$).

Підсумовуючи квадратні помилки прогнозу для виключених компонентів (квадрати сірого кольору в табл. 1), обраховуємо середню квадратичну помилку кросс-валідації:

$$MSECV = \frac{1}{N} \sum_i e_i^2, \quad (2)$$

$$Q^2 = \frac{s_y^2 - MSECV}{s_y^2}, \quad (3)$$

де s_y – середньоквадратичне відхилення у від середнього значення випробовуваного набору. Іншими словами, Q^2 – параметр показує, якою мірою побудована факторна модель є кращою, ніж випадковий вибір.

Загальний алгоритм обчислень може бути описано через послідовність таких кроків:

1. Перетворення нестационарних часових рядів у стаціонарні через нормалізацію кожного x_j . У результаті середнє значення часового ряду дорівнює нулю, а дисперсія – одиниці. Визначення $\hat{y}^{(0)} = y1$, і $x_j^{(0)} = x_j$, $j = 1, \dots, p$.

2. Для $m = 1, 2, \dots, p$.

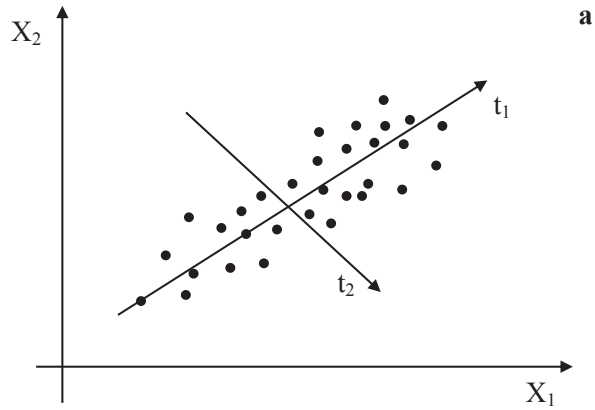
$$z_m = \sum_{j=1}^p \hat{\varphi}_{mj} x_j^{(m-1)}, \text{ де } \hat{\varphi}_{mj} = x_j^{(m-1)}, y.$$

$$\hat{\theta}_m = z_m, y / z_m, z_m.$$

$$\hat{y}^{(m)} = \hat{y}^{(m-1)} + \hat{\theta}_m z_m.$$

(а) Ортогоналізування кожного $x_j^{(m-1)}$ по відношенню до $z_m : x_j^{(m)} - [z_m, x_j^{(m-1)} / z_m, z_m] z_m$, $j = 1, 2, \dots, p$.

3. Виведення послідовності вбудованих векторів $\{\hat{y}^{(m)}\}_1^p$. Починаючи з $\{z_i\}_1^m$ є лінійними в оригіналі x_j , отже $\hat{y}^{(m)} = X \hat{\beta}^{pls}(m)$. Ці лінійні кое-



Базовий алгоритм методу ЧНК для побудови k-го фактору може бути описаний таким чином:

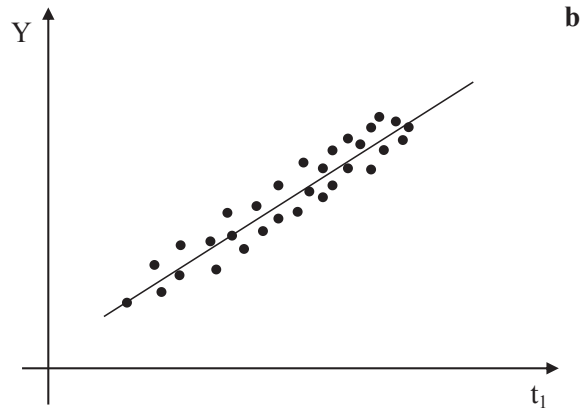


Рис. 1. Перетворення оригінальних дескрипторів у латентні змінні (а) та побудова моделі активності, що містить один ЧНК фактор (б)

фіцієнти можуть бути відновлені з послідовності ЧНК-перетворень.

Для побудови першої частини інтегрованої моделі нами було оцінено вплив таких показників на рівень тіньової економіки:

1) **індекс репутатії фіскальних органів (fiscal bodies reputation index)**. Показник включає у себе оцінку декількох елементів, перший з яких – фіскальна стійкість. Згідно зі стандартною практикою моделей динамічної оптимізації, фіскальна політика є стійкою, якщо політика щодо державного боргу не використовує фінансові схеми Понці. Наприклад, стратегії фінансування, які полягають у погашенні початкового рівня боргу за рахунок нових запозичень, що лише збільшує

Таблиця 1

Схема обчислення кросс-валідації (перехресної перевірки)

<i>i</i>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>g</i>	1	2	3	1	2	3	1	2	3
1	e_1			e_4			e_7		
2		e_2			e_5			e_8	
3			e_3			e_6			e_9

загальні боргові зобов'язання перед кредиторами та знижує потенційну можливість погашення початкового боргу. Відсутність схем Понці в борговій політиці є загальною рівноважною умовою, необхідною раціональним агентам приватного сектору для того, щоб довіряти фіскальній політиці уряду. Серед інших умов наявності такої довіри слід виділити цілісність та якість бюджетних прогнозів, фіскальних планів та виконання бюджету.

Другим елементом, який оцінюється відповідним індексом, є прозорість фіскальних органів. Отже, комплексність, чіткість, надійність, своєчасність та актуальність державної звітності щодо минулого, теперішнього та майбутнього стану державних фінансів допомагають забезпечити економічним агентам упевненість під час прийняття економічних рішень, включаючи втрати та вигоди від зміни політики та від потенційних ризиків державних фінансів. Це також забезпечує законодавчі органи, суб'єктів господарювання та громадян інформацією, необхідною для підготовки звітності.

Останнім елементом, який включається у відповідний індекс, є незалежність фіскальних органів від інтересів окремих агентів, орієнтація на поліпшення макроекономічних показників. Оцінка індексу коливається від найвищих 100 балів (позитивний) до найнижчого 0 (негативний);

2) **індекс фіскального управління (*fiscal governance index*)**. Оцінює процеси, закони, структури та інституції, які забезпечують ефективність, стійкість та стабільність бюджетної системи з оптимальним рівнем податкового навантаження. Показник також відслідковує політику перерозподілу, адекватність доходів та благополуччя людей працездатного віку та їх сімей.

Основними цілями фіскального управління є досягнення збалансованості та стійкості державних фінансів, зниження циклічності формування бюджетної політики, підвищення ефективності державних витрат шляхом підвищення прозорості та полегшення ідентифікації варіантів перерозподілу фінансових ресурсів (у тому числі для цілей, що сприяють зростанню) тощо. Не переслідуючи досягнення цих цілей, держава в прямому сенсі не виконує покладених на неї завдань, тому приватний сектор не бачить сенсу в подальшому фінансуванні цього інституту. Наприклад, Д. Чічек у своєму дослідженні емпірично на прикладі 78 країн світу довів, що в країнах із високою циклічністю фіскальної політики обсяги тіньової економіки є більшими, ніж у країнах, яким притаманна низька циклічність фіскальної політики [3]. Оцінка індексу коливається в межах від найвищих 100 балів (негативний для економіки та суспільства) до найнижчого 0 (позитивний для економіки та суспільства);

3) **індекс політичної стабільності (*political stability index*)**. Цей показник оцінює політичну стабільність країни на основі порівняння з іншими

країнами шляхом оцінки точок ризику для кожного зі складових факторів державної стабільності, соціально-економічних умов, інвестиційного профілю, внутрішніх конфліктів, зовнішніх конфліктів, корупції, кількості військових еліт у політиці, релігійної напруженості, правопорядку, етнічної напруженості, демократичної підзвітності та бюрократичної якості. Рейтинги ризику коливаються у межах від найвищих 100 балів (найнижчий ризик) до найнижчого 0 (максимальний ризик), хоча де-факто найнижчим у цілому є значення в межах 30–40 балів.

Численні емпіричні та теоретичні дослідження [4; 5] доводять наявність тісного взаємозв'язку між політичною та економічною нестабільністю. Західні науковці визначають політичну нестабільність як один із головних детермінантів розвитку тіньових економічних процесів. Дж. Елгін [6] теоретично припустив та емпірично довів на прикладі 80 країн та даних за п'ять років, що в політично стабільніших країнах рівень податкового навантаження має нижчий вплив на розвиток тіньової економіки, ніж у країнах, де присутня нестабільність. Стійкий уряд має змогу проводити більш жорстку фіскальну політику (з вищими ставками оподаткування) по відношенню до бізнесу за умов високої продуктивності державних витрат. Це пов'язано з більшою довірою з боку суб'єктів господарювання до публічної влади, що підтримана суспільством, та прогнозованості її подальшої політики. Отже, можна зробити висновок, що приватний сектор у країнах із низьким рівнем політичної стабільності є більш чутливим до податкового тягаря, ніж у політично стабільних країнах.

Зважаючи на постійну мінливість політичних процесів в Україні, яка зумовлює мінливість напрямів фіскальної політики, індекс політичної стабільності було використано для оцінки його внеску в розвиток неформального сектору вітчизняної економіки;

4) **індекс верховенства закону (*rule of law index*)**. Найвдаліше пояснення поняття «верховенство закону», на нашу думку, було надано Дж. Разом, який зазначав: «Поняття «верховенство закону» означає буквально те, що воно каже: верховенство закону. Розглядаючи його в широкому сенсі, воно означає, що люди повинні підкорятися закону і керуватися ним. Але в політичній та правовій теорії його прийнято розглядати в більш вузькому сенсі, який полягає у тому, що уряд має керуватися законом та підкорятися йому» [7, с. 212].

Використаний у цьому дослідженні індекс верховенства закону включає у себе три базових компоненти. Першим із трьох є оцінка рівня корупції в межах наявної політичної системи. Корупція становить загрозу інвестиційній привабливості країни, спотворюючи економічне та фінансове середовище. Це негативне явище знижує ефективність роботи влади та бізнесу, дає людям змогу здо-

бувати вищі посади у владі скоріше за рахунок патронажу, ніж завдяки особистим та професійним якостям, більше того, корупція неодмінно сприяє розвитку нестабільності політичного процесу. Наявність корупційного складника в контролюючих органах, зокрема податкових, є одним із головних чинників, які зумовлюють можливість здійснення тіньових операцій суб'єктами господарювання.

Другим базовим компонентом є оцінка сили та неупередженості правової системи. У загальному цей компонент відображає те, наскільки звичайні люди можуть мирно та ефективно вирішувати свої проблеми через систему судочинства. Несправність правової системи підриває офіційну економіку та сприяє переходу суб'єктів господарювання у тіньовий сектор економіки.

Третім базовим компонентом є оцінка популярності дотримання закону. На рішення суб'єкта господарювання щодо можливості ухилення від оподаткування впливає те неформальне інституційне середовище, в якому він знаходиться. Залежно від того, яким є ставлення більшості суспільства до формально встановлених норм та як ретельно ця більшість їх дотримується, залежить поведінка окремого індивіда. У цьому разі важливу роль відіграє так званий ефект наслідування. Слід зазначити, що значення третього компонента сильно залежить від перших двох.

Індекс верховенства права не є винятково фіскальним показником, проте оцінка його впливу на розміри тіньової економіки в Україні має велике значення, оскільки він відображає загальне ставлення суспільства до існуючого законодавства, зокрема й фіскального. Рейтинги індексу коливаються у межах від найвищих 100 балів (найкращий) до найнижчого 0 (найгірший);

5) **індекс урядової ефективності (*government efficiency index*)**. У цілому цей показник охоплює уявлення про якість державних послуг, якість державної служби та ступінь її незалежності від політичного тиску, якість формулювання та реалізації політики, а також довіру суспільства до зобов'язань уряду щодо такої політики.

Використаний у цьому дослідженні індекс урядової ефективності включає у себе: ефективність державного сектору економіки – сукупність підприємств, організацій та установ, які знаходяться під контролем держави або в її власності; згуртованість уряду – ступінь об'єднання виконавчої влади навколо загальних політичних цілей; рівень підтримки уряду суспільством; якість публічного управління – визначається ступенем задоволення потреб споживачів суспільних благ; якість бюджетного та фінансового менеджменту; ефективність мобілізації фінансових ресурсів.

Урядова діяльність переважно фінансується за рахунок бюджетних коштів. Таким чином, індекс урядової ефективності опосередковано відображає

ефективність використання сплачених бізнесом податків. Якщо відчужений державою фінансовий ресурс використовується неефективно, то знижуються стимули суб'єктів господарювання до сплати податків, отже, відбувається розширення розмірів тіньового сектору економіки. Рейтинги індексу коливаються в межах від найвищих 100 балів (найкращий) до найнижчого 0 (найгірший для економіки);

6) **індекс регулювання ринку праці (*labour market governance index*)**. Вимірює процедури та витрати, пов'язані зі звільненням окремих осіб або груп працівників та процедури, пов'язані з наймом працівників на контракти на умовах строкового або тимчасового трудового договору. Більше того, показник оцінює управління справами ринку праці та юридичну підтримку безробітних.

Представники неоліберального напрямку економічної теорії вважають, що інтенсивне втручання уряду в ринок праці призводить до складності регулювання заробітних плат підприємцями, наслідком цього є розширення неформальної занятості. Таким чином, на їхню думку, дерегуляція ринку праці сприятиме посиленню економічної свободи та підприємництва, особливо в розвинутих країнах. Разом із цим слабке державне регулювання ринку праці також є не менш збитковим для підприємців, ніж занадто інтенсивне, тому призводить до розширення тіньових процесів. Прикладом служить вулична торгівля, політика по відношенню до якої з боку місцевих органів влади найчастіше виходить із двох кардинально протилежних позицій: намагання її ліквідувати або «непомічання» її існування. В обох випадках матимуть місце негативні наслідки: конфіскації, переслідування та вимагання хабаря з боку поліції, муніципальних службовців або ж інших зацікавлених осіб. Рейтинги індексу коливаються в межах від найвищих 100 балів (найбільш негативний для економіки) до найнижчого 0 (найбільш позитивний для економіки).

Дані для побудови моделі одержано із сайтів: «Блумберг Політікс» (Bloomberg Politics) та через систему Bloomberg Terminal [8], PRS Group [9] і «Світовий банк» [10]. Індокси виражено в 100-бальній системі оцінки.

Нагадаємо, що для одержання результатів моделі, використано підхід частинних мінімальних квадратів. Цю методику було імплементовано в програмному середовищі Python через використання розробленого програмного коду. Ми скористалися двома підходами до вибору кількості компонентів:

1) перехресною перевіркою з покроковим додаванням компонентів;

2) методом жадібного пошуку – використання всіх компонентів.

Перший підхід дав змогу отримати результати, наведені в табл. 2.

Відповідно результатів, наведених у табл. 2, варто використовувати чотири компоненти, проте вибір кількості компонентів диктується експоненційним характером зменшення рівня помилки зі збільшенням кількості компонентів. Таким чином, алгоритм зупиняється тоді, коли додавання нового компонента стає менш ефективним. Проте в нашому аналізі ми схилиємося до використання шести компонентів (підхід 2), оскільки важливим залишається визначення впливу всіх досліджуваних факторів для перевірки правильності гіпотези.

Нестандартизовані коефіцієнти, наведені в табл. 3, відображають рівень значущості кожного з показників у формуванні абсолютних значень залежної величини та її варіації. Таким чином, ці коефіцієнти відображають не лише рівень частинного кореляційного зв'язку між тіньовою економікою та низкою незалежних змінних, вони інтегрують також залежність між варіаційністю залежної та незалежних параметрів. Отже, ми отримали результати, що відрізняються від традиційної багатозмінної регресії та компонентного аналізу, поєднавши їх у наведеній моделі. Такий підхід, вважаємо, є необхідним під час використання часових рядів, що мають нестабільне математичне сподівання.

Отримана модель показує рівень впливу кожного з параметрів на тіньову економіку. Показник репутації фіскальних органів має найбільшу величину серед коефіцієнтів, що доводить важливість довіри

економічних агентів до податкових та інших фіскальних органів як необхідної передумови детінізації економіки України. Фактор має негативне значення, що пояснюється передусім оберненою кореляцією абсолютних значень. Показник фіскального регулювання відображає негативні наслідки нестабільності фіскального законодавства, його складності, несприятливих умов ведення господарювання, створених фіскальними органами. Коефіцієнт указує на значущість зменшення цього параметра для отримання задовільної ситуації з детінізацією економіки. Індекс політичної стабільності має додатне значення, що означає наростання нестабільності в політичному середовищі країни, «сприяє» утворенню неофіційної економіки. Верховенство права та урядова ефективність є одними з тих чинників, що можуть бути використані в боротьбі з тінізацією економіки. Управління працею часто асоціюється зі зростанням неофіційного сектору економіки в зарубіжній літературі. Проте в реаліях економіки фіскальні фактори та політична нестабільність, як показують отримані результати, відіграють значнішу роль у формуванні тіньової економіки України, а, отже, мають бути враховані в стратегії її детінізації.

Для побудови другої частини інтегрованої моделі нами було оцінено вплив таких показників на рівень тіньової економіки:

1) розміри законодавчо встановлених базових ставок основних бюджетоутворюючих податків,

Таблиця 2

Вибір компонентів формального середовища регресійної моделі залежно від їхньої ефективності

Метод		Partial Least Squares	
Кросс-валідація		Leave-one-out	
Кількість оцінених компонентів		6	
Кількість обраних компонентів		4	
Компоненти	X-Variance	Похибка	R-Sq
1	0.31	10.4692	0.65
2	0.42	8.2543	0.71
3	0.54	5.3691	0.78
4	0.81	3.4136	0.85
5		2.6854	0.87
6		2.1269	0.89

Таблиця 3

Результати аналізу залежності тіньової економіки від показників формального середовища

Залежна змінна:	Тіньова економіка		коэф.	Стандартна помилка
Модель:	PLS	Середній рівень помилки	1.6580	0.549
Метод:	Partial Least Squares	Фіскальне регулювання	3.1021	0.984
Дата:	Thu, 17 Feb 2018	Репутація фіскальних органів	-4.2343	1.776
Час:	18:09:13	Управління праці	0.6598	0.021
Кількість спостережень:	44	Індекс політичної стабільності	3.1569	1.965
Тип коваріації:	Robust	Урядовий ефект	-2.0087	1.683
		Сила закону	-2.1536	1.754

таких як податок на додану вартість, податок на прибуток підприємств та імпліцитна ставка податкового навантаження на працю, яка включає в себе суму ставок податку на доходи фізичних осіб, військового збору (починаючи із середини 2014 р.) та єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Розрахунок податкового навантаження таким способом пов'язаний передусім із тим, що на мікрорівні суб'єкту господарювання не цікавим є фактичний рівень загального фіскального навантаження на економіку. Важливим для економічного агента є той податковий тягар, який покладений виключно на нього, тому у своїй діяльності він переважно орієнтується саме на розмір законодавчо встановлених ставок податків. Цей показник було взято для того, щоб оцінити, наскільки розмір законодавчо встановленого податкового навантаження в Україні впливає на бажання суб'єктів господарювання функціонувати в офіційному секторі економіки. Таким чином, можна оцінити ефективність зміни податкового навантаження для зменшення тінізації економіки;

2) **коефіцієнт Джині (*Gini index*)**. Макроекономічний показник, що характеризує рівномірність розподілу загальної суми доходів населення між окремими його групами. Його значення варіюється в межах від 0 до 1. Цей параметр відображає нерівномірність розподілу доходів у суспільстві. Мотивацією до використання коефіцієнта Джині було теоретичні припущення про те, що зі збільшенням розриву між доходами багатих та бідних верств населення, останні намагаються приховати свої доходи від оподаткування для того, щоб забезпечити гідний рівень свого існування. Оскільки однією з основних функцій бюджету є функція перерозподілу, то якщо це емпіричне дослідження доводить тісний зв'язок між коефіцієнтом Джині та рівнем тіньової економіки, то важливим інструментом детінізації може стати впровадження прогресивного оподаткування, яке знижуватиме розрив між доходами багатих та бідних верств населення;

3) **показник рівня бідності**. Відображає відсоток населення, що живе за гранню національної межі бідності. Вибір цього показника зумовлений тим, що за результатами низки [11; 12] досліджень зарубіжних науковців, у країнах із перехідною економікою, до яких належить й Україна, зростання рівня бідності призводить до готовності громадян працювати за будь-яку винагороду незалежно від запропонованих трудових умов. Цим користуються недобросовісні підприємці, які ведуть свій бізнес у тіньовому секторі економіки. Більше того, як зазначав Е. де Сото, низька купівельна спроможність бідних верств населення стимулює розвиток цілих тіньових ринків товарів та послуг із низькими цінами та якістю продукції, які згодом розширюються до таких розмірів, що запропонований ними продукт викликає інтерес і в громадян із достатнім рівнем доходів.

Отже показник рівня бідності, як і коефіцієнт Джині, використано для оцінки впливу бідності населення на розвиток тіньових процесів в Україні та ефективності використання бюджетної функції перерозподілу як інструмента детінізації економіки;

4) **показник рівня зайнятості** – відносний показник зайнятості населення працездатного віку. Невисокий рівень зайнятості спричиняє зниження стандартів ринку праці. Зокрема, за значного рівня безробіття в офіційній економіці, що провокує зростання бідності, населення готове працювати за відсутності трудових та соціальних гарантій, тому погоджується на працевлаштування в тіньовому секторі економіки. Зв'язок між безробіттям та тіньовою економікою емпірично доводився у низці досліджень, зокрема це підтверджується статистичними даними в Іспанії [13], Румунії [14] та інших країнах. Отже, показник рівня зайнятості використано для оцінки ефективності застосовування фіскальних заходів стимулювання зайнятості для детінізації економіки України.

Знову застосовуємо методику вибору оптимальної кількості компонентів як і у випадку першої частини моделі (табл. 4). Отже, здобуті результати доводять ефективність використання двох компонентів для побудови моделі. Проте, як і в попередньому випадку, звернемося до техніки «жадібного пошуку» із залученням усіх наявних змінних.

Податкове навантаження, як показує модель, має найвагоміший вплив на формування тіньової економіки (табл. 5). Проте міцний зв'язок між податковим тягарем та неофіційним сектором господарства не завжди означає, що збільшення податків зменшує податкову мораль та посилює бажання до несплати зборів. Може спостерігатися причинно-наслідковий ефект взаємовпливу: уряду необхідно наповнювати бюджет за рахунок податкових надходжень унаслідок зростання тіньової економіки. Ми спробуємо нівелювати причинно-наслідковий ефект за рахунок подальшої інтеграції моделі. Індекс Джині бере участь у формуванні тіньової економіки України, але є менш значущим, ніж податкове навантаження. Показник бідності, що пов'язаний з індексом Джині, має дрібний ефект на тіньову економіку відповідно до моделі. Вважаємо, що такі результати можуть бути переглянуті під час використання різних методик підрахування рівня бідності. Чинник зайнятості є протилежним до рівня необхідності домашнім господарствам пошуку робочого місця в неофіційному секторі. Результати вказують на незначний зв'язок між досліджуваним значенням та зайнятістю. Можемо пояснити цей феномен тим, що частина офіційно зайнятого населення отримує офіційну мінімальну заробітну плату та додаткові винагороди без їх декларування, тому показник зайнятості охоплює не тільки офіційне, а й неофіційне господарювання.

Вибір компонентів неформального середовища регресійної моделі залежно від їхньої ефективності

Метод		Partial Least Squares	
Кросс-валідація		Leave-one-out	
Кількість оцінених компонентів		4	
Кількість обраних компонентів		2	
Компоненти	X-Variance	Похибка	R-Sq
1	0.28	11.3247	0.63
2	0.44	4.3691	0.87
3		2.7964	0.91
4		2.4157	0.93

Таблиця 5

Результати аналізу залежності тіньової економіки від показників неформального середовища

Залежна змінна:	Тіньова економіка		коэф.	Стандартна помилка
Модель:	PLS	Константа	-2.2243	0.176
Метод:	Partial Least Squares	Бідність	0.5108	0.012
Дата:	Thu, 17 Feb 2018	Індекс Джині	2.0744	0.033
Час:	18:09:13	Податки	5.1912	0.448
Кількість спостережень:	44	Зайнятість	-0.5763	0.050
Тип коваріації :	Robust			

Для дослідження асиметричності формального та неформального середовища як факторів посилення тінізації економіки, звернемося до порівняння даних табл. 1 та 3. Спостерігаємо, що, незважаючи на високий валідаційний показник R-sq в обох випадках, параметр X-variance значно відрізняється. Нагадаємо, що цей параметр відображає, яка частина варіативності залежної змінної може бути пояснена через компоненти моделі. Іншими словами, яка частина дисперсії показника тіньової економіки може бути пояснена через варіативність формального чи неформального середовища. Результати, наведені в табл. 1, свідчать про те, що більше 80% коливань рівня тіньової економіки може бути пояснено через зміни в діяльності формального середовища відповідно до результатів моделювання за умови використання чотирьох компонентів моделі. Водночас можливий внесок неформального середовища у зростання/зменшення тіньової економіки залишається на рівні меншому ніж 50% за умови використання двох компонентів моделі. Такий високий рівень впливу формального середовища свідчить, що саме його показники є основними факторами дестабілізації симетрії формального та неформального середовища, що призводить не тільки до тінізації економіки, а й до зміни правил та норм суспільства щодо сплати податків, становлення відносин між фіскальними організаціями та економічними агентами тощо.

Наступним етапом є інтеграція отриманих результатів через побудову регресійної залежності

тіньової економіки від факторів формального та неформального середовища. Нагадаємо, що моделювання залежності тіньової економіки окремо від факторів формального та неформального середовища було необхідним для дослідження асиметрії їхнього впливу та зменшення кількості залежних змінних. Інтегрована регресійна модель, отже, включатиме лише ті компоненти, що мають найвагоміший вплив на залежну змінну відповідно до наших результатів: індекс фіскального управління, репутація фіскальних органів, індекс політичної стабільності, верховенство права, рівень податкового навантаження та коефіцієнт Джині.

Наступним етапом є нормалізація змінних, тобто перетворення їхніх значень у межі від нуля до одиниці через такий механізм:

$$X_{norm} = \frac{X - X_{min}}{X_{max} - X_{min}}$$

Нормалізація використовується для уникнення проблеми різного масштабу даних в абсолютних величинах.

Далі застосовуємо метод найменших квадратів для побудови регресійної моделі залежності тіньової економіки від досліджуваних факторів. Одержані результати знаходимо в табл. 6.

Значення коефіцієнтів також стандартизовані в межах [0; 1], що дає змогу порівняти важливість кожної зі змінних. Отже, рівняння залежності тіньової економіки від перелічених факторів через використання стандартизованих коефіцієнтів матиме такий вигляд:

Таблиця 6

Результати регресійного аналізу для побудови лінійної моделі

Залежна змінна:	Тіньова економіка		коэф.	Стандартна помилка
Модель:	OLS	Середній рівень помилки	0.0426	0.549
Метод:	Least Squares	Фіскальне регулювання	0.7844	0.125
Дата:	Wed, 14 March 2018	Репутація фіскальних органів	-0.8124	0.151
Час:	15:45:11	Індекс політичної стабільності	0.7915	0.184
Кількість спостережень:	44	Сила закону	-0.2758	0.236
Тип коваріації:	Robust	Податкове навантаження	0.4241	0.623
		Індекс Джині	-0.1236	0.084

$$y_t = 0,78x_{1t} - 0,81x_{2t} + 0,79x_{3t} + 0,42x_{4t} - 0,27x_{5t} - 0,12x_{6t} - 0,04$$

де y – значення тіньової економіки, x_1 – показник фінансового управління, x_2 – показник репутації фіскальних органів, x_3 – показник політичної стабільності, x_4 – сила закону, x_5 – показник податкового навантаження, x_6 – індекс Джині.

Висновки з проведеного дослідження. Отримана модель доводить необхідність трансформації фіскальних інституцій для детінізації вітчизняної економіки. Зокрема, поліпшення репутації фіскальних органів та її складників нестиме найвагомий позитивний ефект для зниження рівня тіньової економіки. Політична нестабільність у країні є одним із факторів асиметричності формального та неформального рівнів фіскального середовища в країні. На жаль, політична нестабільність залишається частково екзогенним фактором, тому в подальших дослідженнях пошук шляхів поліпшення значень цього показника в контексті фінансової науки не є актуальним. Удосконалення фіскального управління, як витікає з моделі, може стати важливим чинником детінізації економіки, що зумовлює необхідність дослідження даної тематики в подальшому. Податкове навантаження та індекс Джині не мають такого міцного кореляційного зв'язку з тіньовою економікою, як решта факторів, проте показник податкового тягаря в подальшому варто досліджувати з погляду каузального зв'язку з рівнем неофіційного господарювання.

Виходячи з результатів оцінки фіскальної асиметрії шляхом визначення її першопричин, у подальших дослідженнях намагатимемося сформувати низку імперативів, дотримання яких дасть змогу знизити рівень неформального сектору в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Williams C.C., Horodnic I.A. Explaining The Prevalence Of The Informal Economy In The Baltics: An Institutional Asymmetry Perspective. *European Spatial Research and Policy*. 2015. № 22(2). P. 127–145.
- Torgler B., Schneider F. Shadow economy, tax morale, governance and institutional quality: a panel

analysis. *Governance and Institutional Quality: A Panel Analysis*. IZA Discussion Paper. 2007. № 2563. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/c749/7fcea37ef43552a0e848ce930120728384d6.pdf>.

- Çiçek D., Elgin C. Cyclicalities of Fiscal Policy and the Shadow Economy. URL: http://www.econ.boun.edu.tr/content/wp/EC2010_09.pdf.

- Alesina A., Perotti R. Income Distribution, Political Instability, and Investment. URL: https://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/4553018/alesina_incomedistribution.pdf?sequence=2

- Jong-A-Pin R. On the measurement of political instability and its impact on economic growth. *European Journal of Political Economy*, Elsevier. 2009. vol. 25 (1). P. 15–29.

- Elgin C. Political Turnover, Taxes and the Shadow Economy. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/ceb1/e6ac65b95627792470975d5f7dfe9c49a392.pdf>.

- Raz J. *The authority of law: Essays on law and morality*. Oxford, UK: Clarendon. 1979. 356 p.

- Official web-site of Bloomberg Company. URL: https://www.bloomberg.com/professional/request-demo/?utm_source=bloomberg-menu&utm_medium=graphics&bbgsum=DG-WS-PROF-DEMO-bbgmenu.

- Official web-site of PRS Group. URL: <https://www.prsgroup.com/>.

- Official web-site of The World Bank. URL: <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx?orderby=alphabetical &direction=desc>.

- Comparative Analysis of the Relationship Between Poverty and Underground economy in the Highly developed, Transition and Developing Countries / O. Elijah, O. Elijah, L. Uffort. *MPRA*. 2007. № 2054. URL: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/2054/1/MPRA_paper_2054.pdf.

- Soto де Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. URL: <http://www.e-reading.club/book.php?book=137496>.

- Dobre I., Alexandru A. The Impact of Unemployment Rate on the Dimension of Shadow Economy in Spain: A Structural Equation Approach. *European Research Studies*. 2009. Volume XII. Issue 4. P. 179–197.

- Davidescu A. Revisiting the Relationship between Unemployment Rates and Shadow Economy. A Toda-Yamamoto Approach for the Case of Romania. *Procedia Economics and Finance*. 2014. – Volume 10. P. 227–236.

ОРГАНІЗАЦІЯ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ ORGANIZATION OF CONSUMER LENDING IN UKRAINE

УДК 336.77:330.567.22](477)

Стороженко О.О.

к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Університет банківської справи

Гірченко Т.Д.

к.е.н., професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Університет банківської справи

Чмерук Г.Г.

к.е.н., доцент кафедри
кібербезпеки та соціальних наук
Університет банківської справи

У статті розглянуто оцінку сучасного стану споживчого кредитування на ринку банківських послуг України. Проаналізовано залежність обсягів виданих споживчих кредитів від макроекономічних показників. Зроблено висновки щодо соціально-економічного значення споживчого кредитування.

Ключові слова: споживчий кредит, кредитор, банківські послуги, інструменти стимулювання економічного зростання, фінансові результати.

В статье рассмотрена оценка современного положения потребительского кредитования на рынке банковских услуг в Украине. Проведен анализ зависимости объемов выданных потребительских кредитов от макроэкономических показате-

лей. Сделаны выводы о социально-экономическом значении потребительского кредитования.

Ключевые слова: потребительский кредит, кредитор, банковские услуги, инструменты стимулирования экономического роста, финансовые результаты.

The article considers the assessment of the current state of consumer lending in the Ukrainian banking market. The dependence of volumes of issued consumer loans on macroeconomic indicators is analyzed. Conclusions are made regarding the socioeconomic value of consumer lending.

Key words: consumer credit, lender, bank services, tools for stimulating economic growth, financial results.

Постановка проблеми. Споживчий кредит займає важливе місце у соціально-економічному розвитку більшості країн. Його роль значно зростає в Україні в сучасних умовах, у тому числі під впливом фінансової глобалізації та макроекономічної ситуації. Ліберальне ставлення регуляторних органів України до іноземних банків сприяло значному надходженню ресурсів міжнародного фінансового ринку, що значно активізувало кредитну діяльність. За останнє десятиріччя кредити банків, надані населенню України, збільшилися у десятки разів. Унаслідок цього зросла роль кредиту у фінансуванні споживчих витрат населення, а відношення обсягів споживчих кредитів до ВВП досягло рівня розвинених країн. За цих обставин змінилися стратегія банків на кредитному ринку і політика щодо обслуговування фізичних осіб, збільшився вплив споживчого кредитування на фінансові результати діяльності банків.

Сьогодні практично кожен банк надає послуги з кредитування фізичних осіб. Це спричинено тим, що в останній час потреба у споживчому кредитуванні значно зросла. Таке явище пояснюється тим, що наша країна перебуває у посткризовому періоді, населення, яке безпосередньо постраждало від кризи, потребує ширших джерел для задоволення своїх потреб.

Кредитні відносини і кредит є невід'ємними складниками економічної системи держави. Велику роль у задоволенні потреб людей відіграє споживчий кредит. Споживчий кредит – це один із видів банківського кредиту. Він являє собою кошти в національній валюті, надані кредитором у тимчасове користування фізичним особам на задоволення своїх поточних потреб на умовах терміновості, повернення та платності. Ця форма кредиту безпосередньо показує рівень життя і добробуту населення країни.

Розвиток споживчого кредитування спричинений, насамперед, нестабільною економічною ситуацією, яка склалася у країні, адже величина наданих кредитів безпосередньо залежить від доходів населення. Оскільки доходи населення є або малими, або непостійними, споживче кредитування стає тим способом, який допомагає задовольнити всі потреби мешканців нашої країни. На жаль, для деяких людей це єдина можливість, щоб отримати бажану річ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку споживчого кредиту в науковій літературі приділяється належна увага. Фундаментальні основи його сутності й функціонування досліджені такими вченими, як: А. Сміт, А. Маршалл, Е.Дж. Долан, В. Лексіс, Т. Тук, Е. Рід, Р. Коттер, М. Туган-Барановський, Дж. Сінкі. Вагомий внесок у дослідження споживчого кредиту зробили провідні вітчизняні науковці: М. Алексеєнко, О. Євтух, Б. Івасів, В. Лагутін, А. Мороз, М. Савлук, Р. Тиркало та науковці зарубіжних країн: А. Казимагомедов, О. Лаврушин, Є. Жуков, Г. Панова та ін.

На думку авторів, загальну відмінну особливість споживчого кредиту вдало виразили Е. Рід і Р. Коттер: «Споживчий кредит призначений для фінансування кінцевого споживання» [1, с. 198], а також М.І. Туган-Барановський: «Під споживчим слід розуміти кредит, який слугує споживчим потребам особи, що кредитується» [2, с. 306]. Дотримуючись того, що кінцевим споживачем виробленого продукту є конкретна людина (населення, домогосподарства), з'являється привід трактувати обидві думки в аспекті надання споживчого кредиту саме населенню.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка ймовірного зв'язку розвитку споживчого кредиту в Україні з основними макроекономіч-

ними показниками та визначення його ролі в економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Грошово-кредитна політика центрального банку відіграє важливу роль у розвитку економіки держави та банківського сектору зокрема.

За допомогою інструментів монетарної політики вирішують широке коло питань, пов'язаних із грошовим обігом у країні.

Класична школа економіки стверджує, що обсяг видачі кредитів залежить від:

- облікової ставки НБУ;
- норми обов'язкових резервів;
- ставки за кредит;
- доходу та витрат населення;
- очікуваного рівня інфляції;
- заробітної плати населення;
- рівня життя населення.

Для визначення факторів, які впливають на обсяги кредитування в Україні, проведемо кореляційний аналіз.

Таблиця 1

Аналіз залежності між середньою заробітною платою в Україні та обсягом наданих споживчих кредитів

Рік	Середня заробітна плата в Україні, грн.	Обсяг наданих споживчих кредитів (залишок на кінець року), млн. грн.
2006	1041	82 010
2007	1351	160 386
2008	1806	280 490
2009	1906	174 869
2010	2239	209 538
2011	2633	201 224
2013	3026	187 629
2014	3282	193 529
2015	3480	211 215
2016	4195	174 869
Коефіцієнт кореляції	0,2916	

Джерело: складено за [3; 4]

Отже, коефіцієнт кореляції 0,291629 свідчить про слабкий зв'язок між середньою заробітною платою та обсягом наданих споживчих кредитів. Виходячи з класичної школи економіки, за зростання заробітної плати, тобто доходу населення, обсяг кредитування повинен зменшуватися, оскільки відсутня необхідність витратити кошти на послуги банку, коли є наявні вільні кошти для придбання споживчого товару чи послуги для задоволення власних потреб.

Проведемо залежність між рівнем інфляції та обсягом кредитування.

Отже, аналізуючи даний показник коефіцієнту кореляції, можна зробити висновок про відсут-

Таблиця 2

Аналіз залежності між індексом інфляції та обсягом наданих споживчих кредитів

Рік	Рівень інфляції (споживчих цін) в середньому по Україні, %	Обсяг наданих споживчих кредитів (залишок на кінець року), млн. грн.
2006	11,6	82 010
2007	22,3	160 386
2008	22,3	280 490
2009	12,3	174 869
2010	9,1	209 538
2011	4,6	201 224
2013	-0,2	187 629
2014	0,5	193 529
2015	24,9	211 215
2016	43,2	174 869
Коефіцієнт кореляції	0,0655	

Джерело: складено за [3; 4]

ність будь-якого зв'язку між рівнем споживчих цін та виданими кредитами. З теоретичного боку зі зростанням інфляції обсяг кредитування повинен збільшуватися, оскільки населення, сподіваючись на підняття цін, активніше купує предмети вжитку, а за відсутності власних коштів бере їх у кредит.

Також за високого рівня інфляції кредитування повинно зростати, оскільки з настанням строку погашення кредиту вартість грошей зменшиться на рівень інфляції, тобто позичальник повертатиме гроші за меншою реальною вартістю.

Проте зростання інфляції може збільшувати обсяг наданих кредитів, оскільки відбувається зростання споживчих цін, у тому числі на товари, які виступають об'єктом споживчого кредитування. У зв'язку з описаним явищем, а також недостатністю доходів населення купити товар за поточними цінами фізичні особи звертаються до фінансових установ для оформлення споживчого кредиту.

Проведемо кореляційний аналіз між обсягом сукупних споживчих витрат та обсягом споживчого кредитування.

Отже, відповідно до кореляційного аналізу, зробимо висновок про те, що існує обернена тісна залежність між сукупними витратами та обсягом споживчого кредитування. Це пояснюється тим, що за вимушеного зростання обсягів витрат, у тому числі й за рахунок зростання споживчих цін, населення України намагається здійснити покупку товару чи послуги за рахунок власних коштів. Цей процес суперечить класичним положенням в економіці.

Також проаналізуємо частку витрат, що були здійснені за рахунок споживчого кредитування. Найбільша частка споживчих кредитів (30,8%) у сукупних витратах спостерігалася у 2010 р. У цей період відбулося похвалення економіки після

Аналіз обсягу сукупних споживчих витрат та обсягу споживчого кредитування

Рік	Сукупні споживчі витрати, млн. грн.	Обсяг наданих споживчих кредитів (залишок на кінець року), млн. грн.	Частка споживчих витрат, здійснених за допомогою споживчого кредиту, %
2010	680 164	209 538	30,8
2011	858 905	201 224	23,4
2013	950 212	187 629	19,7
2014	1 047 096	193 529	18,5
2015	1 120 876	211 215	18,8
2016	1 325 535	174 869	13,2
Коефіцієнт кореляції	-0,6345		X

Джерело: складено за [3; 4]

кризи, а також населення захотіло компенсувати недоотримані споживчі товари та послуги, у тому числі за рахунок кредитування. У 2016 році показник становить 13,2%. Зменшення показника пояснюється тим, що на 18,3% збільшилися сукупні витрати домогосподарств (переважно за рахунок знецінення гривні) та на 17,5% зменшився обсяг кредитування у зв'язку з кризою банківського сектору 2015–2016 рр. У цей період банки видавали кредити тим позичальникам, у платоспроможності яких були впевнені.

тується банківським овердрафтом для споживчих цілей, а кошти, які мали б бути витрачені, розміщують на депозит, цим саме отримуючи дохід. Погашення кредитної карти в пільговий період дає змогу не платити банку комісійних та процентних доходів.

Проведемо аналіз залежності обсягу кредитування від облікової ставки НБУ.

Облікова ставка НБУ призначена для регулювання обсягів виданих кредитів за рахунок зміни їх вартості.

Таблиця 4

Аналіз обсягу сукупних доходів домогосподарств та обсягу споживчого кредитування

Рік	Сукупні доходи, млн. грн.	Обсяг наданих споживчих кредитів (залишок на кінець року), млн. грн.
2006	475200	82 010
2007	625868	160 386
2008	850232	280 490
2009	860065	174 869
2010	1003595	209 538
2011	1206555	201 224
2013	1364176	187 629
2014	1415848	193 529
2015	1497187	211 215
2016	1616761	174 869
Коефіцієнт кореляції	0,3633	

Джерело: складено за [3; 4]

Отже, між обсягом сукупних доходів та обсягом кредитування спостерігається слабкий прямий зв'язок. Це можна пояснити тим, що за зростання доходу населення кредитування поживляється у зв'язку зі зростанням платоспроможності позичальника. У класичній школі економіки розглядають обернену залежність між факторами, що проаналізовані в таблиці. Частково цей парадокс можна описати тим, що фінансово грамотна частина населення оформляє кредитні картки, корис-

Таблиця 5

Аналіз розміру середньозваженої облікової ставки та обсягу споживчого кредитування

Рік	Середньозважена облікова ставка НБУ, %	Обсяг наданих споживчих кредитів (залишок на кінець року), млн. грн.
2006	8,5	82 010
2007	8,0	160 386
2008	11,0	280 490
2009	10,6	174 869
2010	8,6	209 538
2011	8,6	201 224
2013	7,5	187 629
2014	6,8	193 529
2015	12,0	211 215
2016	23,8	174 869
Коефіцієнт кореляції	0,0456	

Джерело: складено за [3; 4]

Отже, коефіцієнт кореляції 0,0456 свідчить про відсутність будь-якого зв'язку між обліковою ставкою і рівнем споживчого кредитування. Теорія економіки стверджує, що між обліковою ставкою центрального банку й обсягом кредитування повинна існувати пряма залежність, оскільки комерційним банкам забороняється видавати кредити під процент, який нижчий за облікову ставку НБУ. В Україні ця залежність відсутня, тому що ставки за кредит значно вищі, ніж облікова ставка НБУ.

Для регулювання обсягів кредитування саме цим інструментом НБУ необхідно підняти облікову ставку, проте цей хід підвищить вартість кредитів НБУ для комерційних банків, що негативно відобразиться на їх ліквідності, що здійснював центральний банк протягом досліджуваного періоду.

Проведемо аналіз зв'язку між середніми ставками по кредитах та обсягами їх видачі.

Таблиця 6

Аналіз впливу розміру ставки за кредит на обсяг споживчого кредитування

Рік	Середньозважена ставка за кредит, %	Обсяг наданих споживчих кредитів (залишок на кінець року), млн. грн.
2006	15,8	82 010
2007	16,3	160 386
2008	19,8	280 490
2009	22,4	174 869
2010	26,5	209 538
2011	28,1	201 224
2013	28,7	187 629
2014	26,7	193 529
2015	29,6	211 215
2016	30,86	174 869
Коефіцієнт кореляції	0,3557	

Джерело: складено за [3]

Отже, між досліджуваними факторами існує помірний зв'язок, проте недостатньо щільний, що свідчить про незначну залежність.

Класична школа економіки стверджує, що за зростання ціни на товар (у даному разі на кредит) відбувається зменшення обсягу продаж (в нашому випадку надання позик). Населення не бажає отримати дорогу позику, і водночас банк для захисту власних інтересів не може надавати кредити по занижених ставках, оскільки це може знизити прибутковість активних операцій, які формують фінансовий результат комерційних банків.

Наприклад, у країнах Європи коефіцієнт кореляції між ставками та обсягами кредиту становить 0,85, що означає високий рівень розвитку ринкової економіки, оскільки обсяг наданих кредитів прямо-лінійно залежить від їх ціни.

Основною проблемою споживчого кредитування є завищені ставки за кредит. Причому під час надання позики банки стягують із позичальника комісійну винагороду, що істотно збільшує вартість самого кредиту.

Перевіримо наявність залежності між обсягом залучених депозитів фізичних осіб та обсягами споживчих кредитів.

Отже, між обсягом залучених депозитів фізичних осіб та обсягом наданих споживчих кредитів спостерігається пряма слабка залежність. Це

Таблиця 7

Аналіз впливу обсягу залучених депозитів фізичних осіб на обсяг споживчого кредитування

Рік	Обсяг залучених депозитів фізичних осіб, млн. грн.	Обсяг наданих споживчих кредитів (залишок на кінець року), млн. грн.
2006	108 860	82 010
2007	167 239	160 386
2008	217 860	280 490
2009	214 098	174 869
2010	275 093	209 538
2011	310 390	201 224
2013	369 264	187 629
2014	441 951	193 529
2015	418 135	211 215
2016	410 895	174 869
Коефіцієнт кореляції	0,3707	

Джерело: складено за [3]

пов'язано з тим, що за рахунок депозитів фізичних осіб на 60–65% формується залучений капітал банківської системи, з якого потім здійснюються активні операції, у тому числі споживче кредитування. Причому за зростанням заощаджень відбувається зменшення обсягів кредитування, якщо аналізувати дану залежність на рівні одного суб'єкта.

Значне перевищення обсягів наданих позик над залученими коштами спричинило зростання вартості активних операцій, оскільки виникла необхідність сплати процентів за депозитні операції, ставка за якими зростала протягом досліджуваного періоду.

Таблиця 8

Аналіз впливу курсу долара США по відношенню до гривні на обсяг споживчого кредитування

Рік	Курс долара США (грн за 100 дол. США)	Обсяг наданих споживчих кредитів (залишок на кінець року), млн. грн.
2006	503	82 010
2007	504	160 386
2008	504	280 490
2009	817	174 869
2010	794	209 538
2011	797	201 224
2013	799	187 629
2014	799	193 529
2015	1189	211 215
2016	2184	174 869
Коефіцієнт кореляції	0,014	

Джерело: складено за [3]

Отже, між курсом національної валюти та обсягом наданих споживчих кредитів немає залежності, про що свідчить коефіцієнт кореляції 0,014.

Курс валют може вплинути на обсяг кредитування в частині зростання вартості майна, що купується за рахунок споживчого кредиту.

Водночас населення у зв'язку зі зростанням вартості споживчих товарів відмовляється від купівлі товарів, оскільки сподівається на зменшення ціни, а також на зростання доходу.

Проте девальвація гривні відбувалася тричі протягом 2006–2016 рр., тому курс гривні може «обвалитися» у будь-який період. На нашу думку, не потрібно оформляти кредити в іноземній валюті задля підтримки курсу гривні, а також для уникнення можливості неплатоспроможності у зв'язку зі зростанням курсу іноземної валюти по відношенню до національної.

Можливість реструктуризації позики надають не всі комерційні банки, тому це вважаємо основним фактором вибору банку для отримання кредиту в іноземній валюті, особливо на середні та довгі строки.

Проведемо завершальний аналіз щодо кредитування та залучення коштів (всього по Україні, у тому числі юридичні та фізичні особи).

Таблиця 9

Аналіз залучених депозитів в Україні та обсягів наданих кредитів комерційними банками

Рік	Обсяг залучених депозитів, усього, млн. грн.	Обсяг наданих кредитів, усього, млн. грн.
2006	185 917	160 503
2007	283 875	260 476
2008	359 740	443 665
2009	334 953	462 215
2010	416 650	500 961
2011	491 756	575 545
2013	572 342	605 425
2014	669 974	691 903
2015	675 093	778 841
2016	716 728	787 795
Коефіцієнт кореляції	0,9711	

Отже, існує тісний зв'язок між досліджуваними показниками. Це дає змогу зробити висновок про те, що обсяг залучених депозитів – основний фактор, від якого залежить аналізований обсяг кредитування.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, провівши кореляційний аналіз між макроекономічними показниками та обсягами споживчого кредитування ми не знайшли фактор, який істотно впливає на обсяги споживчого кредитування. Всі економічні закони, що стосуються споживчого кредитування, в Україні практично не діють. Проте якщо аналізувати обсяги кредитування всього, у т. ч. й юридичних осіб, то тут існує зв'язок зі ставкою за кредит, рівнем середньої заробітної плати в Україні, тісний зв'язок з обліковою ставкою НБУ. Це відбулося за рахунок динамічного розвитку кредитних операцій, тобто протягом 2006–2016 рр. їхній обсяг поступово зростав. Це створює парадокс споживчого кредитування в Україні. Обсяг видачі споживчих кредитів залежить виключно від бажання придбати будь-який товар, часто на який і відсутні кошти, у тому числі й на основі моди та інших суб'єктивних переконань. Споживчий кредит має велике соціально-економічне значення для розвитку країн, проте ступінь і характер його впливу залежні від рівня розвитку економіки і суспільства. Він чинить на економіку позитивний і негативний вплив, характер якого суттєво змінюється залежно від фази економічного циклу. Основними пов'язаними макроекономічними показниками його впливу є споживчі витрати, обсяги ВВП, інфляція та імпорт. За результатом аналізу змін цих макроекономічних показників і показників розвитку споживчого кредиту в Україні доведено, що його значення зросло з поширенням фінансової глобалізації. Це зумовлює необхідність підвищення ролі споживчого кредиту в розвитку країни, оптимізації його впливу на економіку й соціальну сферу в перспективі. Базуючись на системному підході до споживчого кредиту, розроблено комплекс показників для аналізу його впливу на розвиток країни через пов'язані макроекономічні показники.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Э.Дж. Долан, К.Д. Кэмпбелл, Р.Дж. Кэмпбелл; пер. с англ.; под ред. В. Лукашевича. СПб.: Финансист, 2005. 446 с.
2. Туган-Барановский М.И. Основы политической экономии; 5-е изд. Петроград: Право, 1918.
3. Грошово-кредитка статистика НБУ. URL: <http://www.bank.gov.ua/files/3.3-Loans.xls>
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

РОЗДІЛ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

МЕТОДИКА ОБЛІКУ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'ЯMETHOD OF ACCOUNTING OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITIES
OF HEALTH INSTITUTIONS

Розглянуто особливості обліку фінансово-господарської діяльності закладів охорони здоров'я і проблеми впровадження міжнародних стандартів обліку. Сучасне бачення проблем і перспектив організації обліку в закладах охорони здоров'я дає можливість раціонально організувати їх діяльність. Своєчасне впровадження міжнародних стандартів обліку гарантує правильний вибір розвитку їхньої діяльності. Сформульовано висновки за темою дослідження й узагальнено пропозиції щодо підвищення ефективності діяльності закладів охорони здоров'я.

Ключові слова: заклади охорони здоров'я, державний сектор економіки, фінансово-господарська діяльність, міжнародні стандарти обліку, послуги, нормативно-правова база.

Рассмотрены особенности учета финансово-хозяйственной деятельности учреждений здравоохранения и проблемы внедрения международных стандартов учета. Современное видение проблем и перспектив организации учета в учреждениях здравоохранения дает возможность рационально организовывать их деятельность. Своевременное внедрение международных стандартов учета гарантирует правиль-

ный выбор развития их деятельности. Сформулированы выводы по теме исследования и обобщены предложения по повышению эффективности деятельности учреждений здравоохранения.

Ключевые слова: учреждения здравоохранения, государственный сектор экономики, финансово-хозяйственная деятельность, международные стандарты учета, услуги, нормативно-правовая база.

The peculiarities of accounting of financial and economic activity of health care institutions and problems of implementation of international accounting standards are considered. Modern vision of problems and perspectives of accounting organization in health care establishments makes it possible to organize their activity rationally. Timely implementation of international accounting standards guarantees the right choice of development of their activities. The conclusions on the topic of the research are formulated and proposals are made on increasing the efficiency of the activity of health care institutions.

Key words: health care institutions, state sector of economy, financial and economic activity, international accounting standards, services, regulatory and legal framework.

УДК 657

Бенько І.Д.

к.е.н., доцент кафедри обліку в державному секторі економіки та сфері послуг
Тернопільський національний економічний університет

Постановка проблеми. Одним із ключових завдань, які стоять перед медичною установою, є прийняття своєчасних та адекватних рішень щодо ефективного використання ресурсів, тому необхідною умовою стає проведення детального аналізу і визначення факторів, які впливають на раціональне їх використання у діяльності установи. На нашу думку, необхідна правильна організація ефективного обліку, аналізу і контролю та визначення загальної концепції поліпшення й удосконалення цих процесів у державному секторі економіки та впровадження механізмів їх реалізації.

Забезпечення сталого фінансового розвитку лікарні та впровадження сучасних ефективних методів фінансового менеджменту є важливим складником розвитку закладу охорони здоров'я. Основними джерелами фінансування лікарні є бюджетні асигнування та кошти державних і регіональних цільових програм. Додатковими джерелами фінансових надходжень мають стати: благодійна допомога та кошти грантів; кошти добровільного медичного страхування; оплата за надані лікарнею послуги за угодами; надходження за послуги, які надає лікарня понад нормативи

надання безоплатної медичної допомоги; оплата за послуги, надані пацієнтам з їх ініціативи; добровільні внески та пожертви; інші джерела, не заборонені чинним законодавством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Над питаннями організації обліку в закладах охорони здоров'я працювала низка відомих вчених: П.Й. Атамас, І.Д. Бенько, Ф.Ф. Бутинець, Р.Т. Джога, Т.В. Канєва, Г.І. Кіндрацька, С.В. Левицька, В.І. Лемішовський, М.Р. Лучко, С.В. Свірко, С.В. Сисюк, В.В. Сопко, Ткаченко, Н.М. Хорунжак та ін. [2]. Проте, незважаючи на широке висвітлення у науковій літературі проблем, пов'язаних з організацією бухгалтерського обліку в закладах охорони здоров'я, не всі аспекти цієї складної та багатогранної проблеми належно обґрунтовано. Отже, питання правильності організації обліку в закладах охорони здоров'я вимагають подальшого вивчення та дослідження.

Постановка завдання. Головною метою цієї роботи є розроблення системи пропозицій щодо вдосконалення організації обліку в закладах охорони здоров'я в Україні в період упровадження міжнародних стандартів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Заклад охорони здоров'я – суб'єкт господарювання будь-якої форми власності та організаційно-правової форми або її відокремлений підрозділ, основним завданням якого є забезпечення медичного обслуговування населення на основі відповідної ліцензії та професійної діяльності медичних (фармацевтичних) працівників.

Фінансування закладів охорони здоров'я для надання медичної допомоги в межах програми державних гарантій здійснюється з урахуванням концентрації коштів державного бюджету на охорону здоров'я.

Фінансування надання медичної допомоги закладами охорони здоров'я за рахунок коштів державного та місцевого бюджету здійснюється у відповідності до бюджетного законодавства шляхом укладення договорів про медичне обслуговування населення, виходячи з потреб населення у певних видах медичної допомоги, в межах загального обсягу бюджетних призначень головного розпорядника бюджетних коштів на відповідний рік.

За умови функціонування закладу охорони здоров'я як бюджетної установи на бюджетний період установлюються повноваження щодо отримання надходжень і розподілу бюджетних асигнувань на взяття бюджетних зобов'язань, здійснення платежів для виконання своїх функцій та досягнення результатів, визначених відповідно до бюджетних призначень.

Фінансове забезпечення діяльності закладів охорони здоров'я приватної форми власності з надання медичної допомоги в межах програми державних гарантій, відповідно до укладених із такими закладами договорів про медичне обслуговування населення, здійснюється у порядку, передбаченому для закладів охорони здоров'я державної і комунальної форм власності [2].

Безперервне поліпшення якості медичної допомоги є обов'язковим компонентом діяльності закладу охорони здоров'я та здійснюється під методичним керівництвом центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері охорони здоров'я.

Протягом останнього десятиліття у всьому світі й в Україні зокрема помітно зросла зацікавленість проблемами організації та менеджменту в охороні здоров'я. Однією з причин такої уваги дослідників і практиків у галузі громадського здоров'я є законні інтеграційні процеси, що відбуваються у системах охорони здоров'я, консолідування структур, які у тому чи іншому обсязі забезпечують збереження і поліпшення здоров'я населення: пологових будинків, лікарень, поліклінік, страхових і фармацевтичних компаній, органів управління, установ соціального захисту тощо. Відбуваються процеси, спрямовані на перспективу змін, як на рівні національних систем охорони здоров'я,

так і в міжнародних масштабах: упровадження медичного страхування; державне замовлення у сфері медичного обслуговування; автоматизація медичних закладів із переходом до фінансування залежно від обсягів та якості медичних послуг, які вони надають; оптимізація мережі лікувальних закладів відповідно до надання медичних послуг. В умовах пріоритетності економічних складників розвитку держави характер охорони здоров'я як частини соціальної структури суспільства виявляється ще й у тому, що установи та суб'єкти системи охорони здоров'я забезпечують економічну стабільність населення й як медичні структури відіграють важливу роль у відповідальності за продуктивність праці і здоров'я нації.

Збільшення кількості досліджень щодо питань реформування бухгалтерського обліку на рівні суб'єктів медичної сфери констатує посилення інтересу до цієї проблеми.

Дискусії та наукові позиції щодо калькулювання платних послуг бюджетних установ розпочалися з узаконенням права на їх надання. Частково проблема вирішувалася завдяки розробленню Методичних рекомендацій із цього питання. Однак у низці випадків вона залишилася невирішеною, оскільки щодо більшості підгалузей бюджетної сфери такі документи дотепер знаходяться на стадії обговорення. У своїх працях вітчизняні науковці прагнуть досягти оптимальності теоретичного обґрунтування підходів до калькулювання, сформулювати адекватні методики обчислення собівартості, побудувати ефективну модель обліку витрат на надання платних послуг.

Наявність значної кількості публікацій із питань калькулювання платних послуг указує на актуальність такого напряму наукових досліджень. Слід зазначити, що загалом авторські розробки спрямовані на дві найбільш масово представлені в національній економіці галузі – охорону здоров'я та освіту.

Провідний науковець О. Дорошенко у своїх дослідженнях стверджує, що головні бухгалтери повинні не лише констатувати результати виконання кошторису, а й приймати адекватні управлінські рішення щодо цільового та ефективного використання бюджетних коштів відповідно до їх функціонального призначення [5, с. 210].

Так, Н. Марценяк, Л. Гізатуліна та Н. Сушко розглядають специфіку реформування системи бухгалтерського обліку через призму можливостей суміщення національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі з міжнародними стандартами та їх гармонізації зі статистикою державних фінансів та системою національних рахунків України. Вчені справедливо вважають, що поряд зі стандартизацією національної системи обліку з урахуванням міжнародних стандартів якісне кадрове забезпечення

(особливо головними бухгалтерами та іншими обліковими працівниками) є важливою передумовою ефективного функціонування бухгалтерського обліку в державному секторі [7, с. 35].

Вітчизняна облікова система в бюджетній сфері не відповідає сучасним світовим вимогам щодо прозорості інформації; достатньою мірою не забезпечує обліково-аналітичною підтримкою процеси прийняття рішень у системі державного управління та місцевого самоврядування; не дає змоги використовувати облікову інформацію для оцінювання ефективності діяльності суб'єктів бюджетної сфери. Значну роль у вирішенні цих питань покликана відіграти модернізація бухгалтерського обліку бюджетних установ та його гармонізація зі світовими стандартами.

Національне законодавство у цій сфері регулювання нестабільне, нормативно-правова база зазнає постійних змін, оскільки в процесі її формування одні нормативно-правові акти приймаються, інші відміняються або їх положення знаходять своє відображення в інших нормативно-правових актах шляхом дублювання. Разом із тим в останні роки все ж відбуваються певні позитивні зрушення у зазначеній сфері. Для вдосконалення законодавчого врегулювання за останній період було ухвалено цілу низку нормативно-правових актів.

Законодавче забезпечення цієї сфери, незважаючи на розгалужену систему нормативно-правових актів, потребує подальшого вдосконалення шляхом не кількісного, а якісного розвитку та гармонізації з міжнародними стандартами.

Під час проведення аналізу фінансово-господарської діяльності закладів охорони здоров'я необхідно визначити чинники впливу на ціну медичної послуги.

Ціна медичної послуги – це грошовий вираз вартості, ринковий параметр, що характеризує економічні відносини між продавцями і покупцями стосовно купівлі-продажу послуг і товарів. Система цін – це сукупність видів цін, взаємодія яких забезпечує ефективне функціонування ринкової економіки.

У цілому ціноутворення – це процес формування цін, визначення їх рівня і пошуку їх оптимального поєднання. За допомогою ціноутворення розв'язуються основні завдання у сфері охорони здоров'я: розширюється ринок збуту послуг охорони здоров'я та забезпечується баланс попиту і пропозиції медичних послуг.

Механізм формування цін – це процес аналізу господарюючими суб'єктами економічної ситуації і розроблення на цій основі цінової політики, що забезпечує досягнення поставлених цілей. Система регулювання цін є сукупністю регуляторів, що впливають на рух цін і забезпечують на цій основі сприятливі умови для ефективного функціонування ринкової системи.

Ціни на медичні послуги, які пропонуються медичною установою, в умовах ринкової економіки визначаються низкою зовнішніх і внутрішніх чинників. До зовнішніх чинників належать: регулююча роль держави на ціни і ціноутворення; характеристика медичних послуг і платоспроможність населення; рівень конкурентних цін, який склався на ринку медичних послуг; характеристика ринку даного виду медичних послуг. До внутрішніх чинників, які визначають ціну, належать: рівень постійних і змінних виробничих витрат медичної установи; пріоритети цілей, які ставить перед собою медична установа.

Всі медичні послуги, які надаються лікувальною установою відповідно до їх складності й обсягу, можна розділити на дві групи: прості медичні послуги та складні (комплексні) медичні послуги. Проста послуга складається з декількох процедур. Наприклад, така проста послуга, як консультація лікаря, включає процедуру звернення в реєстратуру, прийом оплати, видача направлення до лікаря, огляд лікарем пацієнта, заповнення амбулаторної картки, видача довідок.

До складної послуги можна віднести профілактичне обстеження для видачі довідки про стан здоров'я водіям транспортного засобу. У цьому разі пацієнт повинен бути оглянутий декількома фахівцями, кожне з цих обстежень може розглядатися як проста послуга. Для визначення вартості простої послуги її слід розділити на окремі процедури, визначити вартість кожної процедури і скласти одержані результати.

Економічними даними для розрахунку собівартості медичної послуги є: кількість штатних одиниць, фонд оплати праці, нарахування на фонд оплати праці; площа приміщень, які займає медичний заклад (відділ); усі матеріальні витрати згідно з КЕКВ чинного законодавства; вартість обладнання; амортизаційні відрахування (знос), розрахований відповідно до даних бухгалтерського обліку.

Метою формування собівартості медичної послуги є своєчасне, достовірне й повне визначення фактичних витрат, пов'язаних із наданням окремої конкретної послуги, а також контроль над використанням матеріальних, трудових та фінансових ресурсів. Технологія розрахунку є досить складною і залежить від багатьох складників. Можливість правильно розрахувати вартість медичної послуги з урахуванням усіх складників дасть змогу поліпшити фінансовий результат медичного закладу, стане підґрунтям для більш ефективного управління ним.

Обчислення собівартості – це методологія, яка допомагає визначити витрати під час надання певної одиниці послуги. Такою одиницею може бути окрема послуга або кілька послуг. Після визначення собівартості послуги, її використовують

разом з іншими чинниками в процесі визначення ціни, яка встановлюється на таку одиницю та всі подібні одиниці. Калькулювання витрат спочатку передбачає виявлення кількості видів послуг, які надає підрозділ медичного закладу, а потім визначення обсягів кожного виду послуг.

Стосовно соціальної реабілітації учасників антитерористичної операції на Сході України та протезування осіб, постраждалих під час АТО, проводиться реабілітація учасників АТО у шпиталях ветеранів війни та інших закладах охорони здоров'я. Таке завдання є досить складним та новим для закладів охорони здоров'я і потребує термінового вирішення. Лікарні повністю укомплектовані кваліфікованими кадрами, що мають достатній досвід роботи з реабілітації учасників бойових дій, проте медикаментів та лікарських засобів, придбаних за рахунок коштів загального фонду, недостатньо. Значну допомогу в створенні належного забезпечення медикаментами надають волонтери, благодійні фонди, міжнародні організації тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Можливими напрямками подальшого розвитку обліку, крім автоматизованої обробки інформації, є розроблення на галузевому рівні методичних рекомендацій з обліку платних послуг, що визначаються як доходи.

Вдосконалення формування кошторису доходів (загального і спеціального фондів) призведе до зміни у фінансовому забезпеченні та дасть можливість установі на власний розсуд використовувати частину фінансових ресурсів, які знаходяться у їх розпорядженні, здійснювати першочергові бюджетні видатки, що дасть можливість недопущення касових розривів у процесі виконання бюджету [1].

Основним напрямом оптимізації процесу фінансового забезпечення діяльності установ державного сектору є раціональне управління їх грошовими потоками на основі використання адекватних облікових технологій. Початковою точкою відліку в процесі обґрунтування шляхів вирішення проблеми щодо забезпечення ефективного управління грошовими потоками установ на основі використання раціональних облікових технологій є дослідження сутності категорії «грошові потоки».

Відповідно до Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку для державного сектора 1 «Подання фінансових звітів», грошові потоки визначаються як «надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів» [8]. На відміну від міжнародної практики бюджетного обліку НП(С) БО 101 «Подання фінансової звітності» взагалі не висвітлює змістовної сутності терміну «грошові потоки», а лише обмежується наведеним визначенням поняття «грошові кошти», яке трактується як «готівка, кошти на рахунках в органах Держав-

ного казначейства України, у банках та депозити до запитання».

На нашу думку, потребують спеціального дослідження проблеми правового, кадрового забезпечення державної політики у даному секторі економіки, вивчення досвіду зарубіжних країн щодо вирішення цих проблем і можливості застосування його в Україні.

Особливу увагу під час реформування обліку в державному секторі необхідно приділяти питанням кадрового забезпечення, адже «якісне кадрове забезпечення, особливо головними бухгалтерами та іншими обліковими працівниками, є важливою передумовою ефективного функціонування та визнання бухгалтерського обліку в державному секторі на міжнародному рівні».

Потребують подальшого опрацювання методологічні засади формування в обліку та звітності нових об'єктів обліку, які не були притаманні державному сектору, а саме інвестиційна, операційна нерухомість. Важливою потребою постає розроблення первинних документів з обліку таких об'єктів, порядок відображення на рахунках бухгалтерського обліку тощо. Необхідно переглянути та вдосконалити операції з обліку фінансових та нефінансових активів.

Об'єктивним підґрунтям щодо вдосконалення обліку в установах державного сектору має стати максимальне використання можливостей засобів комп'ютерної техніки та сучасних інформаційних технологій, які здатні надавати інформацію за всіма аспектами (бюджетну, фінансову, управлінську) та забезпечити можливість здійснення контролю операцій.

Система бухгалтерського обліку повинна надавати можливість прогнозування і визначення стратегії виконання бюджету та аналізу їх динаміки. Підвищення якості інформації, що відображається в бухгалтерському обліку, є одним із ключових моментів реформи бухгалтерського обліку в державному секторі. Вдосконалення методології, методики та організації обліку в установах державного сектору має принципове значення для посилення контролю над соціально-економічною віддачею всіх видів ресурсів і поліпшення якісних показників їхньої діяльності.

У сучасних умовах організація обліку в установах державного сектору зазнає суттєвих змін у напрямі забезпечення їх відповідності Міжнародним стандартам бухгалтерського обліку державного сектору та можливої уніфікації з обліком суб'єктів господарювання. Результатом реформування має бути уніфікована система організаційного й інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку, спрямована на забезпечення прозорості руху державних фінансових потоків для оцінки ефективності та результативності використання бюджетних коштів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бенько І.Д., Сисюк С.В. Організація обліку фінансового забезпечення закладів освіти. Науковий вісник Херсонського державного ун-ту. Серія «Економічні науки». 2015. Вип. 11. Ч. 4. С. 147–150.
2. Бенько І.Д. Оцінка ефективності системи управління запасами медичних установ: українська та світова практика. Інноваційна економіка. 2013. С. 200–203.
3. Бенько І.Д., Сисюк С.В. Аналіз запасів медичних установ. Сталий розвиток економіки. 2013. Вип. 1. С. 267–270.
4. Бенько І.Д. Методика аналізу розрахунків у медичних установах. Економічний аналіз. 2010. Вип. 5. С. 53–55.
5. Дорошенко О.О. Трансформація об'єктів бухгалтерського обліку в бюджетних установах у контексті модернізації обліку в державному секторі. Бізнес Інформ. 2013. № 2. С. 209–211.
6. Лучко М.Р., Бенько І.Д. Облік і фінансова звітність за міжнародними стандартами: навч. посіб. Тернопіль: Економічна думка, 2016. 360 с.
7. Марценяк Н.О. Реформування бухгалтерського обліку бюджетних установ: проблеми та перспективи. Науковий вісник БДФА. 2010. № 4. С. 35–37.
8. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку для державного сектору: (IPSAS). URL: www.minfin.gov.ua/www.ifac.org.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ

ORGANIZATION OF ACCOUNTING OF THE TRANSFER PRICING IN TRADE

У статті розглянуто організацію обліку трансфертного ціноутворення на підприємствах торгівлі. Визначено процес, завдання, суб'єкти та об'єкти такої організації на підприємстві. Виокремлено методичний, технічний та організаційний аспекти обліку трансфертного ціноутворення. Розглянуто структуру Положення про облік контрольованих операцій.

Ключові слова: організація обліку, трансфертне ціноутворення, облікова політика, контрольована операція.

В статье рассмотрена организация учета трансфертного ценообразования на предприятиях торговли. Определены процесс, задачи, субъекты и объекты такой организации на предприятии. Выделены мето-

дический, технический и организационный аспекты учета трансфертного ценообразования. Рассмотрена структура Положения об учете контролируемых операций.

Ключевые слова: организация учета, трансфертное ценообразование, учетная политика, контролируемая операция.

The article discusses the organization of accounting of the transfer pricing in trade. The process, tasks, subjects and objects of such an organization are defined at the enterprise. The article singled out a methodical, technical and organizational aspect of accounting transfer pricing. The structure of the Regulation on the accounting of controlled operations is considered.

Key words: organization of accounting, transfer pricing, accounting policy, controlled operation.

УДК 657.1

Карпенко І.В.

аспірант кафедри обліку та оподаткування
Київський національний торговельно-економічний університет

Постановка проблеми. Дані бухгалтерського обліку є основою інформаційного забезпечення будь-якого підприємства. Для прийняття управлінським персоналом рішень та ефективного виконання своїх функцій на підприємстві необхідна раціональна організація бухгалтерського обліку. Облікова система має бути організована з урахуванням особливостей діяльності кожного конкретного суб'єкта господарювання.

У зв'язку зі змінами в Податковому кодексі України та необхідністю звітування про здійснення операцій із трансфертними цінами актуальним є теоретичні та практичні дослідження організації бухгалтерського обліку трансфертного ціноутворення, формування облікової політики щодо контрольованих операцій на підприємствах торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробленню питань організації бухгалтерського обліку діяльності підприємств та формування

облікової політики присвячено праці Т.В. Барановської, Ф.Ф. Бутинця, П.Є. Житнього, С.В. Івахненко, В.В. Сопко, П.Л. Сук, В.М. Жук, О.А. Лаговської, Л.П. Нищенко, М.В. Корягіна, С.М. Міщенко, М.Т. Щирби, М.С. Пушкар та ін. Проте питання щодо організації бухгалтерського обліку трансфертного ціноутворення на підприємствах торгівлі залишається малодослідженим. Це свідчить про актуальність теми, а отже, зумовило вибір напряму дослідження в науковому і практичному аспектах.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження ключових аспектів організації обліку трансфертного ціноутворення та формування облікової політики щодо контрольованих операцій на підприємствах торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для ефективного управління системою трансфертного ціноутворення на підприємстві необхідно налагодити процес виявлення, вимірювання,

реєстрації та відображення на відповідних рахунках, реєстрах бухгалтерського обліку господарських операцій із застосуванням трансфертних цін. Організація обліку трансфертного ціноутворення є важливим питанням, оскільки така організація повинна відповідати чинному законодавству щодо регулювання взаємовідносин між суб'єктами трансфертного ціноутворення, забезпечити адаптацію обліку до сучасних умов та врахувати всі потреби зовнішніх і внутрішніх користувачів в інформації.

Визначенню сутності поняття «організація обліку» і його відповідному формулюванню присвячено дослідження багатьох науковців. Хоча розглянуті визначення характеризують спільну мету та результат організації бухгалтерського обліку, але підходи окремих дослідників до визна-

чення цього поняття розрізняються формулюванням поняття та його основних складників.

Так, окрема група вчених розглядає організацію обліку як систему [1; 2; 11, с. 65; 15, с. 117]. У роботах В.В. Сопко організація обліку сформульована як «система методів, способів та заходів, які забезпечують оптимальне функціонування такого обліку та подальший його розвиток» [1]; Н.Л. Правдюк стверджує, що «процес організації передбачає цілеспрямоване створення, постійне впорядкування та вдосконалення системи обліку на підприємстві для її відповідності потребам управління».

Інша група науковців формує поняття «організація обліку» як комплекс дій, сукупність заходів, способів і методів [3; 12; 14, с. 6; 16]. Прикладом такого підходу можна вважати визначення

Таблиця 1

Визначення поняття «організація обліку»

Підхід до визначення сутності організації обліку	Автори	Визначення поняття «організація обліку»
Організація обліку як система	В.В. Сопко [1]	Організація обліку – це система методів, способів та заходів, які забезпечують оптимальне функціонування такого обліку та подальший його розвиток
	С.В. Івахненко [2]	Організація обліку – це сукупність зі створення цілісної системи бухгалтерського обліку, підтримання та підвищення рівня її організованості
	Н.Л. Правдюк [15, с. 117]	Процес організації передбачає цілеспрямоване створення, постійне впорядкування та вдосконалення системи обліку на підприємстві для її відповідності потребам управління
	А.Н. Кашаєв [11, с. 65]	Організація бухгалтерського обліку – це сукупність елементів облікового процесу в їх статичному і динамічному стані, які забезпечують найбільш активну дію на процеси виконання плану, а також збереження виробничих ресурсів і дотримання режиму економії
Організація обліку як комплекс дій, сукупність заходів, способів і методів	П.Л. Сук [3]	Організація обліку – це комплекс заходів, спрямованих на створення раціональної системи бухгалтерського обліку та ведення його відповідно до діючих вимог і завдань
	В.С. Лень [14, с. 6]	Організація бухгалтерського обліку – це сукупність дій зі створення цілісної системи бухгалтерського обліку, підтримання і підвищення її організованості, функціонування якої спрямоване на забезпечення інформаційних потреб користувачів облікової інформації, включаючи вибір форм організації та формування матеріального й інформаційного забезпечення облікового процесу
	В.О. Іваненко [16]	Організація обліку – це сукупність засобів, способів і методів упорядкування та оптимізації системи бухгалтерського обліку
	В.М. Пархоменко [12]	Організація обліку – це система дій, необхідних для побудови облікового процесу для отримання інформації про господарські процеси, їх групування залежно від економічного значення та реєстрація у відповідних реєстрах, здійснення контролю над раціональним використанням виробничих ресурсів
Організація обліку як діяльність керівного та управлінського персоналу щодо забезпечення облікових процесів	Ю.Я. Лузан, М.Г. Михайлов, В.М. Жук [4]	Організація обліку – це комплекс заходів керівника, спрямованих на забезпечення збору, реєстрації та узагальнення фактів господарської діяльності з метою отримання достовірної інформації для прийняття управлінських рішень
	Ф.Ф. Бутинець [5]	Організація обліку являє собою цілеспрямовану діяльність керівників підприємства зі створення, постійного впорядкування й удосконалення системи бухгалтерського обліку для забезпечення інформацією внутрішніх і зовнішніх користувачів
	В.А. Кулик [13]	Умовно можна виділити два взаємопов'язані аспекти організації бухгалтерського обліку: організація праці облікового апарату та організація процесу ведення обліку та складання звітності

Джерело: узагальнено автором

В.М. Пархоменко: «Організація обліку – це система дій, необхідних для побудови облікового процесу з метою отримання інформації про господарські процеси, їх групування залежно від економічного значення та реєстрація у відповідних реєстрах, здійснення контролю над раціональним використанням виробничих ресурсів [12].

Такі автори, як Ф.Ф. Бутинець [13], Ю.Я. Лузан, М.Г. Михайлов, В.М. Жук [4], розкривають поняття організації обліку на підприємстві, вказуючи на діяльність керівного та управлінського персоналу щодо забезпечення облікових процесів як основи організації обліку на підприємстві. Прикладом такого підходу є визначення цього поняття Ф.Ф. Бутицем: «Організація обліку являє собою цілеспрямовану діяльність керівників підприємства зі створення, постійного впорядкування й удосконалення системи бухгалтерського обліку для забезпечення інформацією внутрішніх і зовнішніх користувачів» [5]. В. Кулик виділяє два взаємопов'язані аспекти організації бухгалтерського обліку: організацію праці облікового апарату та організацію процесу ведення обліку та складання звітності [13].

Аналізуючи згруповані підходи до тлумачення даного поняття, приходимо до висновку, що в основу організації бухгалтерського обліку покладено системний підхід. Але ця система не може існувати без взаємозв'язків між окремими її складниками, що забезпечується шляхом здійснення комплексу заходів та дій керівного та управлінського персоналу підприємства.

Незважаючи на те що в працях розглянутих науковців знайшли відображення різні аспекти організації обліку, дослідження щодо організації обліку трансфертного ціноутворення не проводилися. На базі визначення поняття «організація бухгалтерського обліку» може бути розглянута сутність організації обліку трансфертного ціноутворення, яка є частиною організації бухгалтерського обліку на підприємстві. На нашу думку, під організацією обліку трансфертного ціноутворення як складового елемента організації бухгалтерського обліку слід розуміти процес формування системи інформації щодо господарських операцій із застосуванням трансфертних цін, яка забезпечує потреби в інформації зовнішніх та внутрішніх користувачів. Значний вплив на організаційну побудову бухгалтерського обліку трансфертного ціноутворення має поєднання інформації фінансового, управлінського та інших видів обліку, встановлення чітких меж та завдань між ними.

Під час організації обліку трансфертного ціноутворення необхідно врахувати положення таких нормативно-правових документів: ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», вимоги П(С)БО та інші нормативні документи щодо регулювання бухгалтерського обліку; ст.

39 ПКУ «Трансфертне ціноутворення» та інші нормативно-правові акти щодо регулювання трансфертного ціноутворення в Україні; доцільно також використовувати Настанови ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній та податкових служб, які є основним методологічним документом із питань трансфертного ціноутворення.

В українському законодавстві відсутні будь-які рекомендації щодо організації обліку трансфертного ціноутворення, тому кожне підприємство має можливість організувати бухгалтерський облік у цій частині на власний розсуд та відповідно до своїх потреб.

У процесі дослідження виявлено, що серед учених та дослідників немає різких суперечностей щодо виділення основних завдань організації обліку. Критичний огляд завдань організації обліку дав змогу визначити перелік основних завдань організації обліку трансфертного ціноутворення на підприємстві торгівлі. На нашу думку, до цього переліку доцільно включити такі завдання:

- своєчасне, повне, достовірне, безперервне відображення всіх фактів та умов здійснення господарських операцій між пов'язаними особами [11; 14; 5];

- обробка даних про операції з трансфертними цінами за допомогою відповідних процедур, прийомів та способів відповідно до вхідної інформації [1; 6; 17; 14; 5];

- правильне та повне документальне оформлення та своєчасне відображення інформації щодо трансфертного ціноутворення в облікових реєстрах [1; 14; 5];

- складання на основі отриманого масиву інформації фінансової та податкової звітності, формування пакету документації щодо трансфертного ціноутворення [14; 5].

Крім того, ми пропонуємо доповнити цей узагальнений перелік завданнями саме щодо організації обліку трансфертного ціноутворення, пов'язаними з раніше визначеними результатами дослідження:

- безперервний моніторинг та виокремлення контрольованих операцій із загального масиву господарських операцій на підприємстві;

- розподіл об'єктів обліку за класифікаційними ознаками та за необхідності визначення окремих процедур обліку для кожної групи.

Для дослідження організації обліку трансфертного ціноутворення необхідно визначити процес такої організації на підприємстві, він складається з таких етапів:

- 1) визначення завдань організації обліку трансфертного ціноутворення;

- 2) визначення об'єктів та суб'єктів такого обліку;

- 3) розподіл об'єктів обліку за класифікаційними ознаками та за необхідності визначення окремих процедур обліку для кожної групи;

Результати анкетування групи підприємств торгівлі в Україні

Запитання анкетування	ТОВ «ВЕЛЬТОН-УКРАЇНА»	ПАТ «РК «ЄВРОТЕК»	ТОВ «АЛЬЯНС МАРКЕТ»	ДП «ВАЙЛЛАНТ ГРУПА УКРАЇНА»	ДП «ФАБЕРЛІК-УКРАЇНА»	ТОВ «ГРАНДЛАЙТ»	ТОВ «МІРО ТРАСТ ГРЕЙН»	ТОВ «ПРОФ-ІНВЕСТГРОУП»	ТОВ «З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ «СКАНІЯ УКРАЇНА»	ТОВ «УГУР УКРАЇНА»	ПУАТ «КАРЛСБЕРГ УКРАЇНА»	ТОВ «ЮНІВЕРСАЛ ФІШ КОМПАНІ»	ТОВ «ЕНГЕЛЬХАРТ СТП (УКРАЇНА)»
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1. Чи здійснює підприємство господарські операції з пов'язаними особами?	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2. Чи використовує суб'єкт господарювання послуги (консультації) сторонніх організацій для ведення обліку трансфертного ціноутворення?													
так, на постійній основі	+			+		+	+	-					+
так, для перевірки ведення обліку ТЦУ на підприємстві		+	+		+			-	+	+	+		+
так, для прийняття управлінських рішень				+				-	+		+		
ні								-					
3. Які регламентовані документи розроблені суб'єктом господарювання щодо організації обліку операцій із трансфертними цінами?													
Положення про облік контрольованих операцій				+	+			-	+				
Положення про трансфертне ціноутворення на підприємстві								-					
Порядок збору інформації про ціноутворення з пов'язаними особами								-					
Розроблений розділ (пункти) в обліковій політиці підприємства	+	+	+			+	-	+	+	+		+	+
4. Чи ведеться перелік пов'язаних осіб на підприємстві?													
Так, чітко за критеріями, встановленими в ПКУ			+	+	+	+				+	+	+	
Так, за критеріями, розробленими підприємством													
Так, за критеріями, розробленими підприємством та згідно з ПКУ													
ні	+	+						+	+	+			+
5. Для обліку інформації по операціях із трансфертними цінами використовуються такі програми:													
1С:Підприємство	+	+	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+
SAP					+						+		
Microsoft Excel	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
6. За якими стандартами ведеться облік на підприємстві?													
П(С)БО	+		+	+		+	+		+	+			
МСФО					+						+	+	
Паралельний облік за двома стандартами одночасно		+						+					+

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
7. Чи здійснюються на підприємстві контрольовані операції?	+	-	+	+	+	+	+	-	+	+	+	+	+
8. Чи здійснюється окремо управлінський облік операцій із трансфертними цінами?	-	-	+	+	+	+	+	+	+	-	+	+	+
9. Хто проводить планування процесів, пов'язаних із трансфертним ціноутворенням на підприємстві?													
Фінансовий відділ		+	+		+	+		+		+	+	+	
Бухгалтерська служба		+	+			+	+	+		+	+	+	
Плановий відділ											+	+	
Відділ маркетингу													
Власники підприємства					+								
Головна компанія або компанія, яка визначена керуючою	+			+					+				
10. Хто має повноваження прийняття остаточного рішення про ціну в операціях між пов'язаними особами в групі?													
Керівник фінансовий відділ		+	+			+					+	+	
Керівник бухгалтерської служби		+	+							+			
Керівник планового відділу											+		
Керівник підприємства					+	+	+	+		+	+	+	+
Власники підприємства					+							+	
Головна компанія або компанія, яка визначена керуючою	+			+					+				+

Джерело: створено автором

4) методична організація бухгалтерського обліку операцій із трансфертними цінами, а саме вибір системи певних способів та прийомів, в основі яких буде здійснюватися документування, інвентаризація, використання синтетичних та аналітичних рахунків, застосування методу подвійного запису, формування звітності та документації щодо трансфертного ціноутворення;

5) технічна організація бухгалтерського обліку, яка полягає у виборі форм ведення обліку, програмного забезпечення та встановленні порядку здійснення відповідних записів даних;

6) організація роботи персоналу підприємства, налаштування взаємозв'язку та співпраці всіх відділів у частині обліку операцій із трансфертними цінами;

7) налаштування через затвердження внутрішніх положень та інструкцій документообігу з питань трансфертного ціноутворення.

Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» установлено, що відповідальність за організацію бухгалтерського обліку та забезпечення фіксування фактів здійснення всіх господарських операцій у первинних документах, збереження оброблених документів, реєстрів і звітності протягом встановленого терміну, але

не менше трьох років, несе власник підприємства [6]. Проте організацією бухгалтерського обліку на підприємстві повинен займатися не тільки керівник підприємства, а й головний бухгалтер, тому суб'єктами в організації обліку трансфертного ціноутворення виступають керівники підприємства: директор та головний бухгалтер. Об'єктами організації обліку в даному разі є трансфертна ціна та будь-яка господарська операція із застосуванням такої ціни.

Результати анкетування групи підприємств торгівлі в Україні, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю, щодо організації обліку трансфертного ціноутворення наведено в табл. 2.

Результати опитування, наведені в табл. 2, дають можливість визначити особливості організації обліку трансфертного ціноутворення на підприємствах торгівлі:

– у зв'язку зі складністю обліку операцій із трансфертними цінами та значним обсягом штрафних санкцій у сфері звітування щодо контрольованих операцій переважна частина підприємств використовує послуги (консультації) сторонніх організацій для ведення обліку та прийняття управлінських рішень щодо трансфертного ціноутворення;

- на підприємствах для ведення переліку пов'язаних осіб застосовуються критерії, які встановлені ПКУ;
- для обліку інформації по операціях із трансфертними цінами не використовуються спеціально розроблені програми;
- переважна частина підприємств застосує окремо управлінський облік операцій із трансфертними цінами;
- планування процесів, пов'язаних із трансфертним ціноутворенням на підприємствах торгівлі, здійснює бухгалтерська служба та фінансовий відділ, остаточне рішення про рівень трансфертних цін на підприємстві приймає керівництво (керівник фінансового відділу, керівник чи власник підприємства).

Одним із важливих питань організації обліку трансфертного ціноутворення на підприємстві є формування облікової політики в частині операцій із трансфертними цінами. Від рівня сформованої облікової політики багато в чому залежить ефективність управління трансфертним ціноутворенням на підприємстві. Згідно з П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності. Облікова політика підприємства відображається в Наказі про облікову політику.

З результатів анкетування (табл. 2) можна зробити висновки, що на підприємствах торгівлі в Україні організація обліку трансфертного ціноутво-

Таблиця 3

Структура Положення про облік контрольованих операцій

№	Розділ	Елементи розділу
1.	Загальні положення	завдання обліку контрольованих операцій
		Законодавство, на основі якого розробляється облік
		інформація про осіб, які беруть участь у формуванні обліку, та їх обов'язки
2.	Організаційно-технічні положення	визначення поняття «пов'язані особи», затвердження критеріїв пов'язаності, що застосовуються на підприємстві
		перелік типових господарських операцій, що можуть бути контрольованими
		засади визначення операцій контрольованими
		затвердження обсягу річного доходу на підприємстві для визнання операцій контрольованими
		затвердження обсягу господарських операцій із кожним контрагентом для визнання операцій контрольованими
		встановлення переліку рахунків для обліку контрольованих операцій
		внесення до робочого плану рахунків відповідних аналітичних рахунків щодо обліку контрольованих операцій
		розроблення підприємством форм первинних документів, реєстрів, звітності щодо обліку контрольованих операцій
		графік документообігу щодо обліку контрольованих операцій
		порядок застосування переліку держав із низькоподаткових юрисдикцій, затвердженого Кабміном
		затвердження методів формування трансфертної ціни в контрольованих операціях
		порядок застосування принципу «витагнутої руки» під час формування податкової звітності
		програмне забезпечення для обліку, управління та аналізу контрольованих операцій
		порядок збереження документів, пов'язаних зі здійсненням контрольованих операцій
3.	Методичні положення	методика виявлення контрольованих операцій на підприємстві
		методика розрахунку річного доходу для визнання операцій контрольованими
		методика розрахунку обсягу господарських операцій із кожним контрагентом для визнання операцій контрольованими
		методика застосування методів формування трансфертної ціни
		методика визначення відповідності ціни принципу «витагнутої руки»
		методика відображення інформації про здійснення контрольованих операцій на рахунках бухгалтерського обліку
		методика складання Звіту про контрольовані операції
4.	Інше	взаємодія з іншими внутрішніми документами підприємства
5.	Додатки	додатки, що містять і більш детально розкривають положення, наведені в попередніх розділах (наприклад, бланки первинних документів, форм внутрішньої звітності, графіки документообігу, переліки інформації тощо)

Джерело: створено автором

рення документально оформлюється шляхом розроблення пунктів (розділу) в Наказі про облікову політику, на деяких підприємствах розробляється Положення про облік контрольованих операцій, що пов'язано з актуальністю обліку таких операцій та звітуванням за їх здійсненням у контролюючі органи.

На нашу думку, на підприємстві, що здійснює господарські операції з пов'язаними особами, потрібно формувати окремий розділ у Наказі про облікову політику щодо обліку контрольованих операцій, або на підприємстві може бути розроблено окремо Положення про облік контрольованих операцій. Орієнтовну структуру та інформацію, яка повинна бути сформована в такому Положенні, наведено в табл. 3.

Висновки з проведеного дослідження. На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

– організація обліку трансфертного ціноутворення є частиною організації бухгалтерського обліку на підприємстві, полягає у побудові та реалізації такої системи інформації в частині господарських операцій із застосуванням трансфертних цін, яка забезпечує потреби в інформації зовнішніх та внутрішніх користувачів;

– для побудови організації обліку трансфертного ціноутворення необхідно визначити завдання, суб'єктів та об'єкти цього процесу, за необхідності розподілити об'єкти обліку за класифікаційними ознаками та визначити окремі процедури обліку для кожної групи;

– виокремити методичні, технічні та організаційні аспекти обліку трансфертного ціноутворення на підприємстві;

– одним із важливих питань організації обліку трансфертного ціноутворення на підприємстві є формування облікової політики щодо контрольованих операцій чи Положення про облік контрольованих операцій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сопко В.В., Завгородній В.П. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: підручник. URL: <http://studentbooks.com.ua/content/view/130/35/1/0/>.
2. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: навч. посіб.; 4-е вид., випр. і доп. К.: Знання, 2008. 343 с.

3. Сук П.Л. Предмет і метод організації обліку. Бухгалтерія в сільському господарстві. 2006. № 24 (177). С. 49–50.

4. Методичні рекомендації з організації та ведення бухгалтерського обліку в сільськогосподарських підприємствах України / За ред. Ю.Я. Лузана, М.Г. Михайлова, В.М. Жука. Облік і фінанси АПК. 2005. № 2. С. 106–187.

5. Організація бухгалтерського обліку: навч. посіб. / Ф.Ф. Бутинець, О.В. Олійник, М.М. Шигун. Житомир: ЖІТІ, 2001. 576 с.

6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

7. Корягін М.В., Куцик П.О. Концептуальний розвиток методології бухгалтерського обліку: монографія. Львів: ЛКА, 2015. 239 с.

8. Житний П.Є. Організаційно-методологічні аспекти облікової політики фінансово-промислових систем: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.09; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. К., 2009. 190 с.

9. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

10. Настанови Організації економічного співробітництва та розвитку щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній та податкових служб від 22.07.2010. URL: <http://minrd.gov.ua/data/material/000/021/80820/0.pdf>.

11. Соколов Я.В. Очерки по истории бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 1991. 400 с.

12. Пархоменко В.М. Бухгалтерський облік, внутрішній контроль і економічний аналіз витрат на поліпшення якості продукції: проблеми теорії та методології: монографія. Житомир: ЖДТУ, 2010. 560 с.

13. Кулик В.А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку: монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2014. С. 373.

14. Організація бухгалтерського обліку: навч. посіб. / За ред. В.С. Леня. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 696 с.

15. Правдюк Н.Л. Особливості організації фінансового обліку в сільськогосподарських підприємствах. Облік і фінанси АПК. 2005. № 12. С. 115–120.

16. Іваненко В.О., Мейш А.В. Особливості організації бухгалтерського обліку фінансових результатів на торговельних підприємствах. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». 2013. № 1. С. 75–82. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_econ_2013_1_17.

17. Легенчук С.Ф. Теорія і методологія бухгалтерського обліку в умовах постіндустріальної економіки: монографія. Житомир: ЖДТУ, 2010. 652 с.

ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА
В УКРАЇНІ ТА ЗА КОРДОНОМ

PROCESSING OF FOOD ENTERPRISES IN UKRAINE AND BORDERS

УДК 336.221.4

Коба О.В.

к.т.н., доцент

Полтавський національний технічний

університет імені Юрія Кондратюка

Головань Ю.В.

студентка

Полтавський національний технічний

університет імені Юрія Кондратюка

Кононенко А.С.

студентка

Полтавський національний технічний

університет імені Юрія Кондратюка

У статті розглянуто показники розвитку суб'єктів малого підприємництва в Україні протягом 2010–2016 рр. Висвітлено особливості оподаткування суб'єктів малого бізнесу в різних країнах. Визначено проблеми застосування спрощеної системи оподаткування в Україні й шляхи їх вирішення з урахуванням досвіду економічно розвинених країн світу.

Ключові слова: суб'єкт малого підприємництва, спрощена система оподаткування, єдиний податок.

В статье рассмотрены показатели развития субъектов малого предпринимательства в Украине в течение 2010–2016 гг. Освещены особенности налогообложения субъектов малого бизнеса в различных странах. Определены проблемы

использования упрощенной системы налогообложения в Украине и пути их решения с учетом опыта экономически развитых стран мира.

Ключевые слова: субъект малого предпринимательства, упрощенная система налогообложения, единый налог.

The article examines the indicators of development of small entrepreneurship in Ukraine during 2010-2016. The peculiarities of taxation of subjects of small business in different countries are highlighted. The problems of application of the simplified taxation system in Ukraine and ways of their solution taking into account the experience of economically developed countries of the world are determined.

Key words: small business entity, simplified taxation system, single tax.

Постановка проблеми. Важливим елементом сучасної системи господарювання є мале підприємництво. Сектор малого бізнесу здійснює істотний вплив на економіку країн світу і виступає невід'ємним суб'єктом ринку. Проте його розвиток в Україні стримується такими факторами, як: недосконалість законодавчої бази, високий податковий тиск, недостатня фінансово-кредитна та майнова підтримка, відсутність дієвого механізму реалізації державної політики сприяння малому бізнесу. Порівняно із зарубіжними країнами суб'єкти малого підприємництва в Україні функціонують у несприятливих умовах й у своїй діяльності стикаються з цілою низкою проблем, які потребують вирішення на різних рівнях. Найбільш вагомою серед них є необхідність удосконалення системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вивченню особливостей оподаткування малого бізнесу в Україні та за кордоном присвятили чисельні наукові праці В. Андрущенко, О. Бондаренко, З. Варналій, В. Завгородній, А. Крисоватий, Х. Кондратко, В. Кміть, Л. Ловінська, О. Малишкін, М. Слатвинська, О. Фурсін, В. Швець, С. Юрій та інші вчені.

Теоретико-методологічні засади запровадження спрощеної системи оподаткування у сфері малого бізнесу обґрунтовано в роботах О. Василика, А. Гальчинського, В. Геєця, В. Кравченка, М. Крупки та ін.

Згадана система оподаткування є важливою передумовою ефективного функціонування суб'єктів малого підприємництва. Так, Н.М. Ногінова [1, с. 262] вважає, що за умови чинного податкового законодавства в Україні вона є оптимальним способом стягнення податків із малого бізнесу, оскільки загальна система сплати

податків є надто складною й обтяжливою. Однак і спрощена система не позбавлена недоліків. Для її усунення автор пропонує наблизити норми податкового права до вимог ЄС, підвищити публічність і прозорість діяльності органів податкової служби, посилити регуляційний вплив податкової системи за рахунок упровадження ефективних податкових інструментів стимулювання пріоритетних сфер діяльності (аграрного сектора, інноваційної діяльності, енергозбереження тощо).

На думку Н.С. Носань [2, с. 48], у сучасних умовах спостерігається зниження мотивації підприємницької діяльності, викривлення механізму непрямого оподаткування, перенесення податкового навантаження на споживачів товарів та послуг, що вимагає зосередитися на соціальній спрямованості та фіскальній справедливості спрощеної системи оподаткування для сприяння ефективній діяльності малих підприємств.

На необхідності вдосконалення податкового навантаження щодо справляння єдиного податку та низки інших податків у системі оподаткування суб'єктів малого бізнесу наголошує Г.Т. Михальчинець [3, с. 82]. Для активізації інвестиційної діяльності він пропонує впровадити стимулюючу модель податку на прибуток із відповідним механізмом його адміністрування, ввести за прикладом європейських країн диференційовану ставку для прибутку, що реінвестується в операційну та інвестиційну діяльність.

Звертають увагу на недосконалість та обтяжливість системи оподаткування, адміністративні перешкоди у сфері підприємництва, неврегульованість питань фінансування і кредитування, обмеженість доступу до кредитних та інших фінансових ресурсів, низький рівень державної фінансової допомоги, слабкий розвиток інфраструктури,

брак дієвої державної підтримки малого підприємства у своїх роботах Г.О. Поліщук [4, с. 2], С.Є. Пиріжок, Л.Г. Олійник [5, с. 253].

Змістовний аналіз спрощеної системи оподаткування та пропозиції щодо її реформування представлено в роботі М.І. Черепанина [6, с. 1000]. На його думку, зміни в умовах оподаткування малого бізнесу варто розпочати з удосконалення механізму недопущення фіктивних підприємств чи послуг. Наступним етапом реформування має стати зміна бази оподаткування на суму отриманих платником доходів для груп, ставка яких нараховується на мінімальну заробітну плату. Це сприятиме подальшому коригуванню ставок та кола суб'єктів, що застосовують спрощене оподаткування.

Систематизуючи зарубіжний досвід оподаткування суб'єктів малого підприємництва (СМП), М.О. Слатвинська [7, с. 146–166] запропонувала модель, яка описує залежність кількості безробітного населення від податкового навантаження на СМП і дає можливість розробити методичні підходи до прогнозування економічних наслідків застосування спрощеної системи оподаткування.

Враховуючи значний науковий доробок науковців, систематизуючи матеріали проведених досліджень, встановлено, що процес оптимізації податкового навантаження в Україні та створення ефективної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва з урахуванням передового досвіду країн світу потребує подальшого розгляду та вдосконалення. Це зумовлює актуальність та практичну значимість вибраної теми дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення світового досвіду розвитку та оподаткування малого підприємництва і розроблення

пропозицій щодо його впровадження в податкову систему України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим показником, що характеризує сучасну світову ринкову економіку, є оптимальне співвідношення і взаємодія підприємств великого, середнього та малого бізнесу. Вибір Україною європейської моделі подальшого економічного зростання зумовлює необхідність розроблення стратегії розвитку малого бізнесу як одного з пріоритетних напрямів.

Мале підприємництво більшості країн світу відіграє значну роль у створенні валового національного продукту, суттєво забезпечує зайнятість населення, створює конкуренцію серед товаровиробників, стимулює впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу, підвищує економічний потенціал регіонів, забезпечує політичну та соціальну стабільність системи господарювання і добробут суспільства.

Незважаючи на низку прийнятих нормативних документів, розвиток малого бізнесу в Україні здійснюється у несприятливому макро- і мікросередовищі, що не дає змоги суб'єктам малого підприємництва (СМП) повною мірою виконувати функції, які покладає на них суспільство. Динаміка показників, що характеризують розвиток СМП в Україні протягом 2010–2016 рр. (табл. 1), свідчить, що кількість суб'єктів малого підприємництва постійно змінювалася, проте їх питома вага у загальній кількості суб'єктів господарювання залишалася на рівні 98–99%. Частка ж малих підприємств із 2013 р. постійно зменшувалася до 15,61% у 2016 р.

Обсяг реалізованої продукції малими підприємствами в 2010–2016 рр. майже постійно зростає (лише в 2013 р. відбулося незначне падіння),

Таблиця 1

Динаміка кількості суб'єктів малого підприємництва в Україні за 2010–2016 рр.

Рік	Усього суб'єктів господарювання, одиниць	У тому числі суб'єкти малого підприємництва					
		одиниць	% до загальної кількості суб'єктів господарювання	З них			
				малі підприємства		фізичні особи-підприємці	
				одиниць	% до загальної кількості суб'єктів господарювання	одиниць	% до загальної кількості суб'єктів господарювання
2010	2183928	2162004	99,00	357241	16,36	1804763	82,64
2011	1701620	1679902	98,72	354283	20,82	1325619	77,90
2012	1600127	1578879	98,67	344048	21,50	1234831	77,17
2013	1722070	1702201	98,84	373809	21,71	1328392	77,14
2014	1932161	1915046	99,11	324598	16,80	1590448	82,31
2015	1974318	1958385	99,19	327814	16,60	1630571	82,59
2016	1865530	1850034	99,17	291154	15,61	1558880	83,56

Джерело: розроблено авторами за [8, с. 452]

натомість кількість зайнятих працівників зменшувалася, і лише в 2016 р. відбулося її незначне збільшення (табл. 2). Аналіз обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) малими підприємствами в 2016 р. за видами економічної діяльності показав, що пріоритетними сферами для них і надалі залишаються оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (38,8%), промисловість (36,2%), сільське, лісове та рибне господарство (6,5%), транспорт (5,8%), будівництво (2,7%). Аутсайдерами залишаються освіта (0,04%) і мистецтво, спорт, розваги та відпочинок (0,08%) [8, с. 454–461].

Представлені в табл. 1 та 2 показники не відповідають рівню економічно розвинених країн Європи, де сьогодні малі підприємства становлять 70–90% від загальної кількості підприємств, їх внесок у ВВП знаходиться у межах 50–62%, питома вага працівників, зайнятих на них, перевищує 40% (табл. 3).

Така ситуація значною мірою зумовлена відсутністю дієвої державної підтримки суб'єктів малого підприємства в Україні, тоді як у більшості країн світу цьому питанню приділяється належна увага.

Розвиток малого підприємництва в економічно розвинених державах забезпечується систематичною комплексною підтримкою з боку уряду (уряд

США, наприклад, щорічно виділяє малому бізнесу гранти майже на 30 млрд. дол.). Окрім того, предметом особливої уваги є система оподаткування представників малого бізнесу. Механізми нарахування і сплати податків формуються по-різному. Наприклад, у Сполучених Штатах Америки відсутній особливий податковий режим для малих підприємств. Однак для них передбачена спрощена процедура обліку та звітності оподаткованого прибутку за прогресивною шкалою:

- оподатковуваний прибуток до 50 тис. дол. – 15%;
- від 50 тис. дол. до 75 тис. дол. – 25%;
- від 75 тис. дол. до 10 млн. дол. – 34%;
- понад 10 млн. дол. – 35%.

У Великобританії новостворені підприємства починають сплачувати податки тільки після досягнення активної фази роботи, а величина та кількість податків, які сплачують малі підприємства, менші (за стандартної ставки 35% ставка для малих підприємств становить 27%), процедура оподаткування значно простіша, ніж для великих підприємств. Окрім того, використовується прогресивне оподаткування прибутків корпорацій: ставки податків для корпорацій із меншими доходами менші, ніж для корпорацій із великими доходами [11, с. 53–54]. Це стимулює створення малих

Таблиця 2

Динаміка обсягу реалізованої продукції та кількості зайнятих працівників малих підприємств в Україні за 2010–2016 рр.

Рік	Обсяг реалізованої продукції		Кількість зайнятих працівників	
	млн. грн.	у % до загального обсягу реалізації	тис. осіб	у % до загальної кількості зайнятих працівників
2010	568267,1	16,9	2164,6	27,2
2011	607782,4	15,2	2091,5	26,9
2012	672653,4	16,0	2051,3	26,7
2013	670272,0	16,6	2010,7	27,1
2014	705000,5	16,9	1686,9	26,8
2015	937112,8	18,2	1576,4	26,8
2016	1224550,8	19,7	1609,6	27,9

Таблиця 3

Розвиток малого підприємництва в країнах ринкової економіки

Країни	Кількість малих підприємств, тис. од.	Кількість малих підприємств на 1 тис. населення	Зайнято на малих підприємствах, млн. ос.	Частка малих підприємств у загальній кількості зайнятих, %	Частка малих підприємств у ВВП країни, %
Великобританія	2630	46	13,6	49	50–53
Німеччина	2290	37	18,5	46	50–54
Італія	3920	68	16,8	73	57–60
Франція	1980	35	15,2	54	55–62
Японія	5738/6450	49,6	39,5	88/78	52-55
США	19300	74,2	70,2	54	50-52
Україна	291	6,83	1,61	27,9	15%

Джерело: розроблено авторами за [9; 10]

підприємств та всебічно підтримує їх діяльність, застосовуючи пільгові умови оподаткування. Для високотехнічних галузей та капіталовкладень у будівництво і придбання основних засобів також передбачено пільги з оподаткування. Разом зі зниженням ставки податку на прибуток малих підприємств зменшено податок на інвестиції в нові сфери малого бізнесу, особливо пов'язані з високим ступенем ризику.

Велику підтримку малим і середнім підприємствам надає уряд Німеччини через систему кредитів і субсидій. Із бюджету федерації та земель їм надаються пільгові інвестиційні кредити, особливо під час запровадження високотехнологічних виробництв, кредити для створення власних підприємств. Державна підтримка малого бізнесу спрямована передусім на забезпечення його фінансової самостійності. У федеральній програмі субсидування малих і середніх підприємств передбачена стаття допомоги для підвищення частки власних коштів у розмірі 30% усіх субсидій. Особам, що створюють нові підприємства, надаються кредити строком до 20 років. Уряд Німеччини розробив концепцію стимулювання наукових досліджень на малих і середніх підприємствах. Велике значення надається інформаційним і консультаційним послугам у нових галузях технології, перебудові професійного навчання, особливо підвищенню кваліфікації кадрів, зайнятих інноваціями [10, с. 95].

У Франції для підтримки малого бізнесу впроваджено податкові пільги для сприяння науково-технічному прогресу, розширенню експорту тощо. Наприклад, передбачене пільгове оподаткування для новостворених акціонерних товариств (протягом перших двох років не сплачується податок, на третій рік оподатковується 25% прибутку, на четвертий – 50%, на п'ятий – 75%, починаючи із шостого року – 100% прибутку), застосовується податковий кредит для підприємств, що здійснюють фахову підготовку кадрів, діють спеціальні (спрощені) податкові режими залежно від величини обороту малих та середніх підприємств. Малі підприємства не подають декларації про податок на додану вартість, проте виплачують прибуткові податки, рівень яких залежить від сфери діяльності (торговельні операції, послуги тощо) [12, с. 228]. За спрощеного податкового режиму застосовується спрощена форма звітності, яка включає дані про баланс, основні засоби, розмір інвестицій та фінансові результати діяльності. Підприємства, що надають послуги, можуть зменшити свій оподатковуваний дохід, якщо пройдуть перевірку в офіційного аудитора. До обліку та звітності суб'єктів малого бізнесу висуваються менш жорсткі вимоги порівняно з великими підприємствами.

Правове положення малого підприємництва в Японії регулюється системою спеціальних зако-

нів, а також положеннями про пільги для малих підприємств у податковому, зовнішньоторговому та галузевому законодавстві.

Для фінансування малих підприємств Італії, їх технічної модернізації, підготовки кадрів, упродовження системи контролю над якістю продукції, дієвої підтримки на зовнішніх ринках щорічно виділяється 1 570 млрд. лір. Особлива увага приділяється менш розвиненим південним районам. Тут новостворені малі промислові підприємства протягом 10 років не платять податок на прибуток і місцеві податки. Пільгове оподаткування діє й для створених із метою модернізації малих підприємств фінансових компаній. Поряд із пільговим оподаткуванням система державної підтримки малого підприємництва в Італії містить також цільове субсидування і пільгове кредитування.

У Швеції відсутні будь-які спеціальні податкові режими для малих та середніх підприємств. До всіх підприємств застосовується одна й та ж податкова база, ставки оподаткування і зобов'язання з реєстрації, подання документів, звітності, платежів. Проте передбачено податкові пільги для малих підприємств. Частково звільняються від податку дивіденди підприємства, акції яких не котируються на біржі.

Як свідчить проведений аналіз, більшість податкових систем спрямована на полегшення податкових умов для малого та середнього бізнесу. В Україні це втілено у спрощену систему оподаткування, яка покликана захистити платників від надмірного тиску загальної системи. Вона передбачає простоту визначення бази оподаткування та розміру податкового зобов'язання, скорочення показників звітності. Проте застосування даної системи на практиці має певні недоліки, що перешкоджають її ефективності, серед них: вузька сфера розповсюдження; незацікавленість підприємств у переході на спрощену систему оподаткування; застосування різних режимів оподаткування для фізичних та юридичних осіб; неможливість застосування спрощених процедур оподаткування для підприємств, які на незначну суму перевищують поріг за масштабами діяльності; використання платників єдиного податку для мінімізації податкових зобов'язань підприємств, які застосовують загальний режим оподаткування.

З урахуванням світового досвіду для усунення названих недоліків необхідно здійснити комплекс заходів:

- збільшити межу виручки від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг для застосування спрощеної системи оподаткування;
- запровадити диференційовані податкові ставки залежно від бази оподаткування;
- збільшити перелік видів діяльності, для яких не застосовується спрощена система оподатку-

вання, для запобігання схемам мінімізації податкових платежів суб'єктами малого бізнесу;

– посилити штрафні санкції з покарання за порушення податкового законодавства;

– включити єдиний соціальний внесок до складу єдиного податку.

Висновки з проведеного дослідження. Спрощена система оподаткування – найбільш дієвий напрям державної підтримки розвитку малого підприємництва в Україні. Для підвищення ефективності її застосування країна має активно впроваджувати міжнародний досвід. Перспективи розвитку спрощеної системи оподаткування у цьому напрямі стануть предметом подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ногінова Н.М. Оподаткування малого підприємництва в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку. Науковий вісник НЛТУ України. 2014. Вип. 24.1. С. 255–263.

2. Носань Н.С. Особливості застосування та перспективи розвитку спрощеної системи оподаткування в Україні. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2016. Вип. 20. Ч. 2. С. 45–48.

3. Михальчинець Г.Т. Оподаткування малого бізнесу як напрям розвитку підприємництва в Україні. Молодий вчений. 2014. № 11 (14). С. 79–84.

4. Поліщук Г.О. Державна підтримка розвитку малого підприємництва: вітчизняний та зарубіжний

досвід. Актуальні проблеми державного управління. 2017. № 1 (51). С. 1–9.

5. Пиріжок С.Є., Олійник Л.Г. Переваги та недоліки спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого бізнесу: обліковий вимір. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2015. Вип. 3 (33). С. 240–256.

6. Черепанин М.І. Оподаткування суб'єктів малого бізнесу: сучасний стан та напрями реформування. Молодий вчений. 2016. № 12.1 (40). С. 996–1001.

7. Слатвінська М.О. Альтернативні системи оподаткування малого бізнесу: стан, проблеми, перспективи: монографія. Одеса: ОНЕУ, 2012. 252 с.

8. Статистичний щорічник України за 2016 рік. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/01/Arch_zor_zb.htm.

9. Мединська Т., Слюсар Р. Альтернативні системи оподаткування малого бізнесу в зарубіжних країнах: досвід для України. Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія «Економіка і управління». 2014. Вип. 30. С. 231–244.

10. Деренько О.А. Міжнародний досвід державного регулювання та підтримки малого підприємництва. Бізнес Інформ. 2012. № 5. С. 95–97.

11. Комарницький І.М. Організаційно-економічні механізми розвитку підприємництва: монографія. Ужгород: Патент, 2000. 224 с.

12. Світовий досвід розвитку підприємств малого бізнесу / Г.А. Лех, М.М. Ільчишин, О.Я. Туркало. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Вип. 21.15. С. 224–229.

КОМПЛЕКС АНАЛІТИЧНИХ ЗАХОДІВ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ФУНКЦІОНУВАННЯ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE COMPLEX OF ANALYTICAL MEASURES TO PROVIDE MANAGEMENT OF THE EFFICIENCY OF THE FUNCTIONING OF MEAT PROCESSING ENTERPRISES

У статті розглянуто комплекс аналітичних заходів щодо забезпечення управління ефективністю функціонування м'ясопереробних підприємств. Детально обґрунтовано необхідність використання стандартів ISO 9000, «компаса правильного харчування» на етикетці м'ясних виробів та власного сайту. Наведено переваги для м'ясопереробних підприємств від впровадження рішення «АВУУ-Управління м'ясокомбінатом для України» на базі продукту «1С: Підприємство 8». Розглянуто напрями оптимізації змінних та умовно-постійних витрат для зменшення витратного механізму на м'ясопереробних підприємствах. Наведено основні напрями підвищення чистої виручки від реалізації м'ясних виробів.

Ключові слова: м'ясопереробні підприємства, аналітичні заходи, управління ефективністю функціонування, стандартів ISO 9000, «компас правильного харчування», рішення «АВУУ-Управління м'ясокомбінатом для України».

В статье рассмотрен комплекс аналитических мероприятий по обеспечению управления эффективностью функционирования мясоперерабатывающих предприятий. Подробно обоснована необходимость использования стандартов ISO 9000, «компаса правильного питания» на этикетке мясных изделий и собственного сайта. Приведены преимущества для мясоперерабатывающих предприятий от внедрения решения «АВУУ-Управление мясокомбинатом для Украины» на базе продукта «1С: Предпри-

ятие 8». Рассмотрены направления оптимизации переменных и условно-постоянных расходов для уменьшения затратного механизма на мясоперерабатывающих предприятиях. Приведены основные направления повышения чистой выручки от реализации мясных изделий.

Ключевые слова: мясоперерабатывающие предприятия, аналитические мероприятия, управление эффективностью функционирования, стандартов ISO 9000, «компас правильного питания», решение «АВУУ-Управление мясокомбинатом для Украины».

The article deals with the complex of analytical measures to ensure the management of the efficiency of meat processing enterprises functioning. The necessity of using ISO 9000 standards, "compass of correct nutrition" on the label of meat products and on its own site is detailed. The advantages for meat processing enterprises from the implementation of the solution "АВУУ-Management of meat-packing plant for Ukraine" are based on the product "1С: Enterprise 8". The article deals with the directions of optimization of variables and conditional-constant costs for reducing the expenditure mechanism at meat processing enterprises. The main directions of increase of net proceeds from sales of meat products are given.

Key words: meat processing enterprises, analytical measures, performance management, standards ISO 9000, "compass of correct nutrition", decision "АВУУ-Management of meat-packing plant for Ukraine".

УДК 637.5.03:005

Коляда А.Л.

к.е.н., викладач кафедри економічного аналізу
Одеський національний економічний
університет

Постановка проблеми. В умовах економічної нестабільності перед керівництвом будь-якого суб'єкта господарювання постійно виникає проблема підвищення ефективності своєї виробничо-фінансової діяльності, адже лише висока ефективність може забезпечити конкурентоспроможність підприємства, його добробут та комерційний успіх.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань підвищення ефективності діяльності підприємств за допомогою розроблення відповідних аналітичних заходів присвячено праці таких учених, як І.Ю. Приварникова, Н.В. Потриваєва, Н.А. Волкова та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є розроблення комплексу аналітичних заходів щодо забезпечення управління ефективністю функціонування м'ясопереробних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ключовим етапом процесу управління ефективністю функціонування м'ясопереробних підприємств за допомогою аналітичного забезпечення є розроблення комплексу аналітичних заходів,

спрямованих на мобілізацію виявлених резервів з урахуванням фази життєвого циклу, практичне впровадження яких дасть змогу підвищити результативність їхньої виробничо-фінансової діяльності.

Майже на всіх фазах життєвого циклу резервом підвищення ефективності функціонування м'ясопереробних підприємств є зменшення коефіцієнта співвідношення темпів зростання сукупних витрат до темпів зростання сукупних доходів, тому передусім доцільно розглянути заходи, спрямовані на його мобілізацію. Так, основним способом мобілізації вказаного резерву є зменшення та оптимізація змінних витрат (табл. 1).

Зауважимо, що суттєве зменшення виробничих витрат можна досягти за допомогою розроблення та впровадження системи управління якістю продукції, яка спрямована на виготовлення високоякісної м'ясної продукції та мінімізацію кількості браку за допомогою впровадження міжнародних стандартів ISO 9000 та галузевих стандартів НАССР.

Упровадження системи управління якістю продукції на підприємстві на відповідність вимогам

Основні шляхи зменшення витрат на виробництво м'ясної продукції

Показники	Мета	Пропозиції
А	1	2
1.Запаси	Оптимізувати	<ol style="list-style-type: none"> 1. Упровадження економічно обґрунтованих норм запасу. 2. Розширення складської системи матеріально-технічного забезпечення та проведення інвентаризації для уцінки або списання залежаних, прострочених і неліквідних ТМЦ. 3. Використання технології обвалки парного м'яса у вертикальному положенні та впровадження безвідходних технологій із переробки всіх складових частин тварин, що забезпечить більш економічне та раціональне використання сировинних ресурсів. 4. Впровадження системи управління якістю продукції.. 5. Створення власної сировинної бази.
2.Основні засоби	Підвищити ефективність використання	<ol style="list-style-type: none"> 1. Оновлення активної частини основних засобів шляхом фінансового та оперативного лізингу або купівлі нового обладнання. 2. Своєчасне проведення капітальних та поточних ремонтів. 3. Перегляд методів нарахування амортизації для вибору найоптимальнішого з них. 4. Застосування модернізації та реконструкції основних виробничих засобів
3.Продуктивність праці робітників	Підвищити продуктивність	<ol style="list-style-type: none"> 1. Підвищення рівня кваліфікації персоналу. 2. Доведення до нормативу кількості днів, відпрацьованих одним робітником, та тривалості робочого дня. 3. Мотивація робітників нематеріальними винагородами, такими як подяки, «робітник місяця/ року». 4. Недопущення невиробничих виплат (постійний контроль над темпом зростання обсягу виробництва та забезпеченістю робітниками). 5. Постійний контроль над трудомісткістю продукції для недопущення переважання темпів зростання заробітної плати робітників порівняно з продуктивністю їхньої праці.

Джерело: складено автором

стандартів ISO 9000 відкриває для м'ясопереробних підприємств низку можливостей, уміле використання яких сприяє досягненню ними дійсно нових конкурентних переваг та виходу їх продукції на перспективні ринки збуту (рис. 1). Ключовим завданням для м'ясопереробного підприємства під час упровадження системи управління якістю, відповідно вимог стандартів ISO 9000, є раціонально побудований алгоритм реалізації даного процесу. Найбільш оптимальний процес побудови такої системи повинен складатися із декількох етапів (рис. 2).

Система HACCP є єдиною системою управління безпечністю харчової продукції, яка довела свою ефективність і прийнята міжнародними організаціями [2].

Перевагами використання системи HACCP є: виконання виробником законодавчих і нормативних вимог; засвідчення високого рівня свідомості та відповідальності виробника перед споживачем; розширення частки на внутрішньому та зовнішньому ринках; виявлення прихованих небезпек та спрямування відповідних ресурсів у критичні точки процесу; зменшення обсягу бракованої продукції. Крім змінних витрат, для підвищення ефективності функціонування м'ясопереробного підприємства незалежно від фази життєвого циклу, на якій він перебуває, ключовим напрямом є зменшення та оптимізація постійних й умовно-постійних витрат, оскільки за їх підвищення відбувається одночасне збільшення точки критичного обсягу продажу.

Для недопущення або зменшення постійних та умовно-постійних витрат м'ясопереробних

підприємств рекомендуємо практичне впровадження відповідного комплексу заходів, спрямованих на їх зниження та оптимізацію (табл. 3). Наступним резервом, мобілізація якого призведе до підвищення ефективності функціонування м'ясопереробних підприємств, є зниження коефіцієнта фінансового ризику за допомогою:

- перепланування заборгованості – пролонгація кредитів, замороження, відстрочка, списання боргів, обмін права власності на борг, анулювання;
- використання та збільшення позикового капіталу, поки його використання не призведе до збільшення рентабельності загального капіталу та ефекту фінансового левериджу та ін.

Шляхи підвищення коефіцієнта забезпеченості запасів власними оборотними коштами зводяться до поповнення підприємством власних оборотних коштів, оскільки їх наявність свідчить про присутність основного критерію фінансової стійкості, який забезпечує безперебійний виробничий процес та функціонування підприємства, а саме: підвищення нерозподіленого прибутку або зменшення непокритого збитку за допомогою збільшення чистого доходу від реалізації продукції; нарощування активної частини основних засобів; недопущення необґрунтованого збільшення пасивної частини основних засобів; зниження кількості недіючого та прискорення виведення з експлуатації непотрібного й зайвого обладнання за допомогою консервування, здачі в оренду або продажу.

Оскільки кожен із резервів підвищення ефективності функціонування м'ясопереробних підпри-

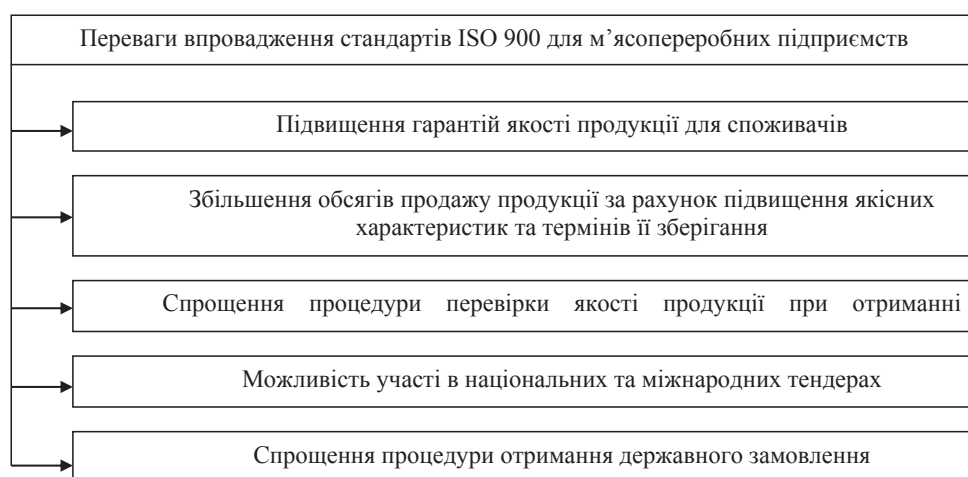


Рис. 1. Переваги, які отримують м'ясопереробні підприємства внаслідок упровадження стандартів ISO 9000

Джерело: систематизовано автором на основі [1, с. 245]

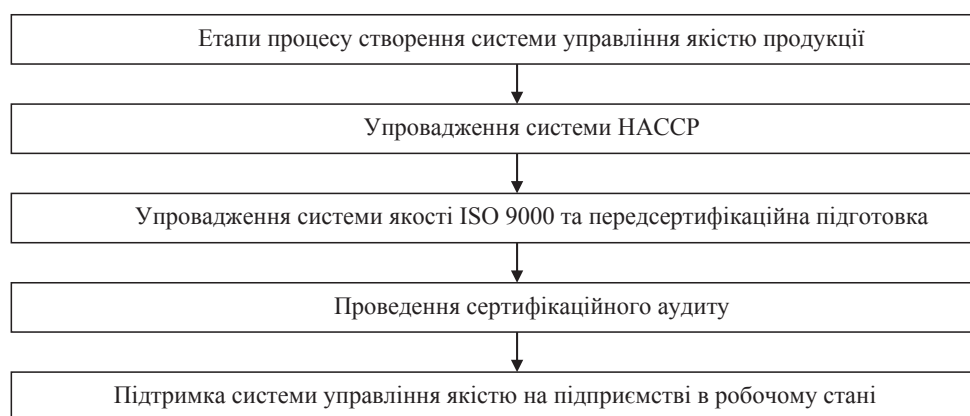


Рис. 2. Етапи процесу створення системи управління якістю продукції

Джерело: систематизовано автором на основі [2]

емств на будь-якій із фаз життєвого циклу залежить прямо або опосередковано від величини чистої виручки (доходу) від реалізації продукції, то вважаємо за доцільне детально зупинитися на заходах, спрямованих на її підвищення.

У процесі виробничо-фінансової діяльності м'ясопереробні підприємства стикаються не лише із сезонними коливаннями надходжень сировини, а й із сезонністю попиту на м'ясо та м'ясні продукти, що, своєю чергою, зумовлює суттєві зміни величини чистої виручки від реалізації продукції протягом року. Так, рекордні значення обсягів продажу м'ясних продуктів спостерігаються взимку, особливо в передсвяткові та святкові дні. Проте об'єктивне зниження продажів м'ясної продукції спостерігається влітку, особливо ковбас із коротким терміном зберігання.

Наявність культурних і релігійних традицій, що обмежують споживання м'яса чи його окремих видів, або, навпаки, які прямо рекомендують таке споживання, також дуже істотно впливає на обсяги

споживання в місцях компактного проживання відповідної групи населення. Так, традиції національної української кухні пов'язані зі споживанням численних страв із різних видів м'яса. З іншого боку, на території України проживають представники різних релігій і культур. Наприклад, діють дуже суворі обмеження щодо споживання свинини іудеями і мусульманами. Православні пости, сумарна тривалість яких протягом року становить приблизно шість місяців, також вносять велику нерівномірність у споживання всіх видів м'ясопродуктів.

Підвищення популярності низькокалорійних, безхолестеринових продуктів і вегетаріанської їжі призводить до все більшого зростання кількості людей, які добровільно відмовляються від споживання м'яса, що, своєю чергою, є однією з причин поступового зменшення попиту на м'ясні продукти.

В останній час дуже популярним серед населення, особливо молоді, є правильне харчування та здоровий спосіб життя. У зв'язку із цим молодь,

Шляхи оптимізації витрат м'ясопереробних підприємств

№	Захід	Шляхи реалізації	Результат
1	Оптимізація адміністративних витрат	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сумісництво професій. 2. Упровадження використання енергозберігаючих технологій для зменшення витрат на опалення, електроенергію та водопостачання приміщень адміністративного спрямування. 3. Використання корпоративних телефонів з оптимальними тарифами. 4. Контроль над величиною відпускних для уникнення необґрунтованих витрат. 5. Перегляд форм оплати праці, які застосовуються до адміністративного персоналу (погодинна, преміальна, погодинно-преміальна), для вибору найоптимальнішої з них. 	Зменшення постійних витрат
2	Оптимізація витрат на збут	<ol style="list-style-type: none"> 1. Упровадження транспортної логістики для вибору маршруту, за яким можливо доставити логістичний об'єкт у найкоротші терміни (або передбачені терміни) з мінімальними витратами та шкодою для об'єкта доставки. 2. Своєчасне проведення технічних оглядів та ремонтів транспортних засобів. 3. Використання альтернативних видів палива. 4. Використання упаковок для продукції, які зберігають якісні характеристики товару тривалий час. 5. Використання лише дієвих та економних видів реклами. 	Зменшення умовно-постійних витрат
3	Оптимізація інших операційних витрат	<ol style="list-style-type: none"> 1. Для зменшення витрат по списанню безнадійної дебіторської заборгованості перейти на повну або часткову передоплату продукції покупцями, скорочення термінів надання їм товарного кредиту, збільшення цінних знижок під час продажу за готівковий розрахунок, застосування заходів для прискорення погашення простроченої дебіторської заборгованості. 2. Поліпшення умов зберігання запасів та готової продукції на складах для їх зменшення внаслідок псування. 3. Посилення запобіжних заходів, спрямованих на зменшення крадіжок товарно-матеріальних цінностей на підприємстві 	Зменшення інших операційних витрат

Джерело: складено автором

яка намагається підтримувати свій організм у здоровій формі, найчастіше віддає перевагу продуктам харчування, на етикетці яких вказується їх поживна цінність.

Найкращих результатів у даному напрямі досягла компанія Nestle, яка розробила так званий «компас правильного харчування» – інструмент, який допомагає споживачам вибирати продукти і напої, орієнтуючись на інформацію, що зазначена на упаковці. Компас надає фактичні відомості про енергетичну та поживну цінність продуктів, а також поради щодо їх правильного споживання в межах здорової, збалансованої дієти.

Ураховуючи позитивний досвід Nestle в даному напрямі, вважаємо, що розміщення на етикетці м'ясних виробів подібного «компаса правильного харчування» дасть змогу м'ясопереробним підприємствам без витрачання додаткових фінансових ресурсів залучити більше коло лояльних споживачів, призведе до збільшення обсягів чистої виручки від реалізації продукції.

«Компас правильного харчування» на етикетці м'ясних виробів повинен містити таку необхідну для сучасного споживача інформацію, як [3]:

– енергетична та харчова цінність (інформація щодо вмісту білків, жирів, вуглеводів, а також калорій у 100 грамах та порції продукту);

– як часто можна споживати продукт, що корисного є в ньому та як за його допомогою балансувати раціон;

– інгредієнти, з яких складається певний продукт та як вони можуть бути частиною збалансованого раціону харчування;

– інформація для зв'язку зі спеціалістами відділів по роботі зі споживачами відповідного м'ясопереробного підприємства.

Зазначимо, що існує велика кількість споживачів, які, навпаки, націлені на цілеспрямоване схуднення, тому вибирають лише низькокалорійну продукцію, і цей сегмент споживачів потрібно також ураховувати для задоволення їхніх потреб та підвищення власної чистої виручки від реалізації такого виду продукції за допомогою введення у свій асортимент низькокалорійної м'ясної продукції.

Одним із сучасних ефективних способів підвищення попиту на м'ясну продукцію без зайвих фінансових витрат є розроблення власного сайту, де буде міститися основна інформація про м'ясопереробне підприємство (рис. 3).

Створення такого сайту дасть змогу залучити додаткову кількість потенційних споживачів, які в перспективі можуть стати лояльними споживачами та забезпечувати стабільні обсяги продажу відповідних видів м'ясної продукції [4].

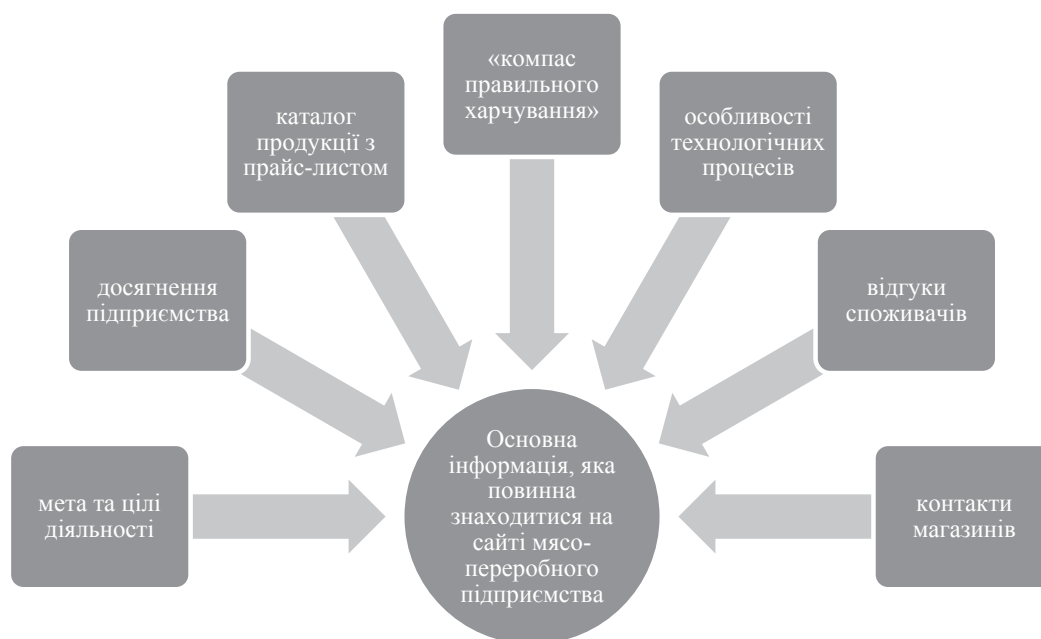


Рис. 3. Основна інформація, яка повинна міститися на сайті м'ясопереробного підприємства

Джерело: розроблено автором



Рис. 4. Переваги використання підприємствами м'ясопереробної галузі рішення «АВВУУ-Управління м'ясокомбінатом для України» різними суб'єктами процесу управління ефективністю функціонування

Джерело: складено автором на основі [2]

Підвищити ефективність функціонування підприємств м'ясопереробної галузі зможе автоматизація оперативного, управлінського, бухгалтерського обліку всіх виробничих процесів – від обвалки туш, виробництва ковбасних виробів, напівфабрикатів до упаковки, доставки та реалізації продукції кінцевим споживачам за допомогою рішення «АВВУУ-Управління м'ясокомбінатом для України» на базі продукту «1С: Підприємство 8», яке включає цілу низку підсистем: управління складом; управління продажами; управління

закупівлями; управління фінансами; управління виробництвом; управління взаємовідносинами з контрагентами; управління персоналом; розрахунків заробітної плати; бюджетування; підготовка звітності за ПСБО та МСФО. На думку Н.В. Потривасової, використання підприємствами м'ясопереробної галузі рішення «АВВУУ-Управління м'ясокомбінатом для України» підвищує достовірність облікових даних для здійснення аналізу з метою реалізації процесу управління ефективністю їх діяльності різними суб'єктами [2]

Переваги практичного впровадження рішення «АВВУУ-Управління м'ясокомбінатом для України» на базі продукту «1С:Підприємство 8» для м'ясопереробних підприємств

№ з/п	Перевага	Зміст переваги
1	Розрахунок собівартості продукції і напівфаб-рикатів на всіх етапах технологічного циклу випуску продукції	дає змогу управлінцям одержати достовірну інформацію про структуру витрат, проаналізувати ефективність технології виробництва, оптимізувати структуру собівартості продукції, правильно визначати продажну ціну з урахуванням величини бажаного прибутку підприємства
2	Особливості здійснення обліку товарно-матеріальних цінностей	передбачено здійснення обліку товарно-матеріальних цінностей у розрізі серійних номерів, термінів придатності та постачальників
3	Контроль вагового товару, відхилень при відвантаженні та прийманні товару покупцем	контроль утрати ваги під час проведення певних операцій (приготування фаршу, термообробка, нормування втрат) дає змогу здійснювати аналіз відхилень ваги від норми та забезпечувати дотримання технології виробництва, вчасно виявляти та ліквідувати причини втрат
4	Автоматичне зважування ТМЦ та формування документів на прихід, відвантаження або переміщення	мінімізує ймовірність помилок уведення даних, можливість зловживань, прискорює процес уведення документів, знижує витрати на документообіг, тобто управлінці мають змогу отримати всю необхідну оперативну інформацію для прийняття своєчасних дієвих управлінських рішень
5	Автоматизований процес повернення товару від покупців	за допомогою обробки аналізуються документи на відвантаження покупцю і відбираються документи реалізації, які відповідають даним умовам, тобто з'являється можливість автоматично підібрати партії товару в документ повернення
6	Оптимізована переробка «неякісної» продукції	утилізація, продаж, переробка, обрізка як на підставі повернення продукції від покупця, так і під час виявлення браку на виробництві із зазначенням причини браку
7	Планування виробництва з урахуванням завантаження виробничих потужностей	урахування цих чинників дає змогу гнучко управляти ресурсами підприємства, виробничим процесом, асортиментом, тобто підвищити її адаптивність до ринкових умов
8	Маршрутизація розвезення продукції	дає змогу підвищити ефективність діяльності транспортного відділу, оптимізувати маршрут вантажоперевізника, заощадити час та вартість доставки товару до споживача
9	Гнучкий механізм формування «Маршрутних листів»	прискорює процес роботи логістичного відділу, мінімізує людський фактор
10	Можливість проведення інвентаризації готової продукції, напівфабрикатів	підвищує ефективність роботи підприємства, зменшує кількість випадків розкрадань та інших утрат унаслідок недобросовісної роботи працівників підприємства

Джерело: складено автором на основі [2]

починаючи з керівника підприємства й закінчуючи рядовим бухгалтером (рис. 4).

Практичне провадження м'ясопереробними підприємствами рішення «АВВУУ-Управління м'ясокомбінатом для України» дасть змогу отримати низку конкурентних переваг (табл. 4).

Отже, використання рішення «АВВУУ-Управління м'ясокомбінатом для України» на базі продукту «1С: Підприємство 8» керівництвом будь-якого суб'єкта м'ясопереробної галузі дасть їм змогу оперативно та своєчасно отримувати всю необхідну інформацію для прийняття ефективних управлінських рішень та здійснювати планування роботи підприємства на тривалу перспективу в напрямі створення нових та зміцнення наявних конкурентних переваг.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, практичне впровадження всіх вище наведених рекомендацій залежно від фази життєвого циклу, на якій перебувають м'ясопереробні підприємства, дасть змогу підвищити ефективність їх функціонування, зберегти при цьому свої позиції

на відповідному ринку або розширити певний його сектор через постійний пошук та мобілізацію виявлених резервів в умовах обмеженості ресурсів та впливу факторів зовнішнього середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Приварникова І.Ю., Кузьменко К.С. Впровадження стандартів ISO 9000 на підприємствах м'ясопереробної галузі: можливості, небезпеки, етапи. Вісник Хмельницького національного університету. 2010. № 4. С. 244–248.
2. Потриваєва Н.В. Аналітичні можливості рішення «АВВУУ-управління м'ясокомбінатом для України» щодо управління ефективністю діяльності підприємств. Ефективна економіка. 2015. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5091>.
3. Компас правильного харчування. URL: <http://www.nestle.ua/nutrition/compass>.
4. Волкова Н.А., Коляда А.Л. Аналітичне обґрунтування створення зворотної вертикальної інтеграції підприємств АПК. Економіка та суспільство. 2017. № 8. URL: <http://economyandsociety.in.ua/journal-8/15-stati-8/780-volkova-n-a-kolyada-a-l>.

ВНЕСЕННЯ ЗМІН ДО НАКАЗУ ПРО ОБЛІКОВУ ПОЛІТИКУ ТА ЇХ ВПЛИВ НА БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК

AMENDMENTS TO THE ORDER ABOUT THE ACCOUNTING POLICY AND ITS EFFECT ON THE ACCOUNTING OF THE ENTERPRISE

УДК 338.4

Крот Ю.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку,
аналізу і аудиту
Черкаський державний технологічний
університет

Пастернак Я.П.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку,
аналізу і аудиту
Черкаський державний технологічний
університет

У статті розглянуто поняття облікової політики згідно з вітчизняним законодавством, національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку. Проаналізовано відмінності у визначенні поняття «облікова політика» в наведених документах. Досліджено випадки змін облікової політики згідно з національними та міжнародними стандартами та їх вплив на бухгалтерський облік підприємств.

Ключові слова: облікова політика, наказ про облікову політику, зміна облікової політики, ретроспективний підхід, перспективний підхід, вплив змін облікової політики.

В статье рассмотрено понятие учетной политики согласно отечественному законодательству, национальным и международным стандартам бухгалтерского учета. Проанализированы различия в определении понятия «учетная политика» в приведенных документах. Исследованы случаи измененной учетной политики согласно нацио-

нальным и международным стандартам и их влияние на бухгалтерский учет предприятий.

Ключевые слова: учетная политика, приказ об учетной политике, изменение учетной политики, ретроспективный подход, перспективный подход, влияние измененной учетной политики.

In the article the concept of the accounting policy in accordance with native legislation, national and international accounting standards have been considered, the differences in the definition of the concept of "accounting policy" in the presented documents have been analyzed. The cases of accounting policy changes in accordance with the national and international standards and their impact on the accounting of enterprises have been investigated.

Key words: accounting policy, order about the accounting policy, change of accounting policy, retrospective approach, perspective approach, influence of the changes in accounting policy.

Постановка проблеми. Ефективність управлінських рішень залежить від сформованого інформаційного базису та повноти, об'єктивності й достовірності облікових даних, які залежать від деталізації та рівня опрацювання облікової політики підприємства. Саме з розроблення облікової політики починається ефективна та раціональна організація системи бухгалтерського обліку. Належним чином сформована облікова політика визначає стратегію розвитку підприємства, посилює виконання обліково-аналітичних функцій під час управління, дає змогу швидко реагувати на зміни виробничого процесу, мінімізувати економічні ризики та збільшити конкурентоспроможність підприємства. Крім того, облікова політика повинна забезпечувати різні функції управління: планування, прогнозування, аналіз та контроль. Отже, формування облікової політики – це складний та багатогранний процес, який ніколи не припиняється й є актуальним питанням для кожного підприємства будь-якої організаційно-правової форми та форми власності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню теоретичних аспектів формування облікової політики та їх практичного застосування в діяльності підприємств присвятила свої праці низка вітчизняних учених, серед яких: М.Т. Білуха, М.І. Бондар, Ф.Ф. Бутинець, А.Г. Загородній, М.В. Кужельний, В.А. Кулик, О.М. Смірнова, М.С. Пушкар, М.Т. Щирба та ін. Хоча результати досліджень названих вище вчених є надзвичайно цінними, деякі питання організації та методики облікової політики мають дискусійний характер та потребують подальшого вивчення.

Постановка завдання. Метою статі є дослідження змісту категорії «облікова політика» згідно з чинним законодавством, порядку внесення змін до наказу про облікову політику та вплив таких змін на бухгалтерський облік підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У сучасних ринкових умовах господарювання бухгалтерський облік та підготовка фінансової звітності має здійснюватися з дотриманням принципів та методів, визначених у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [1]. Важливим складником цього процесу є формування облікової політики, що являє собою сукупність способів ведення бухгалтерського обліку, прийнятого підприємством, а саме: первинного спостереження, вартісної оцінки, поточного групування та узагальнення фактів господарського життя. Вибрана підприємством облікова політика повинна максимально повно розкривати наявні особливості бухгалтерського обліку підприємства, а правильно сформована облікова політика повинна забезпечувати ефективність облікового процесу та давати змогу мінімізувати матеріальні, трудові та фінансові витрати під час здійснення діяльності та прийняття управлінських рішень. У вітчизняній практиці поняття «облікова політика» вперше офіційно почало застосовуватися з уведення в дію національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, тож зупинимось на визначенні даного терміну згідно з вітчизняним законодавством, національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку (табл. 1).

Визначення поняття «облікова політика» за національними та міжнародними стандартами

Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [1]	Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2, п. 3]	Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [3, п. 5]
Облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності	Облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності	Облікові політики – конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання під час складання та подання фінансової звітності

Як видно з визначень, наведених у табл. 1, формулювання поняття «облікова політика» як за національним, так і за міжнародним стандартом бухгалтерського обліку підкреслюється, що йдеться виключно про принципи, методи і процедури, які використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності, тобто про бухгалтерський облік узагалі не згадується на відміну від Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність». Також НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» не включає у це визначення домовленості та практику, які є зовнішніми чинниками, що визначають для конкретних економічних умов перелік принципів фінансової звітності та їх зміст. У МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» йдеться про облікову політику у множині, це пов'язано з тим, що за міжнародними правилами облікова політика, встановлена щодо конкретного об'єкта обліку, вважається окремою обліковою політикою. А виходячи з національного визначення терміну, сукупність таких облікових політик саме й становить єдину облікову політику. Наведені відмінності в нормативних документах ускладнюють використання підприємствами національних та міжнародних стандартів та потребують уточнення поняття «облікова політика» у вітчизняному законодавстві.

Слід зазначити, що питання облікової політики підприємства є глибоко опрацьованим у теоретичному плані, провідні вчені конкретизують і уточнюють підхід до поняття «облікова політика». На думку авторів, для його запровадження в практичну діяльність доцільно розробити окремий нормативний документ П(С)БО «Облікова політика», в якому необхідно чітко окреслити, як має визначатися облікова політика, порядок її розкриття та внесення змін. Розроблення такого стандарту щодо визначення, затвердження і розкриття облікової політики на підприємствах упорядкує ведення бухгалтерського обліку, не обмежуючи суб'єктів господарювання у виборі передбачених нормативною базою способів, методів і форм бухгалтерського обліку.

Документальне оформлення облікової політики підприємств реалізується у вигляді розпорядчого документа – наказу, розпорядження,

положення про облікову політику, який є внутрішнім регламентом, що регулює організацію облікового процесу підприємства. Наказ розробляється головним бухгалтером та затверджується керівником підприємства. Під час затвердження облікової політики не вказується, на який звітний рік вона приймається, оскільки облікову політику слід застосовувати послідовно, з року в рік, а отже, розробляти не на якийсь певний строк, а на тривалий період часу [4, с. 9], що забезпечує дотримання принципу послідовності – постійне (з року в рік) застосування підприємством вибраної облікової політики [1].

Але в діяльності суб'єктів господарювання постійно відбуваються певні зміни стосовно нововведень у законодавстві, економічної ситуації в країні. До того ж зміни можуть відбуватися й усередині підприємства. До внутрішніх змін можна включити розширення або згортання виробництва, зміну виду діяльності тощо. Усі ці події, як внутрішні, так і зовнішні, впливають і на облікову політику підприємства, а в окремих випадках спричиняють потребу в її зміні.

Як передбачено Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [1], зміна облікової політики можлива лише у випадках, передбачених національними стандартами. Такі випадки визначено в Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» [5]. Так, облікова політика може змінюватися, якщо:

- змінюються на підприємстві статутні вимоги;
- змінюються вимоги органу, який здійснює державне регулювання методології бухгалтерського обліку та фінансової звітності (тобто вносяться зміни до П(С)БО);
- зміни облікової політики забезпечать більш достовірне відображення подій (господарських операцій) у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності.

Міжнародні стандарти теж визначають випадки, коли суб'єкт господарювання може змінити облікову політику. Відповідно до МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки», суб'єкт господарювання повинен змінити облікову політику, лише якщо зміна:

- вимагається МСФЗ;
- призводить до того, що фінансова звітність надає достовірну та доречнішу інформацію про вплив операцій, інших подій або умов на фінансовий стан, фінансові результати діяльності або грошові потоки суб'єкта господарювання.

Як бачимо, згідно з національними та міжнародними стандартами, зміни в облікових політиках можуть бути обов'язковими і такими, що провадяться на розсуд самого підприємства, тобто в добровільному порядку (рис. 1).

У національних та міжнародних стандартах бухгалтерського обліку наведено перелік випадків, які не можна розцінювати як зміни в обліковій політиці. Так, згідно з П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», не вважається зміною облікової політики встановлення облікової політики для [5]:

- подій або операцій, які відрізняються за змістом від попередніх подій чи операцій;

- подій або операцій, які не відбувалися раніше.

Згідно з МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки», не вважається змінами в облікових політиках [3]:

- застосування облікової політика до операцій, інших подій або умов, що відрізняються за сутністю від тих, що відбувалися раніше;

- застосування нової облікової політики до операцій, інших подій або умов, які не відбувалися раніше або були несуттєвими.

Як бачимо, перелік випадків, які не можна розцінювати як зміни в обліковій політиці згідно з національною та міжнародною практикою, є аналогічним.

Що стосується строків для внесення відповідних коригувань в облікову політику підприємства, то в разі обов'язкових змін, пов'язаних зі зміною законодавства, дата відображення їх наслідків установлюється Міністерством фінансів України за видання нових П(С)БО, а також внесення змін та доповнень до чинних. Щодо добровільного внесення змін до облікової політики підприємства, то нормативно-правові документи прямих указівок щодо строків та періодичності змін облікової політики (внесення змін до наказу про облікову політику підприємства) не містять. Проте в практичній діяльності, безперечно, найбільш зручним моментом для запровадження таких змін є саме початок нового звітного року – 1 січня [6, с. 18]. Але, на нашу думку, доповнювати вибрану облікову політику підприємства можуть у будь-який час, а не тільки з початку нового календарного року.

Документальне оформлення змін та доповнень до облікової політики підприємств здійснюється

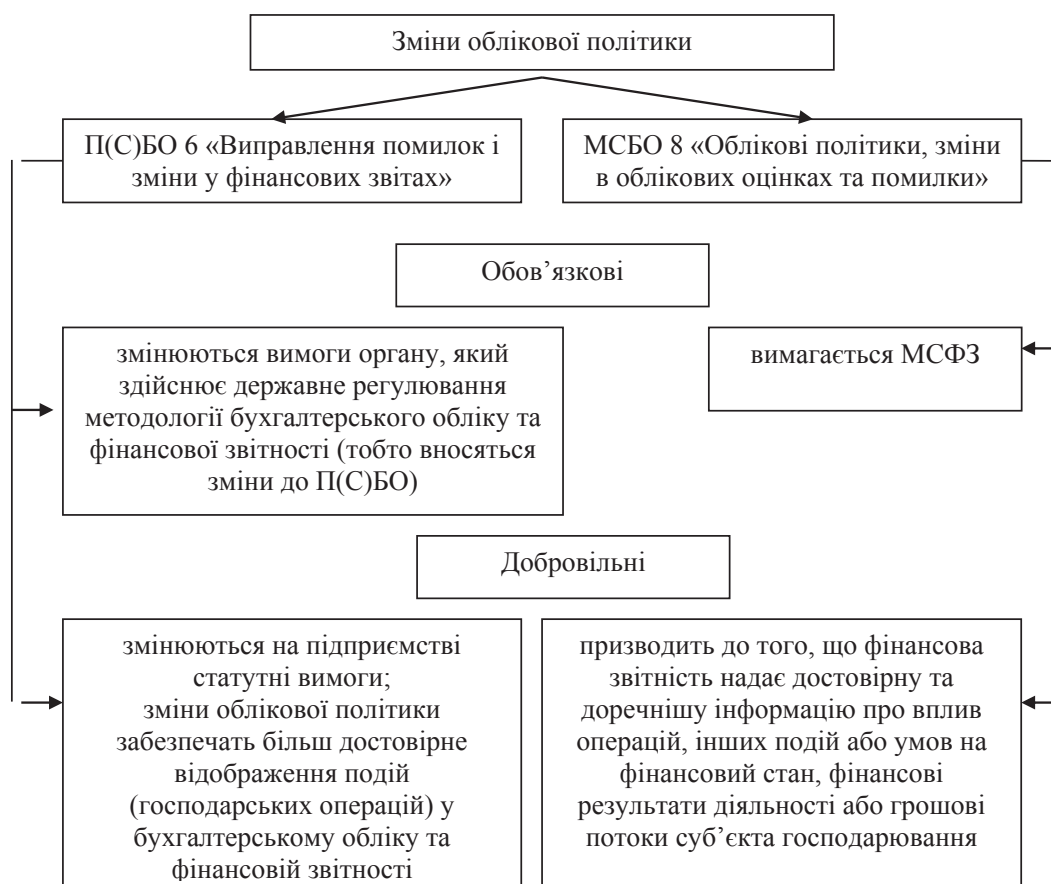


Рис. 1. Випадки змін облікової політики згідно з національними та міжнародними стандартами

також у вигляді розпорядчого документа: наказу, розпорядження, положення щодо внесення змін до облікової політики. Якщо внесені зміни в облікову політику за обсягом охоплюють більшу частину тексту або суттєво впливають на її зміст, доцільно розпорядчий документ про облікову політику викласти в новій редакції [4, с. 10].

Не менш важливим питанням є дослідження порядку відображення наслідків внесених до облікової політики змін та їх вплив на бухгалтерський облік. Норми П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» вимагають належним чином відображати вплив перегляду облікової політики на події та операції минулих періодів у фінансовій звітності. Зробити це потрібно за ретроспективним або перспективним підходом виходячи з можливості достовірно визначити суму коригування нерозподіленого прибутку на початок звітного року (рис. 2) [7, с. 68].

Отже, зміни в обліковій політиці в бухгалтерському обліку можуть відображатися:

- перспективно – це означає, що перерахувати показники фінансових звітів за попередні звітні періоди не потрібно. Тобто облікова політика поширюється тільки на події та операції, які відбуваються після дати зміни облікової політики. Це дієво, лише якщо неможливе ретроспективне застосування змін облікової політики;

- ретроспективно – відображення змін облікової політики щодо подій та операцій має здійснюватися з моменту їх виникнення. Тобто застосу-

вання нової облікової політики до подій та операцій повинно здійснюватися так, неначе така нова облікова політика застосовувалася завжди, а не з моменту її прийняття.

Згідно з п. 12 П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» [5], вплив зміни облікової політики на події та операції минулих періодів за ретроспективного підходу відображається у звітності шляхом:

- коригування сальдо нерозподіленого прибутку на початок звітного року;
- повторного надання порівняльної інформації щодо попередніх звітних періодів.

Таким чином, забезпечується порівнянність (зіставність) даних фінансової звітності за поточний і минулі звітні періоди.

Коли ж суму коригування нерозподіленого прибутку минулого звітного періоду достовірно визначити неможливо, то облікова політика поширюється тільки на події та операції, які відбуваються після дати зміни облікової політики, тобто здійснюється перспективне відображення зміни облікової політики. Своєю чергою, за таких обставин жодних коригувань показників попередніх періодів здійснювати не потрібно.

До того ж якщо підприємство не вносить зміни до облікової політики, а тільки доповнює її у зв'язку з виникненням нових подій або операцій, то жодних коригувань фінансової звітності за минулі періоди проводити не потрібно, адже доповнення не вважається зміною облікової політики.



Рис. 2. Порядок зміни облікової політики відповідно до вимог П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах»

Щодо міжнародних стандартів, то порядок відображення змін в обліковій політиці визначено в МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки». Так, за міжнародними стандартами зміни в обліковій політиці суб'єкт господарювання має обліковувати в такий спосіб [3]:

- зміни в обліковій політиці, які є наслідком першого застосування МСФЗ, потрібно відобразити згідно з конкретними перехідними положеннями (якщо вони є в такому МСФЗ) (тут не обов'язково застосовувати ретроспективний підхід);

- зміни облікової політики після першого застосування МСФЗ, які не містять перехідних положень, відображаються ретроспективно;

- добровільні зміни в обліковій політиці відображаються ретроспективно.

Водночас у МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» чітко визначено, як діяти, коли ретроспективне застосування змін облікової політики неможливе, зокрема [3]:

- якщо неможливо визначити вплив на один або декілька попередніх періодів, то суб'єкт господарювання має застосовувати нову облікову політику станом на початок найпершого періоду, щодо якого є можливим ретроспективне застосування. Це може бути й поточний період;

- якщо на початку поточного періоду неможливо визначити кумулятивний вплив застосування нової облікової політики до всіх попередніх періодів, то суб'єкт господарювання має коригувати порівняльну інформацію та застосовувати нову облікову політику перспективно з найбільш ранньої можливої дати.

Отже, як в українському законодавстві, так і в міжнародному є чимало можливостей для незастосування трудомісткого ретроспективного методу для відображення змін облікової політики.

Висновки з проведеного дослідження. Облікова політика має величезне значення для ефективної організації бухгалтерського обліку, оскільки доцільність, обґрунтованість та деталізація процесу ведення бухгалтерського обліку потрібні для прийняття та виконання ефективних управлінських рішень. Для вдосконалення наявної практики формування облікової політики на

законодавчому рівні доцільно розробити окремий нормативний документ – П(С)БО «Облікова політика». Стандартизація підходів до визначення, затвердження і розкриття облікової політики на підприємствах упорядкує ведення бухгалтерського обліку, не обмежуючи суб'єктів господарювання у виборі передбачених нормативною базою способів, методів і форм бухгалтерського обліку. Постійне застосування вибраної облікової політики, іншими словами, послідовність – один із базових принципів бухгалтерського обліку. Проте це не означає, що, визначивши підходи до обліку активів чи зобов'язань, підприємство вже не вправі їх змінити, але повинні бути поважні причини, щоб змінити той чи інший елемент облікової політики, а самі зміни в ній повинні бути обґрунтовані та оформлені документально.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV, зі змінами і доповненнями. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua/>.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», зі змінами, внесеними згідно з Наказом Міністерства Фінансів № 627 від 27.06.2013. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки». URL: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
4. Бондар М., Бабич В. Облікова політика підприємства: зміни та доповнення. Бухгалтерський облік і аудит. 2012. № 12. С. 8–12.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.03.1999 № 87, з наступними змінами і доповненнями. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Облікова політика підприємства у бухгалтерському обліку та для цілей оподаткування. Науково-аналітична доповідь / В.В. Гурочкіна, О.М. Смірнова, М.В. Стадник. Ірпінь: НДІ фінансового права, 2014. 60 с.
7. Кулик В.А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку: монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2014. 373 с.

ANALYTICAL ASSESSMENT IN AUDIT SYSTEM OF TRADE ENTERPRISE COMPETITIVENESS

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА В СИСТЕМІ АУДИТУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

The article investigates the role, feasibility and necessity of analytical procedures in the audit. The analysis of the trade enterprise competitiveness as an element of the analysis of economic activity is identified. To achieve the goals and to solve the tasks of the audit, a method for assessing the competitiveness of trade enterprises is proposed.

Key words: trade enterprise, economic activity, competitiveness, audit, analytical procedures, profitability, liquidity, financial sustainability.

У статті досліджено роль, доцільність та необхідність застосування аналітичних процедур в аудиті. Визначено аналіз конкурентоспроможності підприємств торгівлі як складову частину аналізу господарської діяльності. Для досягнення мети і вирішення завдань аудиту запропоновано методику оцінки конкурентоспроможності підприємств торгівлі.

Ключові слова: підприємство торгівлі, господарська діяльність, конкурентоспроможність, аудит, аналітичні процедури, рентабельність, ліквідність, фінансова стійкість.

В статье исследованы роль, целесообразность и необходимость применения аналитических процедур в аудите. Определены анализ конкурентоспособности предприятий торговли как составляющая анализа хозяйственной деятельности. Для достижения цели и решения задач аудита предложена методика оценки конкурентоспособности предприятий торговли.

Ключевые слова: предприятие, хозяйственная деятельность, конкурентоспособность, аудит, аналитические процедуры, рентабельность, ликвидность, финансовая стойкость.

UDC 658:005.332.4

Ripa T.V.

Postgraduate Student of Financial Analysis and Audit Department of Kyiv National University of Trade and Economics

Formulation of the problem. The complication of economic processes in the conditions of an open economy development has become a prerequisite for formulating new requirements for information provision for the adoption of managerial decisions, among which an important role is played by techniques of integrated assessment of managed objects. Simultaneously with the development of IT technologies, new opportunities for attracting large amounts of data into analytical research have been introduced, which allows to provide management needs and stimulates the process of improving the system of economic indicators. Today, considerable attention should be paid to the formation of a system of analytical indicators for assessing the trade enterprise competitiveness in the context of the open economy development and taking into account the specifics of the trade sphere.

The current development of the areas of economic analysis is due to the rapid growth of the requirements accounting information users, as well as an increase in information flows. Issues relating to the formation of a system of economic indicators are based on the definition of specific features of the method, which requires the direction of analysis to a comprehensive quantitative and qualitative characteristics of the objects under study.

Analysis of recent research and publications. The research of various aspects of the evaluation of enterprise activities was conducted by such domestic and foreign scientists as N. S. Barabash [11, 12], I. O. Blank [14], O. Yu. Bolshakova [13], A. D. Butko [13], H. O. Kravchenko [13], L. M. Maliarets [2], H. V. Mytfofanov [10], Ye. V. Mnykh [12, 13, 15], A.V. Shtereveria [2] and many others.

Assessing the contributions of scientists mentioned above, it should be noted that, while exploring the methodological aspects of economic analysis, they did not set the task of developing a comprehensive assessment of competitiveness in accordance with the audit requirements. Thus, despite the presence of a large number of modern publications on the formation of a system of economic indicators of an enterprise, the problem of providing analytical audit competitiveness have largely been lost beyond the interests of researchers. At the same time, the intensification of competition in the conditions of market relations development actualizes the issue of complex audit evaluation of the enterprise competitiveness with the use of both individual and integrated analytical indicators.

Setting objectives. The aim of the study is to develop methodological approaches to assessing the competitiveness of trade enterprises.

Presentation of the main research material. In today's conditions of economic development, changes in the formation of a system of indicators of economic analysis are more related to the inclusion of a large number of relative indicators, among which the prominent place belongs to separate and integral financial ratios. Basing on these indicators for the most part the profitability, financial stability and solvency are estimated, the level of which determines the competitiveness of the enterprise.

Rapid development of information technology contributes to the wide distribution and popularity of indexes in economic analysis. This creates opportunities for unlimited access to primary information and the calculation of various relative indicators (indicators of structure, dynamics, intensity of processes,

etc.) on this basis. The current direction of forming a system of strategic management indicators of the level of trade enterprises competitiveness is the development of strategic competitiveness improvement maps based on a system of balanced indicators [1-3]. It represents a set of interconnected components, which is based on the implementation of certain stages (Fig. 1).

It is necessary to emphasize the importance of developing strategic maps for improving the trade enterprises competitiveness based on a system of balanced indicators, since the logic of their construction is based on the principles of the formation of a system of economic indicators.

The system of indicators of competitiveness analysis is not limited to internal information coming from the structural and functional divisions of the trading company. An enterprise's competitiveness audit should be considered as part of an internal audit, which carries out an independent assessment of the enterprise, based on internal and external information [5-9]. It should be noted that the focus of the internal audit is on the research of the micro-environment, which besides the investigated trading company also includes partners, suppliers, buyers, etc.

However, the microenvironment is based on the enterprise, which in this study is considered as a source of internal information on competitiveness. It is therefore advisable to classify economic indicators on the basis of economic content, the nature of the reflection and the sources of formation (Table 1).

Since external sources can be the source for the analysis of competitiveness, it is also necessary to

classify the indicators that are formed in the external microenvironment according to the purpose of application in the analysis of competitiveness (Table 2).

The next step in the formation of a system of indicators of the trade enterprise competitiveness analysis is the definition and distribution of economic indicators according to information sources of data formation and structural and functional units responsible for providing information.

Information coming from accounting sources is used in the analysis of competitiveness to assess the profitability, financial status and cash flow efficiency of the enterprise. Information on the results of the activity of the trading company is accumulated in the statement of financial results [10] and may be detailed, if necessary, in the reports of its structural units (liability centers). From this source there are data on absolute values of income, expenses, financial results; the composition of goods turnover of the enterprise in the whole and its structural divisions (liability centers), indicators of the size and composition of resource potential (primarily – commodity stocks).

On the basis of these data, absolute deviations from the planned or previous indicators and relative indicators of structure, dynamics and intensity of processes are calculated. It should be noted that as the basis of comparison in the study of the processes intensity in terms of profitability and turnover of assets and capital, it is expedient to attract data contained in the balance sheet of the enterprise [10].

The existence of a large number of analytical indicators that can be used in the audit of the trade enterprise competitiveness, allows to independently select

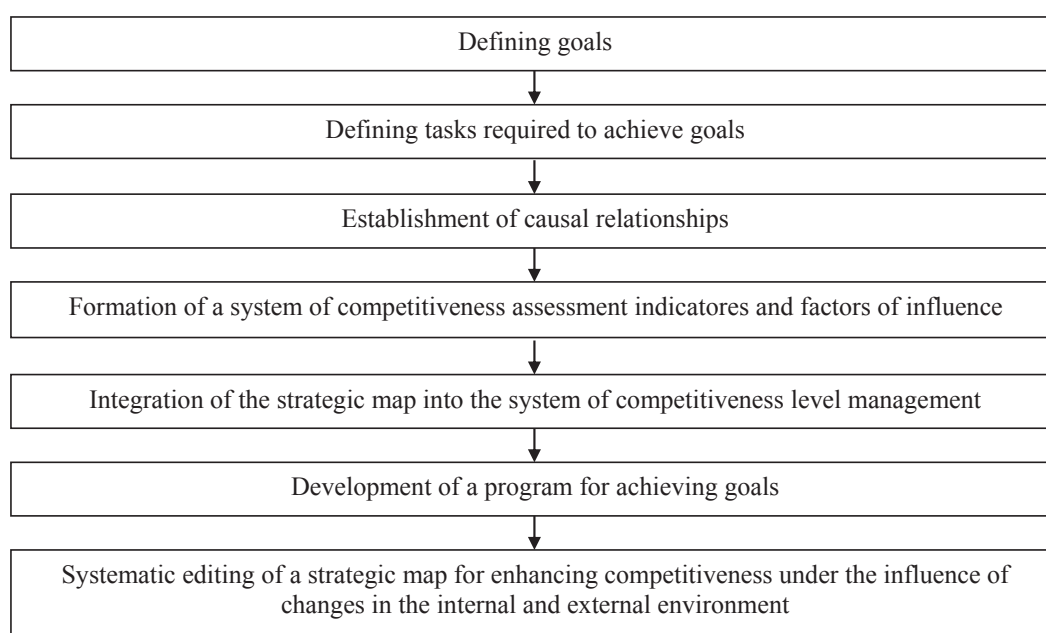


Fig. 1. Stages of the implementation of a strategic map for improving the competitiveness of trade enterprises

Source: compiled by the author for [4]

Table 1

Classification of economic indicators on the basis of economic content, the nature of reflection and sources of formation

Classification criterion for grouping indicators			Types of competitiveness analysis indicators
Economic indicator content	The character of objects, processes, phenomena presentation	The source of the formation of primary information	
Quantitative indicators	Complete physical indicators	Indicators that are formed in record-keeping, statistical and operational accounting	Do not apply
		Indicators formed on the basis of expert assessments	
	Complete value indicators	Indicators that are formed in record-keeping, statistical and operational accounting	Volumetric indicators
		Indicators formed on the basis of expert assessments	
Qualitative indicators	Relative indicators	Indicators calculated on the basis of recordkeeping, statistical and operational accounting data	– Indicators of structure – Indicators of dynamics – Indicators of the intensity of processes
		Indicators calculated on the basis of expert assessments	– Indicators of the probability of obtaining a result – Indicators of quality assessment according to the determined parameters of the investigated object

Table 2

Classification of the indicators formed in the external microenvironment based on the purpose of application in the competitiveness analysis

The purpose of the application in the competitiveness analysis	Types of indicators used in the competitiveness analysis
Estimation of the company's share in the goods market	Indicators of total turnover of goods market
Substantiation of volume and structure of retail trade turnover	Indicators of actual and forecasted solvent demand for goods and trade services of the enterprise
Determination of the optimal amount and cost of delivery	Indicators of the dynamics of the main sources of physical resources (first of all, consumer goods)
Determination of the optimal capital structure	Indicators of supply and cost of financial resources, differentiated according to sources of financing
Comparative assessment of the company's activity in the securities market	Indicators of stock quotes of competitors in the securities market
Determination of the company's rating by indicators of profitability and financial condition of the enterprise	Financial indicators of competitors, which have been chosen as the comparison base for the rating of the enterprise
Determination of the rating of the enterprise by the indicators of the goods and services quality	Quality indicators of goods and services of competitors, which have been chosen as the comparison base for the rating of the enterprise

the ones that are most expedient to apply considering specific objectives.

In this case, it is particularly important to avoid duplication of similar indicators (for example, the pace of change and growth rates, etc.). It is this principle that should be used to select indicators for assessing the competitiveness of trade enterprises. It is advisable to focus on indicators that characterize the general state of the enterprise, namely: profitability indicators (net and operating income margin, net return on assets and equity); total expenditure

return ratio; indicators of turnover of aggregate and current assets; ratios of sufficiency, liquidity and cash flow efficiency. Provided that a negative result is obtained by any indicator, an in-depth study should be carried out with additional indicators of financial statements and reports of structural or functional subdivisions.

So, if the ratio of income and expenditure is unsatisfactory, it is necessary to investigate their components in accordance with the statement of financial results and to determine what kind of income is insuf-

Table 3

Integral indicators recommended for assessing the trade enterprise competitiveness

Indicator name	Evaluation criterion	Indicators that are recommended to be aggregated using the integral indicator
Economic growth rate (E_{GR})	Positive evaluation: $E_{GR} > 1$ Negative evaluation: $E_{GR} < 1$	Separate rates of change of any economic indicators, as well as, if necessary, absolute physical and specific indicators
Integral coefficient of "distance from the standard" (ρ)	Positive evaluation: $\rho = 0$ Negative evaluation: Depending on the permissible values set by the auditor	Any particular absolute (physical, specific and cost), relative indicators of structure, dynamics and intensity of processes, as well as any financial ratios and indicators of expert assessments
Simple average ($\bar{X}_{\text{проста}}$) Weighted average ($\bar{X}_{\text{зважена}}$)	Positive evaluation: $\bar{X}_{\text{проста}} = \max$ $\bar{X}_{\text{зважена}} = \max$ Negative evaluation: Depending on the permissible values set by the auditor	Indicators for the assessment of which the one-type measure has been applied. In this study – recommended for the generalization of expert assessments

cient, or in what type of expenditure there is an over spending of funds.

Evaluating the indicators of profitability and turnover it should be understood that they combine different components of economic content: income and financial results that are calculated for the relevant period (year, quarter) and assets and capital, which are defined as balances at the relevant time (beginning or the end of the reporting period).

Recommended for the audit of the trade enterprise competitiveness, solvency ratios characterize the ability of the enterprise to calculate liabilities and are defined as the ratio of pre-grouped by the degree of liquidity assets to the total value of current liabilities, calculated at the time of drawing up the balance sheet. In order to assess the coefficients of financial stability, it is expedient to use a number of indicators that are developed taking into account the specifics of trade enterprises [11-15].

An assessment of the level of competitiveness is impossible without comparing the investigated trade enterprise with similar competitive enterprises using integral coefficients. In relation to these indicators, there are clear evaluation criteria and unified calculation algorithms that enable to build a reliable rating of enterprises, determine the position of the investigated trade enterprise in the goods market and provide recommendations for improving its competitiveness.

The application of the proposed criteria for the estimation of a number of integral coefficients in the audit allows to provide an unambiguous assessment of competitiveness for comparison with similar indicators of competitive enterprises (Table 3).

Conclusions from the conducted research.

At the current stage of an open economy development, the analysis in the system of audit of the trade enterprise competitiveness becomes important and requires the use of the latest information technologies. This creates the necessary conditions for the processing of large amounts of information and the calculation of a significant number of indicators.

The analysis of the competitiveness of trade enterprises should be defined as a component of the analysis of economic activity in the system of economic analysis. The feasibility of using the analytical procedures in the audit led to the need to study the methodology of economic analysis and the development on its basis of the methodology for assessing competitiveness in accordance with the goals and objectives of the audit.

Determination of the peculiarities of the formation of indicators system of the trade enterprises competitiveness analysis has made it possible to generalize them in order to distinguish those that are recommended to apply in the audit of the trade enterprises competitiveness.

REFERENCES:

1. Kuzmin O. Strategic activity of enterprises: importance and prospects of development / O. Kuzmin, N. Petryshyn, K. Doroshevych // Democratic Governance. – 2011. – № 8. – P. 25-32.
2. Malyarets L.M. Balanced system of indicators in the assessment of enterprise activity : [scientific publication] / L.M. Malyarets, A.V. Shtereverya. – Kharkiv : Vydavnychy Dim KhNUE, 2008. – 188 p.
3. Kyzym M.O. Balanced Scorecard : [monograph] / M.O. Kyzym, A.A. Pylypenko, V.A. Zynchenko. – Kharkiv : Vydavnychi Dim INGEK, 2007. – 192 p.
4. Nazarova K.O. Contemporary trends in the transformation of the internal audit / K.O. Nazarova // Herald of Kiev National University of Trade and Economics. – 2011. – № 6. – P. 94-101.
5. Usach B.F. Audit : [scientific publication] / B.F. Usach. – K. : Znannia, 2007. – 232 p.
6. Kulakovska L.P. Organization and method of audit : [scientific publication] / L.P. Kulakovska, Yu.V. Picha. – K. : Karavela, 2004. – 568 p.
7. Nemchenko V.V. Audit (State, Independent Professional and Internal Audit) : [scientific publication] / V.V. Nemchenko, O.Yu. Redko. – K. : TsUL, 2012. – 540 p.

8. International Standards for the Professional Practice of Internal Audit. – [Electronic resource]. – Access mode : https://www.iaa.org.ua/?page_id=189.

9. On Approval of the National Accounting Standards (Standard) 1 : General Requirements for Financial Statements : Order of the Ministry of Finance of Ukraine № 73, 2013.

10. Mytrofanov H.V. Financial analysis : [scientific publication] / H.V. Mytrofanov, H.O. Kravchenko, N.S. Barabash. – K. : Kyiv national university of trade and economics, 2001. – 301 p.

11. Barabash N.S. Analysis of economic activity : [scientific publication]. / N.S. Barabash. – K. : Kyiv national university of trade and economics, 2005. – 395 p.

12. Mnykh E.V. Financial analysis : [scientific publication] / E.V. Mnykh, N.S. Barabash. – K. : Kyiv national university of trade and economics, 2014. – 536 p.

13. Mnykh E.V. Analysis and control in the enterprise capital management system : [monograph] / E.V. Mnykh, A.D. Butko, O.U. Bolshakova, H.O. Kravchenko, M.O. Nykonovych. – K. : Kyiv national university of trade and economics, 2005. – 232 p.

14. Blank I.O. Financial management : [scientific publication] / I.O. Blank. – K. : Elga, 2008. – 724 p.

15. Mnykh E.V. Financial audit : informational and analytical support : [monograph] / E.V. Mnykh, S.V. Bardash, K.O. Nazarova, O.L. Sherstiuk, V.P. Beliakova, V.P. Miniaylo. – K. : Kyiv national university of trade and economics, 2015. – 416 p.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ І НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ: ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЕКОНОМІЧНИХ КАТЕГОРІЙ

INTELLECTUAL CAPITAL AND INTANGIBLE ASSETS: INTERCONNECTION OF ECONOMIC CATEGORIES

УДК 657.421.3

Чугрій Г.А.

науковий співробітник сектору маркетингу та економічних досліджень
Донецька державна
сільськогосподарська дослідна станція
Національної академії аграрних наук
України

Чугрій Н.А.

завідувач сектору маркетингу
та економічних досліджень
Донецька державна
сільськогосподарська дослідна станція
Національної академії аграрних наук
України

У статті здійснено критичний аналіз сутності та структури облікових категорій «нематеріальні активи» та «інтелектуальний капітал». Установлено взаємозв'язок між інтелектуальним капіталом і нематеріальними активами в бухгалтерському обліку. Досліджено проблематику обліково-методичного інструментарію відображення інтелектуального капіталу та нематеріальних активів.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, нематеріальні активи, об'єкти інтелектуальної власності, людський капітал, структурний капітал.

В статье осуществлен критический анализ сущности и структуры учетных категорий «нематериальные активы» и «интеллектуальный капитал». Установлена взаимосвязь между интеллектуальным капиталом и нематериальными акти-

вами в бухгалтерском учете. Исследована проблематика учетно-методического инструментария отображения интеллектуального капитала и нематериальных активов.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, нематериальные активы, объекты интеллектуальной собственности, человеческий капитал, структурный капитал.

The article deals with the critical analysis of the essence and structure of the accounting categories "intangible assets" and "intellectual capital". The relationship between intellectual capital and intangible assets in accounting is established. The problems of accounting and methodical tools for the reflection of intellectual capital and intangible assets are investigated.

Key words: intellectual capital, intangible assets, intellectual property objects, human capital, structural capital.

Постановка проблеми. У сучасних умовах стратегічним напрямом розвитку економічних відносин є концентрація уваги на підвищенні значимості процесів інтелектуалізації господарської діяльності. Ресурси інтелектуального характеру на протигагу матеріальним активам набувають вирішального значення для забезпечення сталого розвитку завдяки своїм унікальним особливостям. Тобто інтелектуальні активи нині відіграють вирішальну роль для підприємства, забезпечуючи при цьому високоефективну діяльність та досягнення високого рівня конкурентоспроможності, результатом чого є збільшення прибутків. Перед управлінням постає завдання отримання достовірної та повної інформації не лише про матеріальні та фінансові ресурси, якими оперує підприємство,

а й про якість та ступінь використання інтелектуального капіталу. Для отримання такої інформації існує необхідність чіткого розмежування основних економічних категорій у системі бухгалтерського обліку, таких як «нематеріальні активи», «інтелектуальний капітал», «інтелектуальна власність».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика інтелектуального капіталу, дослідження його економічної сутності, взаємозв'язок із нематеріальними активами відображена в працях таких видатних вітчизняних та зарубіжних дослідників, як: Е. Брукінг, М.О. Воронова, І.І. Дахно, І.А. Дерун, В.М. Діба, В.С. Дроб'язко, Л. Едвінсон, І.В. Жураковська, К.В. Ковтуненко, О.В. Кудирко, Б. Лев, С.Ф. Легенчук, Н.М. Проскуріна, М.С. Пушкар, К. Свейбі, Т. Стю-

арт, Я.О. Топільницька, С.В. Хомич, А.А. Чухно та ін. Незважаючи на значний внесок провідних науковців у розроблення трактування сутності поняття інтелектуального капіталу, залишаються недостатньо розкритими питання, пов'язані з розмежуванням дефініцій «нематеріальні активи» та «інтелектуальний капітал». Як зазначає Н.М. Проскуріна, встановлення чіткого взаємозв'язку між нематеріальними активами та інтелектуальним капіталом може стати передумовою побудови системи обліку інтелектуального капіталу як комплексного поняття з якісним відображенням інформації про нього у звітності суб'єктів господарювання [1, с. 181].

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні сутності інтелектуального капіталу, встановленні взаємозв'язку між економічними категоріями «інтелектуальний капітал» та «нематеріальні активи», визначенні основних їх відмінностей.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних економічних умовах відбулася зміна орієнтирів із матеріальних активів на нематеріальні. Саме результати інтелектуальної праці сьогодні розглядаються як товари в ринковому середовищі, що призвело до появи та використання понять «нематеріальні активи», «інтелектуальна власність», «інтелектуальний капітал», «людський капітал».

У результаті дослідження було встановлено, що науковці по-різному трактують дані економічні категорії, це, своєю чергою, викликає труднощі під час проведення досліджень та побудови загальнотеоретичного підходу. Для того щоб визначити взаємозв'язок понять «нематеріальні активи» та «інтелектуальний капітал», потрібно окремо дослідити економічну сутність кожної із цих категорій.

У науковому середовищі вчені-економісти акцентують увагу, що саме нематеріальні активи виступають рушійною силою генерації знань та інновацій, що позитивно впливає на економічне

зростання підприємства. Багато хто з них наголошує на тому, що основним джерелом економічного зростання є створення та використання саме нематеріальних активів на противагу популярній стратегії у минулому – інвестуванню у фізичні матеріальні активи.

Поняття «нематеріальні активи» є законодавчо визначеним. Трактують сутності нематеріальних активів згідно з чинними нормативно-правовими актами України наведено в табл. 1.

МСБО 38 «Нематеріальні активи» та П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» розглядають нематеріальні активи як активи, що не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані та утримуватися підприємством для використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду іншим особам. Придбаний нематеріальний актив відображається в балансі, якщо існує ймовірність одержання майбутніх економічних вигод, пов'язаних із його використанням, та його вартість може бути достовірно визначена [3; 4].

Слід відзначити, що в Податковому кодексі України для глибшого розуміння сутності досліджуваної дефініції подане більш ґрунтовне тлумачення порівняно з обліковими стандартами в контексті складових елементів [2].

Для повного розуміння сутності нематеріальних активів треба визначити їх склад. До нематеріальних активів належать: права користування природними ресурсами, права користування майном, об'єкти промислової власності (винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин), об'єкти авторського права, знаки для товарів і послуг [3].

Значної уваги до визначення економічної сутності нематеріальних активів заслуговують також дослідження І.А. Бігдан, Т.В. Давидюка, Л. Едвінсона, С.Ф. Легенчука, Л.В. Нападовської, Т.А. Стюарта та ін., кожен з яких розглядає їх у контексті

Таблиця 1

Сутність нематеріальних активів у нормативно-правових актах України

Податковий кодекс України	Нематеріальні активи – право власності на результати інтелектуальної діяльності, у тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані об'єктом права власності (інтелектуальної власності), право користування майном та майновими правами платника податку в установленому законодавством порядку, у тому числі набуті в установленому законодавством порядку права користування природними ресурсами, майном та майновими правами
П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»	Нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований
МСБО 38 «Нематеріальні активи»	Нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має фізичної субстанції та може бути ідентифікований
Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів суб'єктів державного сектору	Нематеріальний актив визнається активом, якщо його можна ідентифікувати та існує ймовірність отримання суб'єктом державного сектору майбутніх економічних вигод, пов'язаних із його використанням, та/або якщо він має потенціал корисності і його вартість може бути достовірно визначена

Джерело: розроблено автором за [2–5]

концепції інтелектуального капіталу. Опираючись на висновки провідних науковців, П.О. Куцик та І.М. Дрогобицький у своїй монографії наводять твердження, що «виникнення поняття «інтелектуальний капітал» у науковій спільноті здебільшого було спричинено необхідністю позначення тих нематеріальних активів, які оцінював ринок, проте не визнавав облік» [6, с. 15].

На відміну від нематеріальних активів поняття «інтелектуальний капітал» законодавчо не регламентоване, проте в наукових колах запропоновано багато варіантів щодо тлумачення даної категорії з різних позицій, які проаналізовано та наведено в табл. 2.

Аналіз економічної літератури дає змогу стверджувати, що не існує єдиного загально визнаного трактування поняття «інтелектуальний капітал», що зумовлено наявністю різних підходів до розуміння природи капіталу. Визначено, що для цілей бухгалтерського обліку інтелектуальний капітал – це сукупність наявних інтелектуальних активів (людський, структурний, клієнтський капітал) підприємства, що забезпечують йому конкурентні переваги на ринку. Таке трактування інтелектуального капіталу забезпечує групування ресурсів, що є результатами інтелектуальної, творчої діяльності, для застосування їх як фактору економічного зростання.

Аналізуючи підходи вчених до структури інтелектуального капіталу, визначимо, що кожен автор дає власне трактування терміну «інтелектуальний капітал», поділяючи його на складові елементи. Але треба зауважити, що дослідники, оперуючи різними поняттями, говорять про одні й ті ж складники інтелектуального капіталу у своїй інтерпретації. Погоджуємося із твердженням О.П. Куцика, який зазначає, що «основними та постійно наяв-

ними складниками інтелектуального капіталу можуть уважатися тільки людський і структурний капітали, які можуть характеризуватися складною структурою, що відображає можливість існування диференційованих схем взаємозв'язку між собою» [6, с. 16]. Автор наголошує на тому, що, досліджуючи економічну природу нематеріальних активів у контексті інтелектуального капіталу, інші форми інтелектуального капіталу (інноваційний, ринковий) можуть виникати за ефективної взаємодії основних складників – людського і структурного капіталу. На його думку, така взаємодія характеризується «синергетичними ефектами, що забезпечують зростання ефективності діяльності суб'єкта господарювання в результаті інтеграції, злиття окремих частин (людського і структурного капіталів) в єдину систему за рахунок так званого системного ефекту – емерджентності» [6, с. 21]. Ця взаємодія представлена на рис. 1.

На рис. 1 видно, що більша частина складників інноваційного та ринкового капіталів є типовими нематеріальними активами підприємства, які визнаються бухгалтерським обліком. О.П. Куцик та І.М. Дрогобицький у своїй монографії наводять тезу, згідно з якою «інтелектуальний капітал можна розглядати як нематеріальні активи підприємства тільки у тому разі, якщо взаємодія основних його складників є ефективною та призводить до виникнення інноваційного і ринкового капіталів, які, своєю чергою, забезпечують підприємство економічними вигодами» [6, с. 23].

Із дослідження вчених можна зробити висновок, що кожне підприємство володіє основними складниками інтелектуального капіталу, але такий інтелектуальний капітал не завжди знаходить своє відображення в бухгалтерському обліку як нематеріальний актив.

Таблиця 2

Трактування поняття «інтелектуальний капітал»

Автор	Визначення	Підхід
М.О. Воронова [7, с. 46]	Це та частина невлених активів, яка пояснює причини зростання справедливої (ринкової) вартості підприємства	Функціональний (вплив на ринкову вартість)
С.Ф. Легенчук [8, с. 5]	Це сукупність наявних інтелектуальних активів (людський, структурний, клієнтський капітал) підприємства, які забезпечують йому конкурентні переваги на ринку	Змістовно-функціональний (досягнення конкурентних переваг)
Я.О. Топільницька [9, с. 25]	Це сукупність різноманітних інтелектуальних цінностей, які в процесі свого обігу та кругообігу забезпечують додаткову вартість, а також конкурентні переваги особі, підприємству чи державі	Функціональний (забезпечення додаткової вартості, досягнення конкурентних переваг)
І.А. Дерун [10, с. 107]	Це сукупність активів та інших інтелектуальних ресурсів, що не мають фізичної форми, на які суб'єкт господарювання має право власності або користування, термін корисного використання яких становить більше року (операційного циклу)	Змістовно-функціональний (вплив на ринкову вартість)
А.А. Чухно [11, с. 62]	Це капітал, що акумулює наукові та професійно-технічні знання працівників, поєднує інтелектуальну працю та інтелектуальну власність, нагромаджений досвід, спілкування, організаційну структуру, інформаційні мережі – все те, що визначає імідж фірми та зміст її бізнесу	Змістовний

Джерело: розроблено автором за [7–11]

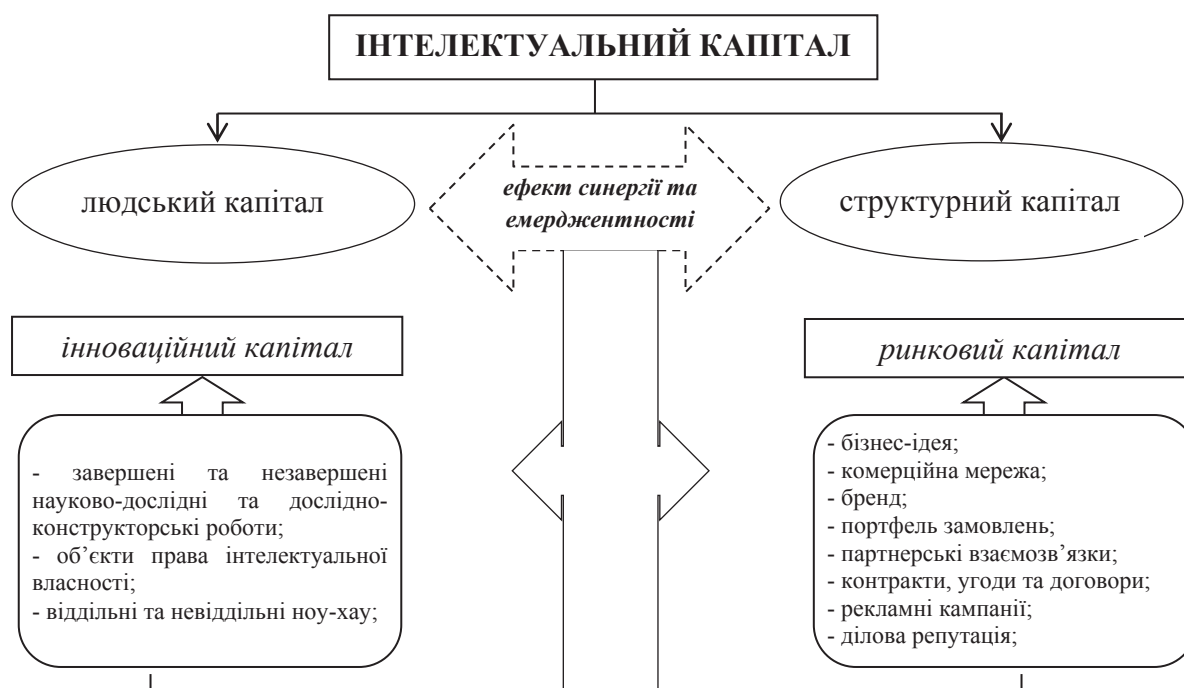


Рис. 1. Економічна природа нематеріальних активів

Джерело: складено за [6, с. 22]

Поряд із питанням дослідження економічної природи невідчутних активів важливим аспектом постає визначення та зіставлення категорій, що стосуються невідчутної сфери діяльності підприємства, а саме нематеріальних активів та інтелектуального капіталу. Проводячи паралелі між поняттями «інтелектуальний капітал» та «нематеріальні активи», нами було досліджено різні визначення цих категорій із позицій відмінних авторських концепцій. Наявні підходи до співвідношення дефініцій «інтелектуальний капітал» та «нематеріальні активи» представлено в табл. 3.

Досліджуючи взаємозв'язок визначених дефініцій, треба звернути увагу на дослідження Дж.Р. Хітчнера. Нематеріальні активи він розглядає як частину людського капіталу, який створюється освітою, досвідом, кваліфікацією службовців компанії, а також структурним капіталом, що включає такі елементи, як процес документообігу та організаційну структуру компанії. Він наголошує на тому, що «нематеріальні активи – це кодифіковані речові описи специфічних знань, якими можна володіти і за необхідності торгувати» [12, с. 11].

На тісному взаємозв'язку понять «нематеріальні активи» та «інтелектуальний капітал» наголошує Е. Брукінг: «...ми ідентифікували чотири категорії нематеріальних активів: людські ресурси, права на інтелектуальну власність, інфраструктуру і положення на ринку, які можуть позначатися спільним терміном «інтелектуальний капітал». В її інтерпретації термін «інтелектуальний капітал»

служив для позначення нематеріальних активів, без яких компанія не зможе існувати, посилюючи конкурентні переваги [13, с. 37–38].

З аналізу таблиці слідує, що не існує єдиного розуміння ні інтелектуального капіталу, ні нематеріальних активів. Окремі науковці досить ґрунтовно пояснюють свою прихильність до того чи іншого підходу. Так, О.В. Кудирко вважає, що ототожнення та визнання категорії «інтелектуальний капітал» як першочергової є недоцільним та невиправданим. Автор зазначає, що «нематеріальні активи» є більш широким поняттям, якому притаманні всі аспекти невідчутних активів, воно включає в себе інтелектуальні складники. Своєю чергою, під інтелектуальним капіталом слід розуміти переважно розумові та пов'язані з персоналом складники [14, с. 34].

І.А. Дерун наголошує на тому, що інтелектуальний капітал включає в себе більш широке коло ресурсів, ніж нематеріальні активи, які є правами власності чи користування, оцінку яких можна достовірно виміряти. Прикладами ресурсів, що можуть бути включені до інтелектуального капіталу (крім нематеріальних активів, які відображають у бухгалтерському обліку), є: кваліфікація та досвід працівників, база даних клієнтів, організаційна структура підприємства, ділова репутація. Ці ресурси достовірно виміряти у грошовій формі досить складно, тому для їх розрахунку використовують натуральні вимірники, коефіцієнти, якісні характеристики [10, с. 104].

Розглядаючи визначення поняття «інтелектуального капіталу», відзначимо підхід С.Ф. Легенчука, який розглядає інтелектуальний капітал як сукупність наявних на підприємстві інтелектуальних активів, за допомогою яких підприємство отримує конкурентні переваги на ринку. Він стверджує, що в обліку не можна чітко розмежовувати поняття «нематеріальні активи» та «інтелектуальний капітал», оскільки, на думку вченого, сама наявність на балансі підприємства об'єктів інтелектуальної

власності вже засвідчує існування інтелектуального капіталу [8, с. 16].

Таким чином, можна зробити висновок, що розуміння вищезазначених категорій є досить розмитим. Різні автори формулюють їх залежно від певної наукової спеціалізації, особистого бачення проблеми. Ми поділяємо підходи авторів стосовно обох тверджень, оскільки, дійсно, категорія «інтелектуальний капітал» має змістовні відмінності від терміну «нематеріальний актив», уособлюючи в

собі більшою мірою ресурси, пов'язані зі співробітниками підприємства та їхніми знаннями. Своєю чергою, нематеріальні активи є складовою частиною інтелектуального капіталу, що призводить до збільшення доданої економічної вартості підприємства. Тобто поняття «інтелектуальний капітал» є більш ширшим, ніж «нематеріальні активи».

З огляду на це, найдоцільнішим вважаємо підхід, який був запропонований С.Ф. Легенчуком, за якого нематеріальні активи в частині прав на об'єкти інтелектуальної власності вважаються складниками інтелектуального капіталу підприємства (рис. 2). У результаті дослідження виявлено, що спільним для цих понять є саме об'єкти права інтелектуальної власності, які виступають майновим складником інтелектуальних активів і знаходять відображення в бухгалтерському обліку згідно з прийнятою методологією.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, інтелектуальний капітал і нематеріальні активи є найціннішими стратегічними ресурсами й основною



Рис. 2. Зв'язок нематеріальних активів та інтелектуального капіталу в структурі невідчутних активів

Джерело: складено за [8, с. 16]

Таблиця 3

Аналіз зіставлення категорій «нематеріальні активи» та «інтелектуальний капітал»

Ототожнення понять «нематеріальні активи» та «інтелектуальний капітал»	Відмінності категорій «нематеріальні активи» та «інтелектуальний капітал»
<i>Л. Джойя, К. Багріновський</i>	<i>Р. Рослендер, Р. Фінчем</i>
Інтелектуальний капітал прирівнюється до нематеріальних активів, але досліджується менеджерами, а не бухгалтерами	Автори наголошують, що інтелектуальний капітал є принципово новим активом, який не можна ототожнювати з нематеріальними активами
<i>Р. Петті, Дж. Гутрі</i>	<i>А. Козирьов, В. Макаров</i>
Вважають, що інтелектуальний капітал є складовою частиною нематеріальних активів. Вони зазначають, що є речі нематеріальної природи, які не належать до інтелектуального капіталу	Визначають категорію «інтелектуальний капітал» ширшою, ніж «нематеріальні активи». Нематеріальні активи автори відносять лише до категорії бухгалтерського обліку
<i>Л. Едвінсон, Е. Брукінг</i>	<i>Т. Стюарт</i>
У розумінні авторів категорії нематеріальних активів та інтелектуального капіталу збігаються та визначаються як усе нематеріальне, чим володіє організація	Інтелектуальний капітал ототожнюється зі знаннями та компетенціями персоналу, а нематеріальні активи окремо розглядаються в широкому сенсі
<i>К. Прахалад, П. Санчез, Н. Кільчевска</i>	<i>А. Уайлмен, І. Кадді</i>
Поняття «нематеріальні активи» та «інтелектуальний капітал» повністю збігаються, але вони використовуються різними спеціалістами: перше – бухгалтерами, друге – менеджерами	Автори поділяють обидві категорії: інтелектуальні активи відносять до «м'яких», нематеріальні активи – до «жорстких». Нематеріальні активи розглядають у вузькому значенні як категорію бухгалтерського обліку

Джерело: складено за [14, с. 33]

конкурентною перевагою сучасного підприємства. Від того, наскільки ефективно буде побудована система їхнього обліку та управління, залежить наявність у підприємства конкурентних переваг, тенденцій до стійкого економічного зростання та досягнення поставлених цілей. Встановлено, що нематеріальні активи в частині прав на об'єкти інтелектуальної власності є стандартно-обліковим складником інтелектуального капіталу. Актуальним залишається вирішення проблем вимірювання, оцінки інтелектуального капіталу в системі обліку підприємств. Бухгалтерський облік не може надати точну інформацію про нематеріальні складники інтелектуального капіталу. У зв'язку із цим існує значна різниця між бухгалтерською оцінкою вартості підприємства та її ринковою вартістю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Проскуріна Н.М. Інтелектуальний капітал та нематеріальні активи підприємства: підходи до розмежування дефініцій. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2016. № 21(1). С. 181–185.
2. Податковий кодекс України (редакція від 07.12.2017). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи». URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи». URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_050.
5. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів суб'єктів державного сектору. URL: <https://buhgalter.com.ua/zakonodavstvo/metod-recomendacii-buhobliku-subektiv-derjavnogo-sektoru/metodichni-rekomendatsiyi-z-buhgalterskogo-obliku-nematerialnih-aktiviv/>.
6. Облікова концепція управління вартістю нематеріальних активів підприємства: монографія / П.О. Куцик, І.М. Дрогобицький, З.П. Плиса, Х.І. Скоп. Львів: Растр-7, 2016. 268 с.
7. Воронова М.О. Проблеми обліку інтелектуального капіталу. Незалежний аудитор. 2013. № 6. С. 45–51.
8. Легенчук С.Ф. Бухгалтерське відображення інтелектуального капіталу: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.04; Нац. аграр. ун-т. К., 2006. 21 с.
9. Топільницька Я.О. Інтелектуальний капітал: суть та методика вимірювання. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2013. № 2 (71). С. 25–28.
10. Дерун І.А. Проблеми оцінювання інтелектуального капіталу та його відображення у фінансовій звітності. Актуальні проблеми економіки. 2013. № 6(144). С. 103–113.
11. Чухно А.А. Інтелектуальний капітал: сутність, форми і закономірності розвитку. Економіка України. 2002. № 11. С. 61–67.
12. Хітчнер Дж.Р. Оценка стоимости нематериальных активов: монография; ред. В.М. Рутгайзер; пер. с англ. Л.И. Лопатников, О.В. Куракина. М.: ОМЕГА-Л; Маросейка, 2008. 135 с.
13. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал. СПб.: Питер, 2001. 288 с.
14. Кудирко О.В. Нематеріальні активи та інтелектуальний капітал: порівняльний аналіз економічних категорій. Академічний огляд. 2013. № 2. С. 30–35.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ДЕБІТОРАМИ ТА КРЕДИТОРАМИ ORGANIZATION OF ACCOUNTS WITH DEBTORS AND CREDITORS

УДК 657.432

Шепель І.В.

к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування
Херсонський державний аграрний університет

У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти організації обліку та контролю дебіторської та кредиторської заборгованості, а також стан розрахункової дисципліни аграрних підприємств. Визначено основні елементи облікової політики щодо операцій розрахунків з постачальниками та покупцями.

Ключові слова: розрахунки, контрагенти, дебіторська заборгованість, безнадійна дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, резерв сумнівних боргів, строк позовної давності.

В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты организации учета и контроля дебиторской и кредиторской задолженности, а также состояние расчетной дисциплины аграрных предприятий. Определены основные элементы учет-

ной политики по расчетным операциям с поставщиками и покупателями.

Ключевые слова: расчеты, контрагенты, дебиторская задолженность, безнадежная дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, резерв сомнительных долгов, срок исковой давности.

The article deals with theoretical and practical aspects of the organization of accounting and control of accounts receivable and payable and the state of settlement discipline at agrarian enterprises. The main elements of the accounting policy for transactions with suppliers and buyers are determined.

Key words: settlements, counterparties, accounts receivable, bad accounts receivable, accounts payable, reserve on doubtful debts, limitation period.

Постановка проблеми. Правильно організований облік надходження та використання грошових активів, матеріалів, послуг, дебіторської та кредиторської заборгованості, підтримки щоденної платоспроможності підприємства повинен сприяти недопущенню прострочення термінів платежу і доведення заборгованості до стану безнадійної.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У розробленні питань теорії та методології обліку розрахункових операцій вагомий внесок зробили такі вітчизняні вчені, як М.Я. Дем'яненко, Г.Г. Кірейцев, В.Б. Моссаковський, В.М. Жук, О.М. Петрук, С.А. Кузнєцова, С.Л. Береза, Т.Є. Дугар.

Постановка завдання. Метою статті є організація бухгалтерського обліку сумнівної заборгованості та резервів, удосконалення облікової політики на підприємстві щодо обліку дебіторської та кредиторської заборгованості для забезпечення інформацією внутрішніх користувачів з метою прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах кризи неплатежів в Україні зростання дебіторської та кредиторської заборгованості стає поширеним явищем. Стан розрахунків на вітчизняних підприємствах є напруженим, що виявляється у значних сумах заборгованості і тривалих термінах її погашення. Надання економічним суб'єктам повної господарської самостійності у виборі ринків збуту продукції, виборі постачальників і підрядчиків та форм розрахунків, у пошуку джерел фінансування актуалізує потребу дієво управляти розрахунками з різними контрагентами. Облік дебіторської заборгованості є одним з найбільш складних та суперечливих питань, що зумовлене проблемою неплатежів. Ринкові умови господарювання передбачають удосконалення організації та методів обліку стану розрахунків підприємства

(передусім, упорядкування договірної роботи).

На думку О.М. Петрук, дебіторська заборгованість – це складова оборотного капіталу, яка є вимогами до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції, послуг. Збільшення дебіторської заборгованості означає вилучення коштів з обігу, що вимагає додаткового фінансування. Традиційна класифікація дебіторської заборгованості передбачає її розподіл за правовим критерієм на строкову або прострочену. Розмір дебіторської заборгованості визначається багатьма факторами, які поділяються на зовнішні та внутрішні (рис. 1) [1, с. 210–212].

Зовнішні фактори практично не залежать від діяльності підприємств, а обмежити їх вплив досить складно. Внутрішні фактори залежать від того, наскільки фінансовий менеджер володіє навичками управління дебіторською заборгованістю.

Дебіторська заборгованість покупців – це фактично безвідсоткова позика контрагентам. Її рівень визначається підприємством за умовами розрахунків зі своїми клієнтами відповідно до завдань управління. Якщо ці умови є суворими, то зменшується обсяг продажу товарів через те, що покупці не мають можливості придбати товар в кредит, відповідно, зменшується величина дебіторської заборгованості за рахунками клієнтів. З іншого боку, якщо розрахункові умови послаблюються, з'являється більше замовників, зростають товарооборот і сума дебіторської заборгованості. Окремо необхідно виділити безнадійну дебіторську заборгованість, тобто рахунки, які покупці не оплатили. Такі борги списуються на збитки після закінчення строку позовної давності.

В сучасних умовах неможливо працювати без створення ринкової інфраструктури АПК. Це сис-

тема підприємств, організацій, закладів виробничої та невиробничої сфери, які покликані обслуговувати товаровиробників, створювати умови для своєчасного та безперервного нарощування обсягів пропозиції продукції на ринку. Ринкова інфраструктура АПК може бути представлена підприємствами та організаціями, які виконують функції оптової торгівлі, транспортування, зберігання, комунікаційного зв'язку, стандартизації, сертифікації, цінового моніторингу, інформаційної служби. Велике значення для товаровиробників має не тільки сам факт виконання тієї чи іншої функції, але й те, ким вона виконується, яка вартість її виконання товаровиробником, як ці послуги відбиваються на ціні кінцевого споживання.

Ринкову інфраструктуру збуту в АПК на сучасному етапі презентують товарні біржі, брокерські контори, аукціони, агроторговельні дома, оптово-продовольчі ринки, ярмарки. Тому в умовах вільного ціноутворення цілеспрямована діяльність суб'єктів господарювання неможлива без наявності оперативної достовірної інформації про ціни на сільськогосподарську продукцію і продовольство, рівень попиту та пропозиції за їх конкретними видами.

Створення механізму збирання, оброблення, зберігання та поширення найбільш доступної не тільки для виробників, але й широкого кола споживачів продукції достовірної та надійної оперативної інформації про ціни, рівень попиту і пропозиції покликана забезпечити система цінового моніторингу, яка започатковується в Україні.

Користувачі фінансових звітів потребують їх як частину необхідної інформації, метою якої, окрім інших, є оцінка та прийняття управлінських рішень з фінансових питань. Вони не в змозі винести достовірних суджень з цих питань, якщо не будуть розкриті суттєві складники облікової політики, які були прийняті під час складання фінансових звітів.

Задача інтерпретації фінансових звітів ускладнюється прийняттям різної політики в багатьох розділах бухгалтерського обліку. Не існує єдиного переліку загальноприйнятих складників політики, з якими користувачі можуть звірятися; розмаїття складників політики бухгалтерського обліку, які можуть зараз застосовуватися, може привести до значних відмінностей у фінансових звітах, що базуються на одних і тих же подіях та умовах.

В умовах економічної кризи та неплатежів все частіше трапляються випадки несвоєчасної оплати підприємству за отримані товари (роботи,

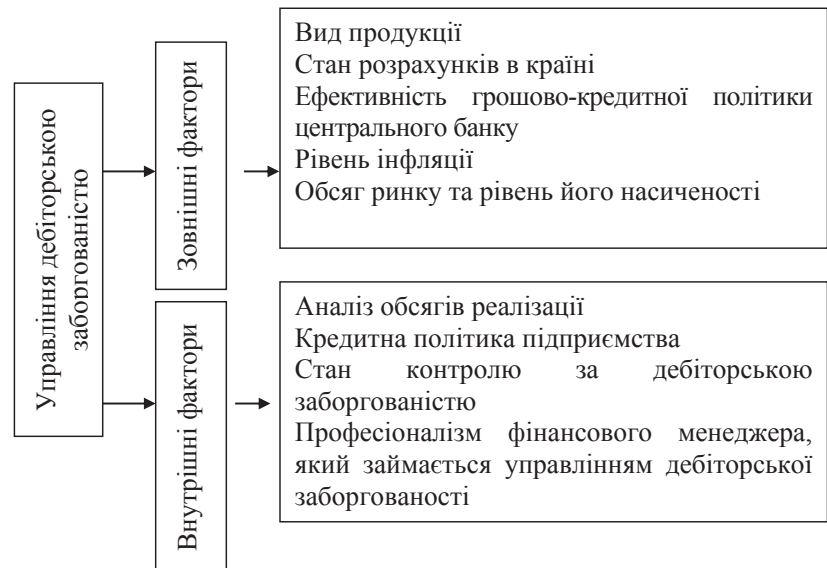


Рис. 1. Склад факторів, що визначають розмір дебіторської заборгованості

послуги). Ця заборгованість відноситься до дебіторської, і якщо вона своєчасно не була погашена, то вона стає безнадійною. В цьому разі кредитори в кінці звітного періоду списують цей вид заборгованості. Розглянемо більш детально порядок відображення в бухгалтерському та податковому обліку списання безнадійної грошової заборгованості за відвантажені товари (роботи, послуги).

Незалежно від того, виникла ця заборгованість через несплату поставлених товарів (робіт, послуг) (грошова дебіторська заборгованість) чи у зв'язку з непостачанням проавансованих придбань (товарна дебіторська заборгованість) [1] визначення безнадійної дебіторської заборгованості висвітлено у П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» та в Податковому кодексі України (ПКУ). Проте ці визначення вони дещо відрізняються одне від одного.

Згідно з п. 4 П(С)БО 10 [4] до безнадійної дебіторської заборгованості зараховують поточну дебіторську заборгованість, щодо якої є впевненість у її неповерненні боржником або за якою сплив строк позовної давності. Згідно з цим визначенням керівництво підприємства вирішує на власний розсуд зараховувати чи не зараховувати до безнадійної поточну дебіторську заборгованість. Заборгованість із терміном позовної давності, що минув, у кожному разі є безнадійною.

Проте перш, ніж визнати безнадійною ту чи ту поточну заборгованість, за якою строк позовної давності не сплив, необхідно вивчити боржника і впевнитись у тому, що він її не погасить. Для того щоб бути впевненим, що боржник не погасить дебіторську заборгованість, підприємству необхідно виконати певну роботу з отриманням повної інформації про боржника (рис. 2).



Рис. 2. Порядок визначення безнадійної дебіторської заборгованості

Джерело: згруповано автором за даними джерел [1; 2]

Згідно з ПКУ (пп. 14.1.11) [3] до безнадійної зараховують заборгованість, яка відповідає одній з ознак, перелічених у цьому підпункті. Зокрема, це заборгованість:

- із терміном позовної давності, що минув, або банкрутів чи ліквідованих підприємств;
- фізичної чи юридичної особи, яку прострочено та не погашено внаслідок недостатності майна у таких осіб;
- стягнення якої неможливе через форс-мажорні обставини, підтвержені в законодавчому порядку.

Коли заборгованість визнають безнадійною, її списують, оскільки вона не відповідає ознакам активу, тобто з'явилася впевненість у втриманні майбутніх економічних вигід (п. 5 П(С)БО 10). Безнадійну дебіторську заборгованість списують з одночасним зменшенням резерву сумнівних боргів проводкою Д-т 38 К-т 34, 36, 37. А якщо резерву недостатньо чи під заборгованість, яку списують, його не створювали (у разі використання методу індивідуального резервування), то заборгованість зараховують до інших операційних витрат, таких як Д-т 944 К-т 34, 36, 37 (п. 11 П(С)БО 10). Крім

того, заборгованість відображають поза балансом на субрахунку 071 «Списана дебіторська заборгованість». Водночас таку суму враховують поза балансом не менше трьох років із дати списання для спостереження за можливістю її стягнення у випадках зміни майнового стану боржника.

Управління дебіторською і кредиторською заборгованістю є одним з ключових завдань у вирішенні проблем, що виникають під час поточного управління підприємствами з позиції оптимального співвідношення між ліквідністю та прибутковістю, але не має бути викривленою інформації з фінансової звітності, яка склалася на підприємствах.

Фінансова звітність подається органам, до сфери управління яких належать підприємства, трудовим колективам на їх вимогу, власникам (засновникам) відповідно до установчих документів, а також іншим органам та користувачам згідно із законодавством, зокрема органам державної статистики; звітність щодо використання бюджетних асигнувань, одержаних з місцевих бюджетів, подається фінансовим відділам райдержадміністрацій, міськвиконкомів та фінансовим управ-

лінням обласних держадміністрацій відповідно. Комерційні банки подають фінансову звітність також Національному банку.

Перевірка правильності відображення в балансі залишків дебіторської і кредиторської заборгованості не слід обмежувати лише порівнянням їх залишків по Головній книзі з балансовими даними. Необхідно проводити вибірково перевірку правильності ведення розрахункових операцій (не менше ніж за 3–4 місяця) із залученням всіх необхідних облікових реєстрів та первинних документів. Це також дасть змогу зробити певні висновки щодо правильності ведення бухгалтерського обліку на підприємстві та визначити коло тих операцій (і рахунків), перевірці яких необхідно приділити особливу увагу.

Висновки з проведеного дослідження.

В умовах ринкової трансформації аграрної економіки доцільно проводити комплексний аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості, який сприяє ефективному управлінському впливу на дотримання платіжної дисципліни та термінів оплати рахунків за відвантаженими товарами.

Підсилення оперативного документального контролю дасть можливість оцінити можливості забезпечення своєчасного здійснення розрахункових операцій з усіма економічними агентами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Петрук О.М. Облік та аналіз договірних відносин: проблеми теорії та практики. Житомир: ЖІТІ, 1999. 332 с.
2. Алпатова Н.В. Облік списання безнадійної дебіторки. Все про бухгалтерський облік. 2016. № 44 (2401). С. 6–12.
3. Господарський кодекс України, затв. Постановою Верховної Ради України від 16 січня 2003 р. № 436-IV. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15&p=1300267413441340>.
4. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI зі змінами та доповненнями. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затв. Наказом Міністерства фінансів України від 8 жовтня 1999 р. № 237 зі змінами і доповненнями. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>.

РОЗДІЛ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ
З УРАХУВАННЯМ ІНТЕГРАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР**
**MODEL OF DEVELOPMENT RESORT-RECREATION COMPLEX
TAKING INTO ACCOUNT INTEGRATION OF ENTERPRISE STRUCTURES**

Статтю присвячено вирішенню актуальної проблеми застосування механізму синергетичного ефекту в діяльності регіонального курортно-рекреаційного комплексу. Відображено особливості його діяльності в умовах ринку, обґрунтовано необхідність і методологію побудови динамічних моделей управління синергетичним складником, а також результати досліджень на прикладі курортного комплексу м. Бердянська.

Ключові слова: курортно-рекреаційний комплекс, управління, системний підхід, синергетичний ефект.

Статья посвящена решению актуальной проблемы применения механизма синергетического эффекта в деятельности регионального курортно-рекреационного комплекса. Отражены особенности его деятельности в условиях рынка, обоснованы

необходимость и методология построения динамических моделей управления синергетической составляющей, а также результаты исследований на примере курортного комплекса г. Бердянска.

Ключевые слова: курортно-рекреационный комплекс, управление, системный подход, синергетический эффект.

The article is devoted to solving of actual problem the applications of mechanism of synergetics effect in activity of regional resort-recreation complex. There are reflected peculiarities of health-resort activity in market conditions, and there are grounded necessity and methodology of construction of dynamic nonlinear model management of synergetics constituent, and also results of researches on the example of health-resort complex of Berdyansk.

Key words: resort-recreation complex, management, approach of the systems, synergetic effect.

УДК 330.46:338.46

Кунгурцева-Мащенко Т.Є.

аспірант кафедри економіки та фінансів
Бердянський державний педагогічний
університет

Постановка проблеми. Реформування національної економіки пов'язане з глибокими структурними перетвореннями в усіх сферах суспільного життя, трансформацією господарського комплексу України, здійсненням ефективної регіональної політики. Не менш важливим завданням залишається пошук раціональних методів та способів активізації розвитку тих видів діяльності, для яких існують усі необхідні умови й які за своєю соціальною результативністю та економічною віддачою можуть скласти гідну конкуренцію традиційним галузям господарства. Серед таких своєрідних «точок росту» пріоритетне місце займає курортно-рекреаційна сфера [1; 2]. Високий рівень конкуренції, який існує на курортно-туристичних ринках, вимагає від курортів якісних змін в організації управління для гнучкішого задоволення попиту споживачів. Таким чином, ринкову орієнтацію курортно-рекреаційних комплексів покликано забезпечити відповідні методології, засновані на сучасних концепціях управління, і передусім на методах системного дослідження, зокрема широкому застосуванні механізму синергетичного ефекту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Застосування системного підходу до формування стратегій має як зовнішні (розвиток синергії як загальнонаукового поняття), так і внутрішні (роз-

виток системи стратегічного планування) джерела розвитку. Найбільший внесок у створення бази для філософського осмислення синергізму зробили Г. Хакен, І. Пригожин, Г. Ніколіс, І. Стенгерс та ін. Розглядом системних ефектів у рамках системного аналізу займалися У.Р. Ешбі, І.В. Блауберг, Е.М. Мірський, Е.Л. Наппельбаум. Серед економістів, що приділяють велику увагу ефектам взаємозв'язку елементів, слід виділити І. Ансоффа і М. Портера, а також Е.Дж. Доллана, Р. Коуза, Б. Карлоффа, Р. Рамелт, А. Томпсона, А. Стрікланда, Р. Фостера, А. Чендлера, авторські колективи найбільших консультаційних фірм Бостону і Мак-Кінсі. Водночас питання використання синергетичних ефектів у діяльності курортно-рекреаційних комплексів і територіальних компаній вимагають подальшого опрацювання як у напрямі включення синергії в низку стратегічних орієнтирів розвитку економічних суб'єктів, так і в напрямі створення методологічного інструментарію обліку синергетичних ефектів. Таким чином, зростання значення використання системних ефектів натрапляє на недостатню методологічну розробленість процедур системного підходу в управлінні.

Постановка завдання. Одним з основних орієнтирів стратегічного планування курортно-рекреаційної діяльності, значення якого особливо зростає в умовах посилювання конкурен-

ції, є підвищення рівня взаємної підтримки всіх курортних туристичних та підприємницьких структур курортно-рекреаційного комплексу. Виникає необхідність будувати стратегії розвитку на базі здобуття додаткових системних ефектів. Основним критерієм вибору альтернативних варіантів розвитку такого комплексу стає не тільки висока рентабельність конкретного закладу, а також його внесок у досягнення загальних цілей зростаючого курортно-рекреаційного об'єднання, посилення позицій усіх інших його складників. Виявлення і використання системних ефектів допомагає виявити раціональні мотиви створення інтеграційного курортно-рекреаційного комплексу, об'єднання напрямів діяльності окремих курортних закладів та підприємницьких структур у його рамках й інших форм розширення курортно-рекреаційної сфери [3]. Таким чином, необхідними є проведення досліджень і розроблення методології виникнення і використання синергетичного ефекту в діяльності курортно-рекреаційного комплексу й удосконалення на цій основі процесів визначення стратегій розвитку та оптимізації структури курортних закладів в умовах відкритості курортно-рекреаційних ринків [4].

Виклад основного матеріалу дослідження.

На основі синергетичного підходу побудуємо і дослідимо модель економічного зростання курортно-рекреаційного комплексу з урахуванням інтеграції підприємницьких структур на основних напрямках його діяльності. Основними допущеннями моделі є:

1) наявність двох груп рекреаоб'єктів. Підприємницькі структури, які можуть приєднуватися, умовно називатимемо «підприємства-компаньйони», а ті, які приєднують, – «підприємства-організатори». Перші відрізняються від других меншою величиною запасів основного капіталу;

2) за відсутності «підприємств-організаторів» швидкість накопичення капіталу «підприємствами-компаньйонами» описується логістичною функцією;

3) «підприємства-організатори» можуть знаходитися в двох станах: або приєднання «підприємств-компаньйонів», або розвитку (зростання) – у вигляді «підприємств-комплексів», утворених шляхом приєднання останніх до перших. Через деякий час останні також можуть переходити в стан приєднання «підприємств-компаньйонів»;

4) накопичення капіталу «підприємствами-комплексами» відбувається відповідно до односекторної моделі Солоу з урахуванням синергетичного ефекту у використанні ресурсів.

Система рівнянь досліджуваної моделі виглядає так:

$$x' = A + \lambda x(1 - x/N) - \theta xy,$$

$$y' = -\theta xy + s/\tau_c F(Z, b * L) / L - \mu y,$$

$$z' = sf(z, b) - (\delta + n)z,$$

де x', y', z' – похідні за часом t , що характеризують накопичення основного капіталу підприємствами та організаціями, які входять до складу курортно-рекреаційного комплексу: x («підприємства-компаньйони»), y («підприємства-організатори»), z «підприємства-комплексів». Змінні у рівняннях є ендогенними питомими показниками накопичення капіталу відповідними курортними закладами. При цьому $x = X/L_1$, $y = Y/L_2$, $z = Z/L$, де X, Y, Z – абсолютні значення основного капіталу відповідних курортних об'єктів, $L_1, L_2, L = L_1 + L_2$ – число зайнятих в їх діяльності; $L = L_0 \exp(nt)$, де n – річний темп приросту числа зайнятих.

Перше рівняння описує еволюцію об'єкта в умовах обмежених ресурсів і конкуренції, що обмежує зростання. Параметр A – постійна абсолютна швидкість накопичення капіталу «підприємствами-компаньйонами», пов'язана з приходом нових курортних підприємств та організацій на ринок; λ – абсолютна швидкість приросту їх капіталу; N – підтримуюча місткість ринку капіталу. Останній член рівняння описує процес приєднання «підприємств-компаньйонів» до «підприємств-організаторів», θ – питома швидкість приєднання підприємств.

У другому рівнянні параметр s – норма накопичення капіталу «підприємствами-комплексами» ($0 < s < 1$); τ_c – життєвий цикл цих компаній між двома послідовними актами приєднаннями «підприємств-компаньйонів»; $F(Z, b * L) / L = Z^\alpha (bL)^{1-\alpha}$ – виробнича функція «підприємств-комплексів», що характеризує обсяг випуску курортно-рекреаційного продукту у вартісному вираженні. Вважаємо, як наголошувалося вище, що синергетичний ефект процесу об'єднання полягає у раціональному використанні ресурсів і людського капіталу. Параметр b – синергетичний параметр використання ресурсів; $F(Z, b * L) / L = f(z, b) = z^\alpha b^{1-\alpha}$, де $z = Z/L$. При цьому $b > 1$ за позитивного синергетичного ефекту від об'єднання курортно-рекреаційних закладів та підприємницьких структур і $0 < b < 1$ – за негативного синергетичного ефекту. Останній член рівняння описує процес убування капіталу «підприємств-організаторів», які беруть участь у приєднанні «підприємств-компаньйонів», пов'язаному з відсутністю ресурсів і конкуренції, μ – абсолютна швидкість цього процесу.

Третє рівняння описує накопичення капіталу «підприємствами-комплексами» відповідно до односекторної моделі Солоу. У цьому рівнянні використовуються такі екзогенні показники: s – норма накопичення основного капіталу; δ – частка вибуття основного капіталу ($0 < \delta < 1$); n – річний темп приросту числа зайнятих ($-1 < n < 1$).

Переходячи до безрозмірного вигляду рівнянь і вимірюючи час t в одиницях $1/\mu$, отримаємо в остаточному вигляді:

$$\begin{aligned}x' &= A_1 + dx(1-x) - xy, \\y' &= -\phi xy + Cz^\alpha - y, \\z' &= z^\alpha - \beta z,\end{aligned}$$

де параметри $A_1 = A/(N\mu)$, $d = \lambda/\mu$, $\phi = N\theta/\mu$, $C = 1/\tau_c \theta b^{1-\alpha}/\mu^2$, $\beta = (\delta+n)(\mu/s)^{1-\alpha}/(\mu b)$ вважаємо постійними. Параметр $C \approx b^{1-\alpha}$ називатимемо параметром ефективності розвитку «підприємств-організаторів».

Важливою особливістю стаціонарних рішень моделі є те, що вони можуть описувати катастрофи типу збірки. Це означає, що стаціонарні рішення за певних умов володіють властивістю бістабільності. Залежність стаціонарного значення y від параметрів за різних значень параметра ефективності зростання «підприємств-організаторів» C показана на рис. 1 ($C = 0.5$ – крива 1, $C = 0.4$ – крива 2, $C = 0.3$ – крива 3). За збільшення абсолютної швидкості приросту капіталу «підприємств-компаньйонів» d питоме відношення входжень до об'єднання в курортно-рекреаційний комплекс на одиницю ресурсу (у вартісному вираженні) Y зменшується безперервно в усій області зміни d за значень $C < C_p$ (за ефективного розвитку «підприємств-компаньйонів» останні уникають дружніх приєднань). За $C > C_p$ зменшення Y відбувається безперервно лише до значення d , відповідного точці повороту (точка Q) на гістерезисній петлі. За подальшого зменшення відбувається стрибок, і значення Y різко падає до нижньої гілки стаціонарних станів. Під час руху по гістерезисній петлі у зворотному напрямі стрибок відбувається в точці R .

Таким чином, зростання ефективності розвитку «підприємств-компаньйонів» призводить до

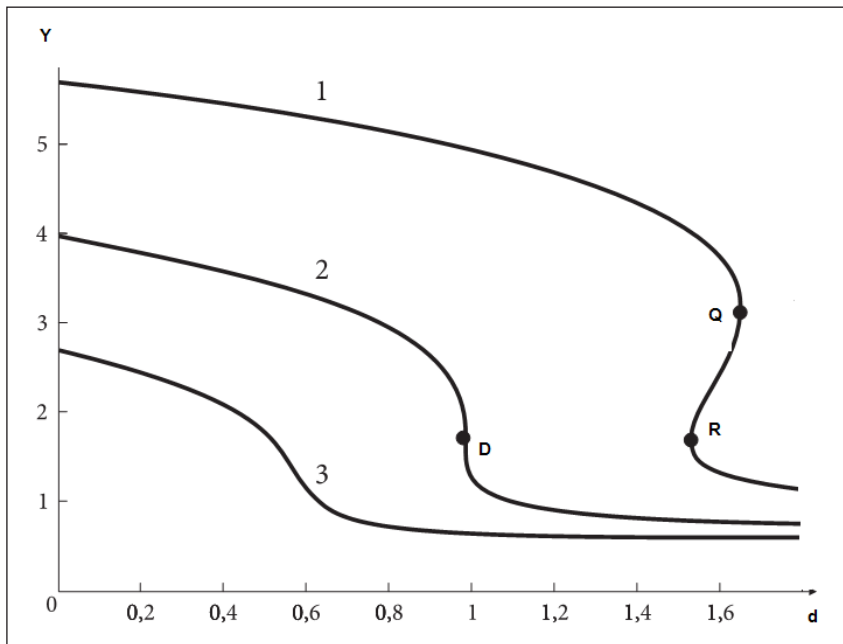


Рис. 1. Залежність рішення Y від параметра d за різних значень C

Джерело: розраховано та побудовано автором

безперервного зниження питомого відношення об'єднань (у вартісному вираженні) у всій області значень абсолютної швидкості приросту їх капіталу за значення параметра ефективності розвитку «підприємств-організаторів» $C \approx b^{1-\alpha}$ менше критичного значення. За значення останнього, перевищуючого критичне, внаслідок бістабільності відбувається стрибкоподібне зменшення частки об'єднань, тобто стрибкоподібний перехід економіки в якісно інший стан, на нову траєкторію розвитку. Відповідна критична точка є точкою збірки (точка D). Відзначимо, що критична точка D є точкою біфуркації корозмірності два, а точки Q , R – точками біфуркації корозмірності один [5]. На гістерезисній кривій область між цими точками є областю метастабільних (нестійких) станів, а області вище за точку Q і нижче за точку R – областями стійких станів.

Аналіз практики курортно-рекреаційного бізнесу свідчить про постійне зростання кількості й загального обсягу операцій зі злиття, поглинання і об'єднання протягом останнього десятиліття, тому можна вважати, що запропонована модель описує «модернізовану» (порівняно зі звичайною моделлю Солоу) модель економічного зростання.

Як наголошувалося раніше [6; 7], істотне підвищення конкурентоспроможності курортно-рекреаційної сфери можливе лише тоді, якщо всі курортно-рекреаційні заклади та підприємницькі структури такого напрямку діяльності, розташовані на курортній території, будуть представлені на ринках як об'єднана крупна територіальна компанія. При цьому таке об'єднання не передбачає втрату ними юридичної або фінансової самостійності. Як правило, цей процес відбувається

шляхом спільної концентрації ресурсів на певних напрямках, наприклад реклама на крупних виставкових майданчиках або ярмарках із продажу курортно-рекреаційного продукту, спільні дії із залучення більшої кількості відпочиваючих і так далі. Тому розглянемо модель оптимального розподілу обмежених ресурсів курортно-рекреаційного комплексу за пропонуваними для спільної реалізації найбільш важливими напрямками діяльності, щоб добитися найбільш високих економічних результатів.

Нехай $i = 1, \dots, l$ – номери напрямів, пропонувані для спільної реалізації, $u_i = (0,1)$ – ознака включення в спільну програму діяльності (СПД), $0 \leq x_i \leq 1$ – масштаб реалізації напрямів в СПД, $h_i = (0,1)$ – ознака можливості

часткової реалізації напрямів. Масштаб включення напрямів може бути обмежений масштабом включення інших, від яких вони залежать. Нехай I_i – множина номерів забезпечуючих напрямів, що обмежують масштаб включення напрямку i , $m_{ij} \leq 1$ – рівень реалізації напрямку j , за якого буде можлива повна реалізація напрямку i , $m_{ij}^0 \leq 1$ – максимальний рівень реалізації напрямку i , можливий за відсутності напрямку j в СПД. Тоді:

$$x_i \leq m_{ij}^0 + \frac{1 - m_{ij}^0}{m_{ij}} x_j, \quad i = \overline{1, I}, \quad j \in I_i.$$

Нехай є R_i груп забезпечуючих напрямів, кожна група альтернативно обмежує реалізацію напрямку i , тобто одні можуть частково замінювати інші. Тоді I_r^s – множина номерів напрямів r групи, $r = \overline{1, R_i}$ і $x_i \leq m_i^{or} + \sum_{r \in I_r^s} (\frac{1 - m_i^{or}}{m_{i\mu}^r} x_{\mu})$, де $m_i^{or}, m_{i\mu}^r$ – належать до r групи обмеження, в яку входить напрям із номером μ , що впливає спільно з іншими на i . Якщо $I_q^a, q = \overline{1, Q}$ – група альтернативних напрямів, то $\sum_{i \in I_q^a} u_i \leq 1, q = \overline{1, Q}$. Також урахуємо x_i^0 – масштаб, нижче за який реалізація напрямку нерациональна $x_i \geq x_i^0$. Напрямок i також може просто узагальнювати групу напрямів j_1, j_2, \dots, j_E , тобто вирішивши «реалізувати» його, модель у тому ж масштабі реалізує всі узагальнювані ним заходи. Але якщо воно не вибране, то узагальнювані ним напрямки можуть реалізовуватися окремо. Отже, $f_i^k = \sum_{\lambda=1}^{E_i} f_{j_\lambda}$, $u_{j_\lambda} \leq 1 - u_i, \lambda = \overline{1, E_i}$. Сформовані обмеження є умовами, що визначають взаємозв'язок напрямів під час включення їх у спільну програму діяльності систем курортно-рекреаційного комплексу.

Перейдемо до розгляду витрат на сумісну реалізацію напрямів. Вважатимемо, що S_{oi} – постійні витрати на реалізацію напрямку незалежно від масштабу реалізації, S_i – витрати на повну реалізацію напрямку в СПД, y_i – витрати на заходи в СПД. Тоді $y_i = S_{oi}u_i + (S_i - S_{oi})x_i$ та загальні витрати на програму дорівнюють $Y = \sum_{i=1}^I y_i$.

Розглянемо ефективність сформованої спільної програми діяльності. Нехай $k = \overline{1, K}$ – номери окремих показників ефективності СПД. Заходи роблять внесок до ефективності СПД як автономно, так і синергетично. Вважатимемо, що $t = \overline{1, T}$ – номери синергетичних ефектів, I_t^c – номери напрямів, що дають синергетичний ефект t , f_i^k – k компонента автономної ефективності напрямку i за його повної реалізації, F_i^k – k компонента автономної ефективності напрямку в СПД. Отже $F_i^k = f_i^k x_i$.

Введемо в розгляд такі змінні: f_i^{ck} – величина k компоненти синергетичної ефективності для t ефекту за повної його реалізації, F_i^{ck} – величина k компоненти синергетичної ефективності для

t ефекту в СПД, x_i^c – масштаб реалізації синергетичного ефекту в СПД. Розрізняють два види визначення синергетичного ефекту: за середнім масштабом вхідних напрямів та за мінімальним масштабом вхідних напрямів. Відповідно або

$$x_i^c = \frac{1}{n_t} \sum_{i \in I_t^c} x_i, \quad \text{де } n_t - \text{число номерів напрямів в } I_t^c,$$

або $x_i^c \leq x_i, \text{ де } i \in I_t^c$. Відзначимо, що, оскільки синергетичний ефект підвищує ефективність, то оптимізаційна модель обов'язково перетворить одну з нерівностей (із найменшим x_i) для кожного t у рівність, тобто $F_t^{ck} = f_t^{ck} x_i^c, t = \overline{1, T}, k = \overline{1, K}$.

На останок звернемося до моделювання можливостей виконавців щодо виконання того або іншого напрямку. Нехай $j = \overline{1, J}$ – номер виконавця, $b_{ij} = (0, 1)$ – можливість виконання i напрямку j виконавцем, $v_{ij} = (0, 1)$ – ознака доручення i напрямку j виконавцеві. Тоді $v_{ij} \leq b_{ij}$. Обсяг робіт, що доручається j виконавцеві по i роботі, дорівнює $d_{ij} \leq L v_{ij}$. Умова, що ця робота увійшла СПД є $\sum_{j=1}^J d_{ij} = y_i$, а умова, що робота доручена цьому виконавцеві, має вигляд $\sum_{j=1}^J v_{ij} \leq 1$. Відповідно обсяг робіт j виконавця дорівнює $D_j = \sum_{i=1}^I d_{ij}$, а компетентність (рівень довіри) до j виконавця по i напрямку є $0 \leq c_{ij} \leq 1$. Загальна компетентність виконання СПД має вигляд $C = \sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J c_{ij} d_{ij}$.

Таким чином, модель оптимального розподілу обмежених ресурсів курортно-рекреаційного комплексу за пропонованими для спільної реалізації найбільш важливими напрямками діяльності може відображатися такими інтегральними обмеженнями:

1. За сумарними витратами: $Y \leq Y_{\text{сукупне}}$.
2. По можливостях виконавців: $D_j \leq D_{\text{розподілу}}$.
3. За компетентністю розробників СПД:

$$C \leq \bar{C}_{\text{задане}} Y, \quad \bar{C} = \frac{C}{Y_{\text{сукупне}}} = \frac{1}{Y_{\text{сукупне}}} \sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J c_{ij} d_{ij} \leq \bar{C}_{\text{задане}}.$$

4. За гарантованим рівнем окремих показників:

$$Z^k = \sum_{i=1}^I F_i^k + \sum_{t=1}^T F_t^{ck}, \quad Z^k \geq Z_{\text{задане}}^k,$$

де Z^k – значення k показника для всієї СПД. Комплексний критерій оптимальності має вигляд:

$$Z = \sum_{k=1}^K \alpha_k Z^k \rightarrow \max,$$

де α_k – вагові коефіцієнти показників $k = 1, \dots, K$, $\alpha_k \geq 0, \sum_{k=1}^K \alpha_k = 1$.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження в рамках проекту розроблення системної методології управління стійким розвитком курортно-рекреаційного комплексу дало змогу отримати такі результати:

1. Запропоновано теоретико-методологічний підхід до створення системи управління механізмом синергетичного ефекту курортно-рекреаційного комплексу на основі інтеграції його складників; досліджена його особливість і характеристики, які дають змогу адекватно реагувати на динаміку зміни ринкового середовища.

2. Побудовано модель економічного зростання курортно-рекреаційного комплексу з урахуванням синергетичного ефекту. Дослідження модернізованої з урахуванням процесів інтеграції курортно-рекреаційних систем моделі економічного зростання демонструють результати, які полягають в індукції явища бістабільності і стрибкоподібних переходів з одного рівноважного стану в інші (процесів біфуркацій).

3. Побудовано та досліджено модель оптимального розподілу обмежених ресурсів курортно-рекреаційного комплексу за пропонованими для спільної реалізації найбільш важливими напря-

мами діяльності, щоб добитися найбільш високих економічних результатів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Торохтин О.М. Діагностика, реабілітація, ефективність. Ужгород: Карпати, 2009. 206 с.
2. Боков М.А. Стратегическое управление рекреационными предприятиями в условиях переходной экономики. СПб.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. 368 с.
3. Хиценко В.Е. Самоорганизация: элементы теории и социальные приложения. М.: КомКнига, 2015. 335 с.
4. Мочерний С. Синергетичний підхід в економічному дослідженні. Економіка України. 2001. № 5. С. 44–51.
5. Арнольд В.И. Теория катастроф. М.: Наука, 1983. 483 с.
6. Захарченко П.В. Модели конкурентоспособности организаций курортно-рекреационного комплекса. Бизнес Информ. 2009. № 2(1). С. 60–63.
7. Захарченко П.В. Модели конкурентного рынка курортно-рекреаційного продукту. Економіка: проблеми теорії та практики. 2009. Т. 5. № 251. С. 1204–1213.

МОДЕЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВНОГО ТА ПРИВАТНОГО СЕКТОРІВ В ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІЙ СФЕРІ

MODELING OF DEVELOPMENT OF INTEROPERABILITY OF STATE AND PRIVATE SECTORS IN INNOVATION-INVESTMENT SPHERE

В статті розглянуто особливості моделювання розвитку взаємодії державного та приватного секторів в інноваційно-інвестиційній сфері. Визначено тісний взаємозв'язок економічного розвитку національного господарства та економічної активності суб'єктів господарювання всіх рівнів, що доводить необхідність постійної модернізації виробничої бази та впровадження науково-технічних досягнень – інновацій. Встановлено, що державно-приватне партнерство в інноваційно-інвестиційній сфері розглядається як нові технології розвитку економіки і є вагомим фактором інноваційно-інвестиційної безпеки національної економіки. Доведено, що розвиток ДПП в інноваційно-інвестиційній сфері має стратегічне значення для розвитку держави. Встановлено, що в моделюванні результуючим показником визначено ВВП, оскільки згідно моделі потрійної спіралі в інноваційно-інвестиційній сфері, важливим критерієм ефективності є валовий внутрішній продукт держави, оскільки інноваційна сфера займає велику частку у структурі ВВП.

Ключові слова: моделювання, інноваційно-інвестиційна сфера, державно-приватне партнерство, розвиток, держава.

В статье рассмотрены особенности моделирования развития взаимодействия государственного и частного секторов в инновационно-инвестиционной сфере. Определены тесная взаимосвязь экономического развития национального хозяйства и экономической активности субъектов хозяйствования всех уровней, доказывает необходимость постоянной модернизации производственной базы и внедрения научных и технических достижений – инноваций. Установлено, что государственно-частное партнерство в инновационно-инвестиционной сфере рассматривается как новые технологии развития экономики и является весомым фактором инновационно-ин-

стиционной безопасности национальной экономики. Доказано, что развитие ГЧП в инновационно-инвестиционной сфере имеет стратегическое значение для развития государства. Установлено, что в моделировании результирующим показателем определено ВВП, поскольку согласно модели тройной спирали в инновационно-инвестиционной сфере, важным критерием эффективности является валовой внутренний продукт государства, поскольку инновационная сфера занимает большую долю в структуре ВВП.

Ключевые слова: моделирование, инновационно-инвестиционная сфера, государственно-частное партнерство, развитие, государство.

The article deals with the peculiarities of modeling the development of interaction between public and private sectors in the innovation and investment sphere. The close relationship between the economic development of the national economy and economic activity of economic entities of all levels is determined, which proves the necessity of continuous modernization of the production base and introduction of scientific and technological achievements – innovations. It was established that public-private partnership in the innovation-investment sphere is considered as new technologies of economic development and is a significant factor of innovation and investment security of the national economy. It is proved that PPP development in the innovation-investment sphere is of strategic importance for the development of the state. It is determined that in the modeling the resulting indicator is GDP, because according to the triple spiral model in the innovation-investment sphere, the gross domestic product of the state is an important criterion of efficiency, since the innovation sphere occupies a large part in the structure of GDP.

Key words: modeling, innovation-investment sphere, public-private partnership, development, the state.

УДК 334.02

Маноїленко О.В.

д.е.н., професор, директор
Навчально-наукового інституту
економіки, менеджменту
і міжнародного бізнесу
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»
Олійник Ю.А.
аспірант кафедри економічного аналізу
та обліку
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Постановка проблеми. Досвід розвинених країн дозволяє визначити тісний взаємозв'язок економічного розвитку національного господарства та економічної активності суб'єктів господарювання всіх рівнів, що доводить необхідність постійної модернізації виробничої бази та впровадження науково-технічних досягнень – інновацій. Саме тому розвиток будь-якої економіки базується на інноваційній парадигмі.

Інноваційно-інвестиційна сфера розвитку держави займає одне з провідних місць в стратегічному плану розвитку. Державно-приватне партнерство в інноваційно-інвестиційній сфері розглядається як нові технології розвитку економіки і є вагомим фактором інноваційно-інвестиційної безпеки національної економіки. Сутність партнерства полягає в активній співпраці всіх суб'єктів, яка активізується

на засадах пошуку спільних напрямів реалізації визначених цілей [1]. Причому партнерами стають учасники всіх секторів інноваційного розвитку, зокрема: державного (управління і регулювання інноваційного розвитку економіки); продукування нових знань і інновацій; освіти і підвищення кваліфікації працівників; комерціалізації наукових знань і інновацій і використання інновацій. Кожний із учасників відіграє певну роль у функціонуванні партнерства. Саме партнерські зобов'язання дають змогу створити гармонійну систему управління і регулювання інноваційного розвитку на державному, регіональному і національному рівнях як за галузями, так і за всіма взаємозв'язаними виробництвами. Тому розвиток ДПП в інноваційно-інвестиційній сфері має стратегічне значення для розвитку держави, що обумовлює актуальність обраного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми взаємодії держави і бізнесу аналізувалися у працях таких учених, як Т. Барнеков, Р. Бойл, В. Варнавський, Т. Єфименко, Я. Кузьмінов, М. Мейер, Д. Річ, М. Ролль, Л. Фабіус, А. Фербеке, О. Амоша, В. Дементьєв, А. Гриценко, В. Сікора, А Чухно та ін. Разом з тим, аналіз сучасних соціально-економічних проблем доводить необхідність більш докладного обґрунтування особливостей використання державно-приватного партнерства в управлінні інноваційними проектами.

Постановка завдання. Метою статті є моделювання розвитку взаємодії державного та приватного секторів в інноваційно-інвестиційній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Моделювання соціально-економічних процесів за своєю суттю є відтворенням даних процесів в малих експериментальних формах, у штучно створених умовах. Найчастіше для цих цілей використовується математичне моделювання, яке описує соціально-економічні процеси за допомогою математичних залежностей.

Створена математична модель зазвичай підкріплюється реальними статистичними даними, а результати розрахунків, виконані в рамках побудованої моделі, дозволяють будувати прогнози і проводити об'єктивні оцінки. По фактору часу прийнято виділяти статичні і динамічні моделі. Статичні моделі описують поведінку об'єкта в будь-який конкретний момент часу. Дані моделі застосовують для опису статичних систем, шляхом характеристики їх стану в заданий момент часу. При цьому отримані, за допомогою статичного моделювання дані, не дають достовірного уявлення про динамічну систему, можна судити лише про її поведінку в строго певний момент часу.

Динамічні моделі – моделі, що враховують взаємозв'язку змінних в часі. Такі моделі не зводяться до простої суми ряду статичних моделей, а описують сили і взаємодії, що визначають хід процесів в економічних системах. Модель є динамічною, якщо в даний момент часу вона враховує значення входять до неї змінних, що відносяться як до поточного, так і до попереднім моментів часу.

В економічних дослідженнях дуже часто для вивчення факторів, що визначають рівень і динаміку економічних процесів, використовуються моделі кореляційно-регресійного типу. При цьому завдання кореляційного аналізу зводяться до виміру тісноти відомої зв'язку між змінними ознаками, визначенню невідомих причинних зв'язків та оцінки факторів, що роблять найбільший вплив на результативну ознаку. Завдання регресійного аналізу полягають у виборі типу моделі, встановлення ступеня впливу незалежних змінних на залежну змінну і визначенні розрахункових значень залежної змінної.

Моделі кореляційно-регресійного типу в залежності від кількості факторів, включених в рівняння

регресії, бувають простого (парного) і множинного виду. У свою чергу, парна регресія і кореляція може визначатися як наявністю лінійних зв'язків між змінними, так і наявністю нелінійних зв'язків.

Моделювання соціально-економічних процесів за своєю суттю є відтворенням даних процесів в малих експериментальних формах, в штучно створених умовах. Найчастіше для цих цілей використовується математичне моделювання, яке описує соціально-економічні процеси за допомогою математичних залежностей.

Створена математична модель зазвичай підкріплюється реальними статистичними даними, а результати розрахунків, виконані в рамках побудованої моделі, дозволяють будувати прогнози і проводити об'єктивні оцінки.

Моделі кореляційно-регресійного типу в залежності від кількості факторів, включених в рівняння регресії, бувають простого (парного) і множинного виду. У свою чергу, парна регресія і кореляція може визначатися як наявністю лінійних зв'язків між змінними, так і наявністю нелінійних зв'язків.

Основний недолік використання регресійних моделей в економіці – не завжди достовірні результати прогнозів, розрахованих за даними моделям. Незважаючи на те, що дані моделі при перевірці і мають високу якість, але вони не враховують вплив, який чиниться попередніми результатами на результат поточний. Це може в певних випадках спотворювати прогнозні значення, отримані за допомогою даних моделей.

Для більшої достовірності отриманих прогнозів економічної та управлінської діяльності варто враховувати динамічні особливості прогнозованих явищ. Тому для визначення взаємодії державного та приватного секторів в інноваційно-інвестиційній сфері доцільно застосування моделі з розподілим лагом, в яких значення змінних за минулі періоди безпосередньо включені в модель [2].

У загальному вигляді розглянемо алгоритм побудови моделі взаємодії державного та приватного секторів в інноваційній сфері за допомогою побудови динамічної моделі з розподілим лагом – моделлю з лагами Алмон:

$$yt=b0+b1*xt+b2*x_{t-1}+b3*x_{t-2}+...+b_{L+1}*x_{t-L}+\epsilon_t, \quad (1)$$

де L – максимальна величина лага; $b0, b1, b2, b3, bL + 1$ параметри оцінок;

t – поточний момент часу; ϵ – випадкова величина, що характеризує відхилення реального значення результативної ознаки від теоретичного.

Згідно моделі потрійної спіралі в інноваційно-інвестиційній сфері, важливим критерієм ефективності є валовий внутрішній продукт держави, оскільки інноваційна сфера займає велику частку у структурі ВВП.

Так, для визначення тісноти зв'язку між факторами впливу на інноваційно-інвестиційний розвиток використано наступні дані (табл. 1) [3].

Для визначення та розрахунку моделі статистичну вибірку за обраними показниками було проведено консолідацію даних. Таким чином обрані показники використовуються для визначення ефективності інноваційної діяльності з урахуванням проміжку часу.

Максимальна довжина лагу обрано 4 роки, тоді лагова модель буде мати вигляд:

$$y_t = b_0 + b_1 \cdot x_t + b_2 \cdot x_{t-1} + b_3 \cdot x_{t-2} + b_4 \cdot x_{t-3} + b_5 \cdot x_{t-4} + e_t, \quad (2)$$

Для визначення коефіцієнтів моделі необхідно провести аналіз даних. Результати моделювання наведено у табл. 2.

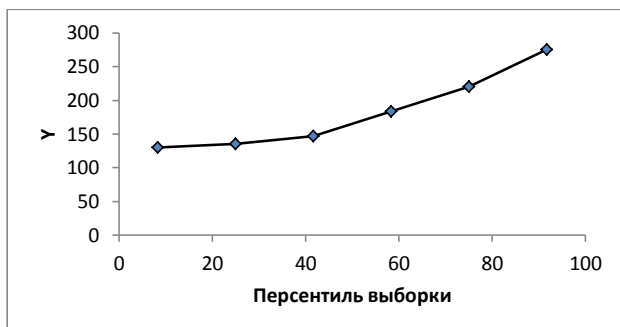


Рис. 1. Графік нормального розподілу

Згідно проведеного аналізу модель має вигляд:

$$y = 286.6 + 2.09 \cdot x + 0.78 \cdot x_{t-1} + 1.27 \cdot x_{t-2} + 0.43 \cdot x_{t-3} + 1.35 \cdot x_{t-4}$$

$$y = 286.66 + 2.09 \cdot x_{t-1} + 79.8 \cdot x_{t-2} + 229.1 \cdot x_{t-3} + (-218.4) \cdot x_{t-4}$$

$$y = 286.66 + 86.1 \cdot x_{t-1} + 3.4 \cdot x_{t-2}$$

З наведених даних, видно що співпадіння експериментальних даних та результатів моделювання є надійним, оскільки коефіцієнт детермінації дорівнює 0,99.

Використання даної моделі дозволило дійти висновку, що при врахуванні параметрів впровадження та реалізації проектів за прийнятий період часу, в 4 роки дозволить збільшити рівень ВВП.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, проведене дослідження математичного моделювання державно-приватного партнерства в інноваційно-інвестиційній сфері з використанням лагової моделі дозволило встановити що лаг у чотири роки дозволить збільшити показник ВВП. Оскільки такий проміжок часу є оптимальним, оскільки враховані параметри ступінь реалізації яких можлива лише через чотири роки. Тому застосування такого

Таблиця 1

Складові інноваційного розвитку держави (%)

Рік	ВВП	доктора наук	доктора філософії (кандидата наук)	дослідники	техніки	допоміжний персонал	кількість патентів	фундаментальні дослідження	прикладні дослідження	розробки	науково-технічні послуги
2012	130,36	93,30	41,17	91,30	77,11	93,36	122,98	112,57	110,14	118,12	154,79
2013	135,34	95,53	88,24	86,59	70,65	88,63	145,98	118,08	111,01	136,36	153,22
2014	146,59	89,36	79,43	75,85	61,15	78,19	166,87	128,38	111,01	150,31	165,02
2015	183,69	85,80	70,36	67,48	55,58	73,63	180,75	134,41	135,66	152,51	177,41
2016	220,34	71,03	43,29	47,62	49,72	84,60	194,89	124,94	124,57	139,53	164,15
2017	275,54	72,53	41,17	44,41	45,46	89,91	202,08	143,88	124,09	165,91	200,46

Таблиця 2

Результати моделювання

286,657	67,81836	4,226835266	0,0003199	146,3640656	426,95	146,3641	426,949989
2,096913	0,306127	6,849821434	5,518E-07	1,463642049	2,730185	1,463642	2,73018482
0,788388	0,418427	1,884169802	0,072244	-0,077194767	1,653972	-0,07719	1,65397167
1,272646	0,430327	2,957390588	0,0070611	0,382446021	2,162845	0,382446	2,16284548
0,432523	0,422581	1,023525629	0,3167048	-0,441653201	1,306699	-0,44165	1,30669873
1,345698	0,316746	4,248505893	0,0003031	0,690458689	2,000938	0,690459	2,0009376
79,80147	0,65424	6,412546321	0,0003655	87,23654126	64,36541	87,23654	64,3654126
229,1836	36,58945	1,654235891	0,0096146	-0,023654783	2,695215	-0,02365	2,69521454
-218,425	0,365236	2,451235842	0,3145652	0,314256852	1,895412	0,314257	1,89541237
86,1581	0,452365	1,642358942	0,5136526	-0,263547813	1,712352	-0,26355	1,71235215
3,468527	0,751235	4,456235894	0,3621459	0,325698752	2,043142	0,325699	2,04314236

методу об'єктивно дозволить використовувати в подальшому прогнознi моделі для визначення оптимальних параметрів ДПП в інноваційно-інвестиційній сфері. Тим самим збільшити розвиток сектору та показник ВВП, що в цілому характеризує економічний розвиток держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Павлюк К. В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави. *Наукові праці КНТУ*. – Економічні науки.

2010. – Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=Npkntu_e_2010_17_4

2. Болдыревский П.Б., Кистанова Л.А., Математико-статистическая модель инновационной деятельности промышленных предприятий // Экономический анализ: теория практика. 2014. № 15. С. 57-64.

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

РОЗДІЛ 11. РЕЦЕНЗУВАННЯ

Заяць Т.А.

д.е.н., професор

Інститут демографії та соціальних досліджень
імені М.В. Птухи

Національної академії наук України

РЕЦЕНЗІЯ**на монографію В.П. Звонаря «Соціальна відповідальність
як соціоекономічний феномен: теорія та українські реалії»**

Сучасні проблеми становлення та розвитку України як незалежної держави тісно пов'язані з формуванням нових соціально-економічних відносин, націлених на ефективну реалізацію головної мети та завдань системи соціального партнерства. Це вимагає пошуку на державному рівні механізмів взаємодії, орієнтованих на цілі сталого розвитку, а також формування дієвої соціальної політики в умовах нестабільності та суспільно-політичної невизначеності. Проблема актуалізується з огляду на вибраний стратегічний курс України, що передбачає відповідність вітчизняної практики європейським стандартам соціальної відповідальності.

Нині об'єктивною необхідністю сталого розвитку і самозбереження соціуму є соціальна відповідальність усіх учасників соціально-економічної взаємодії, що дає змогу скоординувати та спрямувати зусилля різних суб'єктів на ефективне вирішення нагальних проблем. Соціально відповідальна співпраця економічних суб'єктів конче потрібна суспільству та вітчизняній економіці, оскільки жоден із суб'єктів не спроможний самостійно подолати соціально-економічні загрози. Це актуалізує солідарність та активну участь усіх учасників соціальних відносин у процесі модернізації суспільства, адже ефективні реформи неможливі без багатостороннього і багаторівневого консенсусу щодо їх сутності та засобів реалізації. У цьому контексті важливо зазначити, що рецензована робота є основою для концептуального переосмислення напрямів, конкретних шляхів, форм та засобів реформування української економіки та її соціальної сфери на засадах довіри та відповідальності.

У монографії В.П. Звонаря визначено резерви виходу вітчизняної соціальної сфери з багаторічної кризи, нові економічні та організаційні меха-

нізми можливої концентрації ресурсів солідарності для потреб соціального розвитку. Представлено результати дослідження соціального капіталу як чинника реалізації соціоекономічного феномену соціальної відповідальності. Запропоновано методику оцінювання досягнутого рівня соціальної відповідальності у суспільстві з урахуванням принципу індивідуальної лояльності та солідарності. Автором спроектовано модель та інструменти формування соціально відповідальної особистості як агента економічної взаємодії, необхідними соціально-психологічними елементами якої є чесність, емпатія, проактивність, правосвідомість, а основними інструментальними елементами виступають самоосвіта, соціалізація і праця.

У монографії представлено стратегію реалізації соціальної відповідальності в Україні, що заснована на інтеграції зусиль та мотивів економічних суб'єктів у рамках багатостороннього соціального партнерства. Автором досліджено практику функціонування «розумної» громади (smart-громади) як моделі конструктивного співробітництва суб'єктів соціально-економічного розвитку, визначено реальні можливості її імплементації в Україні з урахуванням наявних обмежень та загроз. Презентовано алгоритм реалізації потенціалу цієї моделі, що ґрунтується на активізації самоорганізації місцевого населення, у контексті завдань ствердження вихідних принципів відповідальності в соціально-економічній сфері.

Рецензована монографія є новаторським комплексним науковим дослідженням, характеризується єдністю змісту, глибоким теоретичним обґрунтуванням. Вона буде цікавою науковцям, управлінцям та всім охочим поглибити знання стосовно теорії та можливих практичних шляхів соціалізації вітчизняної економіки.

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 27
Частина 2

Коректура • *Ю. Никитенко*

Комп'ютерна верстка • *В. Удовиченко*

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.

Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 17,66. Ум. друк. арк. 20,23.

Підписано до друку 30.03.2018. 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.