

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 12

Частина 2



**Одеса
2016**

Головний редактор:

Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор

Заступник головного редактора:

Гальцова О.Л. – доктор економічних наук, професор

Відповідальний секретар:

Логвиновський Є.І. – кандидат економічних наук, доцент

Члени редакційної колегії:

Грозний І.С. – доктор економічних наук, професор

Гулей А.І. – доктор економічних наук

Іртицева І.О. – доктор економічних наук, професор

Коваль В.В. – доктор економічних наук, доцент

Манойленко О.В. – доктор економічних наук, професор

Мельничук Д.П. – доктор економічних наук, доцент

Миринова Л.Г. – доктор економічних наук

Сафонов Ю.М. – доктор економічних наук, професор

Ситнік І.В. – доктор економічних наук, професор

Стройко Т.В. – доктор економічних наук, професор

Хрущ Н.А. – доктор економічних наук, професор

Римантас Сташис – PhD, професор економіки

Юліана Драгалін – PhD, професор економіки

Януш Велькі – доктор економіки габілітований, професор

Ян Жуковський – PhD, професор економіки

Електронна сторінка видання – www.bses.in.ua

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»

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

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій (протокол № 12 від 26.12.2016 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», 2016

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Меліх Т.Г. МЕТОДОЛОГІЧНИЙ БАЗИС ОЦІНКИ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	6
Осипова Є.Л. ПРОЦЕС ВПРОВАДЖЕННЯ РЕІНЖІНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ВОДНОГО ТРАНСПОРТУ.....	14
Довбня С.Б., Письменна О.О. ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД У СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ.....	18
Радкевич Л.А. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ЦІЛЕЙ ТА ЗАДАЧ МЕДІАПЛАНУВАННЯ В РЕКЛАМНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ.....	26
Рот-Сєров Є.В. РОЛЬ І МІСЦЕ ЗНАНЬ У КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙ ЯК ІНСТРУМЕНТУ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	33
Терованесова О. Ю. ЗАСТОСУВАННЯ ВИРОБНИЧИХ ФУНКЦІЙ ДЛЯ ОЦІНКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНО-ДІЯЛЬНІСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	38
Швіндіна Г.О. УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМИ ЗМІНАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	46

**РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

Дармограй В.І., Жученко А.М. ПРОБЛЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИ ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЇ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....	51
Деркач Т.В. КЛАСИФІКАЦІЙНІ ОЗНАКИ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У РЕГІОНАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ.....	55
Носач Н.М., Ставерська Т.О. АНАЛІЗ СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	60
Самофатова В.А. КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ ПІВДЕННОГО РЕГІОНУ.....	65

**РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

Галинська Ю.В. ЕКОНОМІКО-ЮРИДИЧНІ АСПЕКТИ ВИНИКНЕННЯ, ВИЛУЧЕННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОЇ РЕНТИ ПРИ ЕКСПЛУАТАЦІЇ НАДР.....	69
Самойленко Ю.І. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГРОМАДСЬКОГО ЕКОЛОГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ.....	74
Смоленніков Д.О. НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТЕПЛОЕНЕРГЕТИКИ.....	79
Суска А.А. ЗАГАЛЬНОПРИРОДНИЙ ТА СОЦІАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЛІСУ ЯК КАТЕГОРІЯ ЕКОНОМІКИ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ.....	84

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

Горемикіна Ю.В. СОЦІАЛЬНЕ ВІДТОРГНЕННЯ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ В УКРАЇНІ ТА НОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ДЛЯ ЙОГО ПОДОЛАННЯ	89
---	----

Кудлаєнко С.В. РЕАЛІЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ: ГЕНЕЗИС МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ.....	96
Тюленєв С.А. КЛЮЧОВІ ЗМІНИ НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ: СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ВИРІШЕННЯ.....	100
РОЗДІЛ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Бражко О.В. ВЗАЄМОДІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ І БАНКІВСЬКИХ СТРУКТУР ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	108
Васильчишин О.Б. ВПЛИВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ.....	113
Кібальник Л.О., Напора І.Ю. ВПРОВАДЖЕННЯ ПОЛІТИКИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ.....	119
Корнієнко Н.М. ПЛАНУВАННЯ ВИДАТКІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ	123
Радова Н.В. ДОСТАТНІСТЬ КАПІТАЛУ БАНКІВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	128
Слободянюк О. В. ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ІНДЕКСНОГО ТА МУЛЬТИРИЗИКОВОГО СТРАХУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	133
Яриєв С.С. ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ХЕДЖУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ В УКРАЇНІ.....	138
РОЗДІЛ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Бурденюк Т. Г. КРИТЕРІЇ Й ПОКАЗНИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТА МЕТОДИКА ЇХ ЯКІСНОГО АНАЛІЗУ.....	143
Голобородько Т.В. ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ	149
Дубовая В.В. КОНЦЕПТУАЛЬНА ОСНОВА МЕТОДІВ ОБЛІКУ ВИТРАТ У ПРОМИСЛОВОСТІ.....	154
Засадний Б.А. ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	159
Ковбаса Т.А. ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАГОТІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА	164
Линник О.І., Артеменко Н.В., Бондаренко О.М. ЗАСТОСУВАННЯ ДОСВІДУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН СТОСОВНО ПРАКТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	168
Сидоренко Р.В. ОПОДАТКУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	173
Шилко І. С. МЕТОДИЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОЛЕДЖІВ БЮДЖЕТНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ.....	176

РОЗДІЛ 10. СТАТИСТИКА**Затуливітер Ю.С.**СТАТИСТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ ЕКОЛОГІЧНИХ ФАКТОРІВ
ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ДОВКІЛЛЯ.....181**РОЗДІЛ 11. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ****Бойчук М.В., Маханець Л.Л.**

СТОХАСТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМАЛЬНОГО ЗБОРУ ВРОЖАЮ.....185

Галахов Є.М.ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ ЗАЛУЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ФРІЛАНС-РЕСУРСУ
ОНЛАЙН-ФОРМАТУ У ВИМІРІ МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ.....190**Цеслів О.В., Коломієць А.С., Кокорева А.С.**ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ
КЛАСТЕРНИХ ФОРМУВАНЬ РЕГІОНУ.....196**РОЗДІЛ 12. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ****Воловодюк С.С.**ОЦІНКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ.....199**Франчук О.П.**СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИМИ КОМПАНІЯМИ ЯК СКЛАДОВА
СОЦІАЛЬНОГО ТА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНО ГОСПОДАРСТВА.....205**Череп А.В.**

МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ В УКРАЇНІ.....208

Маніца Л.В.ОЦІНКА ВИКОРИСТАННЯ ПІДХОДІВ ДО ДІАГНОСТИКИ ТА МОНИТОРИНГУ
ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ.....212**Долозіна І.Л.**

ДО ПИТАННЯ ПРО СУТНІСТЬ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ.....217

Полозова Т.В., Манойленко О.В.МОНИТОРИНГ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО
МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....223**Степанець Д.С.**ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА РІВНЯ ДИСБАЛАНСУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ
ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНІХ СТРУКТУР.....230**РОЗДІЛ 13. РЕЦЕНЗУВАННЯ****Шимановська-Діанич Л.М.**РЕЦЕНЗІЯ НА МОНОГРАФІЮ
«ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ТОРГІВЛІ:
СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРАКТИКА В УКРАЇНІ»236

НОВИЙ ВИД НАУКОВИХ ПОСЛУГ.....238

МЕТОДОЛОГІЧНИЙ БАЗИС ОЦІНКИ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

METHODOLOGICAL BASIS OF EVALUATION OF PRODUCTION POTENTIAL FOOD ENTERPRISES

Розглянуто теоретико-методологічні підходи щодо дослідження виробничого потенціалу на основі кількісної та якісної оцінки. Визначено комплекс зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на ефективність виробничого потенціалу харчових підприємств. Обґрунтовано концепцію інтегрального підходу оцінки стану й діагностики виробничого потенціалу підприємств харчової промисловості в умовах динамічного зовнішнього середовища, сформовано систему показників та відповідних критеріїв.

Ключові слова: виробничий потенціал, харчова промисловість, ресурсний та результативний підхід, методи оцінки виробничого потенціалу, система показників, ефективність потенціалу.

интегрального подхода оценки состояния и диагностики производственного потенциала предприятий пищевой промышленности в условиях динамичной внешней среды, сформирована система показателей и соответствующих критериев.

Ключевые слова: производственный потенциал, пищевая промышленность, ресурсный и результативный подход, методы оценки производственного потенциала, система показателей, эффективность потенциала.

Theoretical and methodological approaches to the study of productive capacity based on quantitative and qualitative assessment. The complex internal and external factors affecting the efficiency of food production potential of enterprises. The concept of an integrated approach to the assessment of diagnostic and production potential of the food industry in a dynamic environment, formed a system of indicators and related criteria.
Key words: production capacity, food production, and resource efficient approach, evaluation methods of production capacity, system performance, efficiency potential

УДК 338.439

Меліх Т.Г.

старший викладач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Миколаївський міжрегіональний інститут розвитку людини
ВНЗ «Університет «Україна»

Рассмотрены теоретико-методологические подходы к исследованию производственного потенциала на основе количественной и качественной оценки. Определен комплекс внешних и внутренних факторов, влияющих на эффективность производственного потенциала пищевой промышленности. Обоснована концепция

Постановка проблеми. У сучасних економічних умовах у всьому світі та на Україні зокрема питання ефективності функціонування виробничих підприємств, оптимізації їх діяльності та утримання конкурентних переваг на ринку набувають особливої актуальності. Сфера виробництва зазнала глибоких перетворень через розробку нових технологічних рішень, переоснащення, інноваційну діяльність. Завдання конкуренції перейшло зі сфери нарощування виробничих потужностей і пошуку нових ринків збуту до сфери інформаційних технологій, маркетингу і невиробничих заходів. Але роль виробничого аспекту не можна недооцінювати. Виробництво – це основа бізнесу промислових підприємств, а отже, потребує знаходження нових, цілеспрямованих і конкретних рішень для підвищення його потенціалу з урахуванням вимог і побажань споживачів продукції для отримання стійких конкурентних переваг на ринку в довгостроковій перспективі.

Відповідно до новітніх напрямків інноваційного розвитку харчової промисловості важливого значення набуває формування, об'єктивна оцінка та раціональне використання виробничого потенціалу підприємств галузі, основне значення якого полягає в створенні нової вартості в процесі виробництва продукції з метою економічного зрос-

тання суб'єкта господарювання в умовах ринкової трансформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою визначення сутності категорії «виробничий потенціал» підприємства, теоретико-методологічних аспектів його оцінки (вимірювання) особлива увага приділяється у дослідженнях таких науковців, як В. Авдєєнка [1], О. Анчишкіна, О. Арєф'євої, А. Архангельського, В. Богуна [8], І. Должанського, О. Добикіна, І. Дежкіна, С. Іщук [5], Т. Загорної, І. Рєпіної [9], О. Федоніна, О. Олексюка, Ф. Євдокімова, О. Мізіна та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В процесі дослідження ними аналізувались різні аспекти інтенсифікації підприємств харчової промисловості, а також пропонувалися теоретичні і практичні рекомендації щодо удосконалення рівня використання виробничого потенціалу. Проте в сучасних умовах ринкової трансформації недостатньо дослідженими залишаються окремі питання теоретико-методологічних підходів щодо оцінки виробничого потенціалу харчових підприємств на основі універсальної методики, що враховує кількісні і якісні його фактори.

Метою статті є дослідження теоретико-методологічного базису, існуючих методів оцінки й аналізу виробничого потенціалу харчових підпри-

емств, формування системи показників, що його характеризують, а також обґрунтування концепції інтегрального підходу оцінки стану й діагностики виробничого потенціалу підприємств харчової промисловості в умовах динамічного зовнішнього середовища.

Виклад основних результатів досліджень.

Виробничий потенціал підприємства, харчової промисловості зокрема, являє собою систему взаємопов'язаних елементів (основні фонди, трудові ресурси, матеріально-сировинні ресурси, інформаційні ресурси тощо), які виконують різні функції у процесі кругообігу капіталу з метою досягнення стратегічних цілей розвитку підприємства.

Головним завданням виробничого потенціалу для кожного підприємства є виробництво продукції при мінімальних ресурсних затратах, а для цього на підприємстві постійно повинен відбуватись пошук нових резервів щодо оновлення виробничого потенціалу і пристосування його до умов невизначеності. Існує багато різноманітних видів резервів покращення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства, а отже, багато напрямків їх реалізації.

Виробничий потенціал доцільно ґрунтувати на максимізації потенційних можливостей по якості товару, його вартості, доставці, що забезпечується показниками гнучкості виробництва, інноваційності (особливо у рамках виведення нових продуктів на ринок) та відтворюваності.

В межах економічних реформ, що проводяться в Україні, одним з найважливіших напрямків є відновлення сфери виробництва. Нові умови функціонування промислових підприємств, значне збільшення факторів, які впливають на їх виробничий потенціал, вимагають нових підходів до формування, оцінки резервів, збереження і розвитку потенціалу тощо.

На сьогодні на жаль не існує універсальної методики, що враховує кількісний і якісний напрямки оцінки виробничого потенціалу підприємства. Застосування лише одного напрямку в рамках методики без урахування іншого не дасть достовірної оцінки зважаючи на наявність як якісних, так і кількісних характеристик виробничого потенціалу.

Проведений науковий пошук дозволив нам визначити основні методологічні підходи до дослідження виробничого потенціалу на основі кількісної оцінки: ресурсний і результативний.

1. *Ресурсний підхід* у концепції виробничого потенціалу одержав досить широке поширення в роботах науковців та економістів-практиків. При цьому, виробничий потенціал трактується як сукупність ресурсів без урахування їх реальних взаємозв'язків, що складаються в процесі виробництва, або – це ресурси виробництва, кількісні і якісні параметри, що визначають максимальні

можливості по виробництву продукції в кожний даний момент [1].

2. *Результативний підхід* трактує сутність виробничого потенціалу як потенційні економічні результати (обсяг випуску продукції, прибуток, показники ефективності використання виробничих ресурсів, робочого часу й ін.) [2].

Кожна з названих форм має власну методологію, розроблену відповідно до реалізації основного методичного підходу, відображеного в назві форми; має певні переваги й недоліки; має свою область раціонального використання й історію розвитку.

Оцінка потенціалу організації при реалізації того або іншого результативного підходу здійснюється в напрямку від «виходу» виробничої системи до її «входу», тобто спочатку оцінюються зміни попиту та пропозиції на ринку даного продукту, визначається фаза життєвого циклу продукту й позиція організації стосовно її основних конкурентів, обчислюються показники, що характеризують процес капіталізації в галузі й т. п. і тільки потім оцінюється можлива прибутковість активів, які має організація.

Іншою особливістю результативно-дохідного підходу оцінки потенціалу організації є те, що при його реалізації використовуються в основному маржинальні показники, які характеризують формування й розміщення капіталу підприємства, а також ефективність і інтенсивність його використання. Таким чином, при реалізації результативно-дохідного підходу діагностики виробничого потенціалу організації в ринкових умовах функціонування оцінюється можлива прибутковість капіталу як основного ресурсу виходячи з його величини й показників ефективності його використання, які склалися на теперішній момент оцінки. При цьому вплив інших не менш важливих складових як внутрішнього, так і зовнішнього середовища організації враховуються опосередковано – шляхом коректування внутрішньої норми прибутковості або розрахункової ставки капіталізації. Останнє вимагає застосування спеціального методичного апарата коректування й великого банку даних, створення якого в умовах становлення ринку виробничої нерухомості, яка приносить дохід, досить проблематично.

Результативно-дохідний підхід отримав широке розповсюдження в теорії й практиці фінансового й інвестиційного менеджменту, стратегічного управління й планування, а також при оцінці вартості підприємства, як дохідної виробничої нерухомості.

Сучасна економічна думка виділяє низку інших поширених ринкових методів (наприклад, матричний, індикаторний і т. п.) розроблених за допомогою комбінування методів ресурсного й результативного підходів [3]. Необхідність розробки інтегрального підходу в країнах з розвинутою економікою була обумовлена ростом конкуренції серед господарюючих суб'єктів, а в умовах

України – посиленням динамічності зовнішнього середовища організації при її функціонуванні в перехідний до ринкових умов господарювання період. Ця принципова відмінність закордонного й вітчизняного бізнес-середовища визначила необхідність адаптації до українських умов відомих і широко застосовуваних у міжнародній практиці моделей і методів, розроблених на базі комбінованого підходу. Пряме (механічне) копіювання й використання закордонних моделей у сучасних українських умовах не тільки неприйнятно, але й неможливо через специфіку вітчизняного ринку, особливості бухгалтерського обліку, звітності, оподаткування тощо.

Концепція інтегрального підходу оцінки стану й діагностики виробничого потенціалу промислового підприємства в умовах динамічного зовнішнього середовища дозволяє одночасно розбудувати два протилежні напрямки аналізу: від «входу» (ресурсів) до «виходу» (реалізації продукції) і навпаки [4].

Єднання двох протилежних підходів в аналізі й оцінці виробничого потенціалу промислового підприємства – ресурсного й результативного – саме по собі вимагає усунення нетрадиційними методами ряду протиріч, які неминуче виникають в силу допущень, прийнятих при реалізації кожного із традиційних підходів окремо. Ресурсний підхід реалізується за допомогою того, що в розрахунковій моделі конкурентного потенціалу присутні показники, що відображають ресурси, зайняті в виробництві. Результативний підхід виражається в додаванні до фактично використовуваних ресурсів потенційно можливого результату діяльності підприємства – чистого прибутку, розрахованого при нормі доходу на капітал на підприємстві рівної середньогалузевій в регіоні за досліджуваний період.

Основні методичні підходи до оцінки виробничого потенціалу, їх переваги й недоліки представлені в табл. 1.

Управління використанням виробничого потенціалу будь-якого підприємства повинно ґрунтува-

тися на об'єктивній інформації про стан об'єкта управління. У цьому випадку в якості об'єкта управління розглядається не виробничий комплекс у цілому або його окремі частини, а здатність утворюючих його елементів забезпечувати виконання місії підприємства, досягнення результатів, заради яких воно створене. Як ми вже відзначали, ця здатність характеризується виробничим потенціалом підприємства [5].

Виробничий потенціал визначається комбінацією й взаємодією утворюючих його елементів. Їх комбінація, відповідно до прояву системного закону цілісності, дає нову якість. Управління виробничим потенціалом підприємства повинне будуватися з урахуванням системності взаємозв'язків елементів і комплексного впливу на виробничий потенціал підприємства будь-яких змін, що відбуваються в кожному з елементів [6].

При проведенні аналізу розглянуті особливості виробничого потенціалу повинні відобразитися в показниках його оцінки.

Підприємство – найбільш типовий і важливий об'єкт, що використовує інструментарій управління утворенням і використанням власного виробничого потенціалу. Реальний виробничий потенціал будь-якого підприємства є результат впливу різних факторів зовнішнього й внутрішнього середовища. Зовнішні фактори є наслідком здійснюваної геополітики світового співтовариства, державної політики й внутрішньої політики держави, що формує макроекономічні пропорції, правову основу й загальні умови роботи. Внутрішні фактори відображають ефективність роботи управлінської команди підприємства (рис. 1).

Для методик оцінки виробничого потенціалу, розроблених в 70-80 рр. ХХ ст., характерна оцінка, що виходить із завантаження окремих одиниць, видів обладнання, технічного рівня окремих його видів, оцінки окремих елементів технології з метою досягнення максимально високого рівня використання виробничого потенціалу тощо. Безумовно, такий підхід може використовуватися для

Таблиця 1

Теоретико-методологічні підходи до оцінки виробничого потенціалу

Підходи до оцінки	Вид оцінки	Коротка характеристика	Переваги	Недоліки
Експертний	Якісна	Аналіз структурних складових у формі інтерв'ювання, анкетування	Застосовуються, коли показники не можна виразити кількісно або коли необхідно врахувати вплив деяких якісних факторів	Вірогідність оцінки визначається компетентністю експертів, оцінка може бути суб'єктивною
Ресурсний	Кількісна	Визначають величину витрачених ресурсів у виробництві. Сутність виробничого потенціалу визначають як потенційні економічні результати	Дають кількісне уявлення про досліджуваний об'єкт, дозволяють визначити вплив кожного елемента в складі виробничого потенціалу (визначається питома вага кожної складової потенціалу)	Не дають можливості врахувати якісні зміни структури потенціалу
Результативний				

Джерело: авторська розробка

розробки проектів реорганізації підприємства, оскільки є інструментом оцінки його внутрішньої структури. Але на наше переконання, при здійсненні комплексної оцінки виробничого потенціалу підприємства харчової промисловості слід застосовувати весь спектр потенціалоутворюючих факторів, розглянутих як інструменти, що впливають на виробничий потенціал. Від того, як вони використовуються, залежить виробничий потенціал підприємства (рис. 2).

Зокрема, для оцінки нематеріальних активів на практиці застосовуються два методи: метод надлишкових прибутків і метод накопичення активів. Метод накопичення активів заснований на оцінці балансової вартості підприємства. Метод надлишкових прибутків оцінює ринкову вартість усієї сукупності нематеріальних активів [7]. Для оцінки максимально точною загальною ринковою вартості бізнесу даний метод не передбачає оцінку вар-

тості різних нематеріальних активів, оскільки багато нематеріальних активів, фактично наявних у підприємства, можуть бути не відображені в бухгалтерському балансі.

Вищевикладені методи оцінюють ефективність виробничого потенціалу з погляду сукупної вартості його активів. Таким чином, ефективність потенціалу визначається його балансовою або ринковою вартістю, тим самим обмежуючи поняття економічної ефективності.

Проведений науковий пошук з даної проблематики [6; 8; 9] показав, що в даний момент відсутній єдиний інтегральний критерій, що дозволяє дати комплексну системну оцінку потенціалу підприємства. Для оцінки виробничого потенціалу необхідно розробити спеціальну методологію й модель формування й оцінки потенціалу. З огляду на це, оцінка використання основних виробничих засобів (ОВЗ) підприємства повинна проводитися за



Рис. 1. Класифікація зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на ефективність потенціалу підприємств харчової промисловості

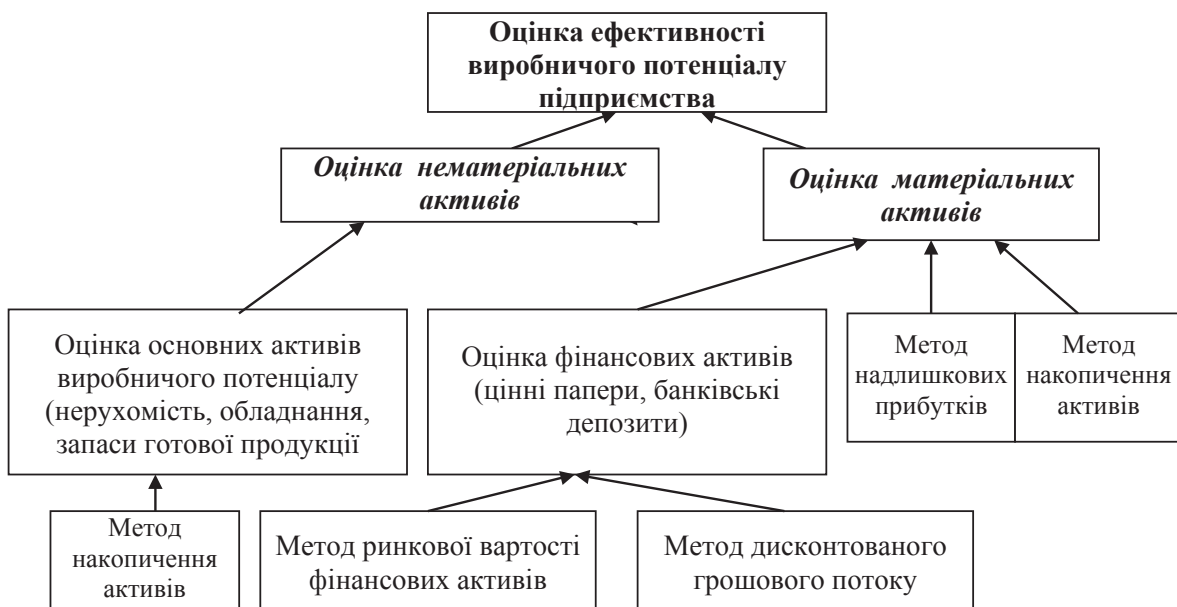


Рис. 2. Класифікація методів оцінки виробничого потенціалу

двома напрямками: за пасивною частиною виробничих засобів і за активною їх частиною [10].

Пасивна частина основних засобів, як відомо, створює умови для випуску продукції. До цієї частини засобів належать будівлі, споруди, системи комунікацій, наявність виробничих площ, інфраструктура підприємства і т.п. Недооцінка значущості пасивних елементів виробничого потенціалу призводить до втрати технологічних переваг обладнання, що придбається, прогресивних технологій, нових матеріалів тощо.

У свою чергу, активна частина виробничих засобів безпосередньо бере участь у випуску готової продукції й включає основне й допоміжне обладнання, прилади й обчислювальну техніку, технологічне оснащення, транспортні засоби та ін.

Як ми вже відзначали, можливий підхід до оцінки окремих одиниць, що утворюють активну частину, тобто окремих груп обладнання, оснащення і т. п., і узагальнений підхід через кінцеві результати використання тих же основних засобів. Виходячи із цього для оцінки впливу основних засобів на виробничий потенціал можна використовувати об'ємні показники, що характеризують кінцеві результати роботи підприємства, порівнюватися їх з використовуваними пасивними й активними основними фондами.

Внесок трудових ресурсів у формування виробничого потенціалу оцінюється за використанням загальної чисельності працюючого на підприємстві персоналу і його окремих груп, що займаються управлінською виробничою діяльністю. При цьому важливо врахувати повноту використання залученої праці, тобто врахувати втрати чисельності персоналу й робочого часу.

Основою для проведення розрахунків співвідношення екстенсивних і інтенсивних факторів розвитку виробництва є визначено задана залежність між продуктивністю праці і його фондоозброєністю.

Питома вага екстенсивних ($Y_{екс.}$) і інтенсивних ($Y_{інт.}$) факторів розвитку визначається за формулами:

$$Y_{екс.} = \Delta Q_{\phi} * 100 / \Delta Q, \quad (1)$$

$$Y_{інт.} = \Delta Q_{\phiв} * 100 / \Delta Q, \quad (2)$$

де, ΔQ – приріст обсягу виробництва в цілому; ΔQ_{ϕ} – приріст обсягу виробництва за рахунок кількісного збільшення ОВЗ; $\Delta Q_{\phiв}$ – приріст обсягу виробництва за рахунок росту фондіввіддачі.

Для впровадження інноваційного типу підвищення ефективності ОВЗ питома вага інтенсивних факторів повинно бути не менш 60%. Базовий варіант представлений переважно екстенсивним типом розвитку при деякій частці інтенсивних факторів, тобто певні резерви росту ефективності у підприємства є.

Приріст фондіввіддачі визначається двома способами: *по-перше*, приріст фондіввіддачі за раху-

нок більш повного освоєння виробничих потужностей:

$$\Delta f = \Delta B / \Phi, \quad (3)$$

де ΔB – приріст річного обсягу продукції за рахунок більш повного освоєння виробничої потужності; Φ – середньорічна вартість ОВЗ, поліпшення використання яких забезпечує більш повне освоєння виробничої потужності.

По-друге, приріст фондіввіддачі за рахунок введення нових і поліпшення використання діючих виробничих потужностей:

$$\Delta f1 = \Delta B / \Phi + \Delta \Phi, \quad (4)$$

де ΔB – приріст річного обсягу продукції за рахунок введення нових і поліпшення використання діючих виробничих потужностей; Φ – середньорічна вартість діючих ОВЗ; $\Delta \Phi$ – приріст середньорічної вартості ОВЗ за рахунок запровадження в дію нових потужностей і проведення організаційно-технічних заходів.

Приріст фондіввіддачі вище при збільшенні інтенсивних факторів розвитку, тобто введенні нових потужностей і проведенні організаційно-технічних заходів.

Заслужує на увагу методологічний підхід до оцінки виробничого потенціалу підприємства, який заснований на сукупності показників, диференційованих за двома групами: діагностичних і стратегічних.

Діагностичні показники пропонується використовувати в оперативному і тактичному управлінні, при контролі за бізнес-процесами, оскільки вони відображають сьогоденну ситуацію в області продуктивності. Оцінка цих показників може здійснюватися двома способами: 1) порівняння поточних і попередніх показників за фіксовані й порівнянні періоди часу; 2) порівняння планових і фактичних показників за досліджуваний період часу. З огляду на це, можна зробити висновок про можливість використання діагностичних показників продуктивності для оцінки поточної конкурентоспроможності.

У цьому зв'язку може бути використана методика оцінки поточної конкурентоспроможності підприємства на основі двох критеріїв: оцінки ефективності використання економічних ресурсів (продуктивність сукупної праці) і динаміки зміни частки ринку підприємства (конкурентоспроможність продукції), оскільки використання великої кількості показників, що нерідко дублюють один одного, ускладнює проведення аналізу ситуації. У математичній формі показник конкурентоспроможності підприємства виражається наступною формулою:

$$K_{пр} = K_n * K_p, \quad (5)$$

де $K_{пр}$ – показник конкурентоспроможності підприємства; K_n – коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства за продуктивністю; K_p – кое-

фіцієнт конкурентоспроможності підприємства за динамікою зміни частки ринку.

Конкурентоспроможність підприємства за ефективністю використовуваних ресурсів буде характеризуватися відношенням рівня сукупної факторної продуктивності господарюючого суб'єкта до рівня сукупної факторної продуктивності конкурента за певний період часу. Конкурентоспроможність підприємства за динамікою зміни частки ринку – відношенням зміни частки ринку господарюючого суб'єкта до зміни частки ринку конкурента за цей же період часу. Узагальнюючими показниками конкурентоспроможності підприємства при цьому виступають: 1) конкурентоспроможність за динамікою зміни частки ринку; 2) конкурентоспроможність за продуктивністю; 3) конкурентоспроможність підприємства.

Стратегічні показники характеризують перспективну продуктивність і відображають рівень конкурентного потенціалу підприємства. Їх використання обумовлене тим, що в сучасних умовах складно охарактеризувати діяльність підприємства лише вартісними показниками. Для бізнесу також важливі критерії функціонування компанії, що відображають рівень розвитку системи управління персоналом, інноваційної політики й ін. Оскільки складові продуктивності сукупної праці, такі що співвідносяться з основними компонентами конкурентного потенціалу підприємства, можна стверджувати, що при оцінці елементів потенціалу, визначаються його можливості й пер-

спективи в підвищенні продуктивності (конкурентоспроможності) у майбутньому.

Для визначення продуктивності й конкурентоспроможності за стратегічними показниками нами сформована комплексна система оцінки, основу якої становлять показники, що характеризують потенціал промислового підприємства в розрізі наявних критеріїв:

- *техніко-технологічний*: 1) рівень прогресивності обладнання,%; 2) рівень модернізації обладнання,%; 3) рівень освоєння нової техніки,%; 4) коефіцієнт використання матеріалів; 5) коефіцієнт використання обладнання;

- *кадровий*: 1) коефіцієнт плинності кадрів; 2) питомі витрати на підвищення кваліфікації й навчання кадрів,%; 3) рівень мотивації персоналу,%; 4) рівень кваліфікації,%; 5) забезпеченість кадрами вищої кваліфікації,%;

- *організаційно-управлінський*: 1) видатки на інформаційну діяльність,%; 2) частка нової продукції в загальному обсязі продажів,%; 3) рівень механізації управлінських робіт,%; 4) коефіцієнт оперативності роботи апарата управління тощо.

Метою оцінки складових потенціалу підприємства є можливість визначення стратегічних напрямків його розвитку, що дозволяють підняти рівень продуктивності сукупної праці, здійснювати випуск конкурентоспроможної продукції, суттєво підвищивши свою стабільність і гнучкість стосовно мінливого зовнішнього середовища [11]. Така оцінка дозволить проаналізувати й спрогно-

Таблиця 2

Система показників при визначенні рівня виробничого потенціалу підприємства (ВПП)

Напрямок дослідження	Показники оцінки виробничої складової	Показники оцінки матеріальної складової	Показники оцінки кадрової складової
Аналіз руху складових ВПП	Коефіцієнт оновлення ОФ; Коефіцієнт вибуття ОФ; Коефіцієнт приросту ОФ.	Коефіцієнт нерівномірності поставок матеріалів; Коефіцієнт варіації.	Коефіцієнт обороту по прийманню; Коефіцієнт обороту по вибуттю; Коефіцієнт плинності кадрів; Коефіцієнт постійності кадрів.
Поточний стан складових ВПП	Коефіцієнт зносу ОФ; Коефіцієнт придатності ОФ; Коефіцієнти використання парку наявного, встановленого, зданого в експлуатацію обладнання; Показники, що характеризують фонд часу використання обладнання; Коефіцієнти використання виробничих потужностей.	Коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами фактичний; Коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами плановий.	Середньорічний виробіток продукції одним працюючим; Показники балансу робочого часу.
Ефективність використання складових ВПП	Фондовіддача; Фондоємність; Рентабельність по ОФ; Коефіцієнт завантаження обладнання; Коефіцієнт змінності; Коефіцієнт інтенсивного навантаження обладнання; Показник інтегрального навантаження.	Матеріаловіддача продукції; Матеріалоємність продукції; Питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції; Коефіцієнт використання матеріалів.	Зміна середнього заробітку працюючих за період; Зміна середньорічного виробітку; Непродуктивні витрати робочого часу; Порівняння середніх тарифних розрядів робіт і робітників; Економія (перевитрата) фонду заробітної плати.

зувати тенденції розвитку, виявити основні переваги й недоліки, підготувати рекомендації з формування програм підвищення продуктивності. Дана система показників відповідає вимогам універсальності й простоти у використанні, забезпечує одержання об'єктивної інформації, адекватної досліджуваному об'єкту. Якщо буде потреба вона може бути розширена й доповнена у відповідність із цілями й завданнями оцінкової процедури.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства за поточною продуктивністю дозволяє розробляти оперативний план заходів, спрямований на підвищення продуктивності й конкурентоспроможності на найближчу перспективу.

Вище зазначений аналіз показує, що при визначенні виробничого потенціалу промислового підприємства необхідно враховувати три складові: виробничу, ресурсну й кадрову. З урахуванням цього аспекту, нами сформована система показників, що дають можливість оцінити рівень виробничого потенціалу (ВПП) та запропонована її методика, яка включає підготовчий і розрахунковий етапи:

1. Визначення рівнів виробничого потенціалу підприємства і їх характеристика (табл. 2).

Характеристика рівнів виробничого потенціалу: *високий* – підприємство перебуває в стані абсолютної рівноваги за всіма складовими у відповідності з усіма критеріями оцінки; *середній* – підприємство успішно існує в бізнесі, є труднощі, які долаються, оскільки працюють механізми адаптації; *низький* – наявність хронічних порушень більшості параметрів усіх функціональних складових: проблеми із забезпеченням підприємства ОВЗ, сировиною, матеріалами, трудовими ресурсами, неефективне їх використання тощо.

2. Вибір оптимальної кількості показників оцінки ефективності використання ВПП.

3. Визначення «граничних» значень показників, визначених у п. 2. з урахуванням рівнів ВПП, представлених у п. 1. Стан виробничої складової зводиться до оцінки: – зносу основних засобів; – співвідношення коефіцієнтів оновлення й вибуття основних засобів; – фондоддачі. Стан матеріальної складової означає оцінку: – частки змінних витрат у собівартості продукції; – співвідношення зміни цін на сировину, матеріали й зміни цін на продукцію; – матеріаловіддачі. Стан кадрової складової оцінюється через: – співвідношення коефіцієнта обороту по прийманню й коефіцієнта обороту по вибуттю трудових ресурсів; – професійний склад кадрів; – зміну виробітку на одного працюючого.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Виробничий потенціал – це граничні виробничі можливості підприємства щодо випуску певного обсягу продукції чи надання послуг відповідних якості та асортименту з урахуванням вимог

забезпечення стратегічної гнучкості його виробничо-технологічної основи. На жаль, сьогодні в Україні багато підприємств харчової промисловості не використовують повністю свої виробничі потужності, а отже, і свій виробничий потенціал. Таким чином, на підставі вищевикладеного можна зробити висновок про недосконалість існуючих методів аналізу та оцінки виробничого потенціалу підприємства і визначити основні недоліки, притаманні усім розглянутим методикам: 1) суб'єктивізм в оцінках (визначення структури виробничого потенціалу та найбільш значущих його складових, кількості та складу показників оцінки ефективності його використання тощо); 2) відсутність комплексного підходу (здебільшого врахування тільки поточного або перспективного стану виробничого потенціалу підприємства, не повне охоплення ключових його елементів); 3) не врахування динамічного характеру процесу формування, розподілу та використання виробничого потенціалу підприємства; 4) недосконалість сформованого організаційно-економічного механізму процесу управління виробничим потенціалом підприємства (неузгодженість зі стратегічними, тактичними та оперативними цілями, розгляд обмежених характеристик елементів потенціалу тощо).

З огляду на це, слід зазначити, що детальний аналіз всіх складових виробничого потенціалу підприємства в динаміці є необхідним етапом для прийняття управлінських рішень щодо ефективного використання усіх ресурсів підприємства та залучення інвестиційних джерел. Запропонований у статті підхід є одним із кроків визначення узагальнюючого інтегрального показника економічної ефективності виробничого потенціалу харчового підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Авдєєнко В. Н. Виробничий потенціал промислового підприємства / Авдєєнко В. Н. – М.: Економіка, 1999. – 134 с.
2. Гавва В. Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: [навч. посібник] / Гавва В. Н. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
3. Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия: [монография] / Афанасьев Н.В., Рогожин В.Д., Рудыка В.И. – Харьков: Издательский Дом «ИНЖЭК», 2013. – 184 с.
4. Валінкевич Н. В. Планування ефективного розвитку підприємств харчової промисловості України / Н.В. Валінкевич // Якість економічного розвитку: глобальні та локальні аспекти. – 2011. – Т.1: Актуальні питання економічного розвитку. – С. 88-90.
5. Ішук С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств / С. Ішук // Регіональна економіка. – 2005. – № 3. – С. 48–56.
6. Воробйова Ю. М. Управління ресурсами підприємства: [Навч. посіб.] / Воробйова Ю. М.,

Холода Б. І. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 288 с.

7. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посібник] / Н. С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

8. Богун В. Л. Формування виробничого потенціалу промислових підприємств України / В. Л. Богун // Теоретичні та прикладні питання економіки. – Київ, 2007. – Вип. 13. – С. 120–124.

9. Рєпіна І. М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І. М. Рєпіна // Вісник Української Академії державного управління при Президентові України. – 2004. – № 2. – С. 262–271.

10. Вишневецька О.В. Динаміка відтворення основних засобів на підприємствах харчової промисловості / О.В. Вишневецька // Економіка харчової промисловості. – 2011. – № 4. – С. 12-16.

11. Богатирьов А. М. Планування діяльності підприємств харчової промисловості в умовах ринку / А. М. Богатирьов, А. І. Бутенко, І. О. Кузнецова; Під ред. Бутенка А.І. – Ін-т пробл. ринку та екон.-

екол. дослідж. НАН України, Одес. нац. акад. харч. технологій. – Одеса, 2003. – 273 с.

12. Іртищева І. О. Розвиток садівничих підприємств на засадах інтеграції господарюючих суб'єктів / І. О. Іртищева // Бізнес-навігатор. – 2014. – № 1(33). – С. 224–231.

13. Іртищева І. О. Державне регулювання розвитку інтеграційних систем в агропродовольчій сфері України / І. О. Іртищева, Т. В. Стройко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 80–87.

14. Іртищева І. О. Удосконалення інтеграційних взаємовідносин садівничих підприємств / І. О. Іртищева // Бізнес-навігатор. – 2014. – № 2(34). – С. 114-120.

15. Іртищева І. О. Світова продовольча криза: проблеми та перспективи для України / І. О. Іртищева, О. М. Потапенко // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний університет». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. Харків: НТУ «ХПІ». – 2011. – № 8-1'2011. – С. 65–68.

ПРОЦЕС ВПРОВАДЖЕННЯ РЕІНЖИНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ВОДНОГО ТРАНСПОРТУ

THE IMPLEMENTATION PROCESS OF BUSINESS-PROCESSES REENGINEERING IN THE ENTERPRISE OF WATER TRANSPORT

Проведений аналіз наукових та практичних розробок впровадження реінжинірингу бізнес-процесів виявив відсутність досліджень з урахуванням специфіки підприємств водного транспорту. Вибір методів та інструментів реінжинірингу залежить від першочергових цілей та завдань підприємства. Автором було сформувано основні цілі реінжинірингу бізнес-процесів підприємств водного транспорту. У статті проаналізовано найбільш ефективну методику моделювання існуючих бізнес-процесів на основі досвіду зарубіжних та вітчизняних підприємств. Запропоновано використання реінжинірингових команд як ефективного засобу системи управління підприємством. Описано основні етапи реінжинірингу бізнес-процесів на підприємствах водного транспорту. Надано рекомендації для успішного впровадження процесу реінжинірингу бізнес-процесів.

Ключові слова: реінжиніринг бізнес-процесів, моделювання бізнес-процесів на підприємствах водного транспорту, реінжинірингові команди, етапи реінжинірингу бізнес-процесів.

Проведенный анализ научных и практических разработок внедрения реинжиниринга бизнес-процессов выявил отсутствие исследований с учетом специфики предприятий водного транспорта. Выбор методов и инструментов реинжиниринга зависит от первоочередных целей и задач предприятия. Автором были сформулированы основные цели реинжиниринга бизнес-процессов предприятий водного транспорта. В статье проанализирована наиболее эффективная методика моделирования существующих

бизнес-процессов на основе опыта зарубежных и отечественных предприятий. Предложено использование реинжиниринговых команд как эффективного метода управления предприятием. Описаны основные этапы реинжиниринга бизнес-процессов на предприятиях водного транспорта. Даны рекомендации для успешного внедрения процесса реинжиниринга бизнес-процессов.

Ключевые слова: реинжиниринг бизнес-процессов, моделирование бизнес-процессов на предприятиях водного транспорта, реинжиниринговые команды, этапы реинжиниринга бизнес-процессов.

Conducted analysis the scientific developments and practical implementation of business-processes reengineering showed the lack of specific enterprise of water transport. The choice methods of reengineering and tools depends on the primary goals and objectives of the company. The author have formed the main goals of business-processes reengineering of water enterprises. The article analyzes the most effective existing business-processes methods of modeling which based on the foreign and domestic enterprises experience. Were offered to use reengineering teams as an effective instrument of enterprise management system. Described the main stages of business-processes reengineering in the enterprise of water transport and provided recommendations for successful implementation of process reengineering business processes.

Key words: business-processes reengineering, methods of modeling business-processes on the enterprises of water transport, reengineering teams, stages of business-processes reengineering.

УДК 656.078

Осипова Є.Л.

аспірант кафедри управління та економіки водного транспорту Київська державна академія водного транспорту імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

Постановка проблеми. Ефективне та якісне функціонування підприємств залежить від правильно запровадженої структури управління. Реінжиніринг бізнес-процесів ґрунтується на теоретичних засадах процесного підходу до управління. Моделювання та оптимізація бізнес-процесів підприємств водного транспорту дозволить проаналізувати роботу підприємства в цілому, його взаємодію із зовнішніми організаціями, замовниками та постачальниками. Швидкість проведення змін, поліпшень багато в чому визначається можливостями аналізу бізнес-процесів різних аспектів діяльності організацій. Наявність навичок проведення внутрішніх змін, їх системне застосування є необхідною умовою виживання і успішності компанії. Оптимальне застосування інструментів антикризового менеджменту в управлінні підприємствами водного транспорту, до яких відноситься реінжиніринг бізнес-процесів, дозволить Україні зміцнити свої конкурентні позиції як морської держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі розвитку економічної думки мето-

дам реінжинірингу приділяється досить багато уваги як іноземними, так і вітчизняними науковцями. Окремі елементи впровадження реінжинірингу розглядали своїх публікаціях Хаммер/Чампі [1], О.В. Виноградова [2], О.І. Момот [3], М.Я. Гвоздь [4] та інш. Кожен із авторів, розкриваючи сутність цього поняття, робить наголос на різних аспектах розробки та реалізації проєктів реінжинірингу бізнес-процесів, обмежуючись загальною концепцією процесного управління.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз можливості впровадження реінжинірингу бізнес-процесів на підприємствах водного транспорту, формулювання основних умов для ефективного впровадження даної концепції та можливостей використання моделі реінжинірингу на підприємствах водного транспорту для виходу з кризового стану.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній економіці рушійною силою інноваційних перетворень на підприємствах все частіше виступає реінжиніринг бізнес-процесів, який створює усі необхідні передумови для підвищення ефек-

тивності управління шляхом всеохоплюючого та постійного застосування інноваційних технологій менеджменту, маркетингу та інформаційних технологій [2].

Реалізація процесу реінжинірингу забезпечується завдяки зміні коротко- і довгострокової поведінки підприємств у ринковому середовищі, а також шляхом зміни взаємодії у підсистемі «підприємство-зовнішнє середовище». Даний механізм актуальний для будь-якої сфери функціонування підприємства [5].

Оптимізація процесу надання послуг передбачає застосування підходу системної інтеграції, який найбільш доцільно реалізувати шляхом використання реінжинірингу, адже це дозволить одночасно удосконалити такі підсистеми, як постачання, збут, транспортування та складування. У свою чергу, це створює умови для підвищення якості надання послуг підприємством в цілому завдяки більш надійного функціонування окремих бізнес-процесів, забезпечуючи досягнення синергетичного ефекту [6]. Але основною перевагою щодо використання реінжинірингу бізнес-процесів на підприємствах водного транспорту є можливість їхнього самовдосконалення та розвитку, адже реінжиніринг – це завжди інноваційний процес, здатний радикально підвищити ефективність управління бізнес-процесами.

Проаналізувавши результати досвіду впровадження реінжинірингу зарубіжними підприємствами, автор хотів би відзначити його основні методологічні особливості – це створення реінжинірингових команд із залученням зовнішніх експертів з метою ефективного аналізу слабких місць в організації і управлінні бізнес-процесів підприємства та формування стратегічних планів реалізації кардинальних змін з їх поетапним виконанням. Суб'єктами реінжинірингу бізнес-процесів виступають реінжинірингові команди як нова форма організації управління. До складу робочих команд включають усіх необхідних спеціалістів, що відповідають за процес в цілому, а не за його окрему частину (власників процесів). Перевагою створення таких процесних структур є залучення спеціалістів різних напрямів для створення унікальних, неординарних та інноваційних проектів. Розглянемо склад учасників проведення реінжинірингу на підприємстві [7]:

Лідер проекту – член керівництва підприємства, який очолює організацію і проведення робіт, пов'язаних з проектом. Крім організаційних обов'язків, він відповідає за обґрунтування проекту реінжинірингу, новаторських ідей та відповідальності за них.

Менеджер проекту – провідний спеціаліст, що бере участь у реалізації проекту. Він здійснює оперативне управління проектом реінжинірингу, розробляє методики та інструменти реінжинірингу,

навчає та координує команду, виступає помічником лідера проекту. Менеджери процесу – керівники, які відповідають за оновлення окремих бізнес-процесів, тобто контроль, моніторинг та забезпечення усіх необхідних умов для ефективної роботи.

Команда проекту – група спеціалістів (працівники підприємства, зовнішні експерти), які беруть участь у реалізації проекту.

Злагоджена реінжинірингова команда – це одна з важливих умов успішного впровадження реінжинірингу як окремого процесу, так і усього підприємства в цілому. Слід зважати на те, що, крім працездатності команди, існує значна кількість факторів, що повинні враховуватися і сприяти успіху реінжинірингу, де невиконання їх призведе до відсутності результату [6]. Розробка доцільного методу побудови організації – важлива складова будь-якого проекту з реінжинірингу бізнес-процесів. Головною метою реінжинірингу бізнес-процесів підприємств водного транспорту є реалізація цілей з метою підвищення ефективності діяльності підприємства, забезпечення гнучкості та адаптації до змін у мінливості і непередбаченості [8]. У залежності від поставлених завдань реінжинірингом бізнес-процесів можна досягти різних цілей у діяльності підприємства.

Якщо розглядати прикладний аспект методики реінжинірингу стосовно підприємств водного транспорту, то відзначимо, що робота реінжинірингових команд повинна бути направлена на такі цілі:

- зменшення витрат підприємства;
- підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства;
- скорочення терміну виходу товару або послуги на ринок;
- швидке реагування на зміни попиту на ринку;
- підвищення якості товару та послуг;
- зменшення собівартості.

Орієнтований список поставлених завдань реінжинірингу для підприємств водного транспорту [8]:

- збільшення поточних і майбутніх потреб споживачів на зовнішніх та внутрішніх ринках;
- зменшення тривалості виробничого процесу;
- зміна та перепроектування бізнес-процесів підприємства;
- скорочення терміну на виконання функцій;
- поліпшення управління якістю бізнес-процесу;
- підвищення заохочення та ініціативи кожного працівника;
- скорочення кількості працівників;
- запровадження нових технологій;
- забезпечення функціонування підприємства у нових умовах.

Команди з реінжинірингу в свою чергу повинні керуватися такими важливими елементами стратегічного управління, як:

- розробка місій та цілей реінжинірингу;
- розробка заходів по досягненню цих місій та цілей;
- контроль за виконанням заходів реінжинірингу;
- налагодження ефективного взаємозв'язку між всіма зацікавленими сторонами під час реалізації реінжинірингу.

На етапі документування та регламентації бізнес-процесу дуже важливим є точний максимально правдивий збір інформації про його діяльність. Фахівці, які займаються документуванням, використовують, як правило, методи анкетування, опитування, інтерв'ю із працівниками, які безпосередньо задіяні у процесі, що документується [3]. Після закінчення документування процесу готується підсумковий документ, який називається регламентом бізнес-процесу. Він містить в собі всю важливу інформацію про діяльність процесу, складену із вищевказаних елементів, а також використовується для переходу до другого етапу процедури реінжинірингу – побудови якісної, найбільш точно деталізованої моделі бізнес-процесу «як є». Якісне моделювання існуючих стандартних процесів підприємства, а також створення ефективно процесно-орієнтованої моделі визначають провідну роль у кінцевому успіху реінжинірингу. Зарубіжний досвід використання різних методик моделювання засвідчує, що найбільш ефективно використовувати метод комплексного моделювання та побудови бізнес-моделей ARIS. Методика ARIS заснована на розробленій професором А.В. Шеєром [9] теорії «Архітектура інтегрованих інформаційних систем» (Architecture of Integrated Information System – ARIS). Вона визначає принципи моделювання практично всіх аспектів діяльності організацій, що робить її принципово відмінною від інших методик. Перш за все вона призначена для опису бізнес-процесів у динаміці. Платформу ARIS у наш час успішно застосовує більшість підприємств Європи та всього світу.

У подальшому на основі зроблених висновків будується модель «як повинно бути». Відбираються бізнес-процеси, які будуть перепроєктовуватись. Цей підхід дозволяє видалити міжфункціональні бар'єри наскрізних бізнес-процесів, а також удосконалити діяльність та підвищити функціональність інших бізнес-процесів, що може надати значний вплив на реорганізаційну діяльність підприємств [4].

На четвертому етапі відбувається впровадження нових процесів, у тому числі адаптація інфраструктури організації до вимог цих процесів. При цьому слід пам'ятати, що пріоритетними для перебудови (значної зміни організації) повинні бути перш за все основні бізнес-процеси підприємства водного транспорту (зокрема порту) такі, як: управління продажами (розгляд та оформ-

лення замовлення), технічна підготовка, безпосереднє надання послуги, логістична система, перепакування продукції, складування, сервісне обслуговування, пасажирські перевезення. Тобто, це ті бізнес-процеси, які створюють ланцюг витрат, іншими словами – собівартість наданої послуги. Змінюючи корінним чином виробничу систему, керівник повинен ставити собі за мету побудову ефективної моделі управління підприємством, що здатна гнучко реагувати на зміни ринкового середовища.

На завершальному етапі відбувається планування результатів оцінки реінжинірингу, аналіз та контроль за отриманими результатами. Відстеження ступеня змін зовнішнього середовища та їх відхилення від запланованих норм, визначення факторів, які вплинули на відхилення. Мета завершальної фази при виконанні проекту полягає в тому, щоб оцінити результати проекту та на цій підставі підвищити ефективність роботи або віддачу від капіталовкладень для наступного проекту, враховуючи зміни позитивного й негативного досвіду виконаного проекту [10].

Відмітимо, що багато менеджерів помилково приймають за реінжиніринг прості процеси вдосконалення, які приносять менш значний ефект. Звідси виникає невірне трактування самого інструменту та відхилення від його основних принципів. Реінжиніринг, починаючись з перепроєктування бізнес-процесів, веде до зміни системи управління оцінки, найму, навчання та розвитку працівників. Він має глибокий вплив на всю бізнес-систему, змінює всю організацію. Основним недоліком реінжинірингу вважаються великі затрати на розроблення та впровадження [6].

Досвід показує, що запровадження реінжинірингу бізнес-процесів дає змогу прослідкувати докорінні позитивні зміни всередині організації. Зазвичай кілька робочих процедур поєднуються в одну. Процедури, що виконувалися раніше різними працівниками, також трансформуються в одну. Для її реалізації створюється спеціальний колектив. Такий підхід багаторазово підвищує ефективність роботи за рахунок скорочення часу на її виконання і чисельності виконавців [10]. Результат реінжинірингу залежить від персоналу, який виконує проект, наскільки він мотивований і який у нього рівень володіння спеціальними знаннями.

Рекомендації для успішного впровадження реінжинірингу [6]:

- реінжиніринг бізнес-процесів повинен паралельно застосовуватися з стратегічним плануванням, в якому розглядають використання новітніх технологій як інструменту конкурентної боротьби;
- споживач повинен бути в центрі реінжинірингу бізнес-процесів, щоб мінімізувати затримки або інший негативний вплив на їх обслуговування;

– реінжиніринг бізнес-процесів виконується на всьому підприємстві і його працівниками, а не тільки зовнішніми консультантами;

– реінжиніринг бізнес-процесів повинен заохочувати топ-менеджерів, які не збиралися звільнитися;

– проекти реінжинірингу бізнес-процесів повинні мати графік від трьох до шести місяців, щоб не було «невизначеності»;

– реінжиніринг бізнес-процесів не повинен ігнорувати корпоративну культуру, навпаки має відбуватися постійне спілкування і зворотний зв'язок.

Обмеженість підприємств водного транспорту у фінансових ресурсах не дозволяє використовувати реінжинірингові послуги в повному обсязі. Альтернативою для більшості підприємств в Україні є частковий або «клаптиковий» реінжиніринг. Але навіть частковий реінжиніринг дає позитивні результати. Існує необхідність створення державних механізмів застосування реінжинірингу на малих та середніх підприємствах. Ефективна програма інноваційного розвитку держави дозволить створити умови для впровадження новітніх технологій в управлінні підприємствами, що призведе до економічного розвитку всіх галузей економіки України.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, на основі аналізу методик здійснення проекту реінжинірингу бізнес-процесів проведено компаративний аналіз виявлення та узагальнення переваг та недоліків їх здійснення. Зазначимо, що використання інструментальних засобів моделювання бізнес-процесів таких, як опис, аналіз та імітація моделей бізнес-процесів, доцільні на підприємствах, що забезпеченні повністю засобами програмування. Важливим стратегічним завданням по реінжинірингу бізнес-процесів виступають, наприклад, розробка та пріоритетність завдань, що визначають структуру процесу, виявлення коригуючих та попереджувальних дій між процесами, можливостей реінжинірингу при розробці стратегій підприємства. В остаточному підсумку успіх проекту залежить від добре мотивованої творчої команди.

На даний час досить складно навести ефективні приклади реалізації реінжинірингових процедур у сфері удосконалення послуг на вітчизняних підпри-

ємствах водного транспорту. Тому подальші дослідження будуть направлені на побудову механізму реінжинірингу бізнес-процесів на підприємствах водного транспорту та розробку системи показників ефективності проведеного реінжинірингу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Хаммер М. Реінжиніринг корпорації: маніфест революції в бізнесі / М. Хаммер, Д. Чампі; СПб., 2000. – 332 с.

2. Виноградова О.В. Реінжиніринг бізнес-процесів у сучасному менеджменті: [монографія] // – Донецьк, 2005. – 195 с.

3. Момот О.І. Реінжиніринг-один з шляхів по виходу українських підприємств із світової кризи/ О.І.Момот, П.І.Самойлов//Сучасні технології в машинобудуванні: 36. наук. праць. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – Вип. 3. – С. 127.

4. Гвоздь М.Я. Реінжиніринг бізнес-процесів як чинник прискореного розвитку економіки / М. Я. Гвоздь // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Вид-во Львівської політехніки, 2013. № 754.– С. 135–138.

5. Кулик В. О. Передумови необхідності фінансової реструктуризації підприємств у сучасних умовах розвитку економіки України [Електронний ресурс] / В. О. Кулик // Режим доступу до журналу: <http://khg.kname.edu.ua/index.php/khg/article/viewFile/351/349>.

6. Дідух В. В. Здійснення проекту з реінжинірингу бізнес-процесів підприємств: переваги та недоліки / В. В. Дідух // Міжнародна економіка: інтеграція науки та практики: збірн. наук. праць. / [Редкол. О. А. Гавриш (відпов. Ред.) та ін.]. – К.: НТУУ «КПІ», 2013. – № 3. – С. 77-82.

7. Лускатова О. В. Современные проблемы реинжиниринга бизнес-процессов : учеб. пособие / О. В. Лускатова, М. В. Робертс ; Владим. гос. ун-т. – Владимир : Изд-во Владим. гос. ун-та, 2011. – 146 с.

8. Тоцький В. І. Організаційний розвиток підприємства: Навч. посіб. / В. І. Тоцький, В. В. Лавренко – К.:КНЕУ, 2005.– 247 с.

9. Шеер А. ARIS –моделирование бизнес-процессов / А. Шеер Вильямс, 2000. 175 с.

10. Таранюк Л. М. Економічні основи реінжинірингу бізнес-процесів : монографія / Л. М. Таранюк. // Суми : Видавничо-виробниче підприємство «Мрія-1» ТОВ, 2008. – 560 с.

ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД У СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ BUSINESS PROCESS OF STRATEGIC HUMAN RESOURCE MANAGEMENT

УДК 338

Довбня С.Б.

д.е.н.,
проф. кафедри економіки
та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Національна металургійна
академія України

Письменна О.О.

асистент кафедри економіки
та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Національна металургійна
академія України

У статті обґрунтовано доцільність використання процесного підходу в стратегічному управлінні персоналом. Визначено основні елементи бізнес-процесу стратегічного HR-менеджменту, що відбивають особливості цієї діяльності на підприємстві. Обґрунтовано основні етапи (складові) бізнес-процесу формування та імплементації кадрової стратегії, їх послідовність, зміст та взаємозв'язок.

Ключові слова: управління персоналом, стратегія, бізнес-процес.

В статті обоснована необхідність застосування процесного підходу в стратегічному управлінні персоналом. Определены основные элементы бизнес-процесса стратегического HR-менеджмента, которые отражают особенности этого вида деятельности на предприятии. Представлены основные этапы (составляющие) бизнес-процесса формирования и имплементации кадровой стратегии, их последовательность, содержание и взаимосвязь.

Ключевые слова: управление персоналом, стратегия, бизнес-процесс.

Business Process Management provides certain advantages, which include increasing of the efficiency and adaptability of the different kinds of activity of the company. In view of these advantages the purpose of the article – to develop the fundamental scheme of the business process of strategic HR-management. The basic business process elements and the architecture of strategic HR-management, which reflect the specific characteristics of this activity, are determined. This process contains the main stages (components) of the strategic HR-activity: analysis of internal and external environment, the development of strategic alternatives, strategic choice and strategy implementation. For each stage its main elements – input, output, control and mechanism are grounded. In article the basic results of business process modeling are described. Firstly, formalization of this activity and as a consequence increasing of its managing ability take a turn for the better. Secondly, the possibility of using Deming Shewhart cycle (Plan-Do-Check-Act) comes out. Thirdly, the convergence of HR strategy and general corporative strategy emerges.
Key words: HR-management, strategy, business process.

Постановка проблеми. Управління персоналом є важливою складовою загального менеджменту підприємства, значущість якої полягає у всеосяжному впливі персоналу на всі види активності суб'єкта господарювання через безпосередню участь робітників у створенні результату. Визначальною умовою забезпечення сталої ефективності господарської діяльності, результативності всіх ініціатив та намірів щодо розвитку суб'єкта господарювання є коеволюційний розвиток підприємства та його персоналу як втілювача управлінських рішень у практику підприємства. Побудова ефективної та результативної системи управління персоналом для забезпечення сталого розвитку підприємства можлива за умов стратегічного контексту управління та чіткої формалізації цього процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Роль і місце персоналу або людського капіталу у більш широкому розумінні цієї дефініції досліджується багатьма науковцями та практиками. Сучасний стан та перспективи розвитку людського капіталу визначені В. Пекарем, Є. Пестерніковим [1], В. Тамбергом, А. Бадьїним, М. Грябим [2], Я.С. Ларіною, О.С. Брацлавською [3]. В умовах зростання уваги до персоналу, усвідомлення визначального впливу працівників підприємства на результативність його роботи доречною є формалізація процесу управління персоналом, що можливо шляхом організації цієї діяльності на основі процесного підходу. Теоретико-методичні засади процесного управління розглядаються в роботах М. Хаммера, Дж. Чампі, М. Робсона,

Ф. Уллаха, Ю.Ф. Тельнова, Р. Треджі, В. Репіна, Дж. Харрінгтона, К.С. Есселінга, Х. Ван Німвергена, Е. Демінга, Г.Р. Ніва [5-12].

Постановка завдання. Метою даного дослідження є формування теоретичних засад процесного підходу у стратегічному управлінні персоналом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особлива роль персоналу у забезпеченні ефективності підприємства, створенні додаткової вартості відзначається у багатьох напрацюваннях [1-3] науковців і практиків та підтверджується зростаючою увагою до людського капіталу як такого. Значення персоналу з одного боку визначається здатністю робочої сили створювати додатковий продукт, більший за свою вартість, з іншого боку розвиток людського капіталу потребує додаткових витрат, що призводить до скорочення фінансових результатів.

Рівень доходу та прибутку підприємства об'єктивно визначається рівнем витрат за елементами. Слід зауважити, що частка витрат на оплату праці з нарахуваннями для переробної галузі (зокрема металургійного виробництва (табл. 1) [4]) становить близько 8%, але характеризується тенденцією до зростання.

У той же час якісний рівень підготовки кадрів підприємства чинить вплив на продуктивність праці, яка в свою чергу обумовлює рівень доходу (рис. 1 (на прикладі феросплавних підприємств)).

Такий стан речей дозволяє зазначити дуалізм ролі персоналу у створенні фінансових результатів підприємства.

Специфічна природа персоналу, що обумовлена високим ступенем невизначеності, через значний рівень суб'єктивності, дуалізм його ролі, наявність певного часового лагу між інвестиціями в людський капітал та зростанням його результативності, ускладнює управління ним та вимагає від керівництва забезпечення стратегічного контексту HR-менеджменту. З метою впорядкування та формалізації стратегічного управління персоналом на підприємстві доцільно розглядати цю діяльність у контексті процесного управління. Об'єктивна необхідність розгляду стратегічного менеджменту персоналу з точки зору саме процесного підходу полягає в тому, що цей вид діяльності має бути формалізований на підприємстві для підвищення його ефективності та акомодативності.

Ідеологами процесного управління [5] обґрунтовано теоретичні засади моделювання та оптимізації бізнес-процесів. У подальшому цей підхід набув широкого розповсюдження та доопрацювання іншими науковцями та практиками в напрямі

формування конкретного методичного інструментарію щодо імплементації процесного управління у практику підприємств. Загалом до переваг процесного підходу відносять такі:

1) формалізація діяльності: на етапі документування бізнес-процесів, їх декомпозиції, встановлення зв'язків та результатів створюється цілісна модель діяльності та формується об'єктивна картина стану та якості реалізації бізнес-процесу [6-10]. З одного боку це надає можливостей щодо розробки нормативної бази, яка описує принципи та способи здійснення діяльності з метою її впорядкування та подальшого контролю, з іншого – вже на етапі документування бізнес-процесу можливо виявлення та усунення непродуктивних функцій та дій;

2) спрямування діяльності на досягнення результату: моделювання (інжиніринг та реінжиніринг) бізнес-процесу здійснюється з урахуванням необхідності створення бізнес-процесом визначеного корисного кінцевого результату [5-10]. Саме

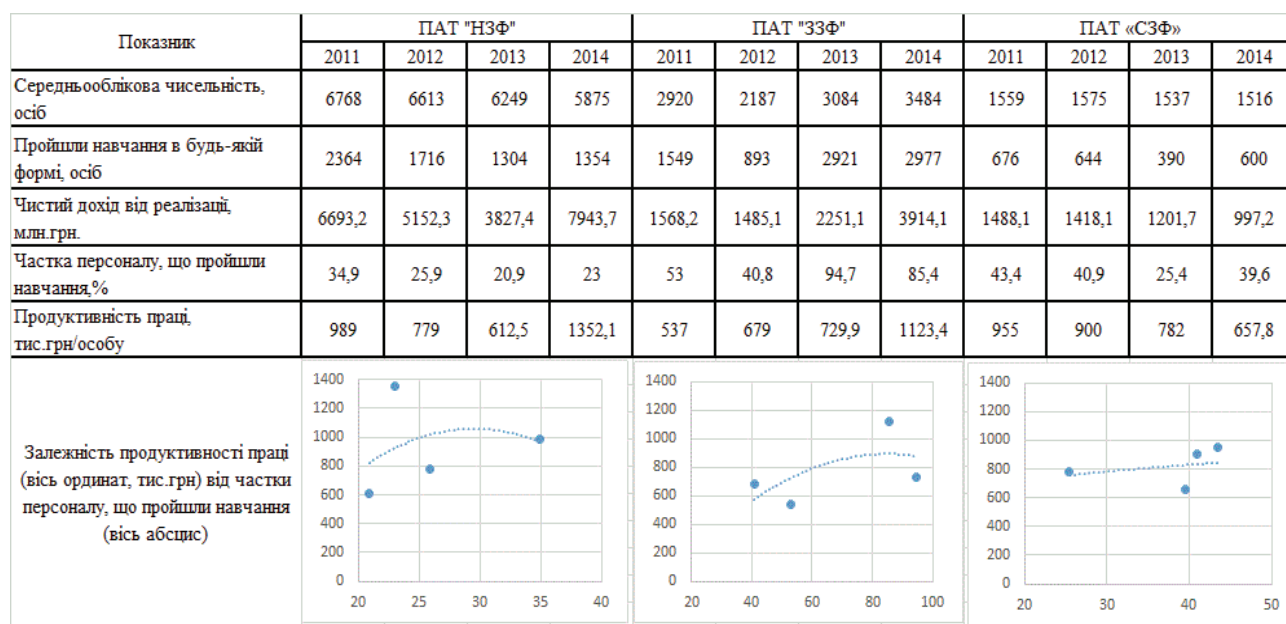


Рис. 1. Залежність продуктивності праці від частки персоналу, що пройшли навчання

Джерело: складено авторами на основі даних [4]

Таблиця 1

Частка витрат на оплату праці та соціальні нарахування в 2010-2014 роках

Підприємство	2010	2011	2012	2013	2014
ПАТ «Нікопольський завод феросплавів»	3,72	4,19	7,4	11,1	7,1
ПАТ «Запорізький завод феросплавів»	8,15	8,76	8,24	9,6	8,8
ПАТ «Стаханівський завод феросплавів»	6,39	6,69	7,2	8,8	8,9
ПАТ «Луганський трубний завод»	3,77	3,59	н/д	н/д	н/д
ПАТ «Харцизький трубний завод»	7,33	3,66	5,6	17,1	7,2
ПАТ «Дніпропетровський трубний завод»	16,61	14,03	18,44	28,0	22,8
ВАТ «Інтерпайп Новомосковський трубний завод»	5,8	5,82	6,82	9,0	10,3
ПАТ «Інтерпайп Нижньодніпровський трубний завод»	5,71	5,62	7,55	5,9	4,4

Джерело: складено авторами на основі даних [4]

такий спосіб побудови діяльності забезпечує реалізацію стратегічних ініціатив, що є результатом діяльності HR-підрозділу в довгостроковій перспективі, та вирішення поточних та оперативних завдань, що спрямовані на задоволення потреб в HR-послугах інших підрозділів підприємства;

3) організація процесу постійного моніторингу та поліпшення бізнес-процесу на основі циклу Демінга-Шухерта (plan-do-check-act) [11; 12]: формалізація бізнес-процесу дозволить ефективно здійснювати контроль за його реалізацією та своєчасно приймати коригуючі управлінські рішення, у тому числі за рахунок конкретизації результативних виходів.

Базовою категорією процесного управління є бізнес-процес. Але й до цього часу зміст категорії бізнес-процес залишається невизначеним, тому що думки різних авторів не завжди збігаються, крім того, деякі дефініції не дають повної та зрозумілої картини про поняття бізнес-процесу. Дослідники процесного підходу акцентують увагу на різних аспектах поняття бізнес-процес: на системності, на спрямованості на кінцевий результат, на переважній ролі споживача та ін. Недостатня зрозумілість та обґрунтованість поняття «бізнес-процес» ускладнює формування ефективної системи процесного управління, в області HR тощо. Тому уточнення цієї дефініції є безумовно важливою як з теоретичної точки зору, так і як основа удосконалення системи HR-менеджменту на практиці.

Розглянемо сутність бізнес-процесу, яка представляється, як сукупність дій (англ. business – діяльність), що пов'язані між собою логічно і мають певну послідовність. Отже, важливою ознакою бізнес-процесів є системність. Другою визначальною рисою бізнес-процесу є конкретний кінцевий результат, що можна кількісно та якісно оцінити, саме наявність такого результату дозволяє ідентифікувати цілісний бізнес-процес. Наприклад, складання бюджету заробітної плати працівників – це бізнес-процес, кінцевим результатом якого є документ, а саме: бюджет заробітної плати. Для розуміння сутності поняття «бізнес-процес» важливим є те, що отриманий результат повинен мати цінність для користувача. Саме цінність отриманого результату, а не створення додаткової вартості є третьою визначальною рисою бізнес-процесу.

Таким чином, щодо визначення бізнес-процесу, то під цим поняттям розуміємо систему логічно пов'язаних робіт, які реалізуються регулярно і за певної послідовності та призводять до перетворення ресурсів на визначений результат, що має цінність для користувача [13]. Тобто кожен бізнес-процес окрім власне послідовності робіт має наступні складові: вхід, вихід, управління та механізм. З урахуванням невизначеності щодо складу елементів власне бізнес-процесу стратегічного управління персоналом доречною є детермінація

складових відносно зазначеного виду діяльності підприємства. Тоді щодо менеджменту персоналу (зазначимо, що в контексті даного дослідження терміни «управління» і «менеджмент» вважаємо тотожними) складові бізнес-процесу матимуть наступні визначення:

– ресурси («вхід») – це трудові, фінансові та матеріальні ресурси, а також статистична та аналітична інформація про внутрішнє середовище та зовнішні фактори (наприклад, потреба в персоналі підприємства з урахуванням професійно-кваліфікаційного складу працівників, стан ринку праці, рівень оплати праці ринковий та діючий на підприємстві). Слід окремо зазначити, що ресурси мають відповідати наступним вимогам: необхідність, достатність, якість. Необхідність інформації полягає в її суттєвості щодо прийняття управлінських рішень, тобто обраний «вхід» бізнес-процесу має чинити безпосередній вплив на можливість отримання визначеного результату. Вимога щодо достатності у свою чергу передбачає формування вхідних ресурсів, що найбільш повно відображають стан управління персоналом, тенденції та фактори, які визначають можливості та обмеження щодо створення кінцевого результату. Безумовно інформація, що використовується на вході бізнес-процесу, має бути достовірною, підтвердженою та мати достатній обсяг для формування обґрунтованих управлінських рішень.

– результат («вихід») бізнес-процесу стратегічного менеджменту персоналу – це власне управлінські рішення та результати у відповідності до ступеня досягнення стратегічних цілей. Слід окремо зауважити, що «вихід» бізнес-процесу може бути «входом» іншого бізнес-процесу, а може визначатися як кінцевий результат діяльності в залежності від рівня декомпозиції. Тоді досягнення тактичних цілей або виконання визначених на етапі декомпозиції KPI (key performance indicator) є проміжним результатом бізнес-процесу стратегічного менеджменту. «Вихід» бізнес-процесу є найбільш значущою та суттєвою його складовою через те, що за своєю природою він характеризує кінцевий результат діяльності в рамках визначеного бізнес-процесу. Так на думку авторів, в якості результату бізнес-процесу слід розглядати ступінь досягнення стратегічної цілі в області управління персоналом.

Слід зауважити, що результат управління персоналом (оперативного та стратегічного тощо) є предметом споживання інших підрозділів підприємства, тоді якість отриманого результату може визначатися за допомогою інструменту SLA, або УРП (service level agreement, угода про рівень послуги) – угоди між постачальником послуг і клієнтом, що описує послугу, цільові показники рівня послуги та визначає обов'язки постачальника послуги і клієнта [14]. Традиційно модель SLA

використовується при наданні послуг в сфері ІТ, але доречність цього підходу в процесі побудови системи управління персоналом виходить з можливостей вирішення наступних завдань:

1) підвищення результативності: зміст роботи HR-підрозділу визначається на основі очікувань замовника (інших структурних підрозділів підприємства);

2) підвищення керованості: якість роботи визначається за допомогою системи вимірюваних показників-індикаторів;

3) можливість організації внутрішніх розрахунків за виконання HR-послуг;

4) узгодженість цілей HR-підрозділу та інших структурних одиниць підприємства.

Елемент «управління» бізнес-процесу стратегічного менеджменту персоналу характеризує умови та правила здійснення цієї діяльності. Відповідно до своєї сутності він може бути представлений тільки документальними та інформаційними об'єктами. Тоді, в якості елемента «управління» слід розглядати існуючі нормативні документи, затверджені процедури, положення та інструкції щодо провадження управлінської діяльності, що обумовлюють порядок здійснення окремого елемента бізнес-процесу.

Структура бізнес-процесу, окрім зазначених елементів («вхід», «вихід», «управління»), включає також елемент «механізм», що відображає в першу чергу виконавців або адміністраторів реалізації бізнес-процесу стратегічного управління персоналом. У такому разі «механізм» зазначеного бізнес-процесу – це структурний HR-підрозділ підприємства. У більш широкому сенсі «механізм» включає:

1) суб'єктів процесу управління персоналом (співробітників, що виконують функції рекрутингу, кадрового діловодства, планування оплати праці та мотивації, управління чисельністю тощо);

2) основні фонди, що забезпечують реалізацію HR-функцій, включаючи програмні комплекси та бази даних;

3) інфраструктурні об'єкти, що можуть бути використані у процесі персоналом для його відтворення (бази відпочинку, медичні заклади, об'єкти культурного призначення тощо).

Таким чином, вказуючи структурну одиницю в якості цього елемента розуміємо сукупність ресурсів, що забезпечують реалізацію HR-функцій, а саме: власне працівників підрозділу (включаючи можливі функціональні зв'язки в залежності від типу організаційної структури підприємства) та матеріально-технічну базу підрозділу (основні фонди, у т. ч. програмні комплекси, що використовуються).

Для розуміння сутності та складових бізнес-процесу стратегічного управління персоналом розроблено структурну схему (архітектуру) цього напрямку діяльності (рис. 1). Така архітектура відо-

бражає всі зазначені елементи бізнес-процесу в найбільш узагальненому вигляді та містить основні складові (етапи) процесу стратегічного управління персоналом. Запропоновано виокремлення етапів відповідно до загальних функцій менеджменту – планування, організація, мотивація, контроль та комунікація, що в контексті стратегічного управління персоналом представляє собою стратегічне планування, організацію реалізації стратегічних ініціатив, формування системи мотивації, контроль за виконанням запланованих рішень та комунікацію для забезпечення взаємодії та зворотного зв'язку при провадженні HR-діяльності.

У представленій схемі акцентовано увагу на стратегічний контекст управління персоналом, що відбивається насамперед у визначенні «входу» бізнес-процесу з урахуванням факторів, стану та перспектив розвитку зовнішнього середовища, що є однією з визначальних рис стратегічного управління.

Ще одним суттєвим маркером, що відрізняє стратегічне управління від поточного є безумовно тривала часова перспектива, що відбиває представлений на схемі «вихід» бізнес-процесу – досягнення стратегічної HR-цілі.

Цілісність бізнес-процесу, його логічну впорядкованість та відповідність загальному стратегічному набору забезпечує елемент «управління», що містить місію, візію, цінності та загальнокорпоративну стратегію. Включення до складу керуючої дуги загальнокорпоративної стратегії є доречним при дотриманні концепції стратегічної субординації, яка передбачає позиціонування кадрової стратегії як забезпечуючої відповідно до загальнокорпоративної [15].

Для цілей побудови системи стратегічного управління персоналом загально прийнята складова стратегічного планування, що пов'язана з розробкою або актуалізацією місії, візії, цінностей є управлінською: загальні стратегічні установки є пріоритетними для HR-стратегії і обумовлюють зміст. Наступні етапи стратегічного менеджменту є тотожними як на рівні підприємства в цілому, так і на етапі формування кадрової стратегії. Але формування HR-стратегії характеризується певними особливостями відповідно до змісту та сутності управління персоналом, що мають бути враховані та відображені у методичних підходах до реалізації кожної складової від проведення стратегічного аналізу до формування KPI.

Успішність реалізації стратегічних ініціатив значною мірою залежить від ефективності мотивації персоналу на досягнення визначених результатів (третя складова відповідно до архітектури бізнес-процесу). На цьому етапі необхідно визначити систему заохочень та стимулів, що спонукатимуть виконавців до втілення стратегічних настанов. Слід зазначити, що в даному випадку йдеться

про мотивацію працівників HR-підрозділу, а не всього персоналу підприємства – формування дієвої системи мотивації персоналу загалом або її удосконалення може бути завданням у рамках кадрової стратегії на етапі декомпозиції за змістом із визначенням критерію (або низки критеріїв) ефективності системи стимулювання підприємства в цілому.

Оцінити реалізацію стратегії, поточний стан діяльності на шляху впровадження стратегічних настанов, успішність впровадження стратегічних ініціатив можливо на етапі контролю (четверта складова архітектури бізнес-процесу стратегічного HR-менеджменту), який за своїм змістом

може бути поділений на попередній, поточний та заключний. Таке розшарування є доцільним для вирішення наступних завдань:

- забезпечити можливість виконання стратегічного плану через контроль достатності та якості ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових);
- оцінити поточний стан реалізації стратегії через адміністрування та керівництво діяльністю;
- визначити ступінь досягнення цілей на основі співставлення досягнутого рівня показника та його планового значення (GAP-аналіз).

Загалом зауважимо, що при представленні бізнес-процесу стратегічного управління персоналом дотримано наступних принципів:

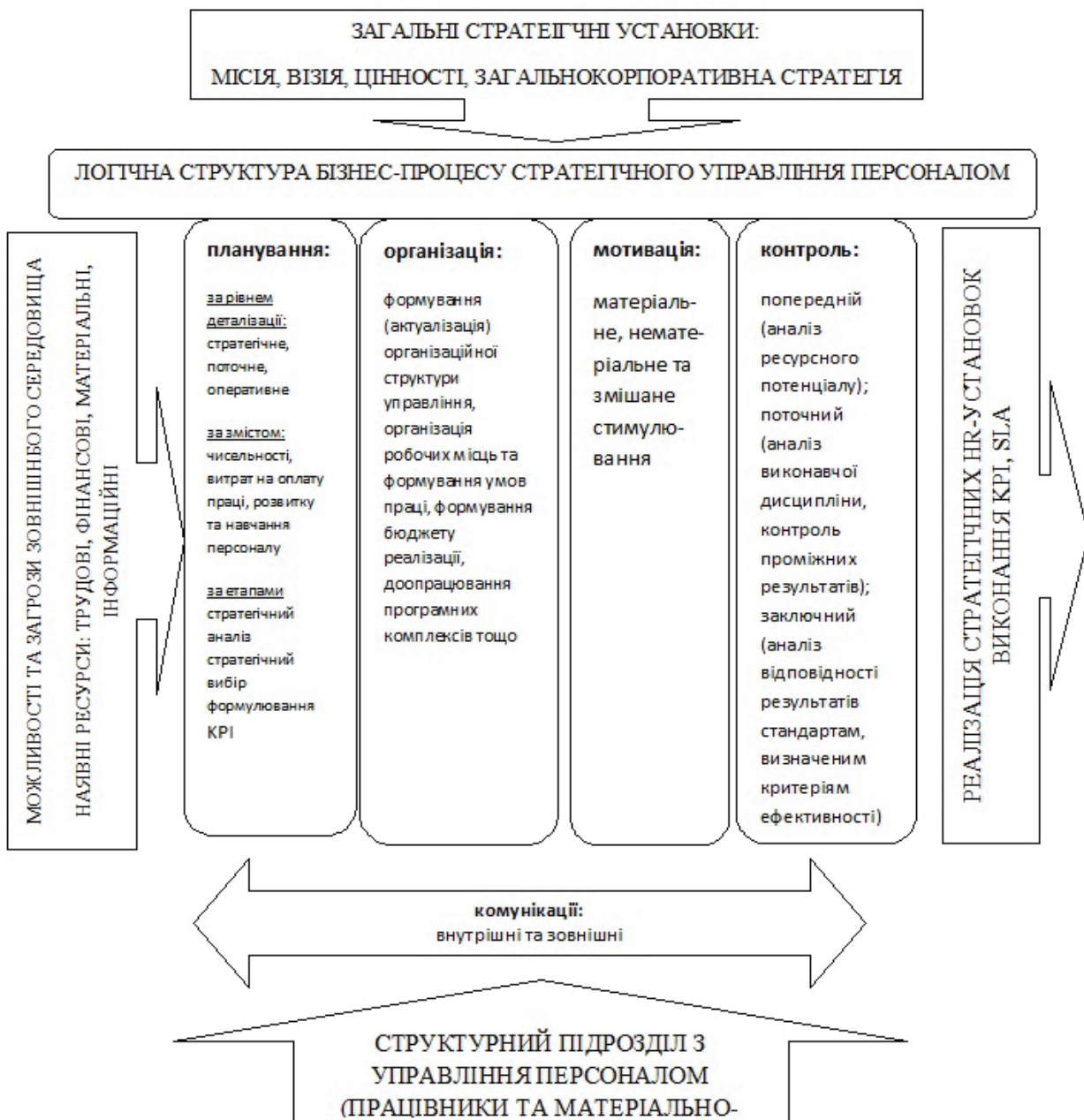


Рис. 2. Архітектура процесу стратегічного управління персоналом

Джерело: розроблено авторами

1) стратегічний характер, що відображений у часовому горизонті та врахуванні зовнішнього середовища;

2) логічність, послідовність та повнота через включення всіх елементів управління;

3) спрямованість на результат – зазначення конкретних показників-індикаторів реалізації стратегії та їх моніторинг.

Представлена узагальнена архітектура бізнес-процесу надає цілісного уявлення про зміст діяльності щодо стратегічного управління персоналом, але має бути деталізована з визначенням вищеназваних елементів бізнес-процесу. Теоретичне обґрунтування та практичний досвід провадження кадрового стратегічного менеджменту в більшості випадків науковцями та менеджерами підприємств ототожнюється із загальними підходами до формування та імплементації загальнокорпоративної стратегії. Тобто кадрова стратегія розглядається як складова загального стратегічного набору організації і окремої формалізованої методики формування та реалізації не потребує.

Але вважаємо за доцільне визначити основні етапи стратегічного управління персоналом з урахуванням особливостей HR-діяльності, що з одного боку не мають протиріч з існуючими загальними підходами, але конкретизують зміст окремих етапів (табл. 2).

Таким чином, запропоновані основні етапи стратегічного управління тотожні загальноприйнятими підходами, але різняться рівнем прийняття рішень і відзначаються підпорядкованістю стратегічному набору підприємства в цілому.

З урахуванням того, що найбільші складнощі з впровадженням стратегічного управління на практиці, на думку авторів, полягають у недостатній проробленості методичних підходів, доречним є формування системи стратегічного управління персоналом та її елементів відповідно до представленої архітектури у вигляді бізнес-процесу. Таким чином, виділено наступні основні етапи стратегічного управління персоналом:

I. Стратегічне планування, що включає такі складові: розробка стратегічної цілі; аналіз зовнішнього оточення; аналіз внутрішнього середовища; розробка стратегічних альтернатив; стратегічний вибір.

II. Мотивація – розробка KPI та доопрацювання системи мотивації для досягнення стратегічних орієнтирів.

III. Організація – імплементація HR-стратегії.

IV. Контроль – моніторинг реалізації стратегії в області управління персоналом.

V. Комунікація та прийняття рішень – коригування стратегічних настанов у разі суттєвої зміни стану зовнішнього та внутрішнього середовища.

Таблиця 2

Етапи стратегічного управління персоналом

Етап	Зміст	Особливості
Розробка стратегічної цілі	Ретроспективна оцінка внутрішнього стану та зовнішнього середовища, рівня досягнення HR-показників	Встановлення цілі відповідно до загальних стратегічних цілей підприємства (декомпозиція), досягнутого рівня розвитку та оцінки зовнішнього середовища
Аналіз зовнішнього оточення	Оцінка факторів зовнішнього середовища, що є суттєвими, можуть чинити вплив на HR-діяльність та вірогідність настання яких у майбутньому висока	Оцінка правових засад здійснення діяльності в області управління персоналом, аналіз ринку праці, технологій здійснення управлінської діяльності та досягнень НТП, що можуть вплинути на продуктивність праці
Аналіз внутрішнього потенціалу	Оцінка факторів внутрішнього середовища	Оцінка формальних процедур здійснення діяльності, характеристика корпоративної культури, бюджетів оплати праці, рівня та підготовки кадрів, плинності персоналу тощо
Розробка стратегічних альтернатив	Опрацювання можливих шляхів, дій та заходів щодо досягнення стратегічної HR-цілі з урахуванням стану внутрішнього середовища та в умовах зовнішнього оточення, що склались	Відповідність стратегічній HR-цілі, що в свою чергу підпорядкована загальній стратегічній цілі підприємства
Стратегічний вибір та затвердження стратегії	Вибір та затвердження стратегії	Оцінка стратегічних альтернатив з огляду на можливість досягнення стратегічної HR-цілі
Організація процесу імплементації стратегії	Формування бюджету, актуалізація організаційної структури, системи мотивації	Розробка стратегічного плану в області управління персоналом: визначення відповідальності, термінів та заохочень
Моніторинг реалізації стратегії в області управління персоналом	Оцінка ступеню виконання стратегії, прийняття рішень щодо коригування стратегічних настанов	Оцінка реалізації стратегічних настанов, впливу стратегії в області управління персоналом на загальнокорпоративну стратегію

Джерело: розроблено авторами

З урахуванням цього розроблено бізнес-процес стратегічного управління персоналом (рис. 2) у вигляді послідовності визначених робіт з виокремленням управління та результату для кожної складової бізнес-процесу. Першою складовою є формулювання стратегічної цілі під керуванням загальнокорпоративних установок та виходячи з рівня досягнення попередніх стратегічних цілей. Як вже було зазначено стратегія в області управління персоналом є забезпечуючою відповідно до стратегічного набору підприємства в цілому. Тоді стратегічна HR-ціль є декомпозицією загальної стратегічної цілі підприємства, що у свою чергу враховує стан зовнішнього середовища та внутрішнього потенціалу суб'єкта господарювання. Тоді розробка стратегії в області управління персоналом має включати напрями, плани та способи її втілення. Тобто вважаємо, що HR-стратегія має бути розроблена таким чином, щоб забезпечити реалізацію стратегічної цілі.

Формулювання стратегії, яка включатиме найбільш релевантні способи досягнення стратегічних цілей, можливе лише на основі ретельного аналізу зовнішнього середовища та внутрішніх резервів і недоліків в області управління персоналом. Тому наступною складовою бізнес-процесу є власне аналіз можливостей та загроз як з боку ото-

чення підприємства, так і в його межах. Результати аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища надають можливостей для формулювання стратегічних альтернатив, імплементація яких дозволяє досягти визначених стратегічних цілей пріоритетів.

Наступною складовою бізнес-процесу стратегічного менеджменту персоналу є стратегічний вибір, тобто власне формулювання стратегії, що описує стратегічні настанови та способи їх реалізації. Також цей етап містить декомпозицію стратегії у вигляді KPI, які являють собою стратегічні орієнтири працівникам підприємства. Невід'ємною частиною зазначеного бізнес-процесу є опис організаційних умов імплементації стратегії, що передбачає розмежування сфер відповідальності, опис процедур, періодичність здійснення робіт, формування підходів до мотивації тощо. Останньою складовою є контроль за реалізацію стратегії, досягнення запланованих рівнів KPI та стратегічної HR-цілі.

Висновки з проведеного дослідження. Описаний бізнес-процес надає цілісну картину щодо провадження стратегічного менеджменту персоналу на підприємстві з використанням елементів процесного управління. Створення парадигми стратегічного менеджменту персоналу на основі процесного підходу має наступні практичні результати:

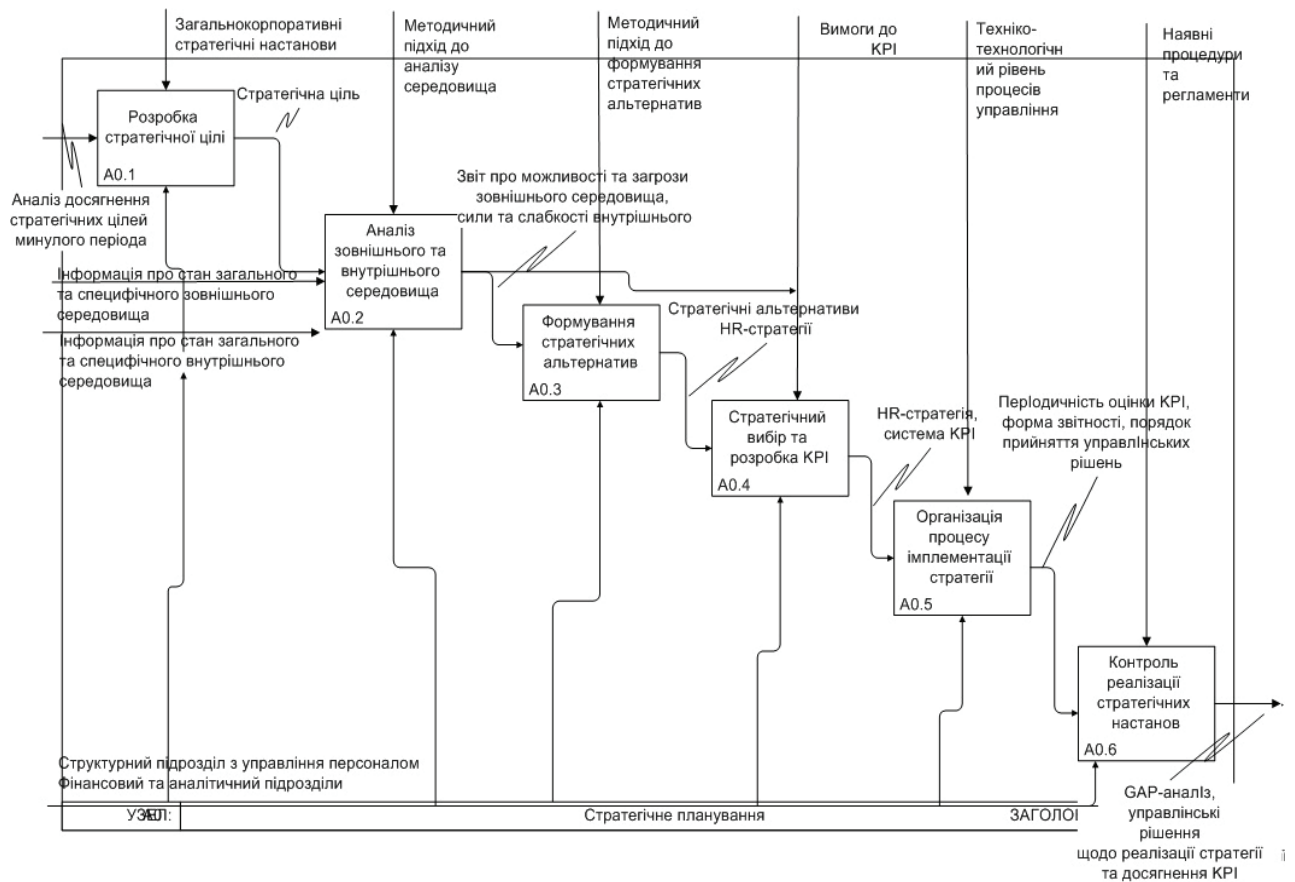


Рис. 3. Бізнес-процес стратегічного управління персоналом

Джерело: розроблено авторами

– по-перше, стратегічний HR-менеджмент – це захід регулярного менеджменту, тому формалізація процесу є доречною та необхідною;

– по-друге, імплементація циклу Демінга-Шухарта спрямовує діяльність на досягнення визначеного результату із забезпеченням сталості еволюційного удосконалення;

– по-третє, визначення основних елементів процесного управління, а саме: кінцевого результату та управління (підпорядкованості загальним стратегічним установкам та принципам організації діяльності) дозволяє уникнути суперечностей між окремими складовими стратегічного контексту підприємства на рівні функціональних стратегій та досягти конвергенції цільових установок.

Загалом побудова управління персоналом на основі процесного підходу дозволяє спрямувати діяльність у цій сфері на досягнення визначених стратегічних цілей, забезпечити якість отриманого результату та відповідність вимогам користувачів HR-послуг, формалізувати діяльність з управління персоналом, що у свою чергу призведе не тільки до зростання керованості бізнес-процесу, а й надасть можливостей для його постійного удосконалення. Слід зазначити, що впорядкування стратегічного управління персоналом, представлення у вигляді прозорого, логічного та зрозумілого бізнес-процесу забезпечує ефективність організації цієї діяльності, а змістовне наповнення етапів, повнота стратегічного аналізу, обґрунтованість стратегічної цілі дозволяють удосконалити HR-діяльність на якісному рівні. Таким чином, дослідження та доопрацювання методичних підходів щодо провадження зазначених складових бізнес-процесу стратегічного управління персоналом є напрямком подальших розвідок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пекар В. Людський капітал України 2025. Підсумки форсайту / В. Пекар, Є. Пестерніков [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.management.com.ua/hrm/hrm253.html>.
2. Тамберг В. Новая парадигма управления человеческими ресурсами / В. Тамберг, А. Бадьин, М. Грябой [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.management.com.ua/hrm/hrm255.html>.
3. Ларіна Я. С. Развитие людского капитала в условиях глобализации / Я.С. Ларіна, О.С. Брацлавська // К.: ВЦ «Академія», 2012. – 248 с.
4. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України (Stock market infrastructure development agency of Ukraine) [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent>.
5. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи // М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011 г. – 288 с.
6. Робсон М. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес процессов / М. Робсон, Ф. Уллах // М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 224 с.
7. Тельнов Ю.Ф. Реинжиниринг бизнес-процессов. Компонентная методология. – 2-е изд., перераб. и доп. / Ю.Ф. Тельнов // М.: Финансы и статистика, 2004. – 320с.
8. Треджи Р. Измеряя процессы / Р. Треджи // [Електронний ресурс]. Режим доступу: FineXpert.ru.
9. Репин В. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление / В. Репин // М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 512 с.
10. Харрингтон Дж. Оптимизация бизнес-процессов. Документирование, анализ, управление, оптимизация / Дж. Харрингтон, К.С. Эсселинг, Х. Ван Нимвеген // М.: БМикро, Азбука, 2002. – 320 с.
11. Деминг Э. Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами / Э. Деминг // М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 370 с.
12. Генри Р. Нив Пространство Доктора Деминга / Генри Р. Нив // [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.management.com.ua/qm/qm047-3-14.html>.
13. Довбня С.Б. Моделирование бизнес-процесів як інструмент управління металургійними підприємствами / С.Б. Довбня, О.О. Письменна // Металургическая и горнорудная промышленность. Днепропетровск. 2005. – № 1(229). – С. 110-115.
14. Glossary of Terms, Definitions and Acronyms, L@V3 Glossary v3.1.24, 11 May 2007 Acceptance to Acceptance [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://communities.ca.com/docs/DOC-231156945>.
15. Довбня С.Б., Письменна О.О. Теоретичні основи прийняття рішень щодо формування кадрової стратегії підприємства / С.Б. Довбня, О.О. Письменна // Системи прийняття рішень в економіці, техніці та організаційних сферах: від теорії до практики: колективна монографія у 2-х т. Т. 1. / За заг. ред. Савчук Л.М. – Павлоград: АРТ Синтез-Т, 2014. – 436 с.

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ЦІЛЕЙ ТА ЗАДАЧ МЕДІАПЛАНУВАННЯ В РЕКЛАМНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ

ORGANIZING GOALS AND OBJECTIVES OF MEDIA PLANNING IN ADVERTISING MANAGEMENT

У статті доведено, що медіапланування як частина системи рекламного менеджменту реалізує стандартну мету (ціль) – максимізацію контакту з цільовою аудиторією за допомогою засобів маркетингової комунікації. На основі систематизації цілей та задач розроблено ієрархічність формування мети медіапланування в системі менеджменту підприємства. Сформовано банк конкретизованих задач медіапланування. Розроблено центровану систему медіапланування з урахуванням системи задач медіапланування та ітераційності самого процесу медіапланування.

Ключові слова: медіапланування, рекламний менеджмент, цілі медіапланування, задачі медіапланування, ітераційність, ієрархічність задач, центрована система медіапланування.

В статье обосновано, что медиапланирование, как часть системы рекламного менеджмента, реализует стандартную цель – максимизацию контакта с целевой аудиторией при помощи средств маркетинговой коммуникации. На основе систематизации целей и задач разработана иерархичность формирования цели медиапланирования в системе менеджменту

предприятия. Сформировано банк конкретизированных задач медиапланирования. Предложена центрированная система медиапланирования с учетом системы задач медиапланирования и итеративности самого процесса медиапланирования.

Ключевые слова: медиапланирование, рекламный менеджмент, цели медиапланирования, задачи медиапланирования, итеративность, иерархичность задач, центрированная система медиапланирования.

It is reasonable in the article, that mediaplanning, as part of the system of advertisement management, will realize a standard aim – maximization of contact with a target audience through facilities of marketing communication. On the basis of systematization of aims and tasks the hierarchicalness of forming of mediaplanning aim is worked out in the system to the management of enterprise. The bank of the specified tasks of mediaplanning is formed. The centred system of mediaplanning taking into account the system of tasks of mediaplanning and recurrence of process of mediaplanning is offered.

Key words: mediaplanning, advertisement management, aims of mediaplanning, mediaplanning task, hierarchicalness of tasks, recurrence mediaplanning, centred system of mediaplanning.

УДК 659.1.011.1

Радкевич Л.А.

к.е.н., доцент
доцент кафедри маркетингу
Одеський національний
політехнічний університет

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Сприйняття медіапланування як суто практичного інструменту позбавляє його уваги вчених з одного боку, та певна звуженість цілей, завдань та функцій медіа планування як інтегрованої складової рекламного менеджменту у свою чергу обмежує поле наукових досліджень з іншого боку. Крім того, слід зазначити певну усталеність базових понять в медіа плануванні, що підвищує ризик виникнення проблем саме у тих сферах рекламного менеджменту, які вважаються традиційними, але також перебувають під впливом реактивного зовнішнього середовища, що не може не викликати зміни усталених понять. До того ж, зважаючи на ітераційність процесу медіа планування, то зміни у цілепокладанні, встановленні завдань та етапах медіа планування будуть відбуватися саме через ітераційність цього процесу під впливом чинників зовнішнього та внутрішнього маркетингового середовища.

Загальним проблемам та окремим питанням теорії і практики медіа планування як частини рекламного менеджменту приділялась та приділяється увага вчених та практичних фахівців різних країн – Р. Батри, В. Бузіна, О. Виноградова, Н. Голда, І. Гриджук, В. Євстаф'єва, Т. Дібрової, А. Кочеткової, М. Маклюсна, О. Назайкіна,

Л. Персі, Дж. Россітера, С. Селіванова, Дж. Сісорса, Н. Скригун, О. Тарасової, У. Уеллса, В. Ясонова та інших.

Однак, медіапланування як самостійний напрям практичної діяльності у сфері рекламного менеджменту виділилося не так давно, і відповідно із цим існують певні проблемні питання у площині обґрунтування окремих теоретичних категорій, їх узагальнення та систематизації. Тож проблема поглиблення, удосконалення та систематизації теорії медіапланування в системі рекламного менеджменту з урахуванням сучасних реалій обумовлює необхідність проведення даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, у яких започатковано вирішення даної проблеми. Практичні аспекти медіа планування, і особливо теоретичні, викликають цікавість певних вчених та практиків. Проте, слід зазначити, що існуюча думка про те, що медіапланування досить простий та усталений інструмент рекламного менеджменту, позбавляє його достатньої уваги з боку саме вчених. І зазвичай саме медіапланування розглядається здебільшого як частина рекламної кампанії. Саме цієї позиції дотримуються В. Дубровін, В. Круглікова та К. Фандєєва, досліджуючи метод аналізу ієрархій у підвищенні ефективності рекламної кампанії та обґрунтування того, що медіапланування є важливим «інструментом про-

гнозування й аналізу, без знання якого працювати на ринку реклами сьогодні стає дедалі складніше» [1]. Але автори тільки дотично акцентуються на визначенні мети та завдань як рекламної кампанії, так і медіапланування.

Т.Діброва також досліджує медіапланування як одну із складових рекламної кампанії при реалізації у практиці медіа стратегії [2], проте, взагалі оминає таке важливе питання, як цілепокладання та завдання медіапланування.

Крім того, М. Зайцева та В. Буряк розглядають медіапланування як складову загальноукраїнського ринку медіа послуг [3]. Н. Скригун досліджує медіапланування в системі маркетингових комунікацій, де визначає його роль та функції, зазначаючи, що повинна бути загальна мета формування системи маркетингових комунікацій, та не конкретизує їх види [4]. І. Рижий розглядає основні елементи та етапи рекламної кампанії та досліджує взаємозв'язок між стратегією і тактикою рекламної кампанії, де особливу увагу приділяє розробці творчого плану (медіа плану – авт.) рекламної кампанії [5, с. 283-284].

І. Гараніна ґрунтовно досліджує проведення аудиту рекламної діяльності вітчизняних підприємств, де зазначається, що саме медіаплан та досягнення показників є об'єктом аудиту [6]. Проте зазначу, що сутність проведення аудиту рекламної діяльності і міститься у визначенні ступеня або повноти досягнення встановлених цілей та завдань як в цілому, так і такої складової рекламної кампанії, як медіа планування.

Я. Полякова обґрунтовує «вибір оптимального методу визначення бюджету маркетингових комунікацій підприємства на ринку залежно від цілей комунікативної політики та за умов поєднання ефектів простоти використання, спрямованості на результат та врахування впливу зовнішніх факторів, що дозволяє оптимізувати структуру витрат підприємства за умов обмеженості наявних внутрішніх резервів» [7, с. 89]. О. Звягінцева, П. Коробчук ґрунтовно досліджують механізм формування рекламного менеджменту, де торкаються питання встановлення цілей та визначення завдань тільки у загальному плані [8].

Проте, зважаючи на важливість коректного встановлення цілей (або їх вибору) та конкретизацію відповідних завдань, то саме питання цілепокладання та, виходячи з цього, формування відповідних завдань не отримало достатньої уваги та залишається майже не розробленим.

Постановка завдання. Метою даної наукової статті є систематизація цілей та завдань медіапланування в системі рекламного менеджменту.

Виклад основних результатів. В ідеальному вигляді будь-яка діяльність починається з конкретизації кінцевої мети цієї діяльності та подальшого її розкладання на систему завдань, які призначені

з'ясувати подальші кроки та можуть мати вигляд проміжних під цілей. Доцільно визначитися з самим поняттям мети або цілі.

«Мета або ціль – означає стан в майбутньому, котрий можливо змінити відносно теперішнього та варто, бажано або необхідно досягти. Тим самим мета є бажаною кінцевою точкою процесу, як правило дії людини. З досягненням мети пов'язаний успіх проекту або важливої роботи. Постанова мети включає встановлення конкретних, вимірних, досяжних, реалістичних та часо-спрямованих цілей [9].

Таким чином, мета (ціль) має вигляд майбутнього стану або положення суб'єкта у ринковому просторі, якого набуває суб'єкт за умов здійснення (чи нездійснення) певної діяльності. Крім того, мета є кінцевою точкою процесу, як зазначено вище, або краще казати, системи процесів, що передбачає реалізацію певних задач (завдань).

Сама по собі задача (завдання) – це «проблемна ситуація з чітко визначеною метою, яку необхідно досягти; в більш вузькому сенсі задачею називають також цю саму мету, що дана в рамках проблемної ситуації, тобто те, що необхідно виконати. Деяко більш жорстке розуміння «задачі» припускає явними та визначеними не тільки ціль, але й умови задачі, яка в цьому випадку визначається як усвідомлена проблемна ситуація з виділеними умовами (даними) й вимогами (ціллю). Ще більш вузьке визначення називає задачею ситуацію з відомим початковим станом і кінцевим станом системи, при чому алгоритм досягнення кінцевого стану від початку відомий (на відміну від проблеми, у випадку якого алгоритм досягнення кінцевого стану системи не відомий)» [10].

Зазвичай задачі характеризуються певними параметрами, до яких входять: елементи ситуації; правила перетворення ситуації; необхідне рішення (ціль). Зазначу, що необхідне рішення може бути задане початково по-різному:

як кінцевий стан (результат) ситуації (наприклад, положення суб'єкта у ринковому просторі або у певному сегменті);

як отримання нового знання (наприклад, підтвердження інформації про те, де в поточний момент знаходиться суб'єкт у ринковому просторі);

як встановлення якихось зв'язків (відношень) між елементами ситуації (наприклад, побудова комунікацій між суб'єктами рекламного ринку).

Крім того, зазначу, що для того, щоб задача сприймалась, як задача, вона має мати відповідні характеристики (умови):

звичність чи незвичність ситуації, новизна задачі для суб'єкта;

рівень ясності існуючих відносин;

форма умови (реальна ситуація);

співвідношення умова-рішення: умови достатні/недостатні/ надлишкові для вирішення.

Отже, з'ясувавши базові поняття мети (цілі) та задачі і умов їх формування, доцільно дослідити та конкретизувати цілі та задачі медіа планування як частини рекламного менеджменту. Як зазначає А.Балабанов, то з позиції стратегічного підходу, то медіа планування – «це частина маркетингу, яка забезпечує контакт цільової аудиторії з рекламним зверненням, де важливим є застосування маркетингових комунікацій» [11, с. 8].

Стосовно медіапланування слід зазначити, що саме по собі воно як частина системи рекламного менеджменту реалізує стандартну мету (ціль) – максимізацію контакту з цільовою аудиторією за допомогою засобів маркетингової комунікації.

Як зазначає А. Бєлова «головна мета медіапланування у тому, щоб всіма можливими засобами досягти збільшення ступеня охоплення цільової аудиторії або збільшення частоти рекламних контактів» [12].

У свою чергу О. Назайкін не говорить конкретно про мету медіа планування, проте зазначає, що «у відповідності з метою рекламної кампанії визначається і мета медіапланування. Мета медіаплану відповідає загальним маркетинговим намірам. Задачі будуть більш конкретні. У них входить вибір охоплення, частоти, інтенсивності, часу та засобів реклами» [13]. Одразу зазначаю, що О. Назайкін «розкладає» мету медіа планування на задачі, які відповідають певним показникам медіа планування, що сприяє їх кількісному з'ясуванню та спрощує проведення аудиту медіа планування як частини загального аудиту рекламної діяльності.

А. Кочеткова у своїй роботі [14] декларує визначення цілей медіапланування, але за фактом надає загальнонаукові принципи ціле покладання із виділенням видів медіапланування (стратегічного,

тактичного, оперативного), де визначає періоди охоплення та час дії. Зазначу, що А. Кочеткова не надає конкретних цілей та задач медіапланування як частини системи рекламного менеджменту.

Таким чином, зважаючи на те, що медіапланування – це частина системи маркетингової діяльності, то і мета медіапланування буде варіативною і буде залежати від базової мети всієї маркетингової діяльності суб'єкта. Проте, якщо розглядати медіа планування як частину системи рекламного менеджменту, то мета буде дещо стандартизована і передбачатиме максимізацію контакту з цільовою аудиторією за допомогою засобів маркетингової комунікації. У цьому сенсі можна казати про ієрархічність встановлення мети медіапланування (з прикладами) (рис. 1).

Однак, якщо зважити на те, що базовою метою медіа планування є забезпечення максимізації контакту із цільовою аудиторією, то цілком ґрунтовно можна говорити не стільки про медіапланування, скільки про медіа-менеджмент, де медіа-планування – це одна з функцій [15].

Але, повертаючись до медіапланування, доцільно дослідити існуючі підходи до змістовного наповнення задач медіапланування у трактуванні різних авторів (табл. 1).

Як видно з табл. 1 певна кількість задач у трактуванні різних авторів є тотожною за змістом, але різною за визначенням, що говорить про те, позиції авторів відрізняються за широтою задач медіа-планування. Узагальнення задач медіапланування дозволило сформуванню з одного боку своєрідний банк конкретизованих задач медіапланування, а з іншого – створити основу для систематизації задач медіапланування. Дослідження задач медіа-планування (табл. 1) сприяло визначенню стан-

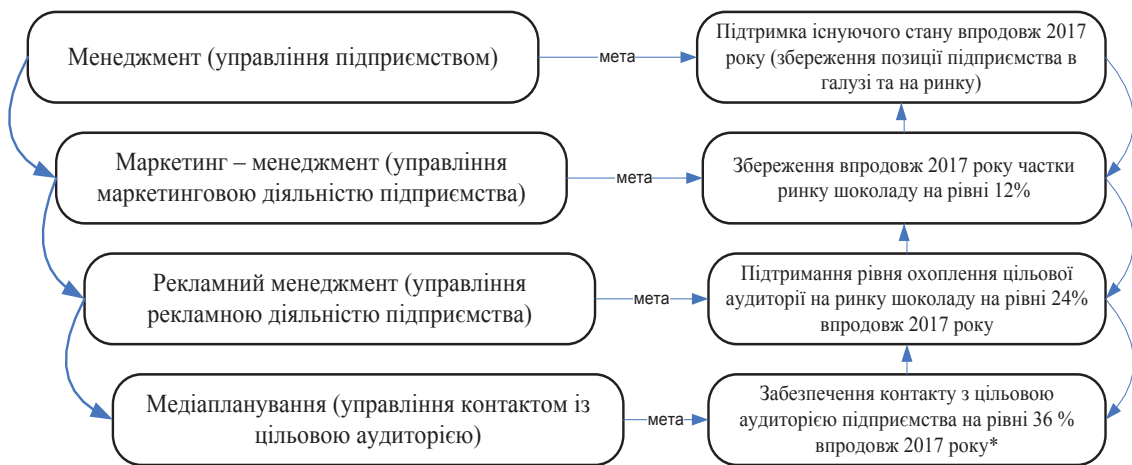


Рис. 1. Ієрархічність формування мети медіапланування в системі менеджменту підприємства

Джерело: авторська розробка

Таблиця 1

Узагальнення задач медіапланування

Джерело/ автор	Визначені задачі	Узагальнення задач
[16]	аналітична діяльність (визначення всіх параметрів цільової аудиторії, ринкової ситуації, конкурентів, маркетингових можливостей і т. д.); формулювання цілей рекламної кампанії; планування етапів і установку тимчасових рамок їх реалізації; визначення каналів розповсюдження рекламного повідомлення; визначення бажаної ефективності виходячи з основних показників медіапланування; розподіл бюджету	аналіз маркетингового середовища – цілі рекламної кампанії та її етапи – канали розповсюдження реклами – прогнозування ефективності – розподіл бюджету за ЗМІ
[17]	оптимізація схеми розміщення рекламних матеріалів, яка заснована на об'єктивних показниках; вироблення такої схеми розміщення рекламно-інформаційних звернень, при якій досягаються планові показники охоплення цільової аудиторії.	вибір каналів розповсюдження реклами – формування схеми розміщення рекламних звернень
Каптюхін Р. В. [18]	максимізація сумарного рейтингу рекламної кампанії (GRP) при фіксованих витратах (A); мінімізація рекламних (A) витрат при встановленому значенні сумарного рейтингу рекламної кампанії (GRP); прогнозування продажів та прибутку, отриманих від реклами.	формування бюджету рекламної кампанії – оптимізація рекламних витрат за каналами розповсюдження реклами – прогноз ефективності реклами
[19]	1) донесення рекламного звернення до максимальної кількості потенційних покупців; 2) з мінімальними витратами; 3) впродовж встановленого часу; 4) визначену кількість разів для досягнення цілей рекламної кампанії.	забезпечення максимального охоплення – мінімізація витрат – забезпечення ітеративності рекламних звернень
[20]	аналіз ринку, цільової аудиторії та маркетингової ситуації; постановку рекламних цілей; визначення пріоритетних категорій ЗМІ; визначення оптимальних значень показників ефективності (TRP, Coverage, Frequency, тощо); планування етапів рекламної кампанії у часі – розподіл бюджету за категоріями ЗМІ.	аналіз маркетингового середовища – постановка цілей рекламної кампанії – визначення каналів розповсюдження – прогнозування показників ефективності – розподіл рекламного бюджету

Таблиця 2

Аналіз етапів медіапланування у трактуванні різних джерел

Етапи медіапланування	Джерело											
	[21]	[22]	[23]	[24]	[25]	[26]	[27]	[28]	[29]	[19]	[30]	[17]
визначення маркетингової проблеми			+									
аналіз ринку, виявлення цільової аудиторії		+			+	+	+	+	+	+		+
визначення маркетингової стратегії		+										
вибір стратегії використання засобів реклами	+		+				+		+		+	
вибір медіа-тактики	+						+		+			
складання медіа-графіка	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+
визначення цілей маркетингу				+		+			+			+
визначення цілей реклами		+	+	+		+	+	+	+			+
формулювання цілей та задач медіапланування									+		+	
розрахунок оптимальних значень показників ефективності		+							+	+		
визначення, об'єднання та розподіл бюджету за категоріями ЗМІ		+		+	+	+	+	+	+	+		+
рішення про охоплення аудиторії та необхідну кількість контактів				+	+	+	+		+	+		+
розробка рекламного звернення					+							
вибір періоду проведення рекламної кампанії					+			+				
оптимізація медіаплану											+	
реалізація медіаплану											+	
аналіз реалізованого медіаплану											+	
коригування медіаплану											+	

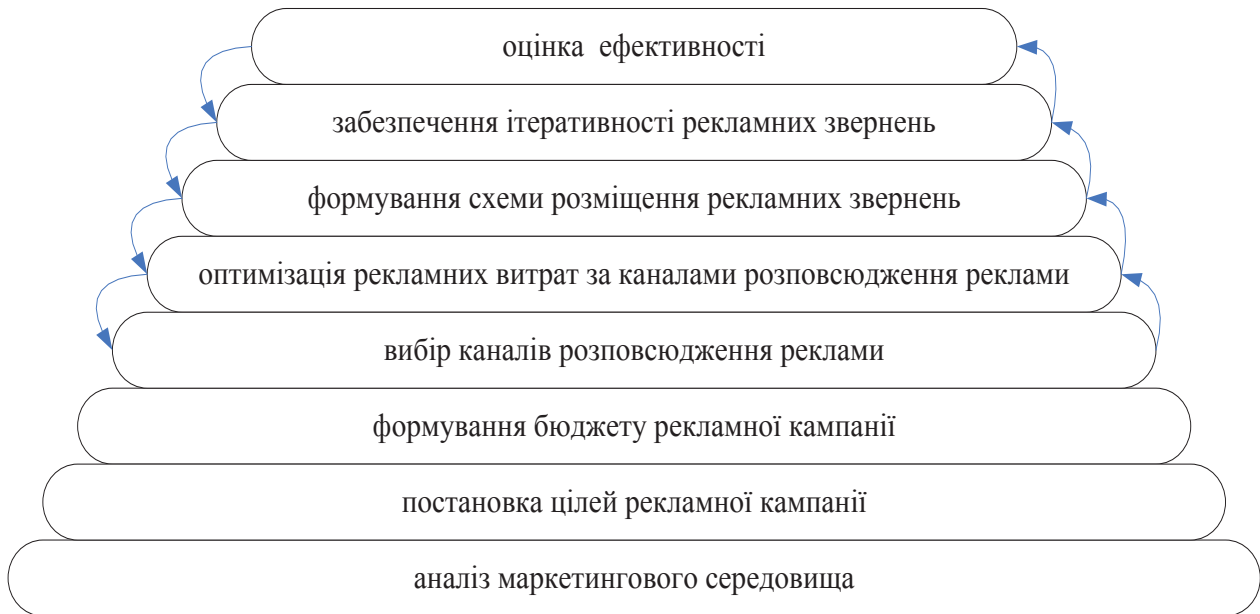


Рис. 2. Ієрархія задач медіапланування

Джерело: авторська розробка



Рис. 3. Центрована система медіапланування

Джерело: авторська розробка

дартизованої ієрархії (рис. 2), де визначено найбільш типові з них.

Зазначу, що базуючись на рис. 2, видно, що медіапланування значно ширше, ніж просто складання медіаплану.

Проте дослідження як задач медіапланування, так і побудова своєрідної ієрархії задач вказує на те, що задачі медіапланування є певним чином тотожними етапам медіапланування. І можна казати про те, що завдання медіапланування можуть (або мають?) визначати етапи медіапланування. У межах цього доцільно дослідити підходи до наповнення етапів медіапланування та визначити, чи співпадають етапи із задачами медіапланування (табл. 2).

Узагальнення та систематизація етапів медіапланування показує, що певні джерела ототожнюють задачі медіапланування та етапи медіапланування. Що у свою чергу підкреслює те, що деякі задачі медіапланування можуть бути трансформовані в етапи, якщо вони достатньо об'ємні та передбачають вміст у собі масштабність вирішення питання. Але зупинимось детальніше на аналізі табл. 3, яка показує, що:

по-перше, різні джерела вкладають різний зміст та наповнення в етапи медіапланування, що спричинено тим, що різні автори мають неоднозначне сприйняття самого процесу медіа-планування;

по-друге, у деяких джерелах [17; 22; 25; 26; 28] відзначається співпадіння етапів медіапланування та задач медіапланування;

по-третє, задачі медіапланування можуть мати певний кількісний вираз свого вирішення, тоді, як для етапів медіапланування це непритаманне;

по-четверте, можна визначити найбільш загальні етапи медіапланування: аналіз ринку та виявлення цільової аудиторії; вибір стратегії використання засобів реклами; складання медіаграфіка; визначення цілей реклами; визначення, обґрунтування та розподіл бюджету за категоріями ЗМІ; рішення про охоплення аудиторії та необхідну кількість контактів.

Отже, на основі узагальнення та систематизації етапів медіапланування можна побудувати «молекулярну» центровану систему медіапланування, яка відобразатиме з одного боку задачі медіапланування, а з іншого – саме етапи медіапланування (рис. 3).

Запропонована центрована система медіапланування відображає ітераційність самого процесу медіапланування, який задля підвищення результативності має носити безперервний характер, який може варіюватися за ступенем інтенсивності (у залежності від цілей як рекламної кампанії, так і медіа-цілей, а також від обсягу рекламного бюджету).

Таким чином, центрована система медіапланування побудована на реалізації п'яти етапів меді-

апланування, у межах яких реалізуються певні завдання:

1) аналіз поточного положення (аналіз ринку, аналіз конкурентів, аналіз споживачів);

2) цілепокладання (бізнес-цілі, маркетингові цілі, цілі рекламної кампанії, медіа-цілі);

3) медіа-стратегія (канали комунікації, період та географія, охоплення, частота, періодичність, інтенсивність);

4) медіа-тактика (носії та формат звернення, оптимізація розміщення, медіа-план);

5) оцінка ефективності (оцінка ступеня реалізації медіа-стратегії, досягнення медіа-мети, покращення стратегічної позиції об'єкта).

Висновки. Таким чином, з'ясовано, що медіапланування, як частина системи рекламного менеджменту, реалізує стандартну мету (ціль) – максимізацію контакту з цільовою аудиторією за допомогою засобів маркетингової комунікації. У відповідності із цим запропоновано ієрархічність формування мети медіапланування в системі менеджменту підприємства.

Узагальнення задач медіапланування дозволило сформувати банк конкретизованих задач медіапланування та створити основу для систематизації задач медіапланування, де було визначено найбільш типові з них. Запропоновано центровану систему медіапланування, яка відображає ітераційність процесу медіапланування, який носить безперервний характер, і може варіюватися за ступенем інтенсивності (у залежності від цілей як рекламної кампанії, так і медіа-цілей, а також від обсягу рекламного бюджету).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дубровін В.І., Круглікова В.В., Фандєєва К.О. Метод аналізу ієрархій у підвищенні ефективності рекламної кампанії / В. Дубровін, В. Круглікова, К. Фандєєва / [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Dtr_ep/2011_4/files/EC411_17.pdf.
2. Діброва Т.Г. Рекламна кампанія: процедура реалізації медіастратегії / Т. Діброва / [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Evkpi/2008/7M/7M/58.pdf.
3. Зайцева М.М., Буряк В.Г. Маркетингові дослідження українського ринку медіа послуг / М. Зайцева, В. Буряк / [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.rusnauka.com/8_NIT_2008/Tethis/Economics/27625.doc.htm.
4. Скригун Н.П. Медіапланування в системі маркетингових комунікацій / Н. Скригун [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/16369/1/>.
5. Рыжий И. Б. Особенности планирования рекламных кампаний / И. Рыжий // Научно-информационный вестник. – 2014. – № 9. – С.281-287.
6. Гаранина И.И. Особенности проведения аудита рекламной деятельности отечественных предпри-

ятій / И. Гаранина [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2015/10-2015/25.pdf>.

7. Полякова Я. О. Формування рекламного бюджету підприємства в процесі маркетингових комунікацій / Я. Полякова // Проблеми економіки. – 2012. – № 1. – С. 86 – 91.

8. Звягінцева О.Б., Коробчук П.В. Механізм формування рекламного менеджменту підприємств / О. Звягінцева, П. Коробчук // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 2[19]. – С. 270-273.

9. Мета [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Мета>.

10. Завдання [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Завдання>.

11. Балабанов А. В. Занимательное медиапланирование. / А. В. Балабанов. – М.: РИП-холдинг, 2001. – 104 с.

12. Белова А.А. Роль медиапланирования в продвижении продукции предприятия на рынок / Белова А.А. [Електронний ресурс] // Режим доступу: www.fa.ru/fil/.../Финуниверситет%20Белова%20Роль%20медиапланирования.doc.

13. Назайкин А.Н. Медиапланирование на 100% / А.Н. Назайкин [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://marketing.wikireading.ru/19705>.

14. Кочеткова А.В. Медиапланирование / А.В. Кочеткова [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://evartist.narod.ru/text10/17.htm>

15. Сучасний медіа-менеджмент в друкованих ЗМІ: Шляхи роздержавлення української преси: Вид. 2-ге, доповн. та виправлене / За ред. В. Іванова та Н. Ланге. – Київ: ЦВП, АУП, 2008. – 300 с.

16. Медиапланирование в рекламе [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://faqkr.ru/marketing/94221-media-planuvannja-se-media-planuvannja-v-reklamii.html>.

17. Медиапланирование [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_m/media_planning/.

18. Каптюхин Р. В. Стандартные задачи медиапланирования для рекламной кампании в СМИ / Р.В. Каптюхин / [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://sibac.info/conf/econom/xxxi/34723>.

19. Эффективное медиапланирование в четырех этапах [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.elitarium.ru/mediaplanirovanie-reklama-plan-strategii-harakteristiki-analiz-razmeshhenie-vybor-jeffektivnost/>.

20. Медиапланирование и его значение в планировании [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://bukvi.ru/uipravlenie/reclama/mediaplanirovanie-ix-znachenie-v-mediaplanirovanii.html>.

21. Кітченко, О.М., Маслевич, Я.О. Медиапланирование как складовая часть рекламной кампании / О.М.Кітченко, Я.О. Маслевич [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/MicroCAD/2015/S16/2015_5_Tezisy_sbornik_part3_2015_156.pdf.

22. Этапы медиапланирования [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.press-service.ru/terms/154/>.

23. Медиапланирование или коммуникационная стратегия Бренда [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://skylab.ru/media>.

24. Основные понятия и этапы медиа-планирования [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://www.inventech.ru/lib/reklama/reklama-0020/>.

25. Все, что вы мечтали прочитать о медиапланировании [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://smmis.ru>.

26. Стрешкова А. К. Основні принципи та етапи розробки медіаплану / А.К. Стрешкова [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1284/1>.

27. Медиапланирование и его роль в стратегическом развитии предприятия [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://xn----7sbkdfim2b1j.xn--p1ai/catalog/marketing-i-logistika/288/>.

28. Маклюен, М. Понимание медиа / М. Маклюен. – М.: «КАНОН-Пресс-Ц», 2003. – 118 с.

29. Как проходит медиапланирование в компании? [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://powerbranding.ru/mediastrategiya/mediaplanirovanie/>.

30. Назайкин А.Н. Современное медиапланирование / А.Н. Назайкин [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.bkworld.ru/archive/y2006/n03-2006/n03-2006_88.html.

РОЛЬ І МІСЦЕ ЗНАНЬ У КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙ ЯК ІНСТРУМЕНТУ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

THE ROLE AND PLACE OF KNOWLEDGE IN THE COMMERCIALIZATION OF INNOVATIONS AS A TOOL FOR REALIZATION OF ENTERPRISE POTENTIAL

Стаття присвячена дослідженню ролі та місця знань у процесі комерціалізації інновацій. Проаналізовано погляди вітчизняних та зарубіжних учених щодо поняття комерціалізації знань. Виявлено роль та місце знань у забезпеченні відповідності економічної діяльності підприємства сучасним вимогам економічного розвитку. Розглянуто основні способи комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності. Запропоновано схему, що характеризує роль знань у створенні і комерціалізації знаннеорієнтовних інновацій.
Ключові слова: комерціалізація, потенціал розвитку підприємства, знання, інновації, об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ), науково-дослідні дослідно-конструкторські роботи (НДДКР)

Статья посвящена исследованию роли и места знаний в процессе коммерциализации инноваций. Проанализированы взгляды отечественных и зарубежных ученых относительно понятия коммерциализации знаний. Выявлена роль и место знаний в обеспечении соответствия экономической деятельности предприятия современным требованиям экономического развития. Рассмотрены основные способы коммерциализации объектов интеллектуальной

собственности. Предложена схема, характеризующая роль знаний в создании и коммерциализации знание ориентированных инноваций.

Ключевые слова: коммерциализация, потенциал развития предприятия, знания, инновации, объекты интеллектуальной собственности (ОИС), научно-исследовательские опытно-конструкторские работы (НИОКР).

The article is devoted to study the role and place of knowledge in the process of commercialization of innovations. The author has analyzed the views of domestic and foreign scholars on the concept of knowledge commercialization. The role and place of knowledge is defined in ensuring compliance with the economic activity of the enterprise requirements of modern economic development. The main ways to commercialize intellectual property were examined by the author. The author developed the diagram that shows the relationship between elements and the role of knowledge in the commercialization of innovations which based on knowledge.

Key words: Commercialization, development potential of enterprise, knowledge, innovations, intellectual property objects (IP), research development (R&D).

УДК 005.591.6+005.336.5+005.94

Рот-Сєров Є.В.

аспірант кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю Сумський державний університет

Постановка проблеми. У сучасних умовах для бізнесу надзвичайно важливим є питання збереження та посилення конкурентних переваг. Практика свідчить, що забезпечити стійкі конкурентні переваги підприємств та установ можливо лише за умови розвитку інноваційним шляхом, який передбачає створення і впровадження інновацій. Це потребує конвертування результатів їх науково-дослідної та дослідно-конструкторської діяльності (НДДКР) у грошовий еквівалент, тобто комерціалізації. Лише комерціалізація інновацій (продуктових, технологічних, управлінських тощо) дозволить успішно протидіяти конкурентному тиску і посилити позиції на національних і міжнародних ринках.

Аналіз останніх джерел та публікацій. Проблеми комерціалізації досліджено в роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема, таких, як: Мешко Н.П., Робота П.В. [5], Бендерієн Р. [6, 13], Ступнікер Г.Л. [7], Денисюк В.А. [8], Маккой Е.П., Бадініелі Р., Коебель К.Т., Табет В. [9], Жиц Г.І., Квашніна М.Н. [10]. Ними детально опрацьовано питання комерціалізації інноваційних розробок, сформовано відповідні інструменти і методи. Проте, питання комерціалізації інновацій, основу яких становлять новітні знання, а також ролі знань щодо методів реалізації інноваційного потенціалу підприємств та установ, розкрито не достатньо.

Постановка завдання. Дослідити роль і місце знань у процесі комерціалізації інновацій, який розглядається як інструмент реалізації потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах бурхливого технологічного розвитку господарюючим суб'єктам надзвичайно важливо реагувати на зміни умов зовнішнього мікро- та макросередовища, оперативно приводити у відповідність до них наявний потенціал інноваційного розвитку.

Сутність інноваційного розвитку полягає у виборі раціональних шляхів реалізації інноваційного потенціалу, які дозволяють повною мірою розкрити і посилити наявні конкурентні переваги господарюючого суб'єкта. Різні науковці по різному трактують сутність і зміст інноваційного потенціалу (потенціалу інноваційного розвитку), а також роль знань у його реалізації. Шаміна Л.К. визначає інноваційний потенціал як забезпеченість підприємства висококваліфікованими науковими кадрами та сприйняття інновацій ззовні і можливість реалізації нововведень на благо підприємства [1, с. 60]. Савчук А.В. під інноваційним потенціалом розуміє сукупність ресурсів підприємства, які можуть бути використані у процесі інноваційної діяльності [2]. Гриньов А.В. зазначає, що іннова-

ційний потенціал це сукупність усіх матеріальних та нематеріальних ресурсів підприємства, що використовуються у процесі здійснення інноваційної діяльності і містить у собі ресурси, що можуть забезпечити досягнення конкурентних переваг за допомогою використання інновацій [3]. Аналізуючи ці та інші визначення, можна виділити наступне: інноваційний потенціал – це сукупність ресурсів, що дозволяють розвиватися інноваційним шляхом, забезпечуючи при цьому ефективне функціонування підприємства і конкурентні переваги. Але для інноваційного розвитку не достатньо лише певного обсягу ресурсів, необхідні знання щодо ефективного використання наявних ресурсів, а також методів залучення необхідних ресурсів ззовні. Світовий досвід свідчить, що роль знань у веденні успішно бізнесу є дуже значною. Системний аналіз і узагальнення літературних джерел [5-10] і практики господарювання дозволив виділити основні напрями впливу знань на діяльність господарюючих суб'єктів (рис. 1).

Розглянемо детальніше роль знань у забезпеченні ефективності інноваційних процесів на підприємстві. У контексті розгляду питання з точки зору інноваційної діяльності знання мають дуалістичну природу.

З одного боку вони виступають як ресурс (елемент інноваційного потенціалу), а з іншого – визначають можливість ефективної реалізації іннова-

ційного потенціалу [4, с. 50]. Тобто, наприклад, з одного боку це сама технологія, а з іншого – знання щодо того, як правильно та ефективно впровадити цю технологію у виробничий процес чи організаційну структуру. Підприємства можуть продукувати технологічні або продуктові інновації самостійно або ж залучати їх ззовні. У залежності від обраного шляху розвитку та існуючих внутрішніх і зовнішніх можливостей знання необхідні як для продукування, так і для впровадження технологій. На рис. 2 автором представлені можливі сценарії дій щодо технології в залежності від того продукує чи залучає підприємство нові технології.

Для вітчизняних товаровиробників, які обмежені у коштах актуальним є комерціалізація наявних знань щодо потреб ринку, власних можливостей тощо.

Аналіз та узагальнення поглядів вітчизняних і зарубіжних науковців щодо поняття комерціалізації інновацій, що базуються на знаннях, дозволили автору систематизувати їх (рис. 3).

Ураховуючи вищезазначені погляди різних науковців, можна зробити висновок, що комерціалізація – це процес перетворення результатів інтелектуальної праці (ідей, технологій, методик та ін.) у товар чи послугу. Від їх продажу чи передачі прав на їх використання можна отримати прибуток.

У такому разі технології та інновації стають джерелом прибутку, – самостійним продуктом, що має



Рис. 1. Роль знань у відповідності до сучасних вимог економічного розвитку

Джерело: авторська розробка

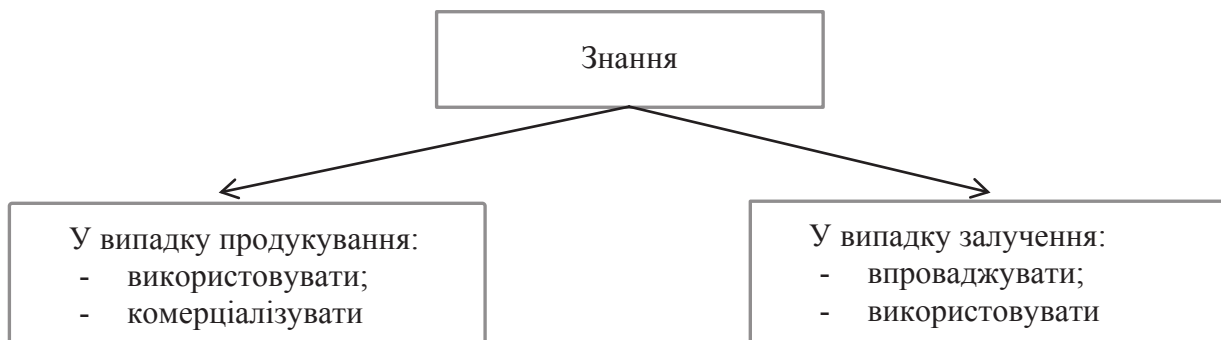


Рис. 2. Можливі сценарії дій щодо інноваційної технології у залежності від того продукує чи залучає її конкретне підприємство

Джерело: авторська розробка

свою ринкову вартість [11]. У цілому ж, комерціалізація – це діяльність, пов’язана із доведенням технологій чи продуктів до виробництва і поширення продукту у матеріальній чи нематеріальній формі, їх можна продати з метою отримання прибутку.

Основні способи комерціалізації об’єктів інтелектуальної власності (продуктових чи процесних), систематизовано Цибульовим П.М. [12, с. 65]. Зокрема, крім використання ОІВ у власній діяльності підприємства чи установи, він виділяє: продаж прав власності або ж передачу прав на використання ОІВ за різними договорами (ліцензійним, лізинговим, франшизи тощо).

Узагальнення викладеного дозволило запропонувати принципову схему, що характеризує роль

знань у створенні і комерціалізації знаннєорієнтовних інновацій (рис. 4).

Проте, це лише одна сторона знань як джерела формування і посилення конкурентних переваг, забезпечення умов тривалого виживання і розвитку на ринку.

Знання також дозволяють раціоналізувати та забезпечити ефективність вибору методу реалізації нової техніки, технологій її виготовлення, методів виробництва і збуту тощо, що базується на нових знаннях. Тобто, знання – це не лише основа актуальних інновацій, але й основа їх ефективного впровадження (комерціалізації).

Так у роботі Ілляшенка С.М. [14] запропоновано методичні підходи до раціоналізації ведення

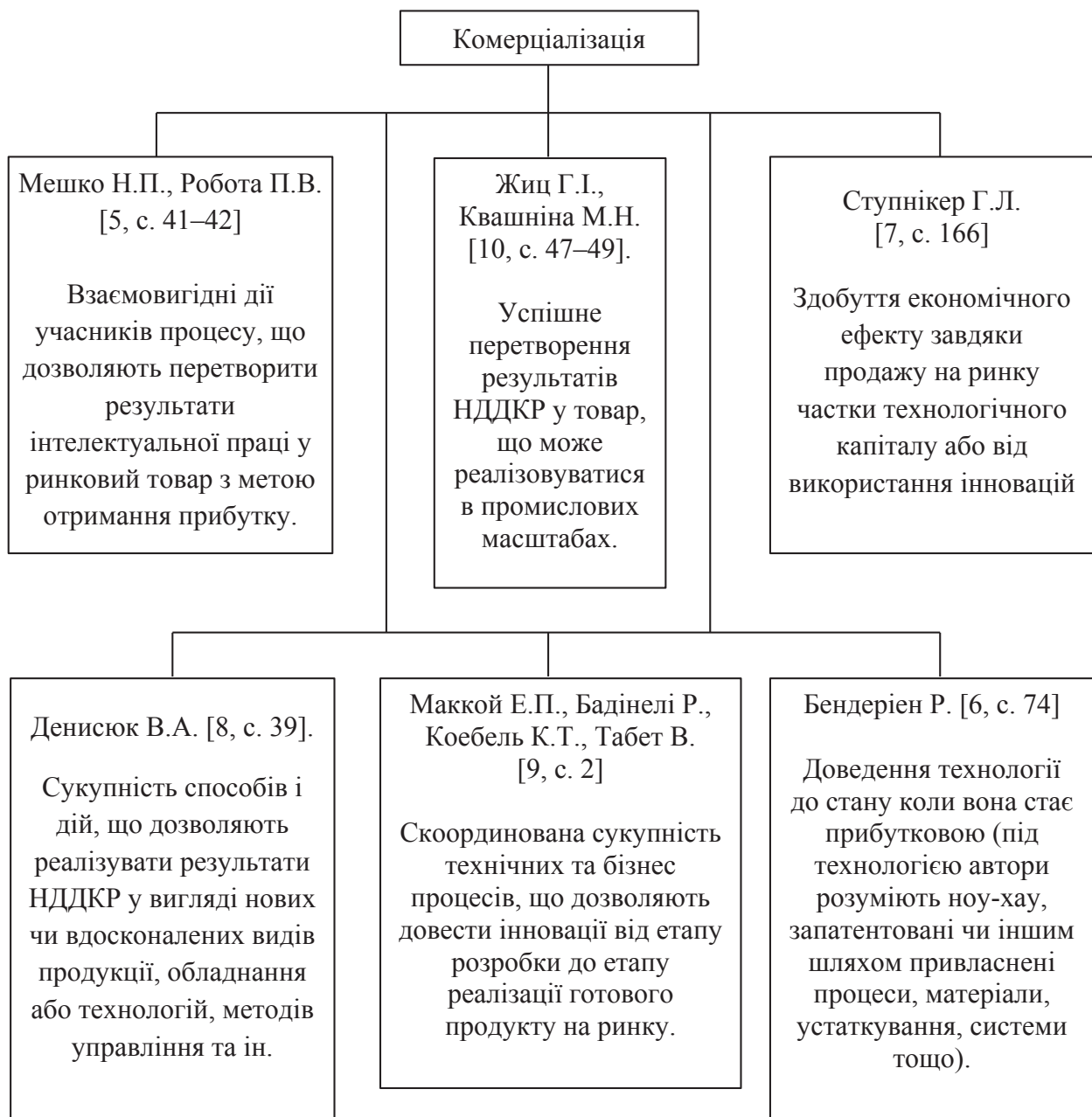


Рис. 3. Погляди вчених щодо поняття «комерціалізація»

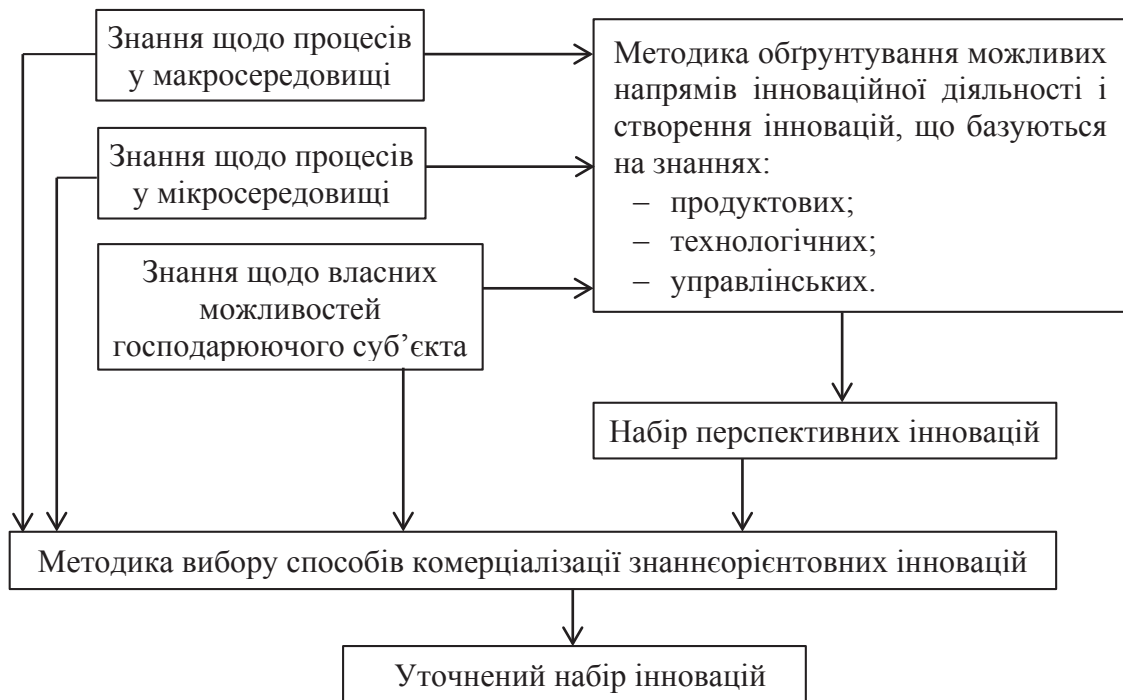


Рис. 4. Роль знань у створенні і комерціалізації знаннеорієнтовних інновацій

Джерело: авторська розробка

інноваційної діяльності. Зокрема, вибір оптимальних стратегій інноваційного розвитку здійснюється шляхом порівняння фінансових і часових витрат на створення інновацій власноруч чи придбання ліцензії на її виготовлення. Або ж на основі порівняння фінансових і часових витрат на створення продуктової інновації певного ступеня новизни чи створення процесної інновації (технологічної чи маркетингової).

Знання в свою чергу є невід'ємною складовою процесу комерціалізації так, як вони беруть участь на всіх етапах перетворення ідей та технологій у готові ринкові товари чи послуги.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи вищесказане, слід зазначити:

- Уточнено роль знань у забезпеченні процесу економічного розвитку, зокрема, у формуванні і реалізації інноваційного потенціалу та інноваційного розвитку організацій;

- Визначено можливі напрями використання розроблених чи залучених інноваційних технологій, що базуються на знаннях;

- Уточнено сутність і зміст поняття «комерціалізація знань», що дозволяє цілеспрямовано управляти процесами їх створення та використання, оцінювати результативність використання;

Отримані наукові результати у сукупності розвивають засадничі аспекти менеджменту та маркетингу знань стосовно застосування знання як об'єкта інтелектуальної власності.

Подальші дослідження повинні бути спрямовані на розроблення методичних підходів до управління комерціалізацією знань, що втілені

у нові продукти, технології їх виготовлення, нові методи управління тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шамина Л.К. Инновационный потенциал предприятия [Текст] / Шамина Л.К. // Инновации, 2007. – № 9(107). – С. 58-60.
2. Савчук А.В. Теоретические основы анализа инновационных процессов в промышленности: Монография / НАН Украины. Ин-т экономики промышленности. – Донецьк, 2003. – 448 с.
3. Гриньов А.В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства / А.В. Гриньов // Проблеми науки. – 2003. – № 12. – С. 12-17.
4. Illiashenko Sergii. Knowledge as a factor of organization's competitive benefits: prospects for Ukraine /Sergii Illiashenko, Yevhenii Rot-Sierov // Economic Annals-XXI. – 2016. – № 156(1-2). – P. 49-53. Режим доступу: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/44616/1/Illiashenko_Rot-Serov_Znannya.pdf.
5. Мешко Н.П. Комерціалізація результатів науково-технічної діяльності у сфері міжнародного науково-технічного обміну / Н.П. Мешко, П.В. Робота // Економічний простір. – 2008. – № 12/1. – С. 40-46.
6. Bandarian R. Evaluation of commercial potential of a new technology at the early stage of development with fuzzy logic / Bandarian Reza // Journal of Technology Management and Innovation. – 2007. – Volume 2, Issue 4. – С. 73-85.
7. Ступнікер Г.Л. Комерціалізація інтелектуальної власності як інструмент управління інтелектуальним капіталом / Г.Л. Ступнікер // Економічний простір. – 2008. – № 15. – С. 163-170.

8. Денисюк В.А. Комерціалізація результатів науково-дослідних робіт: проблеми і перспективи / В.А. Денисюк // Вісн. НАН України. – 2006. – № 5. – С. 39-53.

9. Concurrent Commercialization and New-Product Adoption for Construction Products [Електронний ресурс]: (матеріали конф. «The construction and building research conference of the Royal Institution of Chartered Surveyors» COBRA 2008) / Andrew P. McCoy, Dr. Ralph Badinelli, Dr. C. Theodore Koebel, Dr. Walid Thabet // Dublin Institute of Technology, Dublin, 4-5 September 2008; ред.: Kate Carter [та ін.] – Режим доступу: http://www.rics.org/site/download_feed.aspx?fileID=3439&fileExtension=PDF.

10. Жиц Г.И. Коммерциализация новшеств и инновационный трансфер: некоторые подходы к трактовке понятий / Г.И. Жиц, М.Н. Квашнина // Инновации. – 2006. – № 11(98). – С. 47-51.

11. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення: [монографія] / О.І. Амоша, В.П. Антонюк, А.І. Землянкін та ін.; НАН України. Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2007. – 328 с.

12. Цибульов П.М. Комерціалізація результатів науково-дослідних робіт [Електронний ресурс] / П. М. Цибульов // НТІ. – 2008. – Режим доступу до ресурсу: <http://ttb.kpi.ua/ua-s/publications/cibulov2>

13. Bandarian R. From idea to market in ripi: an agile frame for ntd process / Bandarian Reza // Journal of Technology Management and Innovation. – 2007. – Volume 2, Issue 1. – С. 25-41.

14. Ілляшенко С.М., Балацький О.Ф., Міцура О.О. Теоретико-методичні засади оцінки ринкової адекватності ідей і задумів товарних інновацій// Механізм регулювання економіки, 2009. – № 3. У. 2 т. Т. 2. – С. 17-26.

ЗАСТОСУВАННЯ ВИРОБНИЧИХ ФУНКЦІЙ ДЛЯ ОЦІНКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНО-ДІЯЛЬНІСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

PRODUCTION FUNCTION APPLICATION FOR THE EVALUATION AND PREDICTION OF EFFECTIVENESS USING OF THE RESOURCE AND THE ACTIVITY ENTERPRISE POTENTIAL

У статті пропонується застосування виробничих функцій Кобба – Дугласа для оцінки та прогнозування ефективності використання ресурсно-діяльнісного потенціалу підприємства. У статті побудовані виробничі функції на панельних даних з різною комбінацією факторів формування потенціалу та активності, що дозволяють сформувати відповідний профіль за конкурентним статусом, що є основою для розробки диференційованих сценаріїв прискорення швидкості трансформаційних перетворень. Проведена оцінка економічної ефективності використання ресурсно-діяльнісного потенціалу (РДП) для виявлення латентних резервів прискорення швидкості трансформації в ресурсно-діяльнісну активність (РДА), що дає змогу не тільки розрахувати необхідні прогнозні значення та критерії, провести вичерпний аналіз конкурентного статусу, але й використовувати побудовані моделі для прогнозування показників ефективності за інших умов, досліджувати вплив змін факторів формування потенціалу на результати діяльності, розробляти рекомендації для кожної конкретної ситуації на підприємстві.

Ключові слова: виробнича функція, ресурсно-діяльнісний потенціал, ресурсно-діяльнісна активність, конкурентний статус, панельні дані, економічна ефективність.

В статті пропонується застосування виробничих функцій Кобба – Дугласа для оцінки та прогнозування ефективності використання ресурсно-діяльнісного потенціалу підприємства. У статті побудовані виробничі функції на панельних даних з різною комбінацією факторів формування потенціалу та активності, що дозволяють сформувати відповідний профіль по конкурентному статусу, що є основою для розробки диференційованих сценаріїв прискорення швидкості трансформаційних перетворень. Проведена оцінка економічної ефективності використання ресурсно-діяльнісного потенціалу (РДП) для виявлення латентних резервів прискорення швидкості трансформації в ресурсно-діяльнісну активність (РДА), що дає змогу не тільки розрахувати необхідні прогнозні значення та критерії, провести вичерпний аналіз конкурентного статусу, але й використовувати побудовані моделі для прогнозування показників ефективності за інших умов, досліджувати вплив змін факторів формування потенціалу на результати діяльності, розробляти рекомендації для кожної конкретної ситуації на підприємстві.

виробничих функцій Кобба – Дугласа для виявлення латентних резервів прискорення швидкості трансформації в ресурсно-діяльнісну активність (РДА), що дозволяє не тільки розрахувати необхідні прогнозні значення та критерії, провести вичерпний аналіз конкурентного статусу, але й використовувати побудовані моделі для прогнозування показників ефективності при інших умовах, досліджувати вплив змін факторів формування потенціалу на результати діяльності, розробляти рекомендації для кожної конкретної ситуації на підприємстві.

Ключевые слова: производственная функция, ресурсно-деятельностный потенциал, ресурсно-деятельностная активность, конкурентный статус, панельные данные, экономическая эффективность.

The article proposes the use of production functions Cobb – Douglas to estimate and predict the efficiency of use of resource and activity potential of the enterprise. The article builds up the production functions of panel data with different combinations of the factors of capacity and activity, in order to form a corresponding profile on the competition status that is the basis for the development of differentiated scenarios accelerate the speed of transformational change. The estimation of economic efficiency of use of resource and activity potential (RDP) to identify latent reserves accelerate the speed of transformation in the resource-activity activity (RDA), which allows not only to calculate the required forecast values and criteria, to conduct an exhaustive analysis of the competitive status, but also to use the constructed model to predict the efficiency at different conditions to investigate the influence of changes in the factors of capacity building activities, to develop recommendations for each specific situation at the enterprise.

Key words: production function, resource and activity potential, resource and activity activity, competitive status, panel data, economic efficiency.

УДК 621:65:339.137.2

Терованесова О. Ю.

асистент кафедри економічної кібернетики та маркетингового менеджменту, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Вступ. Підвищення конкурентоспроможності національної економіки залежить насамперед від конкурентоспроможності підприємств галузей, що формують український промисловий сектор, зокрема, машинобудівної. Значна експортна спрямованість підприємств машинобудівної галузі робить її вкрай залежною від факторів міжнародних ринків, які є досить жорсткими для вітчизняних товаровиробників [1, 8]. Швидкість трансформаційних перетворень та економічних змін у державі не відповідає швидкості перетворень на підприємствах, отже впливає на можливості експорту, вартість ресурсів, ціну продукції, прибутковість

підприємств, їх інвестиційну привабливість, і, як наслідок, на конкурентоспроможність підприємств та їх конкурентний статус [11].

Основою управління конкурентоспроможністю підприємств машинобудівної галузі в нестабільному середовищі внутрішніх та зовнішніх трансформацій є визначення механізмів впливу факторів наявного ресурсно-діяльнісного потенціалу на конкурентний статус підприємств на основі оцінювання збалансованості розвитку за результатами активнісної діяльності. Підприємствам у динамічному середовищі все більш складно впливати на значні зміни факторів наявного потенціалу, проте

можна вчасно реагувати на попередньо виявлені дисбаланси та незбалансованості, щоб попередити настання кризових ситуацій та непередбачуваних змін [2; 3].

Зростаюча швидкість змін зовнішнього середовища та їх слабка передбачуваність, посилення конкурентної боротьби на національному ринку, інтеграційних спрямувань України та посилення тенденцій глобалізації конкурентних ринків зумовлюють доцільність та необхідності перманентного вдосконалення внутрішніх факторів ресурсно-діяльнісного потенціалу (RDP) та використання адекватних інструментів для їх перетворення в ресурсно-діяльнісну активність (RDA) потребують дослідження виділених задач із застосуванням дієвих інструментальних методів управлінського аналізу [14].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Стан наявного ресурсно-діяльнісного потенціалу є визначальним фактором впливу на ресурсно-діяльнісну активність та збалансованість конкурентного розвитку, яка є головною складовою конкурентного статусу підприємства, зокрема, такими явищами займалися у своїх працях такі автори, як: Абакуменко О. В. [1], Высочина М. В. [3], Йохна М. А. [8], Лук'яненко І. Г. [9], Магнус Я. Р. [10], Степанова Т. В. [15] та ін.

Постановка завдання. Оцінка економічної ефективності використання ресурсно-діяльнісного потенціалу (РДП) для виявлення латентних резервів прискорення швидкості трансформації в ресурсно-діяльнісну активність (РДА) повинна здійснюватися з використанням економіко-математичних методів і моделей. Це дасть змогу не тільки розрахувати необхідні критерії, провести вичерпний аналіз конкурентного статусу, але й використовувати побудовані моделі для прогнозування показників ефективності при інших умовах, досліджувати вплив змін факторів формування потенціалу на результати активності, розробляти рекомендації для кожної конкретної ситуації та інше.

Отже, у роботі пропонується інструментарій оцінки, аналізу та прогнозування збалансованості розвитку та адекватності і швидкості трансформаційних перетворень, що складається з ефекту зростання ресурсного та діяльнісного потенціалу та збільшення ресурсної активності підприємств та його діяльнісної активності для досягнення синергетичного ефекту [5; 15; 16]. Отже, економічний ефект від дієвої реалізації ресурсно-діяльнісного потенціалу відображується в зростанні показників ресурсно-діяльнісної активності та зменшення рівня розбалансованості на основі трансформаційних перетворень. Для урахування усієї множини факторів, що формують стан ресурсно-діяльнісного потенціалу та ресурсно-діяльнісної активності на основі комплексних інтегральних показників рівня розвитку [12], оцінка

ефективності використання ресурсно-діяльнісного потенціалу повинна бути всебічною та вирішувати наступний комплекс задач, наведених на рис. 1.

Результати дослідження. Одним з інструментів, що дозволяє проводити аналітичні розрахунки, визначати ефективність використання та маневреність ресурсно-діяльнісного потенціалу (РДП), доцільність його додаткового використання, планувати напрями діяльнісної активності, є виробничі функції.

Виробничою функцією називається аналітичне співвідношення, що пов'язує змінні величини витрат (факторів, ресурсів) з величиною випуску продукції [6; 10]. Використання виробничих функцій дозволяє вирішувати наступні завдання: оцінювати віддачу ресурсів у виробничому процесі; прогнозувати економічне зростання; розробляти варіанти плану розвитку виробництва; оптимізувати функціонування системи за даним критерієм та обмеженими ресурсами.

У якості основних показників оцінки економічної ефективності реалізації конкурентного статусу підприємств, що базуються на співставленні результатів трансформації ресурсно-діяльнісного потенціалу (РДП) в ресурсно-діяльнісну активність (РДА) пропонується розглядати:

- продуктивність ресурсного та діяльнісного потенціалу;
- ресурсовіддачу ресурсного та діяльнісного потенціалу;
- швидкість трансформації ресурсного потенціалу в діяльнісну активність;
- рівень розбалансованості за усіма елементами потенціалу.

Відповідно до проведеного аналізу особливостей виробничих функцій та їх застосування для оцінки та прогнозування ефективності використання ресурсно-діяльнісного потенціалу підприємств у роботі використана виробнича функція Кобба-Дугласа [6, 10]. ВФ Кобба-Дугласа для оцінки ефективності реалізації конкурентного статусу матиме наступний загальний вигляд:

$$r = a_0 p_1^{a_1} p_2^{a_2}, \quad (1)$$

де p_z – показники ресурсно-діяльнісного потенціалу та активності, $z = 1, Z$ – кількість показників.

Оскільки метою дослідження є визначення впливу та взаємозв'язку факторів ресурсно-діяльнісного потенціалу та активності за декілька послідовних проміжків часу для досліджуваних підприємств, то для побудови виробничих функцій було використано метод аналізу на основі економічних моделей на панельних даних [9; 10; 17]. Панельні дані складаються із спостережень одних і тих самих економічних явищ у послідовні періоди часу, тобто поєднують у собі як дані просторового типу, так і типу часових рядів [9]. Панельні дані дозволяють будувати більш гнучкі та змістовні моделі, які дозволяють враховувати та аналізувати

вати індивідуальні відмінності між економічними даними, що не можливо зробити у рамках звичайних регресійних моделей. Особливості моделей панельних даних є вирішальною умовою при виборі інструментарію для побудови моделей економічної ефективності реалізації конкурентного статусу, оскільки можна виділити достатню кількість факторів, характерних тільки для кожного окремого підприємства, що в цілому впливають на кінцевий результат швидкості трансформаційних перетворень.

Використання панельних даних в емпіричних дослідженнях дає важливий інструментарій для економічного аналізу, переваги та додаткові можливості якого у порівнянні з іншими інструментами наступні [9, 10]: можливість урахування неоднорідності об'єктів; збільшення інформаційної бази; можливість урахування динаміки процесів; можливість побудови моделей підвищеної складності; зменшення зсувів в агрегованих даних. Існу-

ють два базових типи моделей панельних даних: модель з фіксованими ефектами і модель з випадковими ефектами [9; 17]. Модель з фіксованими ефектами має наступний загальний вигляд:

$$Y_{it} = \mu_i + X_{ij}' \beta + u_{it}, \quad (2)$$

де $X_{ij}' = \{X_{1it}, X_{2it}, \dots, X_{kit}\}$ – вектор порядку $(k \times 1)$ пояснюючих змінних (факторів) без константи; $\beta = \{\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_k\}$, – вектор невідомих параметрів у припущенні, що ефект від зміни X є однаковим для всіх i та всіх періодів часу t ; μ_i – індивідуальні (фіксовані) ефекти; $i = 1, 2, 3, \dots, N$; $t = 1, 2, 3, \dots, T$.

Загальна модель з випадковими ефектами має вигляд:

$$Y_{it} = \alpha + X_{ij}' \beta + \mu_i + u_{it}, \quad (3)$$

де α є спільним перетином; μ_i – індивідуальні (випадкові) ефекти.

Вибір типу моделі панельних даних є дуже важливим кроком, від якого залежать результати подальшого аналізу та прогнозування досліджу-

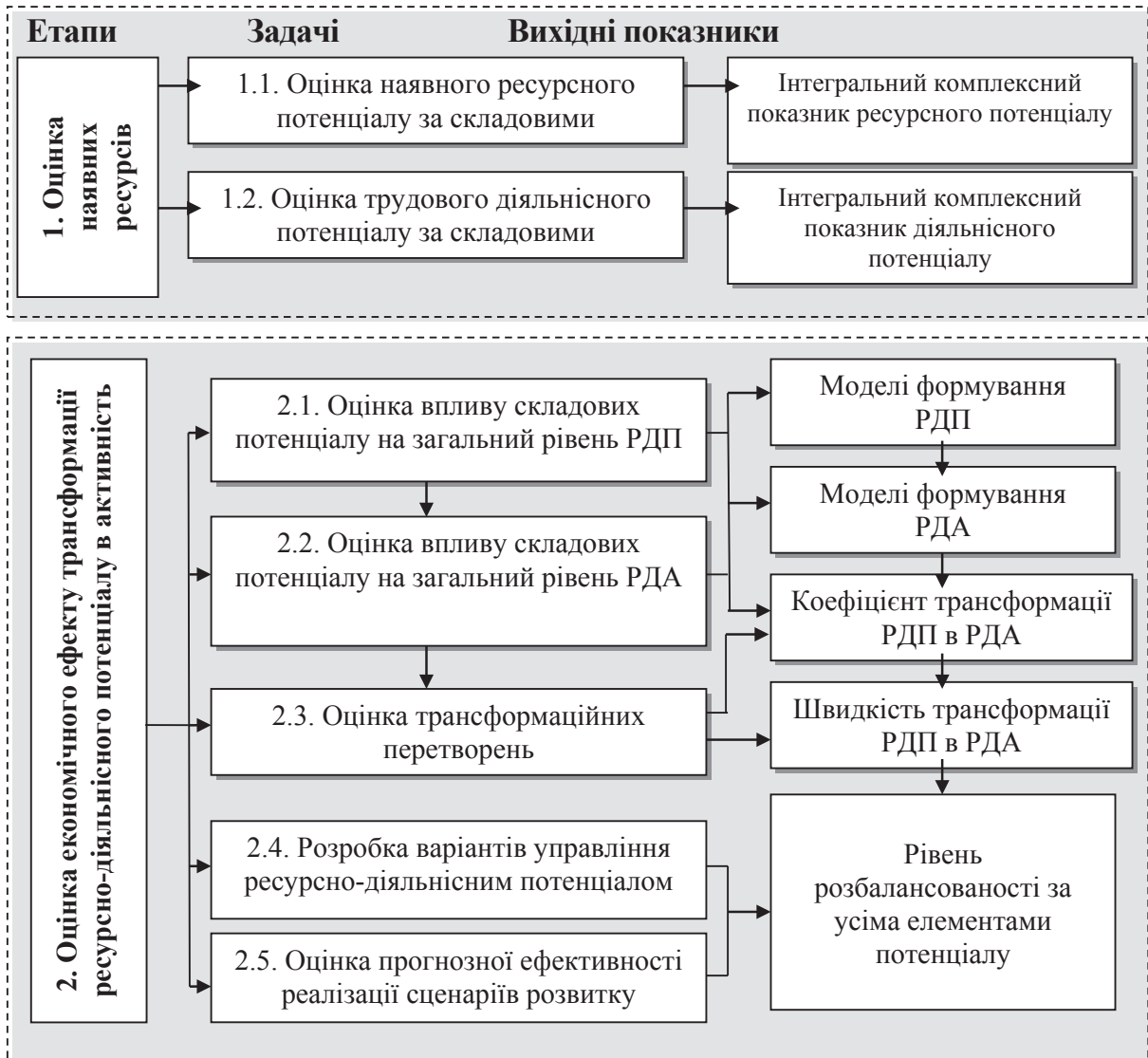


Рис. 1. Комплекс задач оцінки ефективності використання ресурсно-діяльничого потенціалу підприємств

ваних процесів. Головне питання вибору – розглядати індивідуальні ефекти μ_i як фіксовані чи випадкові. Основним тестом, що дозволяє виявити, яку модель застосовувати – з фіксованими чи випадковими ефектами, є тест Хаусмана [9; 10], що базується на порівнянні двох типів оцінок невідомих параметрів моделі. Статистика для тесту Хаусмана розраховується наступним чином:

$$\chi^2_H = (\hat{\beta}_{FE} - \hat{\beta}_{RE})' [\hat{V}(\hat{\beta}_{FE}) - \hat{V}(\hat{\beta}_{RE})]^{-1} (\hat{\beta}_{FE} - \hat{\beta}_{RE}), \quad (4)$$

де \hat{V} – оцінка коваріаційних матриць; $\beta = \{\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_k\}$ – параметри моделей з фіксованими та випадковими ефектами/

При $(\hat{\beta}_{FE} - \hat{\beta}_{RE}) = 0$ статистика χ^2_H має асимптотичний χ^2 -розподіл з K ступенями свободи, де K – число параметрів, які необхідно оцінити. Отже, тест Хаусмана перевіряє, чи значимо різняться між собою оцінки параметрів за моделями з випадковими та фіксованими ефектами. При наявності кореляції між індивідуальними ефектами μ_i та пояснюючими змінними X_{it} перевагу необхідно віддати моделі з фіксованими ефектами, а за її відсутності – моделі з випадковими ефектами.

Для побудови моделей прогнозування рівня ресурсно-діяльнісного потенціалу підприємств

використаємо виробничу функцію Кобба-Дугласа, що матиме наступний загальний вигляд:

$$RDP = a_0 \cdot (L^p)^{a_1} \cdot (K^p)^{a_2}, \quad (5)$$

де L^p – фактор виробництва, що характеризує потенціал роботи персоналу, K^p – фактор виробництва, що характеризує потенціал ресурсних витрат.

Аналогічно для побудови моделей прогнозування ресурсно-діяльнісної активності досліджуваних підприємств використаємо виробничу функцію Кобба-Дугласа:

$$RDA = b_0 \cdot (L^a)^{b_1} \cdot (K^a)^{b_2}, \quad (6)$$

де L^a – фактор виробництва, що характеризує активність роботи персоналу, K^a – фактор виробництва, що характеризує активність ресурсних витрат.

Оскільки метою дослідження є визначення впливу факторів виробництва на результати діяльності підприємств за декілька послідовних проміжків часу, то для побудови виробничих функцій було використано метод аналізу панельних даних, що потребує лінеаризації виробничих функцій. Після лінеаризації досліджувані моделі панельних даних матимуть наступний загальний вигляд:

Dependent Variable: RDP?
 Method: Pooled EGLS (Cross-section weights)
 Sample: 2012 2015
 Included observations: 4
 Cross-sections included: 7
 Total pool (balanced) observations: 28
 Linear estimation after one-step weighting matrix

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.534236	0.109149	4.894568	0.0001
OUP?	0.362083	0.122857	2.877467	0.0259
FEP?	0.410741	0.080007	5.133818	0.0001
Fixed Effects (Cross)				
_01--C	0.201847			
_02--C	-0.035109			
_03--C	0.029006			
_04--C	0.134374			
_05--C	0.063613			
_06--C	-0.328293			
_07--C	-0.065438			
Cross-section fixed (dummy variables)				
Weighted Statistics				
R-squared	0.939269	Mean dependent var		0.947365
Adjusted R-squared	0.913699	S.D. dependent var		0.596641
S.E. of regression	0.162676	Sum squared resid		0.502807
F-statistic	36.73218	Durbin-Watson stat		2.178268
Prob(F-statistic)	0.000000			

Рис. 2. Модель виробничої функції формування РДП

$$\ln IRDP = \ln \alpha_0 + \alpha_1 \ln(L^p) + \alpha_2 \ln(K^p), \quad (7)$$

$$\ln IRDA = \ln b_0 + b_1 \ln(L^a) + b_2 \ln(K^a). \quad (8)$$

Обираючи інструментарій побудови виробничих функцій, надаємо перевагу моделям панельних даних з індивідуальними фіксованими ефек-

тами. Таким чином, загальна модель з матиме вигляд:

$$\ln RDP_{it} = d_{0i} + d_0 + a_1 \ln(L_{it}^p) + a_2 \ln(K_{it}^p) + \varepsilon_{it}^p, \quad (9)$$

де $d_{0i} + d_0 = \ln \alpha_{0i}$, d_0 – фіксований ефект, що відображає загальний економічний клімат в Укра-

Таблиця 1

Показники оцінки ресурсно-діяльнісного потенціалу та активності

Складові ресурсно-діяльнісного потенціалу (RDP)	Показники потенціалу	Складові ресурсно-діяльнісної активності (RDA)	Показники активності
Організаційно-управлінський потенціал (OUP)	Коефіцієнт децентралізації організаційної структури управління (x1)	Маркетингова активність (MA)	Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту (ax1)
	Коефіцієнт кількісної укомплектованості персоналу управління (x2)	Виробничо-кадрова активність (VKA)	Фондовіддача (ax2)
Виробничо-кадровий потенціал (VKP)	Коефіцієнт інтенсивності використання обладнання (x3)		Продуктивність праці (ax3)
	Коефіцієнт професійної гнучкості (x4)	Фінансово-економічна активність (FEA)	Рентабельність активів капіталу (ax4)
Фінансово-економічний потенціал (FEP)	Оборотність кредиторської заборгованості (x5)		Коефіцієнт фінансової стійкості (ax5)
	Оборотність дебіторської заборгованості (x6)		Рентабельність позикового банківського капіталу (ax6)
	Коефіцієнт руху грошових коштів в результаті фінансової діяльності (x7)	Інноваційно-інвестиційна активність (IIA)	Прибутковість інвестиційних витрат (ax7)
Організація трудової діяльності (OTD)	Коефіцієнт розподілу праці (x8)	Організація та змістовність трудової діяльності (OZTDA)	Можливості розподілу робочого часу відповідно індивідуальним потребам (ax8)
	Рівень оплати праці (x9)		Можливість впливу на спосіб/метод ведення робіт (ax9)
Умови трудової діяльності (UTD)	Коефіцієнт безпеки праці (x10)	Умови трудової діяльності (UTDA)	Задоволеність санітарно-гігієнічними умовами на виробництві, а також санітарно-побутовим обслуговуванням (ax10)
			Задоволеність естетичними умовами праці (ax11)

Таблиця 2

Моделі формування РДП

Фактори виробництва		Фактор виробництва, що характеризує потенціал ресурсних витрат FEP
Фактори виробництва, що характеризують потенціал роботи персоналу	OUP	$RDP_i = (0.534 + a_{0i}^1) \cdot OUP^{0.36} \cdot FEP^{0.41}$ $R^2 = 0.93$
	VKP	$RDP_i = (0.399 + a_{0i}^2) \cdot VKP^{0.48} \cdot FEP^{0.37}$ $R^2 = 0.92$
	OTD	$RDP_i = (0.795 + a_{0i}^3) \cdot OTD^{0.03} \cdot FEP^{0.44}$ $R^2 = 0.93$
	UTD	$RDP_i = (0.577 + a_{0i}^4) \cdot UTD^{0.23} \cdot FEP^{0.37}$ $R^2 = 0.94$

їні, особливості розвитку галузі, що впливають на ресурсно-діяльнісний потенціал досліджуваних підприємств; d_{oi} – неспостережувані специфічні ефекти, що відображають відмінності у формуванні ресурсно-діяльнісного потенціалу досліджуваних підприємств, а саме: індивідуальні ефекти управління ним, чим більше значення індивідуального ефекту d_{oi} , тим ефективніше використовуються ресурси та вищий рівень РДП підприємства; RDP_{it} – значення РДП для i -го підприємства в t -й період часу, $(L_{it}^p) \cdot (K_{it}^p)$ – значення факторних ознак для i -го підприємства в t -й період часу, ε_{it}^p – похибки побудови моделі, некорельовані між собою як за підприємствами, так і за періодами часу.

Показники оцінки ресурсно-діяльнісного потенціалу та активності за якими проведено дослідження для 7 підприємств машинобудування представлені в табл. 1.

Модель виробничої функції формування ресурсно-діяльнісного потенціалу (RDP) в залежності від факторів виробництва, що характеризує потенціал роботи персоналу, а саме: організаційно-

управлінський потенціал (OUP) та факторів виробництва, що характеризує потенціал ресурсних витрат, а саме: фінансово-економічний потенціал (FEP), побудована в ППП Eviews представлена на рис. 2.

Найбільш адекватні моделі формування РДП їх коефіцієнти еластичності та критерії адекватності наведені у табл. 2.

Модель виробничої функції формування ресурсно-діяльнісної активності (RDA) у залежності від факторів виробництва, що характеризує активність роботи персоналу, а саме: рівень організації та змістовність трудової діяльності (OZTDA) та факторів виробництва, що характеризує активність ресурсних витрат, а саме рівень фінансово-економічної активності (FEA), побудована в ППП Eviews представлена на рис. 3.

Найбільш адекватні моделі формування РДА, їх коефіцієнти еластичності та критерії адекватності наведені у табл. 3.

У табл. 4 наведені значення індивідуальних фіксованих ефектів для всіх побудованих моделей панельних даних формування РДП та РДА $a_{oi} = e^{d_0+d_{oi}}, b_{oi} = e^{c_0+c_{oi}}$.

Dependent Variable: RDA?
Method: Pooled EGLS (Cross-section weights)
Sample: 2012 2015
Included observations: 4
Cross-sections included: 7
Total pool (balanced) observations: 28
Linear estimation after one-step weighting matrix

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.482701	0.076070	6.345489	0.0000
OZTDA?	0.165388	0.040028	4.131846	0.0006
FEA?	0.086322	0.096341	2.896005	0.0315
Fixed Effects (Cross)				
_01--C	0.161972			
_02--C	0.086109			
_03--C	0.027283			
_04--C	0.025439			
_05--C	0.022135			
_06--C	-0.353525			
_07--C	0.030588			

Cross-section fixed (dummy variables)

Weighted Statistics			
R-squared	0.943985	Mean dependent var	0.862378
Adjusted R-squared	0.920400	S.D. dependent var	0.466422
S.E. of regression	0.071474	Sum squared resid	0.097061
F-statistic	40.02427	Durbin-Watson stat	2.148073
Prob(F-statistic)	0.000000		

Рис. 3. Модель виробничої функції формування РДА

Зведені результати виробничих функцій за побудованими моделями для оцінки сукупних інтегральних ефектів у імітаційній моделі системної динаміки для визначення загального рівня РДП та рівня РДА у загальному вигляді можна представити у вигляді наступної системи рівнянь:

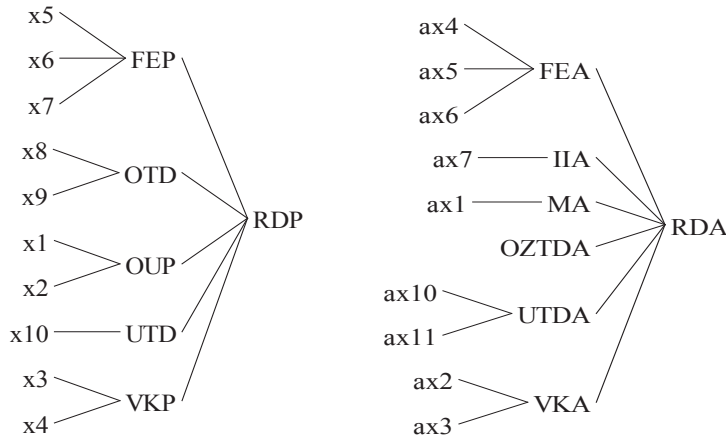


Рис. 4. Схема розрахунку рівня РДП та рівня РДА у моделі системної динаміки

$$RDP_t = \frac{1}{4} \left[(0.534 + a_{0i}^1) \cdot OUP^{0.36} \cdot FEP^{0.41} + (0.399 + a_{0i}^2) \cdot VKP^{0.48} \cdot FEP^{0.37} + (0.795 + a_{0i}^3) \cdot OTD^{0.03} \cdot FEP^{0.44} + (0.577 + a_{0i}^4) \cdot UTD^{0.23} \cdot FEP^{0.37} \right] \quad (11)$$

$$RDA_i = \frac{1}{6} \left[(0.482 + b_{0i}^1) \cdot OZTDA^{0.16} \cdot FEA^{0.08} + (0.998 + b_{0i}^2) \cdot VKA^{0.78} \cdot FEA^{0.19} + (0.749 + b_{0i}^3) \cdot UTDA^{0.04} \cdot FEA^{0.18} + (0.379 + b_{0i}^4) \cdot OZTDA^{0.14} \cdot ПІА^{0.24} + (0.652 + b_{0i}^5) \cdot VKA^{0.61} \cdot ПІА^{0.24} + (0.715 + b_{0i}^6) \cdot МА^{0.39} \cdot ПІА^{0.26} \right] \quad (12)$$

Моделювання рівня РДП та рівня РДА для кожного окремого підприємства здійснюється за окремою залежністю, оскільки моделі будуть відрізнятися за величинами фіксованих індивідуальних ефектів, однак схема розрахунку локальних складових потенціалу і активності та загального їх рівня є однаковою для усіх досліджуваних підприємств (рис. 4).

Для оцінки трансформаційних перетворень та їх швидкості в моделі системної динаміки [7; 13] передбачається розрахунок коефіцієнта трансформації ресурсно-діяльнісного потенціалу в активність ($k_{Екк}$) та локальних

Таблиця 3

Моделі формування РДА

Фактори виробництва		Фактор виробництва, що характеризує активність ресурсних витрат	
		FEA	ПІА
Фактор виробництва, що характеризують активність роботи персоналу	OZTDA	$RDA_i = (0.482 + b_{0i}^1) \cdot OZTDA^{0.16} \cdot FEA^{0.08}$ $R^2 = 0.94$	$RDA_i = (0.379 + b_{0i}^4) \cdot OZTDA^{0.14} \cdot ПІА^{0.24}$ $R^2 = 0.97$
	VKA	$RDA_i = (0.998 + b_{0i}^2) \cdot VKA^{0.78} \cdot FEA^{0.19}$ $R^2 = 0.98$	$RDA_i = (0.652 + b_{0i}^5) \cdot VKA^{0.61} \cdot ПІА^{0.24}$ $R^2 = 0.97$
	UTDA	$RDA_i = (0.749 + b_{0i}^3) \cdot UTDA^{0.04} \cdot FEA^{0.18}$ $R^2 = 0.97$	–
	МА	–	$RDA_i = (0.715 + b_{0i}^6) \cdot МА^{0.39} \cdot ПІА^{0.26}$ $R^2 = 0.96$

Таблиця 4

Значення фіксованих ефектів для моделей панельних даних формування РДП та РДА

Параметр/ Підприємство	1	2	3	4	5	6	7
a_{0i}^1	0,202	-0,035	0,029	0,134	0,064	-0,328	-0,065
a_{0i}^2	0,144	0,008	0,048	0,015	-0,019	-0,198	0,003
a_{0i}^3	0,237	0,051	0,071	0,131	0,010	-0,457	-0,044
a_{0i}^4	0,195	0,012	0,073	0,066	0,030	-0,335	-0,039
b_{0i}^1	0,162	0,086	0,027	0,025	0,022	-0,354	0,031
b_{0i}^2	0,273	0,172	-0,010	0,066	0,026	-0,611	0,084
b_{0i}^3	0,158	0,111	0,049	0,078	0,089	-0,513	0,027
b_{0i}^4	0,127	0,107	0,042	0,041	-0,007	-0,306	-0,004
b_{0i}^5	0,225	0,154	-0,014	0,050	-0,047	-0,421	0,052
b_{0i}^6	0,193	0,143	0,051	0,146	0,015	-0,524	-0,024

коефіцієнтів розбалансованості за усіма елементами потенціалу (BP_{RDPi}) і загального їх рівня (BP_{RDP}), які обчислюються відповідно до наступної схеми (рис. 5).

Отримані результати розрахунків необхідні для розробки множини заходів управління трансформаційними перетвореннями в кожній конкретній ситуації та отримання прогнозних оцінок ефективності їх реалізації на базі комплексу побудованих моделей прогнозування та системної імітаційної моделі управління РДП підприємства на основі методології сценарного моделювання.

Висновки. У роботі для побудови моделей оцінки економічного ефекту трансформації ресурсно-діяльнісного потенціалу в активність використано метод аналізу виробничих функцій на панельних даних, що дозволяє враховувати особливості конкурентного статусу та інтенсивність використання факторів ресурсної інфраструктури, трудової діяльності, інноваційної спрямованості виробництва, якості підготовки фахівців, та інших факторів, що впливають на кінцевий результат діяльнісної активності.

Побудовані моделі оцінки формування РДП та РДА дозволили оцінити ефективність використання ресурсів, спрямованих на здійснення трансформаційних перетворень, виявити можливі фактори та проблеми в управлінні процесами виробничо-трудова діяльності. На основі показників ефективності трансформаційних процесів побудована системно-динамічна модель оцінки та прогнозування рівня розбалансованості за усіма елементами потенціалу, що дозволяють прогнозувати безпосередній вплив множини взаємопов'язаних факторів, що є суттєвим підґрунтям для прийняття управлінських рішень стосовно стимулювання трансформаційних процесів на підприємствах. Проведений аналіз економічної ефективності трансформаційних перетворень на підприємствах машинобудівного комплексу України дозволяє зробити висновки, що навіть наявність високого рівня ресурсного потенціалу в сукупності з діяльнісним потенціалом без обґрунтованої, чітко визначеної, адекватної стратегії його збалансованого використання та швидких трансформаційних процесів перетворення в активність розвитку не забезпечить високого рівня конкурентного статусу підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абакуменко О. В. Ресурсний потенціал економічного зростання як фактор конкурентоспроможності національної економіки / О. В. Абакуменко,

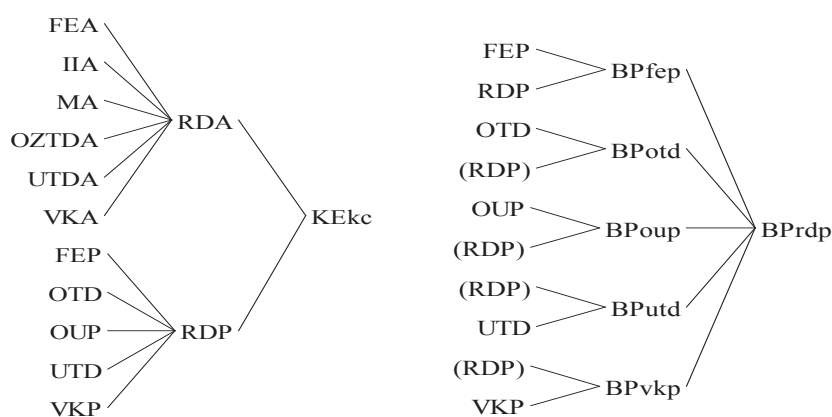


Рис. 5. Схема розрахунку коефіцієнта трансформації та рівня розбалансованості за усіма елементами потенціалу

Н. А. Марченко, К. Ю. Сіренко // Бізнес Інформ. – 2015. – № 10. – С. 61 – 68.

2. Воронов А. А. Показатели и методы оценки эффективности организационно-экономического механизма управления промышленным предприятием / А. А. Воронов, В. Ф. Катичев А. В // Менеджмент в России и зарубежом. – 2004. – № 4. – С. 98-108.

3. Высочина М. В. Оптимизация организационной структуры как механизм повышения эффективности функционирования предприятия / М. В. Высочина // Теория и практика управления. – 2007. – № 1. – С. 72-76

4. Гриньов А. В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління: монографія / А. В. Гриньов. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 304 с.

5. Дружинин А. В. Оценка синергетического эффекта в деятельности предприятия / А. В. Дружинин, О. А. Давыденко, Д. А. Нимков // Научно-технический сборник № 68, 2015. – С. 272-276.

6. Економетрика навчальний посібник для студентів напряму підготовки «Економічна кібернетика» усіх форм навчання / Л. С. Гур'янова, Т. С. Клебанова, О. А. Сергієнко та ін. – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 384 с.

7. Емельянов А. А. Имитационное моделирование экономических процессов: учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. / А. А. Емельянов, Е. А. Власова, Р. В. Душа – М. : Финансы и статистика; ИНФРА–М, 2009. – 416 с.

8. Йохна М. А. Ресурсний потенціал організаційних форм інноваційної діяльності підприємства / М. А. Йохна, Н. В. Прилепа // Бізнес Інформ. – 2011. – № 11. – С. 70 – 72.

9. Лук'яненко І. Г. Сучасні економетричні методи у фінансах : навчальний посібник / І. Г. Лук'яненко, Ю. О. Городніченко. – К. : Літера ЛТД, 2002. – 352 с.

10. Магнус Я. Р. Эконометрика / Я. Р. Магнус, П. К. Катывшев, А. А. Пересецкий. – М. : Дело, 2007. – 504 с.

11. Паршина О. А. Управління конкурентоспроможністю машинобудівної продукції: [монографія] / О. А. Паршина. – Дніпропетровськ : Національний гірничий університет, 2008. – 280 с.

12. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях. Методы таксономии и факторного анализа/ В. Плюта; [пер. с пол. В. В. Иванова; науч. ред. В. М. Жуковской]. – М.: Статистика, 1980. – 151 с.

13. Сергієнко О. А. Модель оцінки ефективності реалізації конкурентних стратегій в умовах впливу валютних курсів / О. А. Сергієнко, М. С. Татар // Економіка розвитку. Науковий журнал. Харків. Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2013. – №4(68). – С. 37–43.

14. Сергієнко О. А. Моделі прогнозування фінансової надійності підприємства / О. А. Сергієнко, Л. Д. Філатова // Удосконалення фінансового менеджменту підприємства: монографія / авт. кол.; за ред.

д-ра екон. наук, проф. Г. М. Азаренкової. – Харків: ФОРМ, 2016. – 254 с. (С. 179-194).

15. Степанова Т. В. Методика оценки синергетического эффекта интеграции предприятий торговли // Журнал правовых и экономических исследований, № 4. – 2012. – С. 116–119.

16. Хасанова Г. Ф. Оценка эффекта синергии с помощью экономико-математических методов / Г. Ф. Хасанова // Интернет-журнал «Наукосведение» Том 7, № 3 (2015). – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/index.php?p=vol7-3>.

17. Wooldridge Jeffrey M. Econometric analysis of cross section and panel data / Jeffrey M. Wooldridge. – M: MIT Press, 2001. – 752 p.

УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМИ ЗМІНАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ STRATEGIC CHANGES MANAGEMENT SYSTEM AT THE ENTERPRISE

Дослідження присвячене аналізу підходів до визначення сутності стратегічних змін, автором узагальнено погляди на моделі організаційного розвитку. У статті проаналізовано взаємозв'язок між стратегічними змінами та емерджентними стратегіями, порушується дискусія про ендогенність та екзогенність походження змін. Проаналізований підхід Г. Мінцберга щодо побудови системи стратегічного управління та запропоновано авторське бачення системи управління стратегічними змінами на підприємстві.

Ключові слова: організаційний розвиток, організаційні зміни, стратегічні зміни, стратегічні вікна, емерджентні стратегії, система управління стратегічними змінами.

Исследование посвящено анализу подходов к определению сущности стратегических изменений, автором обобщены взгляды на модели организационного развития. В статье проанализирована взаимосвязь между стратегическими изменениями и эмерджентными стратегиями, поднимается дискуссия об эндогенности и экзогенности происхождения изменений. Проанализирован

подход Г. Минцберга к построению системы стратегического управления и предложена авторская система стратегического управления стратегическими изменениями на предприятии.

Ключевые слова: организационное развитие, организационные изменения, стратегические изменения, стратегические окна, эмерджентные стратегии, система управления стратегическими изменениями.

The paper is devoted to the analysis of the approached to strategic changes identification. The author generalized the views from the previous studies on the modeling the organizational development. The interrelations between strategic changes and emergent strategies were revealed and analyzed, and the discussion has been started about endogenous and exogenous nature of the changes. Henry Mintzberg's concept was analyzed in the research and the independent assumption about the strategic changes management system was offered.

Key words: organizational development, organizational changes, strategic windows, emergent strategies, strategic changes management system.

УДК 005.21:005.7:658

Швіндіна Г.О.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри управління
Сумський державний університет

Постановка проблеми. Стратегічні наміри керівництва сучасної організації знаходять своє відображення у цілях та програмах організаційного розвитку, але будь-які процеси у сфері організаційної трансформації характеризуються складністю, адже реалізованість запланованих змін часто занижена. Організаційний розвиток пов'язаний із системою стратегічного управління, оскільки стратегія є за сутністю системою активних дій із організаційного розвитку у відповідь на постійні виклики середовища. Вірно обрана та реалізована стратегія є запорукою поточної життєздатності та майбутнього успіху організації. В умовах турбулентного середовища, до якого слід віднести і бізнес-середовище України, постають гострі питання

формування проактивних стратегій, пошук нових способів та методів управління, нових технологій, нових сегментів та інших варіантів розвитку. Поточна ситуація вимагає від організацій та підприємств України формування продуманої та гнучкої програми стратегічних змін, і як результат – конструктивної моделі організаційного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед дослідників природи організаційних змін слід відзначити М. Ігана [8], Г. МакЛіна [18], які свого часу проаналізували та типологізували низку визначень організаційного розвитку, сформованих із 70-тих рр. по теперішній час. Крім того, доречно згадати дослідження Т. Куммінгса та К. Ворлея [7], яке лежить на стику поведінкових наук та теорії

управління, і пов'язує організаційний розвиток, організаційні зміни та ефективність організацій.

Щодо моделювання організаційного розвитку, то перш за все слід відзначити внесок К. Левіна, модель якого довгий час домінувала в теорії організаційного розвитку як універсальна. Вчені А. Арменакіс та А. Бедіан [6] у своїй роботі доводять, що існуючі мультфазні моделі (моделі із п'ятьма, сьома чи дев'ятьма стадіями розвитку) є варіаціями концепції К. Левіна. Наступний підхід, що превалює і досі, представлений моделлю Л. Грейнера [11], який виокремив такі параметри організаційного розвитку, як: вік та розмір організації, етапи еволюції та революції, темпи зростання галузі і інші. Саме розділення на еволюційні та революційні стадії породило дискусію між дослідниками на подальші роки. І. Адізес був тим вченим, який представив у моделі організаційного розвитку, крім стадій розвитку – і етапи деградації організаційних систем [1]. Ця ідея, на наш погляд, пов'язана із попередніми дослідженнями в галузі організаційної смертності Дж. Фрімана, Г.Р. Керролла та М.Т. Ханнан [9] та роботою Д.Л. Лестера, Дж. А. Парнелла та Ш. Каррахеера [17], які аналізували стадії розвитку та занепаду рівною мірою, аби зрозуміти, що призводить до смертності організацій. Серед вітчизняних вчених слід відзначити роботу В.І. Отенко та О.В. Гронь [4], які представили узагальнення концептуальних моделей реалізації стратегічних змін на підприємстві, а також роботу Д.К. Воронкова [2], який подав своє бачення системи управління стратегічними змінами на підприємстві.

У галузі стратегічного менеджменту, яка охоплює питання формулювання та реалізації стратегій, як послідовних стратегічних змін, необхідно пригадати таких відомих науковців, як: Г. Мінцберга [19, 20], М. Портера [3], Е. Фрімена [10], Г. Хемела та К.К. Прахалада [12, 13] та багатьох інших дослідників та практиків, які запропонували власні концепції стратегічного управління.

Зважаючи на кількість публікацій у згаданих областях наук, тим не менше, ми стверджуємо, що існує певна проблема формулювання сутності стратегічних змін та перетворення таких змін на успішну стратегію.

Постановка завдання. Метою даної статті є узагальнення підходів до визначення поняття «стратегічні зміни», розроблення та обґрунтування принципів до управління стратегічними змінами на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Стратегічні зміни як поняття потребує додаткового уточнення та узагальнення, оскільки в академічній літературі існує щонайменш декілька підходів до трактування цієї дефініції. Так, наприклад, французькі вчені Л. Леманн-Ортега та його колеги стратегічними називають зміни, які відбуваються у зовнішньому

середовищі та які впливають на вибір стратегії [16, р. 580]. У той час, як інші дослідники, наприклад, В.І. Отенко та О.В. Гронь [4, с. 206] вважають стратегічні зміни – змінами у стратегії організації, об'єднуючі моделі організаційного розвитку від К. Левіна до І. Адізеса. Необхідно сказати, що в сучасному глобальному світі організації більше не діють як окремі економічні суб'єкти, а поступово посилюють свою взаємопов'язаність та взаємозалежність як елементів організаційної популяції, що з одного боку є певним доказом правомірності концепції організаційної екології М. Ханнана та Дж. Фрімана [14], а з іншого – пояснює неможливість роз'єднання стратегічних змін на зовнішні та внутрішні. Ендогенність чи екзогенність походження та джерела змін є центральною дискусією теоретиків та практиків зі стратегічного управління та організаційної поведінки.

Повертаючись до проблеми визначення стратегічних змін, слід пригадати, що Г. Мінцберг надавав розуміння стратегії як послідовності поведінки, включаючи ненавмисну поведінку, називаючи реалізовану стратегію «паттерном у потоці рішень» [19, р. 935]. Якщо стратегія може бути сформульована, як набір постійної поведінки, завдяки якій організація позиціонує себе тимчасово у просторі свого середовища, тоді стратегічні зміни можуть бути представлені як відповідь організації на зміни у середовищі, з урахуванням бюрократичних обмежень та прискорених чи загальмованих лідерством, пише далі у своїй роботі Г. Мінцберг [19, р. 943]. Згодом Г. Мінцберг формулює концепцію навмисних чи спланованих (deliberate) та випадкових (emergent) стратегій, що надає більш реалістичне уявлення про природу стратегій, змін та пояснює проблеми реалізації стратегій (див. рис. 1). Дійсно, більшість критики концепцій стратегічного управління полягає в тому, що результати впровадження стратегій можуть дуже відрізнятися від запланованих.

Емерджентні рішення, які виникають внаслідок того, що навколишнє середовище із кінця 2000-х рр. є високотурбулентним та гіперконкурентним, як раз пояснюють розходження між результатом та очікуваннями, вони є причиною неочікуваних проривів новачків на ринку та поясненням провалів діючих конкурентів.

Наразі тривають пошуки дослідників відповідей на питання, чи є взагалі вплив обраного шляху на результат, чи є стратегія та політика – детермінованою і, наприклад, М. Холетт у своїй роботі узагальнює та протиставляє теорії перерваної рівноваги, процесний підхід, модель випадкових траєкторій та теорію вбудованої послідовності [15]. Зважаючи на масштабність дискусії щодо детермінованості стратегічних змін, в цьому дослідженні ми концентруємо увагу на емерджентних змінах та стратегіях.

У 1978 р. Д. Абель описав типи зовнішніх змін, які він розділив на еволюційні та революційні. Зовнішні еволюційні змінами є такими, що відбуваються повільно, і їх легко передбачити в той час, як революційні зміни – це раптові явища та події, які відбуваються несподівано у зовнішньому середовищі. Як результат, вчений пропонує новий термін «стратегічні вікна», який розуміє як можливості, що відкриваються перед суб'єктами господарювання в результаті революційних змін на ринку [5]. Це ті самі емерджентні зміни, які призводять до появи емерджентних стратегій. Стратегічні вікна можуть бути таких типів: нові канали, нові технології, нові сегменти, зміни у законодавстві, реконфігурація ринку та екзогенний шок. Але найбільшу цікавість мають, на наш погляд, пересікання дії декількох стратегічних вікон, що призводить у свою чергу до нового витку змін. Прикладом можна назвати рішення Джейн Фонда випустити серію відеоуроків з аеробіки у 1982 році. Аеробіка як галузь спортивного оздоровлення існувала і до цього часу, але саме відеоуроки та розповсюдження цього підходу у світі за допомогою мас-медіа зіграло свою роль у трансформації декількох галузей. По-перше, змінилося ставлення до спортивного одягу як такого, що пов'язаний із високим статусом людини, яка слідує за своїм здоров'ям. У від-

повідь на зміну смаків споживачів компанії Adidas та Nike, які існували досі поза межами уваги пересічного споживача, перемикаються на ринок масового споживання та отримують можливість потужного зростання. По-друге, всі комплементатори ринку спортивного дозвілля починають розширятися, корпорації входять в еру гіперконкуренції на глобальному ринку. Трансформація торкається галузі харчування: Coca-Cola розробляє напої зі зниженням вмістом цукру (Cola Light, Diet Cola), інші виробники переходять із цукру на цукрозамінники, маркетинг крупних компаній орієнтується на споживачів із активною життєвою позицією, із акцентом на здоров'я. Це стосується і галузі одягу, косметики, фармацевтики та інших галузей, що тим чи іншим чином виробляють продукти, які впливають на здоров'я та активність людини. Ми не вважаємо, що саме Джейн Фонда є першопричиною таких глобальних змін, але її рішення про випуск серії вправ стало тригером емерджентних змін, які згодом перетворилися на навмисні стратегії. Таким чином, можна стверджувати, слідом за Мінцбергом, що будь-які стратегічні зміни включають в себе емерджентні та цілеспрямовані (навмисно сплановані) елементи, поєднуючись, вони утворюють складну композицію із поведінки окремих гравців та цілих популяції організацій.

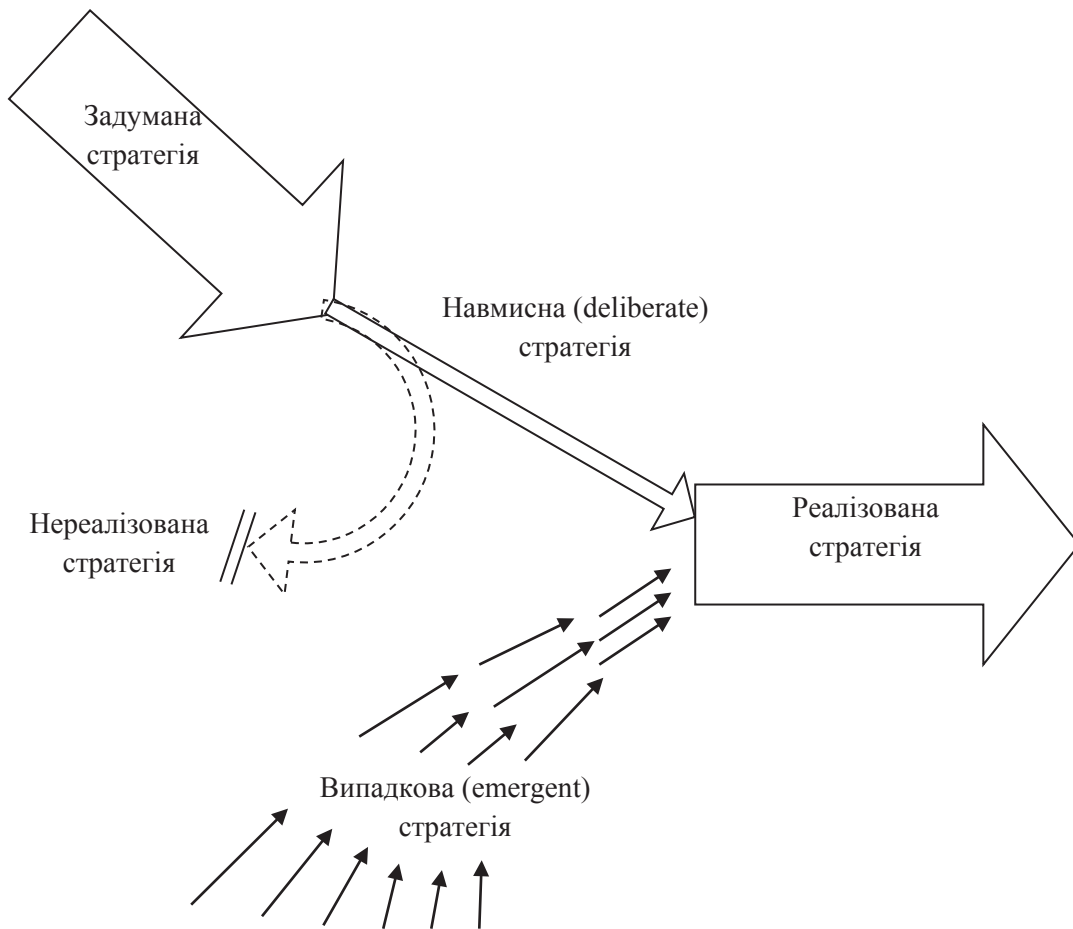


Рис. 1. Навмисні (deliberate) та випадкові (emergent) стратегії за Мінцбергом [20, р. 14]

Більше того, емерджентні стратегії є такими лише певний проміжок часу, їх випадковість чи непрогнозованість є тимчасовими і, коли конкурентна «гра» охоплює більшу частину ринку, подальші зміни можна передбачити, оскільки стратегії стають більш-менш цілеспрямованими.

Наслідуючи приклад успішних емерджентних стратегій, лідери ринку та їх послідовники впроваджують домінуючу логіку відтворення паттернів у стратегіях та копіюють підходи, посилюючи стратегічні зміни на ринку. Таким чином, те, що було випадковим та спрацювало, стає стандартом поведінки в галузі та відтворюється цілеспрямовано іншими учасниками ринку до тих пір, поки цінність підходу не вичерпає себе.

Враховуючи вищевикладене та досягнення попередніх дослідників, ми вважаємо доречним представити такий комплекс дій з управління стратегічними змінами на підприємстві (рис. 2):

Відповідно наших припущень моніторинг еволюційних та революційних змін у навколишньому середовищі має стати відповідною точкою у системі управління стратегічними змінами. Чітка ідентифікація стратегічних вікон дозволить організації вчасно і влучно відреагувати на появу нововведень. Визначення рушійних сил стратегічних змін передбачає аналіз мотивів осіб, що приймають рішення, вимог навколишнього середовища, які можуть бути діаметрально протилежними, і як варіант – визначення пріоритетності та важливості стратегічних задач, сильних та слабких сторін організації. На виході з цього етапу менеджер має бути озброєним розробленою програмою впливу на рушійні сили організації.

Проведення регулярних системоутворюючих дій в організації означає постійний пошук конструктивних варіантів комунікації між проектними командами, командами менеджерів та операційним ядром організації. Як наслідок, має бути посилена координація та кооперація.

Нарощування динамічних здібностей організації неможливо без перегляду існуючих та пошуку нових ключових компетенцій у конкуренції за майбутнє.

Найкращий спосіб адаптації до змін у навколишньому середовищі – стати ініціатором та лідером таких змін, і тому ми вважаємо, що

найвищою точкою стратегічних змін є формування проактивної стратегії підприємства, яка спрямована на знаходження та відтворення успішних паттернів у стратегіях.

Як видно з рисунку, ці дії відбуваються в циклі, але головною метою таких стратегічних змін має бути виробництво цінності для споживача продукту організації, який є одночасно споживачем стратегічних змін, оскільки своїми діями схвалює або не приймає нововведення.

Висновки з проведеного дослідження.

Пошук підходів до визначення адекватних внутрішніх та зовнішніх змін є першочерговою задачею у процесі формування проактивної стратегії сучасної організації. У ході дослідження зроблено систематизування існуючих моделей до організаційного розвитку. Узагальнення поглядів дослідників на природу стратегічних змін дозволило виокремити основні принципи побудови системи управління стратегічними змінами на підприємстві. Залишаються дискусійними питання



Рис. 2. Система управління стратегічними змінами на підприємстві (пропонується автором)

детермінованості стратегічних змін, їх взаємовпливу та можливостей оцінки їх ефективності через слабкопрогнозованість кінцевих результатів. Стратегічні зміни – це ризикована гра, яка не завжди призводить до виграшу гравців, і отже, вбудована система постійного моніторингу ключових показників розвитку організації є основною умовою впровадження нововведень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации / Пер. с англ. под науч. ред. А.Г. Сефьяна. – СПб. : Питер, 2007. – 384 с.
2. Воронков Д.К. Управління стратегічними змінами щодо інноваційного розвитку підприємства / Д.К. Воронков // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6. – С. 7-11.
3. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Е. Портер [пер. с англ. Е. Калининой] – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
4. Отенко В.І. Стратегічні зміни на підприємстві: сутність, види, інструментарій / В.І. Оленко, О.В. Гронь // Бізнес Інформ, 2011. – № 8. – С. 204-207.
5. Abbel D.F. Strategic Windows / Derek F. Abbel // Journal of Marketing, July, 1978. – P. 21-26.
6. Armenakis A. A. Organizational change: A review of theory and research in the 1990s / Achilles A. Armenakis, Arthur G. Benedian // Journal of management. – 1999. – N 25(3). – P. 293-315.
7. Cummings T.G., Worley C.G. Organization Development and Change. Cengage Learning. – 2008. – 772 p.
8. Egan T. M. Organization development: An examination of definitions and dependent variables / Marshall T. Egan // Organization Development Journal. – 2001. – 20, 16-3.
9. Freeman J. The liability of newness: Age dependence in organizational death rates / John Freeman, Glenn R. Carroll, Michael T. Hannan // American Sociological Review. – 1983. – No 48 (5, October). – P. 692-710.
10. Freeman R.E. Strategic Management: a Stakeholder Approach / Edward R. Freeman. – Boston : Pitman. – 1984. – 276 p.
11. Greiner L. E. Evolution and revolution as organizations grow / Larry E. Greiner // Harvard business review, Reprinted from 1972. – 1997. – N 76(3). – P. 55-60.
12. Hamel G. Competing for the Future / Gary Hamel, Coimbatore Krishnarao Prahalad. – Harvard Business Press. – 1996. – 534 p.
13. Hamel G. Strategy as stretch and leverage / Gary Hamel, Coimbatore Krishnarao Prahalad // Harvard business review. – 1993. – N 71(2). – P. 75-84.
14. Hannan M. T. The population ecology of organizations / Michael T. Hannan and John Freeman // American journal of sociology. – 1997. – Vol. 58. – N. 5. – P. 929-964.
15. Howlett M. Process sequencing policy dynamics: Beyond homeostasis and path dependency // Journal of Public Policy. – 2009. – N 29(03). – P. 241-262.
16. Lehmann-Ortega L., Strategor. Toute la stratégie d'entreprise / Laurence Lehmann-Ortega, Frédéric Leroy, Bernard Garrette, Pierre Dussauge, Rodolphe Durand. 6ème édition – Paris: Dunod. – 2013 – 688 p.
17. Lester J.A. Organizational life cycle: aa five stage empirical scale / Donald L. Lester, John A. Parnell, Shawn Carraher // The International Journal of Organizational Analysis. – 2003. – N 11(4) – P. 339-354.
18. McLean, G. Organization Development: Principles, Processes, Performance / Gary McLean. – Berrett-Koehler Publishers. – 2005. – 466 p.
19. Mintzberg H. Patterns in strategy formation / Henry Mintzberg // Management science. – 1978. – N 24(9). – P. 934-948.
20. Mintzberg H. The strategy concept I: Five Ps for strategy / Henry Mintzberg // California management review. – 1987. – N 30(1). – P. 11-24.

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

ПРОБЛЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИ ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЇ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

INFORMATION PROBLEMS IN THE FORMATION OF THE STRATEGY OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGION

Авторами розглянуто взаємовідносини проблем сталого розвитку території із завданнями соціально-економічного, еколого-соціально-біологічного моніторингу та інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень. Запропоновано підходи до побудови імітаційних моделей, які могли б стати основою інформаційних технологій для автоматизації обчислень в ланцюжку «оцінка стану регіону – діагноз – прогноз – раціональні стратегії управління та сценарії розвитку – стратегія сталого розвитку».
Ключові слова: сталий розвиток, регіон, стратегія, прийняття рішення, імітаційне моделювання, прогноз.

Авторами рассмотрены взаимоотношения проблем устойчивого развития территории с задачами социально-экономического, эколого-социально-биологического мониторинга и информационной поддержки принятия управленческих решений. Предложены подходы к построению имитационных моделей, которые могли бы стать основой

информационных технологий для автоматизации вычислений в цепочке «оценка состояния региона – диагноз – прогноз – рациональные стратегии управления и сценария развития – стратегия устойчивого развития».

Ключевые слова: устойчивое развитие, регион, стратегия, принятие решения, имитационное моделирование, прогноз.

The authors considered the relationship problems of sustainable development of territories with the objectives of socio-economic, ecological and socio-biological monitoring and information support of managerial decision-making. Proposed approaches to building simulation models, which could be the basis of information technologies to automate calculations in the chain "assessment of region – diagnosis – prognosis – rational management strategies and development scenarios sustainable development strategy".

Key words: sustainable development, region, strategy, decision making, simulation modeling, forecast.

УДК 332.14 (330.15)

Дармограй В.І.

д.е.н., професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Національна академія статистики, обліку та аудиту

Жученко А.М.

к.е.н., здобувач кафедри менеджменту Черкаський державний технологічний університет

Постановка проблеми. Зараз вже не підлягає сумніву, що підтримка управлінських рішень в інтервалі від декількох днів до декількох років повинна забезпечуватися спеціалізованими інформаційними технологіями по поліпшенню природного середовища регіону та його сталого розвитку, які в якості вихідної інформації використовують систему державної статистики соціально-економічного стану та техносфери, моніторингу природного середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методології оцінки потенціалу регіональних систем для переходу до сталого розвитку та оцінки соціально-економічного потенціалу регіональних систем присвятили багато наукових досліджень вітчизняні та зарубіжні вчені, як Бутко М.П., Герасимчук З.В., Куліш І.М., Примостка О.О., Лібанова Е.М., Фролова К.В., Голіцина Г.С., Гуляєва Ю.В., Махутова Н.А. та ін.

У роботах з досліджень проблем інформаційного забезпечення неодноразово підкреслювалося, що діють в державі системи підтримки прийняття управлінських рішень для збереження необхідного стану природного середовища фрагментарні, розрізнені та не створені, як елементи єдиного інформаційного природоохоронного ланцюжка.

Постановка завдання. Висвітлення проблеми інформаційного забезпечення та інтелектуального аналізу даних при формуванні стратегій стійкого розвитку з врахуванням їх потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Ефективність реформування економіки країни, її стабільний і безпечний розвиток від реалізації політики інтенсифікації використання потенціалу регіонів, орієнтованого на сталий розвиток шляхом поєднання державних і регіональних інтересів; впровадження сучасних, орієнтованих, прогресивних механізмів господарювання дозволить успішно вирішувати проблеми підвищення стійкості регіональної економіки при недостатньому фінансовому забезпеченні відтворювальних процесів. На перших етапах реформування в Україні активно впроваджувалися вже існуючі моделі економічного розвитку (досвід різних країн), які мало адаптовані до національних умов. Досвід показує, що в Україні та її регіонах може бути вироблена і реалізована власна модель економічного розвитку, яка здатна врахувати національні, культурні та географічні особливості регіонів. Така модель (система) повинна забезпечувати стабільний розвиток економічних суб'єктів, захищати економічні інтереси регіону, сприяти вирішенню національних цілей і

завдань, володіти необхідною ефективністю для відтворення, реінвестування і рефінансування капіталу [5, с. 142].

У сучасних умовах інтереси України та її регіонів вимагають надійного захисту. Національні інтереси повинні стати маяком при розробці сучасних програм забезпечення стійкості та безпеки національної економіки. Об'єднання внутрішніх творчих сил (можливостей) у процесі досягнення національних ідей не означає курсу на ізоляцію від світового господарства, а передбачає розумний протекціонізм, проведення політики відкритих дверей, якщо це не пов'язано з нанесенням шкоди національним інтересам України, вітчизняного підприємництва, виробництва й товарообміну, а також науки та освіти. Зазначене об'єднання означає також концентрацію ресурсів, їх раціональне використання для досягнення національних цілей, вибір механізмів реалізації, нівелювання згаданих вище багатопланових інтересів, включаючи інтереси державних і недержавних структур, центральних і місцевих органів влади, що є також однією з умов нормального функціонування громадянського суспільства.

У контексті розгляду проблеми переходу до парадигми сталого розвитку доцільно пов'язати завдання моніторингу соціально-еколого-економічного розвитку регіональної системи, оцінки впливу на навколишнє середовище, автоматизовані системи спостереження з проблемами сталого розвитку регіональних систем, поєднавши їх в єдиний технологічний ланцюжок. При цьому мається на увазі, що всі системні розробки, що забезпечують отримання оцінок стану регіону, включаючи його діагноз, прогноз і область допустимих управлінь, повинні реалізовуватися на основі сучасних інформаційних технологій.

За методологічну основу при оцінці поточного стану регіонів і визначенні стратегій розвитку регіональних систем у даній праці прийнятий підхід, запропонований у спільних роботах вітчизняних вчених [1; 3; 6; 7].

При визначенні стратегій сталого розвитку виникають завдання близькі або укладаються в область знань дослідження великих систем. З цих позицій розглянута проблема може бути зведена до створення різнорівневих ієрархічних модельних описів укрупнених умовно виділених блоків, а міждисциплінарність і різнорідність використаних методів формалізації подолана структуруванням ієрархічних рівнів модельних описів. Авторами декларується, що для кожного блоку існують процедури отримання об'єктивних оцінок його поточного стану, тобто є послідовність обробки вихідної інформації про поточний стан блоку, наданої системами моніторингу і збору статистики. Для кожного з блоків кількість результируючих оцінок мінімізується до 4-5, що може бути досягнуто ве-

денням інтегральних показників, використанням ранжованих векторних показників та іншими методами згортки та пониження розмірності задач.

Таким чином, використовуючи запропоновані процедури отримання об'єктивних оцінок поточного стану окремих блоків, можна отримати діагноз стану конкретного регіону (чисельні значення оцінок, віднесені до поточного, з позицій проведеного аналізу, моменту часу).

Завдяки моделям, формалізованим процедурам, здійснюють опис взаємозв'язку виділених блоків та відповідних вихідних даних для розрахунків, можлива постановка задачі багатоваріантного прогнозу розвитку регіону. Прогнози повинні забезпечувати отримання чисельних оцінок стану розвитку регіону, принаймні, в трьох часових інтервалах: оперативні, тактичні і стратегічні.

На основі безлічі сформованих прогнозів можна виробити заходи (операції), тактики і стратегії управління регіоном, які передбачають розробку, забезпечення та реалізацію програм, планів, рішень та заходів, які забезпечують отримання чисельних оцінок майбутнього стану розвитку регіону не нижче заданих, також віднесених до трьох тимчасових інтервалів: на термін близько 10 років і більше, на термін до року і короткостроковим [2, с. 68].

Ланцюжок «оцінка стану регіону – діагноз – прогноз – стратегія управління» (рис.1) замкнений, що забезпечує можливість розгляду динаміки зміни стану регіону, дослідження динамічних процесів розвитку при різних вихідних даних і стратегіях управління, і створення безлічі різних потенційно можливих сценаріїв її розвитку, що розуміється, як об'єднання вихідних даних, стратегій управління та відповідних динамічних процесів розвитку. Тоді стратегія переходу до сталого розвитку може бути визначена як найкраща з раціональних стратегій управління.

Запропонований підхід передбачає створення деякої інформаційної технології, що забезпечує на основі методів імітаційного моделювання автоматизацію обчислень в ланцюжку «оцінка стану регіону – діагноз – прогноз – стратегія управління».

При цьому забезпечуватиметься проведення обчислювальних експериментів за заданими можливими сценаріями розвитку регіону, виявлення стратегії сталого розвитку, періодична оцінка динаміки зміни ситуації в регіоні з позиції відповідності обраної стратегії.

Аналіз і рейтингова оцінка регіонів України показує, що у процесі історичного розвитку в конкретних економічних і географічних просторах з відповідними ресурсами формуються певні господарські структури з різними виробництвами, природно-ресурсним, кадровим, інфраструктурним, науковим, інформаційним та іншим забезпеченням, що представляють собою регіональний

економічний потенціал, відносна самостійність і стійкість якого є базою для розробки та вибору стратегії сталого розвитку.

Необхідно мати на увазі, що;

– зростання економічного потенціалу відбувається, якщо це зростання екстенсивне або не містить еволюційного (революційного) перетворення і розвитку чинників відтворення;

– зниження економічного потенціалу, далі при деяких якісних поліпшення його змістових чинників, завжди є свідченням або причиною регресії процесу відтворення;

– економічний потенціал значною мірою залежить від досконалості господарського механізму

виробництва, яке б дозволяло залучати недооцінені або незадіяні ресурси в ринковий товарообмін і забезпечувати їхнє розширене відтворення;

– ефективність зростання економічного потенціалу характеризується довготривалим соціально-економічним ефектом, приростом сукупного суспільного продукту і національного доходу.

Сталий соціально-економічний розвиток регіонів передбачає виключення можливості зниження їх економічних потенціалів і погіршення якості відтворення основних ресурсів і, насамперед, людського потенціалу, що забезпечує ефективну взаємодію об'єктивних і суб'єктивних факторів – ресурсів у процесі відтворення.



Рис. 1. Стратегія сталого розвитку регіонів у співвідношенні з завданнями діагнозу його стану, прогнозу та управління

Неефективне використання внутрішніх резервів і ресурсів більшості регіонів обумовлене в даний час недостатньо об'єктивною оцінкою створених економічних потенціалів та їх ролі у сучасному відтворювальному процесі, так і невідповідністю сучасних заходів регулювання інтересами довгострокового соціально-економічного розвитку. Підвищення ефективності використання економічного потенціалу регіону нерозривно пов'язане з удосконаленням методології обґрунтування вибору стратегії сталого розвитку та його комплексною оцінкою.

Сутнісний характер регіональних соціально-економічних систем визначається їх внутрішніми властивостями, які характеризуються комплексним, структурним, функціональним і інтегративним аспектами. Структурний аспект регіональної системи виявляється у взаємозв'язку, взаємодії утворених її компонентів. Порушення стійких взаємозв'язків елементів може привести до кризових розривів у розвитку економіки. Втрата окремих функцій системи може призвести до втрати окремих елементів єдиної композиції економічної системи. Забезпечення координації і субординації функцій по вертикалі і горизонталі призводить до їх інтеграції та підвищення ефективності реалізації. Інтегративний аспект регіональної системи виявляється в саморегулятивності, ефективному управлінні.

Стійкість, на нашу думку, слід розглядати в динаміці, оскільки час – важлива характеристика цілісної системи.

Особливе значення тимчасового фактору очевидне, причому він набуває ключового значення. На думку Білла Гейтса «...Ключова концепція нинішнього десятиліття (кінець ХХ – початок ХХІ століття) – «швидкість». Тут і швидкість зміни характеру бізнес, і питання оперативності управління бізнес-процесами, і динаміка зміни способу життя споживачів... Швидкість зростання якості продукції та швидкість вдосконалення бізнес – процесів будуть набагато вище...» [2]. Треба враховувати, що минуле, будучи відчуженим від системи, разом з тим впливає на неї, так як вона відбувається з минулого. Майбутнє ще не належить системі, проте впливає на її розвиток, формує її. Такий підхід дозволить визначати стійкість, як здатність системи перебувати в рівновазі (стійкому стані) і підтримувати його під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів при переході від одного стану до іншого. Іншими словами, стійкість являє собою багатовимірне поняття, що характеризує якісний стан системи. У динаміці стійкість регіональної економіки – це її здатність протистояти зовнішнім і внутрішнім впливам, зберігати стабільну рівновагу і надійність в плінні часу. Стабільну рівновагу можна визначити як здатність системи виконувати влас-

тиві їй функції за умов дотримання цілісності системи до фінансової стійкості її елементів, при забезпеченні відповідного стану, що є однією з важливих характеристик стійкості економіки регіону як системи.

Порушення рівноваги системи, котра динамічно розвивається, призводить до кризи, яка, з одного боку, є елементом саморегуляції, оскільки оголює межі розвитку, а з іншого – дає імпульс розвитку, виконуючи стимулюючу функцію до переходу на новий стан рівноваги.

При формуванні стратегії необхідно поставити наступні завдання:

- отримання об'єктивних оцінок поточного і прогнозованого стану регіонів, допустимих при управлінні розвитком;

- введення чисельних значень критеріїв, що визначають можливість віднесення регіону за сукупністю наявних оцінок до категорій стійкого розвитку;

- створення формалізованих описів (математичних моделей) найбільш значущих блоків інфраструктури і природно-ресурсного блоку регіону як об'єкта дослідження сталого розвитку;

- проведення на імітаційних моделях обчислювальних експериментів для отримання кількісних характеристик альтернативних варіантів раціональних стратегій розвитку регіону, сценаріїв і стратегій сталого розвитку.

Підготовка практичних рекомендацій для регіональних органів по забезпеченню сталого розвитку конкретного регіону і завдання отримання цілісної картини об'єктивного стану регіону носить яскраво виражений міждисциплінарний характер.

Тому пропонується отримувати оцінки стану регіону для кожного умовно виділеного блоку, наприклад, соціально-економічного, промислово-технологічного, еколого-геофізичного та медикобіологічного.

Висновки з проведеного дослідження. Під процедурою отримання оцінки в даному контексті розуміється послідовність обробки вихідної інформації про поточний стан блоку або використання модельного опису взаємодії основних компонентів, що становлять цей блок, або використання формалізованих методів отримання об'єктивних оцінок поточного стану блоку в даному регіоні. Істотний доробок для цього вже розроблений – це величезний науковий та методичний потенціал у вигляді різних математичних моделей або методів різного рівня, складності і деталізації, які ув'язують ті чи інші параметри конкретного блоку або блоків між собою. Таким чином, використовуючи запропоновані процедури оцінок поточного стану окремих блоків можна отримати діагноз стану конкретного регіону України (чисельні значення оцінок, віднесені до поточного, з позицій проведеного аналізу, моменту часу).

Екологічна мета сталого розвитку регіону визначається, як підтримання певного балансу у ланцюгу «вихідний природний ресурс – урбанізація – урбанізований природний ресурс». Цей ланцюжок має бути замкнений через інформаційні канали моніторингу та збору статистики, а також системи підтримки прийняття управлінських рішень. Власні моделі та розрахункові методики, що застосовуються в кожній конкретній предметній області, при створенні імітаційної моделі сталого розвитку будуть лише постачати інформацію на нульовий рівень ієрархічного опису.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Бутко М. П. Методологічні основи оцінки рівня інтелектуального розвитку регіональних господарських систем / М. П. Бутко, С. С. Кислинський // Регіональна економіка. – 2015. – №4(78). – С. 5-12.
2. Герасимчук З. В. Стимулювання сталого розвитку регіону : теорія, методологія, практика : Монографія / Герасимчук З. В., Поліщук В. Г. – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2011. – 516 с.
3. Жук П. В. Оцінка використання природних ресурсів Карпатського регіону України на принципах сталого розвитку / П. В. Жук // Регіональна економіка. – 2014. – № 1(71). – С. 52-65.
4. Куліш І. М. Забезпечення сталого розвитку сільських територій країн-кандидатів на вступ до ЄС: на прикладі Польщі / І. М. Куліш // Регіональна економіка. – 2015. – № 2(76). – С. 96-104.
5. Майорова Л. В. Ефективні моделі соціально-економічної орієнтації регіональної політики / Л. В. Майорова // Економіка та держава. – 2014. – № 9. – С. 141-145.
6. Примостка О. О. Методичні підходи до оцінки індикаторів якості життя населення України / О. О. Примостка // Регіональна економіка. – 2016. – № 2(80). – С. 80-88.
7. Ходико Д. І. Формування бальної оцінки рекреаційного потенціалу територій / Д. І. Ходико, О. В. Кривень // Регіональна економіка. – 2015. – № 4(78). – С. 81-89.
8. Щодо запровадження індикаторів сталого розвитку: аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1160>.

КЛАСИФІКАЦІЙНІ ОЗНАКИ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У РЕГІОНАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРИ CLASSIFICATIONS OF INTEGRATION PROCESSES IN A REGIONAL ECONOMIC SPACE

У статті досліджено і обґрунтовано класифікаційні ознаки інтеграційних процесів в регіональному економічному просторі. В результаті дослідження визначені та охарактеризовані основні поняття, що стосуються процесів міжрегіональної інтеграції, розкрито сутність і зміст інтеграційних процесів мезорівня та дано їх класифікацію.

Ключові слова: регіональна економіка, інтеграційна взаємодія, територіальна трансформація господарства, дезинтеграція, реінтеграція.

В статье исследованы и обоснованы классификационные признаки интеграционных процессов в региональном экономическом пространстве. В результате исследования определены и охарактеризованы основные понятия, касающиеся процессов межреги-

ональной интеграции, раскрыта сущность и содержание интеграционных процессов мезоривня и дано их классификацию.

Ключевые слова: региональная экономика, интеграционное взаимодействие, территориальная трансформация хозяйства, дезинтеграция, реинтеграция.

The article researched and substantiated classification features of the integration processes in a regional economic space. the study identified and characterized the basic concepts relating to inter-regional integration processes, reveals the essence and content of integration processes mezorivnya and given to their classification.

Key words: regional economy, integration cooperation, territorial transformation of the economy, disintegration and reintegration.

УДК 330:34(477).339.54.

Деркач Т.В.

кандидат географічних наук, доцент

Постановка проблеми. Одна з найбільш важливих проблем сучасної економічної науки полягає у необхідності формування єдиного економічного простору України. Її вирішенню сприяють внутрішні й міжрегіональні інтеграційні процеси, результатом яких покликане стати підвищення ефективності розвитку соціально-економічної системи регіону.

Взаємодія регіонів у межах території країни й встановлення взаємин між регіонами різних країн в економічних, соціальних й інших сферах представляється одним із ключових факторів, що сприяють підвищенню ефективності регіонального розвитку. А це, у свою чергу, є одним з найважливіших пріоритетів державних і регіональних органів влади.

Отже, дослідження інтеграційних процесів у регіональному економічному просторі та розробка моделей та механізмів такої взаємодії вимагає, насамперед, сформованого наукового фундаменту, невід'ємною частиною якого виступає упорядкування і класифікації інтеграційних процесів мезорівня.

Аналіз останніх досліджень. Вивчення праць вчених-економістів, дозволяє відмітити, що загальне розуміння інтеграції пов'язують із описом стану: цілий, єдиний, нероздільний, пов'язаність, зв'язок; а також процесу: об'єднання, зв'язування, зближення, співробітництво, єднання [1]. Термін «інтеграція» по своєму сутнісному значенню має зв'язки й з такими поняттями, як: «кооперація», «централізація», «координація». Централізація є одним з механізмів здійснення інтеграції. Координація, як одна з функцій управління, може реалізовуватися в рамках інтеграції як стану або процесу, спрямованого на досягнення стану об'єкта управління, що характеризується єдністю й взаємозв'язком функціонування його складових частин [2].

Термін «інтеграція» має широку міждисциплінарну сферу застосування.

Одним з підходів до розвитку інтеграційних процесів у Європі стало прагнення створення єдиного співтовариства, що обговорювалося ще в XIX столітті Наполеоном, Джузеппе Мадзіні, Віктором Гюго та ін., під гаслом «Сполучені Штати Європи», що нерідко звучить й у XXI столітті, хоча за ці роки термін придбав як прихильників, так і супротивників [3].

Конкретні класичні теорії інтеграції останнім часом змінилися більш абстрактними підходами що дозволили обґрунтувати політику «груп по інтересах», коли інтеграція розглядається як процес, що призводить до перерозподілу сил, появи таких що виграли й програли країн-членів інтеграційного співтовариства й окремих категорій населення конкретних країн, різношвидкісного розвитку інтеграційних процесів в окремих учасників інтеграційного об'єднання.

Виходячи з існуючих підходів [4-6] до сутності феномена інтеграції, його можна визначити як процес й як стан, зближення, об'єднання суб'єктів на між або внутрішньодержавному рівнях, при яких можуть домінувати економічні, політичні й інші фактори; як суперечливе явище, обумовлене подібністю й одночасно розходженнями інтересів сторін.

Формулювання завдання дослідження. Метою цієї статті є дослідження і обґрунтування класифікаційних ознак інтеграційних процесів в регіональному економічному просторі

Виклад основного матеріалу. Необхідність формування єдиного економічного простору регіонів диктує потребу в інтенсифікації економічної взаємодії між регіонами. В умовах сформованих й устояних внутрішньорегіональних і міжрегіональних ланцюжків формування доданої вартості

вирішення даного завдання представляється можливим при участі й всебічній підтримці держави, у зв'язку із чим необхідно чітко визначення її ролі, місця й характеру участі в стимулюванні інтеграційних процесів. При цьому важливо, щоб така участь із однієї сторони не нанесла збитку конкуренції, а з іншої сторони не була обтяжною для бюджетної системи. Дотримання даного обмеження вимагає вироблення відповідного механізму управління процесом регіональної економічної інтеграції, що дозволить забезпечити досягнення синергетичного ефекту від посилення й розвитку взаємодії регіонів країни.

Визнаючи за інтеграцією роль фактору, що впливає на соціально-економічний розвиток, слід зазначити, що саму інтеграцію не можна розглядати як стихійний процес, обумовлений винятково господарськими мотивами. Глибинною причиною інтеграційних процесів в економіці є об'єктивна економічно й історично обумовлена необхідність встановлення довгострокових господарських зв'язків між елементами соціально-економічних систем регіонів, що викликано в першу чергу нерівномірністю розподілу основних факторів виробництва.

Інтеграція, якщо судити за результатами її розвитку, являє собою більш високий соціально-економічний, політичний, державно-правовий і культурний рівень розвитку світового співтовариства держав і народів. Якщо інтернаціоналізація підвела насамперед передовий технологічний базис під всю систему світового співтовариства, то інтеграційні процеси повинні внести найбільший вклад у реформування людського суспільства, хоча не можна не помітити, що на цьому шляху поки що більше проблем, ніж успіхів.

Інтеграція, як об'єктивний феномен й як процес сучасного міжнаціонального життя – явище далеко не одномірне, неоднозначне, надзвичайно багате розходженнями в змісті, цілях, структурі внутрішніх взаємин, конструкціях владних відносин і т. д.

У XXI ст., коли в різних регіонах виникли й продовжують виникати не традиційні регіональні інтеграційні співтовариства, а перші суперструктури міжнаціонального значення, стає ясным, що ми маємо справу з явищами й процесами нового історичного порядку. Отже, під інтеграцією прийнято розуміти процес наростання тісноти зв'язків між об'єктами [7].

У цей час Україна перебуває в складній геополітичній й економічній ситуації: з одного боку, членство України у СОТ вимагає її енергійного й більш повного включення в процес міжнаціонального подолу праці, а, з іншого боку – незавершений період реформування економіки змушує приділяти більше увагу змінам, що відбуваються усередині країни в політичній й економічній сферах. Глобалізаційні процеси підсилюють вплив на внутрішнє життя України, а внутрішні процеси праг-

нуть протистояти виникаючим ризикам. У зв'язку із цим одним з можливих варіантів пом'якшення глобалізаційних ризиків і протистояння їм є активізація й зміцнення міжрегіональних зв'язків і процесів внутрішньої інтеграції з метою завершення формування єдиного економічного простору.

Концепція управління розвитком просторової інтеграції економіки регіонів України повинна бути спрямована на створення умов для гармонічного розвитку всіх регіонів України за допомогою розвитку як їх внутріукраїнської, так і міжнародної спеціалізації, найбільш повного й ефективного використання ресурсного потенціалу, посилення конкурентоспроможності на базі виявлення «точок росту», а також зміни способу життя населення на основі зміни відносини до людського капіталу й сприйняття його як важливої складової підвищення не тільки регіональної конкурентоспроможності, але й конкурентоспроможності країни на світовому ринку.

Україна має потужний природно-ресурсний потенціал, у якому виділяється її територіальний ресурс, що є основою для створення єдиного економічного простору. Його розміри й раціональне використання визначають політичну, національну, демографічну, соціальну й економічну своєрідність української держави. Економічний простір України стає важливим фактором соціально-економічного розвитку держави, але за певних умов цей фактор може придбати й негативний відтінок. Звідси, управління економічним простором, постійне відстеження тенденцій розвитку грають усе більш важливу роль при оцінці економічної й геополітичної ситуації в цілому. При цьому основою ефективного управління розвитком економічного простору країни виступає інтеграція її регіонів.

Інтеграція є процесом, спрямованим на посилення внутрішнього взаємозв'язку, на забезпечення органічної цілісності і єдності складових частин господарської системи. Цілісний взаємозв'язок між елементами єдиної системи створює інтеграційний ефект, в основі якого лежить можливість більш повно використати наявні ресурси для досягнення цілей соціально-економічного розвитку. Таким чином, національна господарська система в процесі інтеграції являє собою не просто суму регіональних економік, а якісно нову структуру, що володіє певним синергетичним ефектом. Однією з головних цілей економічної інтеграції є використання переваг подолу праці, спеціалізації й кооперування виробництва для досягнення спільних інтересів. У зв'язку із цим може бути запропоноване наукове визначення регіональної економічної інтеграції – координація й взаємодія господарських комплексів регіонів на основі трансформації й взаємоув'язування їх економічних інтересів. Ключовими соціально-економічними системами, що лежать в основі управ-

ління процесами просторової інтеграції регіонів, є транснаціональні й трансрегіональні корпорації; міжрегіональний соціум; міжрегіональні ринки.

Досвід інтеграційної взаємодії регіональних систем дозволяє нам узагальнити наявну в сучасній науковій літературі класифікаційну базу досліджуваних процесів і запропонувати зведену класифікаційну таблицю (табл. 1). При цьому необхідно відзначити, що традиційно виділяють два основних типи інтеграції: інституціональну й приватно-корпоративну.

Таблиця 1

Види інтеграції інституціонального типу

№	Основи інтеграції	Види інтеграції
1.	по охопленню території й інститутів	– макроекономічна (або регіональна); – мезоекономічна (або міжрегіональна); – мікроекономічна (або локальна)
2.	по джерелах ініціації	– «зверху» (авторитарна або традиційна модель); – «знизу» > (ринкова модель)
3.	По сферах додавання	– економічна; – політична; – соціальна; – культурна
4.	за ступенем інтегрованості	– інтеграція на принципах асоціацій; – інтеграція на принципах агломерацій
5.	за особливостями прояву у багатоскладових суспільствах	– гетерогенна; – автономна

Примітка: Складено на матеріалах [8, 9]

Представлені в табл. 1 види інтеграції мають потребу в додатковій розшифровці. Приведемо основні ознаки інтеграції кожного виду.

1. Види інтеграції по охопленню території й інститутів:

– Макроекономічна (або регіональна) інтеграція – це процес господарського й політичного об'єднання країн на основі розвитку глибоких стійких взаємозв'язків і поділу праці між окремими національними господарствами. Він характеризується зрощуванням національних ринків товарів, послуг, капіталів і робочої сили різних держав, формуванням цілісного ринкового простору з єдиною фінансово-валютною системою, єдиною, в основному, правовою системою, створенням наднаціональних органів управління й т.д.

– Мезоекономічна (або міжрегіональна) інтеграція – процес створення нової вищестоящої системи, що утвориться на базі об'єднання ряду підсистем (регіонів однієї або декількох держав),

взаємодіючих між собою в соціально-економічній, політичній й іншій сферах. При цьому відбувається об'єднання деяких загальних функцій, вирішуються загальні завдання, розробляється стратегія й спільні програми розвитку, що в підсумку призводить до повного або часткового організаційного злиття в єдиний інтегрований регіон.

– Мікроекономічна (або локальна) інтеграція – процес злиттів і поглинань на рівні підприємств або виробничих галузей одного регіону або держави в цілому. Містить в основному економічну складову інтеграції. Основними причинами мікроекономічної інтеграції можна назвати: прагнення одержати й підсилити синергетичний ефект й ефект масштабу, скоротити транзакційні витрати та ін.

2. По джерелах ініціації:

– Інтеграція «зверху» (авторитарна або традиційна модель) – має на увазі владне рішення на рівні урядових кіл, обумовлене такими вищими державними інтересами, як геополітична стратегія, забезпечення національної безпеки, побудування «вертикалі влади», вирішення етнічних, соціальних й інших проблем.

– Інтеграція «знизу» (ринкова модель) – офіційне закріплення створення якоїсь єдності (регіон, союз та ін.), що виник на певному етапі розвитку суспільства в силу сукупності ряду передумов політичного, економічного й соціально-культурного характеру.

3. Види інтеграції залежно від сфери додавання:

– Економічна – має на увазі утворення єдиного економічного простору, що усуває обмеження вільного переміщення товарів, капіталів, послуг і робочої сили, консолідації виробництва й продуманої політики розміщення виробничих потужностей; створення благополучного інвестиційного клімату й т.д.

– Політична – це об'єктивний процес, що дозволяє досягти взаємовигідних результатів з меншими витратами для всіх суб'єктів-учасників. Він вимагає утворення формальних або неформальних інститутів для прийняття спільних рішень. Він також передбачає високий рівень усвідомлення політичними одиницями спільності інтересів і цінностей, наявність стійких взаємних очікувань. Цей процес може протікати на місцевому, національному й міжнародному рівнях.

– Соціальна – передбачає зближення, подолання роз'єднаності, а також зміну структури соціуму за рахунок процесів інтеграції. Соціальна інтеграція консолідує капітал громадськості, духовності, толерантності, комунікативності, знижує соціальну напруженість і т.д. Це дозволяє проводити погоджену політику в галузі освіти, охорони здоров'я, культури, створити необхідну систему заходів по охороні прав людини й соціальному захисту населення.

– Культурна – передбачає створення єдиного культурного простору, розширення міжнародних і міжнаціональних культурних зв'язків, створення нових механізмів соціалізації, інкультурації й самореалізації особистості. Підсилюється особистісна, емоційна й естетична погодженість між культурними значеннями. Можливе створення єдиних бібліотечних, архівних, музейних фондів і т.д.

4. По ступеню інтегрованості:

– Інтеграція на принципах асоціацій – передбачає збереження економічної й політичної автономії контрагентів. При цьому господарюючий суб'єкт-контрагент не піддається керуючому впливу наднаціональних або надрегіональних владних інститутів. Тут виникають такі форми співробітництва, як асоціації, союзи й стратегічні альянси.

– Інтеграція на принципах агломерацій – об'єднання утворюється в результаті часткової або повної централізації бюджетів суб'єктів інтеграції, утворення наднаціональних або надрегіональних владних інститутів, що проводять скоординовану політику у всіх сферах діяльності господарюючих суб'єктів-контрагентів (аж до повного злиття).

5. По особливостях прояву в багатоскладних суспільствах:

– Гетерогенна – означає, що границі, що розділяють суспільства на сегменти, стають більш прозорими (але не зникають) при встановленні границь суспільної єдності. Виникаюча згода між цими сегментами суспільства використовується для досягнення певних цілей (найчастіше це захист від зовнішніх ворогів). Подібні угоди й договори, що супроводжуються посиленням політичних, економічних і соціально-культурних зв'язків, несуть у собі потенціал регіоналізму. Відмітною ознакою гетерогенної інтеграції є постійне продукування консенсусу, що пов'язане з поступовим збільшенням диференціації інтересів різних сегментів суспільства.

– Автономна – це процес єднання усередині автономної одиниці. Мається на увазі наявність гомогенного суспільства. На відміну від гетерогенної інтеграції, тут потенціал конфлікту розподілу владних повноважень усередині інтегрованого цілого носить менш агресивний характер, тому дане об'єднання більш стійко й стабільно.

Найтіснішим чином з поняттям «інтеграція» пов'язано поняття «дезінтеграція», що також може трактуватися в різних аспектах. У загальнонауковому плані процес соціальної й економічної дезінтеграції – це продукт кризи, породженої внутрішніми або зовнішніми факторами, що характеризується розпадом єдиного інтегрованого утворення на окремі елементи, що прагнуть до максимальної самостійності й відособленості.

У політичному плані дезінтеграція означає домінування відцентрових процесів над доцентровими, розподіл владних повноважень колиш-

нього єдиного політичного утворення від центру до периферії.

Процеси інтеграції й дезінтеграції, засновані відповідно на доцентрових і відцентрових тенденціях, по суті, є частинами єдиного політичного процесу й зазнають сильного взаємовпливу. Розвиток інтеграційного процесу завжди пов'язаний з різними дезінтеграційними процесами, які можуть бути, по-перше, його передумовою, по-друге, наслідком, по-третє, протікати паралельно.

У вітчизняній науці стосовно інтеграційних процесів на пострадянському просторі останнім часом поширення одержує запозичене з юридичних наук поняття «реінтеграція» [10], що у політичному аспекті може розглядатися:

1) як відновлення, відтворення просторово, політично й економічно єдиного цілого;

2) як повторне об'єднання колишнього політичного й економічного об'єднання.

Введення в науковий обіг поняття «реінтеграція» вимагає уточнення й подальше теоретичне осмислення поняття «межі інтеграції», яке варто вводити для характеристики процесів, що відбуваються на пострадянському просторі. Дана дослідницька категорія в західній науці [11] розглядається переважно в контексті розвитку європейської інтеграції в напрямку меж розширення й/або поглиблення інтеграції.

Висновки. Отже, варто ввести критерії, по яких можна розглядати межі інтеграції в економічному просторі України. Так, якщо розглядати інтеграцію як процес, що має своє завершення, то логічно кінцевою стадією цього процесу варто визнати злиття держав, що інтегруються, державних утворень, регіонів і т.д. Щодо держав як політичних інститутів, одним з ознак яких є суверенітет, це реалізується у формі створення федеративних або конфедеративних союзів.

Стосовно міжрегіонального рівня співробітництва країн, що інтегруються, максимальним рівнем інтегрованості країн варто вважати стан, при якому регіони країн мають між собою прямі стійкі економічні, культурні, гуманітарні й т.д. зв'язки, але при цьому не відбувається політичне об'єднання держав.

Крім аналізу існуючих підходів до вивчення інтеграційних процесів, в процесі подальших досліджень потрібно зробити акцент на необхід-

ності уточнення й розрізнення понять, пов'язаних з регіональними особливостями інтеграційних процесів, оскільки вони охоплюють певну територію.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лексин В.М. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития / В.М. Лексин, А.Н Швецов. – М.: УРСС, 1997. – 372 с.

2. Кожурин Ф.Д. Процесс управления: системное исследование и разработка на примере регионов / Ф.Д. Кожурин. – М.: Мысль, 1988. – 215 с.

3. Географический энциклопедический словарь. Понятие и термины / глав. ред. А. Ф. Трешников ; редкол.: Э. Б. Алаев, П. М. Алимпиев, А. Г. Воронов [и др.]. – Москва : Сов. энциклопедия, 1988. – 432 с.

4. Ванеев Г.В. Метасистемный поход к оценке уровня развития регионов // Региональная экономика и социология. 2005, № 1 – С. 4-11.

5. Колінько Н. І. Принципи формування і функціонування ефективного механізму транскордонного співробітництва [Електронний ресурс] / Н. І. Колінько, Г. М. Воляник. – Режим доступу : http://nvunfu.esy.es/Archive/2004/14_4/325_Kolinko_14_4.pdf – Назва з монітора.

6. Невелев О.М. Сталий розвиток регіону. Стратегічні напрями та механізми / Невелев О.М., Данилишин Б.М. – К., 2002 – 127 с.

7. Мікула Н. А. Роль євро регіонів формуванні регіональних кластерів / Н. А. Мікула // Вісник Львів. комерц. акад. Серія економічна. – Львів, 2006. – Випуск 19, ч. 1. – С. 291–300.

8. Биренберг Б.М. Организация управления народным хозяйством в регионе / Б.М. Биренберг.– К.: Наукова думка, 1989. – 212 с.

9. Васьков С.Т. Территориальное управление в новых хозяйственных условиях / С.Т. Васьков– М.: Экономика, 1990. – 191 с.

10. Гальчинський А.С. Суперечності реформ: у контексті цивілізаційного процесу. / Гашльчинський А.С. – К., 2001. – 248 с.

11. Boudeville J.-R. Problems of Regional Economic Planning/Boudeville J.-R. – Edinburgh:[s. n], 1966.–192p.

12. Іртищева І.О. Управління інституціональними змінами: сутнісно-теоретичний аспект / І.О. Іртищева, І.В. Крупіца // АгроСвіт. – 2013. – № 22. – С. 53–56.

13. Іртищева І.О. Методичні підходи до оцінки ефективності управління інституціональними змінами / І.О. Іртищева, І.В. Крупіца // Вісник ХНАУ. Збірник наукових праць. Вип. 5. – Харків, ХНАУ. – 2013. – С. 48–58.

АНАЛІЗ СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

ANALYSIS OF THE STATE AND PROGRESS OF TRADE OF KHARKIV AREA TREND

УДК 339.1

Носач Н.М.

аспірант

Харківський державний університет харчування та торгівлі

Ставерська Т.О.

к.е.н., доцент кафедри фінансів, аналізу та страхування

Харківський державний університет харчування та торгівлі

У статті розглянуто стан та тенденції розвитку торгівлі Харківської області за 2005-2015 рр. При загальному зростанні обсягу товарообороту визначено негативний вплив на його обсяги та структуру падіння купівельної спроможності населення та стрімкої девальвації гривні. Виявлено деформацію структури споживання за рахунок падіння реальних доходів населення. Визначено основні важелі стимулювання та активізації торговельних операцій.

Ключові слова: товарооборот, торгівля, індекси цін, інфляція, купівельна спроможність.

В статье рассмотрено состояние и тенденции развития торговли Харьковской области за 2005-2015 гг. При общем росте объема товарооборота определено негативное влияние на его объемы и структуру падения покупательной способности населения и стремительной девальвации

гривны. Вывявлена деформація структури потребилення за счет падення реальних доходів населення. Определены основные рычаги стимулювання и активізації торговельних операцій.

Ключевые слова: товарооборот, торговля, индексы цен, инфляция, покупательная способность.

In the article the state and progress of trade of the Kharkiv area trends are considered for 2005-2015. At the general increase of volume of commodity turnover negative influence is certain on his volumes and structure of purchasing power of population and swift devaluation of money. Deformation of pattern of consumption is educed due to falling of the real incomes of population. The basic levers of stimulation and activation of trade operations are certain.

Key words: commodity turnover, trade, price indexes, inflation, purchasing power.

Постановка проблеми. Споживчий ринок є найважливішим сектором економіки, що забезпечує життєдіяльність усього суспільства. Сьогодні споживчий ринок України являє собою розмаїття магазинів оптової й роздрібною торгівлі, товарних ринків, підприємств ресторанного господарства та побутового обслуговування. Але провідну роль у функціонуванні споживчого ринку відіграє саме торгівля. Торгівля забезпечує умови підтримки вітчизняного виробника, забезпечує наповнення доходної частини бюджету, задовольняє потреби і сприяє підвищенню рівня життя населення та суспільний добробут, стимулює розвиток інвестиційних процесів. Провідна роль торгівлі в економіці країни актуалізує дослідження питань, пов'язаних із характеристикою сучасного стану та тенденцій розвитку торгівлі на прикладі Харківської області.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальну наукову базу щодо дослідження тенденцій розвитку торгівлі було створено багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими. Серед них можна виділити наукові праці В.В. Апотій, М.І. Баканова, І.О. Бланка, А.С. Крутової, Л.О. Лігоненко, А.А. Мазаракі, Т.В. Футало. Праці перелічених вчених створили теоретичну базу для подальших наукових досліджень щодо тенденцій у розвитку торгівлі, однак більшість досліджень розглядають торгівлю в загальнонаціональному масштабі і меншою мірою акцентують увагу на проблемах торгівлі регіонів. Незважаючи на теоретичну і практичну цінність напрацювань зазначених науковців, можна констатувати, що проблематика забезпечення збалансованого розвитку

регіональної торгівлі дотепер залишається малодослідженою.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є аналіз стану розвитку торгівлі на прикладі Харківської області, виявлення позитивних і негативних тенденцій та змін, визначення факторів, які спричиняють її гальмування в регіоні, пошук пріоритетних шляхів і напрямів розвитку торгівлі на рівні регіону.

Вклад основного матеріалу дослідження. Завершальну стадію процесу товарно-грошового обміну здійснює торгівля. Забезпечуючи обмін у формі купівлі-продажу з особистим споживанням продовольства, вона опосередковує процес відтворення, впливає на обсяги і структуру товарної пропозиції на ринку продовольчих та непродовольчих товарів, стабілізує його, а головне, забезпечує життєво важливі потреби людей [1]. Для оцінки

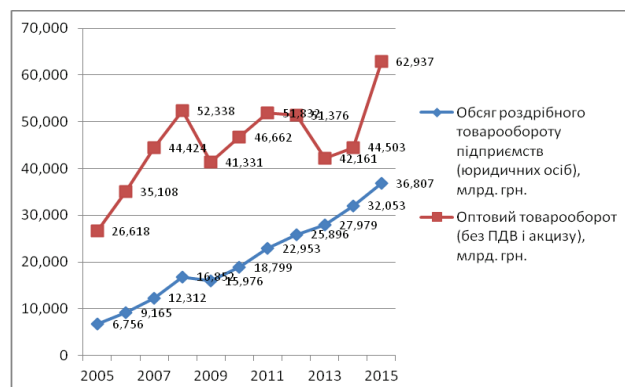


Рис. 1. Динаміка товарообороту в Харківській області за 2005-2015 рр.

Джерело: складено на основі даних [2]

торговельних операцій застосовують показники товарообороту у розрізі його структурних елементів (табл. 1, складено на основі даних [2]).

Статистичний аналіз стану і тенденцій соціально-економічного розвитку м. Харкова довів, що значна частина товарообороту приходить саме на місто – майже 83% роздрібного та 76,7% оптового (рис. 2).

Протягом 2005-2015 рр. обсяг товарообороту в Харківській області збільшився майже в 5,4 рази. Статистичні дані свідчать, що при зростанні роздрібного товарообігу в діючих цінах з 2005 р. по 2015 рр., фактично в порівнянних цінах його зростання відбувається більш повільними темпами. Спад роздрібного товарообігу спостерігається у 2009 р. у порівнянні з 2008 р. на 5,2%. Це пов'язано із впливом світової фінансової кризи, наслідками

якої стало різке скорочення купівельної спроможності населення та стрімка девальвація гривні.

Починаючи з 2009 року частка продовольчих товарів в структурі товарообігу зростає, що свідчить про зниження купівельної спроможності населення, яке вимушене витратити більше 40% доходів на покупку продовольчих товарів (табл. 2). У 2014-2015 рр. цей показник вже перевищує 46%. Відповідно спостерігається зниження частки непродовольчих товарів у структурі витрат населення, що обумовлено перед усім підвищенням цін (рис. 3). За даними Міністерства фінансів України, протягом досліджуваного періоду накопичувальний індекс інфляції склав 407,6% [4].

Протягом досліджуваного періоду спостерігається зростання номінальних доходів населення з 22926 млн. грн. у 2005 році до 113952 млн. грн. у

Харків торговий

Показник	2005 р.	2010 р.	2015 р.
Мережа роздрібної торгівлі, тис. од.	2,2	2,5	2,7
Роздрібний товарообіг, млрд грн	5,9	15,8	30,5
Оптовий товарообіг, млрд грн	20,6	35,2	48,3

➔ Мережа роздрібної торгівлі міста у 2015 р. складала 2,7 тис. од., роздрібний товарообіг становив 30,5 млрд грн.

➔ Оптовий товарообіг у місті в 2015 р. склав 48,3 млрд грн.

➔ На території міста працює ТЦ «Барабашово» (площа більше 75 га) — найбільший торговий центр в Україні і Східній Європі, 14-те місце в рейтингу найбільших ринків світу.

Рис. 2. Результати статистичного аналізу «Харків торговий» в рамках Стратегії розвитку м. Харкова до 2020 р. [3]

Таблиця 1

Показники структури товарообороту Харківської обл. за 2005-2015 рр.

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Обсяг роздрібного товарообороту підприємств (юридичних осіб), млн. грн.	6755,6	9164,5	12311,8	16852,0	15976,1	18798,5	22952,9	25895,5	27978,5	32053,1	36807,4
У т.ч. питома вага, у %:											
продовольчих товарів	45,9	43,8	39,7	38,7	44,8	44,8	42,6	43,9	44,5	46,7	46,4
непродовольчих товарів	54,1	56,2	60,3	61,3	55,2	55,2	57,4	56,1	55,5	53,3	53,6
Наявність об'єктів роздрібної торгівлі (юридичних осіб) на кінець року, одиниць	3964	4010	3870	3749	3610	3618	3643	3758	3479	3589	3653
у тому числі:											
магазини	2640	2590	2395	2239	2110	2213	2297	2301	2223	2317	2350
об'єкти торгівлі напівстаціонарні	1324	1420	1475	1510	1500	1405	1346	1457	1256	1272	1303
Кількість ринків з продажу споживчих товарів на кінець року, одиниць	118	117	116	114	114	115	123	121	120	122	123
Оптовий товарооборот - усього (без ПДВ і акцизу), млн. грн.	26618,1	35108,1	44424,0	52337,5	41330,9	46662,4	51831,5	51375,8	42160,6	44503,0	62936,7
у тому числі:											
продовольчі товари	6812,1	11137,7	12150,7	11359,4	11645,9	11473,4	10645,6	9984,3	8303,7	10404,1	11276,4
непродовольчі товари	19806,0	23970,4	32273,3	40978,1	29685,0	35189,0	41185,9	41391,5	33856,9	34098,9	51660,3
Питома вага продажу товарів, що вироблені на території України, %	62,0	61,2	59,2	56,7	63,3	68,4	62,7	55,2	53,9	51,4	57,7
продовольчі товари	20,8	23,3	19,5	16,2	21,3	19,8	16,5	14,0	13,6	17,3	14,0
непродовольчі товари	41,2	37,9	39,7	40,5	42,0	48,6	46,2	41,2	40,3	34,1	43,7

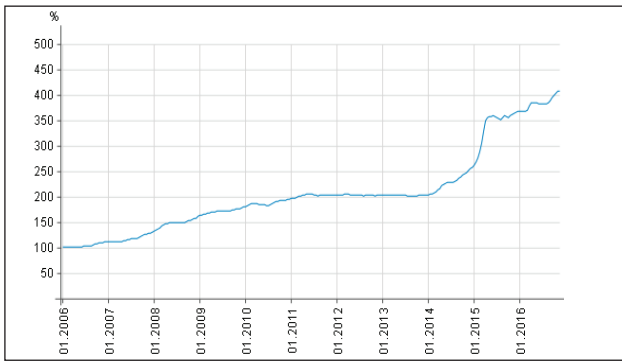


Рис. 3. Динаміка індексу інфляції в Україні з 2006 року [4]

2015 р., тобто майже у 5 разів. Наявний дохід на 1 особу також має тенденцію до постійного зростання – з 2005 по 2015 рік у 4,9 раз.

Реальний дохід населення до 2014 року зростає більш повільними темпами (окрім 2007 р.). У 2014 році загострення геополітичної ситуації в країні та зростання інфляції спричинили падіння реальних доходів на 10% порівняно з 2013 роком, а у 2015 порівняно з 2014 – на 21%. Таким чином, на споживчий попит негативно впливає геополітична ситуація в Україні, а девальвація національної валюти знижує купівельну спроможність населення, тому зростання ринку обумовлене збільшенням цін. Падіння реальних доходів українців відбивається перш за все на роздрібному товарообороті, оскільки покупці змінюють закупівельні звички, переходячи на більш дешеві альтернативи повсякденних продуктів. Це обумовило певну деформацію структури споживання – в останні роки населення при купівлі непродовольчих товарів віддає перевагу «дорогим», зокрема, побутовій техніці, вважаючи, що таким чином захистить свої доходи від інфляції.

Зменшення купівельної спроможності населення є тривожним сигналом для вітчизняної економіки. За даними офіційної статистики, за останні

два роки більшість українців стали витратити на харчування більшу частку власних доходів – понад 40% зарплати. На думку С. Чернова «... існує ілюзія зростання доходів, що пояснюється 80% інфляцією 2014-2015 років, але коли ми дивимося на загальний обсяг продажів по країні, бачимо, що він скоротився на чверть. При цьому рівень реальної зарплати скоротився майже на 20%. На Харківщині внутрішній оборот роздрібною торгівлі в 2015 році у порівнянних цінах зменшився на 19%. У точних показниках для Харківської області в січні-листопаді 2015 року до відповідного періоду попереднього року рівень зарплати скоротився на 23,7%». Як наслідок – люди вимушені дотримуватися жорсткої економії, купуючи більш дешеві продукти, тимчасово відмовлятися від покупки дорогих товарів – побутової техніки або меблів [5].

Спостерігається ряд негативних тенденцій, пов'язаних зі зниженням темпів зростання обсягу обороту роздрібною торгівлі, обороту роздрібною торгівлі в розрахунку на душу населення як в поточних, так і порівнянних цінах; наявністю на роздрібному ринку товарів неналежної якості та ін. Вони викликані низкою серйозних проблем, що вимагають прийняття негайних рішень на різних рівнях: окремих роздрібних торговців, регіонів і країни в цілому.

Слід акцентувати увагу на тому, що з 2006 р. спостерігалось зменшення частки у роздрібному товарообороті підприємств товарів вітчизняного виробництва, причому як продовольчих, такі непродовольчих, за винятком 2010 р., коли вона сягнула максимального значення – 68,4%. У цих умовах, на наш погляд, необхідно вжити заходів, спрямованих на підтримку українських товаровиробників. Основна увага при цьому має приділятися стимулюванню споживчого попиту на вітчизняні товари та створенню необхідної нормативно-правової бази для забезпечення їх доступності для населення. Поряд з прямими заходами стимулювання

Таблиця 2

Доходи та витрати домогосподарств Харківській області за 2005-2015 рр.

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Доходи населення всього, млн. грн	22926	28188	37835	51971	54519	67102	77316	88352	91333	95897	113952
Наявний дохід на одну особу, грн	6355,7	7819,6	10328,5	14065,7	14633,1	18450,5	21787,8	24870,0	26098,2	26274,0	31224,3
Реальний наявний дохід, у % до попереднього року	124,2	114,0	115,8	105,8	87,5	114,8	109,5	112,2	106,1	89,8	79,0
Заборгованість з виплати заробітної плати, тис. грн.	36418,3	30576,2	51144,1	55470,3	111675,0	119520,7	127865,2	90078,5	88674,8	74326,9	115263,9
Структура сукупних витрат домогосподарств, %:											
продукти харчування та безалкогольні напої	59,4	56,4	51,5	49,4	51,4	50,7	50,2	48,2	47,5	48,6	50,0
непродовольчі товари та послуги	31,0	34,9	39,7	37,4	36,9	38,6	39,2	40,9	41,2	39,1	40,5

споживчого попиту (зростанням реальних доходів населення), слід розробити інструменти непрямого впливу, зокрема, через вплив на уподобання споживачів шляхом пропаганди вітчизняних товарів. З метою створення умов, за яких продукція українських товаровиробників буде належним чином представлена на споживчому ринку та доступною за ціною, необхідно на законодавчому рівні закріпити обов'язкову вимогу до наявності в асортиментному переліку торговельних об'єктів певної частки соціально значущих товарів вітчизняного виробництва і сфокусувати зусилля на підтримці особистих підсобних і фермерських господарств.

Як доводять статистичні дані, торгівля сьогодні є однією з галузей економіки, яка динамічно розвивається. Останніми роками у сфері торгівлі України відбулись відчутні позитивні зміни: визначилася стійка тенденція до реального зростання обсягу товарного товарообороту, що є свідченням розширення та активізації внутрішнього споживчого ринку; темпи зростання роздрібного товарообороту істотно перевищують темпи зростання валового внутрішнього продукту.

Одночасно розвитку торгівлі притаманна низка недоліків: темпи зростання роздрібного товарообігу зростають непропорційно темпам зростання реальних доходів домогосподарств внаслідок погіршення споживчих настроїв; розвиток роздрібної торгівлі йде нерівномірно як на регіональному, так і за окремими сегментами споживчого ринку України.

Зниження реальних доходів населення спонукає ритейлерів до певних інноваційних дій з метою стимуляції торговельних операцій. Сьогодні в Харкові, як і в Україні в цілому, активно розвивається електронна комерція, яка дозволяє покупцям обирати товари за вигідними цінами, не виходячи з дому, а ритейлерам – заощадити на оренді та утриманні торгових площ.

Зниження купівельної спроможності населення змусило продавців шукати більш прийнятні альтернативи. Зростає популярність дискаунтерів, які стимулюють продажі за рахунок знижок на базові продукти, а також формату «магазин біля дому». Внаслідок відтоку депозитів у банків обмежені вільні кошти для кредитування – у даних умовах ритейлерам цікавіше відкривати магазини невеликого формату, які вимагають менших інвестицій і швидше окупаються. Певну роль у зміні пріоритетів за форматом зіграла відсутність відповідних великих приміщень, але все ж основна причина носить економічний характер. Переструктурування ринку може стимулювати прихід іноземних дискаунтерів [8].

За даними Інтернет-опитування фахівців причинами важкого становища у галузі торгівлі учасники ринку в основному називають зовнішні чинники. Так абсолютно всі опитані компанії вказали складні економічні умови в країні ключовою загро-

зою для галузі. Серед інших причин називалися несприятливе законодавство і брак інвестицій та фінансування. Практично всі учасники ринку відчували вплив кризи на фінансові показники. Незважаючи на те, що близько половини опитаних компаній збільшували виручку як у 2014-му, так і в 2015 році, переважна більшість відзначали зниження рентабельності. У порівнянні з 2014 роком за 9 місяців 2015 р. ситуація покращилася – 15% респондентів заявили про збільшення як виручки, так і рентабельності. На тлі девальвації гривні і високих темпів інфляції більшість учасників ринку роздрібною торгівлі серед найбільш гострих проблем свого бізнесу очікувано вказують збільшення цін – в основному на комунальні послуги та оренду. Наступною за «популярністю» проблемою є втручання контролюючих органів. Згідно з опитуванням ринок не очікує ослаблення адміністративного регулювання галузі. 65% опитаних компаній вважають, що найближчим часом у регулюванні галузі ніяких змін не відбудеться. Решта чекають в тому чи іншому вигляді посилення державного регулювання ринку роздрібною торгівлі. У той же час учасники ринку оптимістично налаштовані по відношенню до зростання власної виручки. 85% опитаних компаній очікують зростання до 20%, решта 15% респондентів – понад 20% [8].

Висновки. Результати статистичного аналізу стану та тенденцій розвитку торгівлі в Харківській області дозволили сформулювати такі висновки:

1. Протягом 2005-2015 рр. обсяг товарообороту в Харківській області збільшився майже в 5,4 раза, але на його обсяги та структуру мають негативний вплив такі чинники, як значне падіння купівельної спроможності населення та стрімка девальвація гривні.

2. Спостерігається ряд негативних тенденцій, пов'язаних зі зниженням темпів зростання обсягу обороту роздрібною торгівлі, обороту роздрібною торгівлі в розрахунку на душу населення як в поточних, так і порівнянних цінах; наявністю на роздрібному ринку товарів неналежної якості та ін.

3. З 2006 р. спостерігалось зменшення частки у товарообороті підприємств товарів вітчизняного виробництва. У цих умовах необхідно вжити заходів, спрямованих на підтримку українських товаровиробників.

4. Темпи зростання товарообороту Харківської області зростають непропорційно темпам зростання реальних доходів домогосподарств внаслідок погіршення споживчих настроїв, що мотивує продавців до певних інноваційних дій з метою стимуляції торговельних операцій (розвиток підприємств торгівлі, орієнтованих на обслуговування малозабезпечених категорій населення; створення дисконтних систем; розвиток електронної комерції; розвиток мережі зручно розташованих

підприємств споживчого ринку й послуг пішохідної доступності; підвищення якості товарного асортименту; надання сервісних послуг підприємствами торгівлі тощо).

Подолання негативних чинників на рівні держави та застосування стимуляційних важелів на регіональному рівні дозволять у перспективі вирівняти темпи зростання товарообороту з темпами зростання реальних доходів домогосподарств. Відтак подальші наукові дослідження авторів будуть спрямовані на проблеми стимуляції та удосконалення механізму підвищення ефективності торговельних операцій підприємств Харківської області.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коновал В.В. Березюк Ю.О. Сучасний стан та тенденції розвитку роздрібної торгівлі в Україні // Наукове товариство І. Кушніра. Економічні науки. – Квітень, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=67777>.

2. Торгівля. Головне управління статистики у Харківській області [Електронний ресурс]. – Режим

доступу: <http://kh.ukrstat.gov.ua/index.php/torhivliashoricno>.

3. Статистичний аналіз стану і тенденцій соціально-економічного розвитку міста // Стратегія розвитку м. Харкова до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://strategy.kharkiv.ua/strategy_2016.pdf.

4. Индекс инфляции (Украина) // Финансовый портал Минфин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/infl>.

5. Тенденции рынка Украины и оживление ритейла в 2016 году [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://trademaster.ua/ryinki_food/1788.

6. Добуш З.О. Стан і тенденції розвитку роздрібної торгівлі – детермінанта ефективності її регулювання / З.О. Добуш // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – № 23.1. – С. 248-253.

7. Крутова А.С., Нестеренко О.О. Аналіз розвитку роздрібної торговельної мережі харківського регіону // Вісник Запорізького нац. ун-ту. Серія «Економіка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2010/eco_2010_4/2010_4/194-202.pdf.

8. Український бізнес портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ubp.com.ua>.

КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ ПІВДЕННОГО РЕГІОНУ

AN INTEGRATED APPROACH TO THE MANAGEMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE AGRI-FOOD SPHERE OF THE SOUTHERN REGION

Охарактеризовано сучасний стан і проблеми розвитку агропродовольчої сфери (АПС) Південного регіону. Обґрунтовано необхідність, напрями та форми сталого розвитку агропродовольчої сфери регіону. Наведено пропозиції зі стабілізації і сталого розвитку АПС регіону. Визначено доцільність сталого розвитку агропродовольчої сфери шляхом формування кластерів у пріоритетних галузях регіону. Запропоновано комплексний підхід до управління сталим розвитком агропродовольчої сфери регіону, який враховує закономірності розвитку світової агропродовольчої сфери, стимулювання внутрішнього ринку споживання, створення інноваційних кластерів.

Ключові слова: сталий розвиток, агропродовольча сфера, Південний регіон, кластер, інфраструктура.

вольственной сфери путём формирования кластеров в приоритетных отраслях региона. Предложено комплексный подход к управлению устойчивым развитием агропродовольственной сферы региона, который учитывает закономерности развития мировой агропродовольственной сферы, стимулирование внутреннего потребительского рынка, создания инновационных кластеров.
Ключевые слова: устойчивое развитие, агропродовольственная сфера, Южный регион, кластер, инфраструктура.

Characterized the current state and problems of the agri-food sphere (AFS) of the Southern region. Investigated the necessity, directions and forms of sustainable development of the agri-food sphere of the region. The proposals the integrated approach on stabilization and sustainable development of the AFS of the region. Determined feasibility of sustainable agri-food sphere by creating clusters in the priority areas of the region. Offered a comprehensive approach to sustainability management of agri-food sphere of the region, taking into account the patterns of the global agri-food sphere, boost domestic consumption market, creation of innovation clusters.
Key words: sustainable development, agri-food sphere, South region, cluster, infrastructure.

УДК 332.145

Самофатова В.А.

к.е.н., доцент,
докторант кафедри економіки
промисловості
Одеська національна академія
харчових технологій

Охарактеризовано современное состояние и проблемы развития агропродовольственной сферы (АПС) Южного региона. Обосновано необходимость, направления и формы устойчивого развития агропродовольственной сферы региона. Приведены предложения по стабилизации и устойчивому развитию АПС региона. Определена целесообразность устойчивого развития агропродовольственной сферы путём формирования кластеров в приоритетных отраслях региона. Предложено комплексный подход к управлению устойчивым развитием агропродовольственной сферы региона, который учитывает закономерности развития мировой агропродовольственной сферы, стимулирование внутреннего потребительского рынка, создания инновационных кластеров.

Постановка проблеми. Основним стратегічним принципом розвитку агропродовольчої сфери України є збалансованість розвитку за економічними, соціальними та екологічними критеріями, орієнтація на розвиток кооперації та кластерної організації виробництва [1]. Агропродовольча сфера України з її базовою складовою, сільським господарством, є системоутворювальною в національній та регіональних економіках, формує продовольчу, і у визначених межах, економічну, екологічну та енергетичну безпеку, забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей та створює соціально-економічні основи розвитку сільських територій. Водночас, багатоаспектність параметрів розвитку агропродовольчої сфери (АПС) на регіональному рівні потребує створення і реалізації дієвих механізмів управління. Сам по собі сталий розвиток включає в себе безліч процесів, механізмів та шляхи їх досягнення. Безперечно, проблему досягнення сталого розвитку АПС можна вирішити, зосередившись передусім на внутрішніх факторах, а вже потім – урахувуючи зовнішні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика забезпечення сталого розвитку агропродовольчої сфери займає вагомe місце в наукових працях і досліджувалась численними науковцями, такими, як: П. Саблук, О. Шубравська, Ю. Лузан, О. Попова, О. Бородіна, І. Прокопа, І. Іртищева, Т. Стройко і багатьма іншими вченими. Водночас

проблема управління сталим розвитком агропродовольчої сфери на регіональному рівні є складним соціально-економічним завданням, що вимагає врахування конкретних умов функціонування, тобто потребує подальшого наукового опрацювання.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення основних етапів розробки та реалізації комплексного підходу до управління сталим розвитком агропродовольчої сфери регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління сталим розвитком агропродовольчої сфери регіону – це забезпечення сталості всіх її підсистем і складових – економічної, екологічної та соціальної. Причому складові сталого розвитку повинні бути взаємопов'язані і взаємообумовлені.

Південний регіон переважно займає територію рівнинної Причорноморської низовини і складається з трьох областей: Миколаївської, Одеської та Херсонської. Район розташований на перетині державних і міжнародних морських шляхів Азово-Чорноморського басейну. Його кліматичні умови та приморське положення сприяють розвитку агропродовольчої сфери та рекреаційного господарства. Сільське господарство має зерново-тваринницький напрям з широко розвиненим садівництвом і виноградарством. Овочівництво розвивається переважно на поливних землях. У Південному регіоні можна виділити наступні сільськогосподарські зони:

– виноградарсько-зерново-олійна із садівництвом та молочно-м'ясним тваринництвом – південні райони Одеської, Миколаївської та Херсонської областей;

– зерново-олійна з виробництвом цукрових буряків і молочно-м'ясним тваринництвом – північні райони Одеської, Миколаївської та Херсонської областей;

– овоче-молочна приміського типу – навколо Одеси, Николаєва, Херсона [2, с. 606]. Виробництво основних культур галузі рослинництва південного регіону представлено в таблиці 1.

Другою основною галуззю сільськогосподарського виробництва в Південному регіоні є тваринництво, яке має м'ясо-молочний напрям (таблиця 2).

Актуальність та своєчасність вирішення питань, пов'язаних із дослідженням сталого розвитку агропродовольчої сфери на регіональному рівні, обумовлена зростанням уваги до регіонів та визначенням їх провідної ролі в забезпеченні сталого соціально-економічного розвитку суспільства, яке знаходиться під впливом світових глобалізаційно-інтеграційних процесів.

Для переходу до сталого розвитку необхідні управлінські рішення і дії, що мають випереджувальний превентивний характер. Вирішення проблем ефективного використання і збереження природно-ресурсного потенціалу агропродовольчої сфери регіону в інтересах нинішніх і майбутніх поколінь потребує кардинальної зміни світогляду, цінностей, пріоритетів, етичних норм життєдіяльності. Тому основоположними принципами сталого розвитку агропродовольчої сфери регіону повинні стати ресурсоефективність і ресурсозбереження. У світовій практиці це забезпечується переходом

на ощадне сільськогосподарське виробництво, що зумовлює необхідність спрямування інвестицій вітчизняних господарств у найближчій перспективі, насамперед на:

– придбання техніки і знарядь для переходу на мінімальний і нульовий (волого і структурозберігаючий) обробіток ґрунту;

– інтегрування тваринництва у систему ведення господарства з відповідним сівозмінним землеробством;

– розвиток селекції та перехід до використання насіння посухостійких культур;

– забезпечення кормових угідь для відтворення кормової бази тваринництва [5, с. 79].

Сучасна агропродовольча сфера розвивається в умовах динамічної зміни факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, що безпосередньо впливає на розробку комплексного підходу до управління сталим розвитком. Стабільність і сталість є складними категоріями та основою відтворювальних процесів розвитку економіки. Методологічною основою їх вияву є взаємозв'язок, послідовність, перехід одної у іншу. Стабілізація – основа сталого розвитку. Способи реалізації етапів комплексного підходу до сталого розвитку представлені в таблиці 3.

Розробка комплексного підходу до управління сталим розвитком агропродовольчої сфери – складний і творчий процес, який передбачає урахування регіональних особливостей. Забезпечити перехід на траєкторію сталого розвитку та реалізувати інноваційну модель у агропродовольчій сфері покликані інноваційно-виробничі агропродовольчі кластери. Зауважимо, що кластери створять умови для більш ефективного використання ресурсів та потенціалу підприємств агропродовольчої сфери.

Таблиця 1

Валовий збір основних сільськогосподарських культур у Південному регіоні у 2015 р., тис. т.*

Область	Зерно і зернобобові	Насіння соняшнику	Картопля	Овочі	Ріпак
Миколаївська	2896,4	938,7	18,9	483,0	41,5
Одеська	3489,0	755,3	37,2	436,5	137,7
Херсонська	2621,9	486,5	23,6	1251,5	59,4
Всього по регіону	9007,3	2180,5	79,7	2171	238,6
По Україні	60125,8	11181,1	1291,0	9214,0	1737,6

* За даними [3]

Таблиця 2

Виробництво продуктів тваринництва у Південному регіоні у 2015 р.*

Область	М'ясо, тис. т	Молоко, тис. т	Яйця, млн. шт.	Мед, тон
Миколаївська	32,6	343,8	284,1	5845
Одеська	48,8	385,3	355,0	1822
Херсонська	48,9	300,0	1577,8	854
Всього по регіону	130,3	1029,1	2216,9	8521
По Україні	2322,6	10615,4	16782,9	63615

* За даними [4]

У сучасних умовах слід урахувувати всі фактори, які впливають на попит і пропозицію продукції агропродовольчої сфери. Зокрема, на думку Ю. Лузана одним із найважливіших інституціональних завдань сталого розвитку агропродовольчої сфери є формування обґрунтованих балансів ліміту платоспроможного попиту населення та пропозицій на продукцію сільського господарства і продовольчі товари, з урахуванням усіх діючих факторів. Ринкове балансування ліміту попиту і пропозиції на агропродовольчу продукцію одночасно повинно виконувати як організаційну, так і стимулювальну функції. Комплексне його забезпечення дасть змогу суб'єктам господарювання організувати підприємницьку діяльність відповідно до основного ринкового принципу: виробляти те, що продається, а не продавати те, що виробляється. Тільки такі передумови забезпечуватимуть їх сталий і конкурентний розвиток [6, с. 28].

І. Іртищева вважає, що розвиток агропродовольчого виробництва залежить від ставлення суспільства до соціальних проблем, передусім сільського населення, рівня його кваліфікації і культури, мотивації його трудової і соціальної активності у впровадженні інновацій у виробництво та забезпечення сталого розвитку [7, с. 22]. На думку О. Бородіної, основна суперечність сучасного етапу розвитку українського аграрного сектора полягає у тому, що на тлі модернізації сільськогосподарського виробництва, його інтенсифікації та нарощування експортного потенціалу руйнується традиційний сільський уклад, занепадають сільські громади, а село перетворюється на зону суцільної бідності та соціального неблагополуччя. Відсутнє усвідомлення того, що це – цілісна соціоекономічна система, яка включає: виробництво безпечного продовольства;

рекреаційну діяльність; збереження природи і розвиток ландшафтів; охорону традиційної української самобутності і сільського етносу. Лише концепція сільського розвитку, що розглядається в такому широкому контексті, може у перспективі забезпечити Україні геополітичне становище у світовій агропродовольчій системі [8, с. 90]. Соціальний ефект сталого розвитку агропродовольчої сфери полягає також у зменшенні продовольчої залежності України за такими важливими продуктами, як м'ясо яловичини, овочі та фрукти; створення додаткових робочих місць у сільському господарстві

Сталий розвиток агропродовольчої сфери нерозривно пов'язаний з екологічною сталістю, яка включає в себе стан земельних ресурсів та інших складових навколишнього середовища. Необхідно відзначити, що усі три складові сталого розвитку безумовно тісним чином пов'язані один з іншим. Екологічна складова виступає в якості обов'язкового критерію, якому повинні відповідати економічний і соціальний розвиток. Однак, протягом останніх років все очевиднішою стає екологічна незбалансованість сільськогосподарського виробництва, що призводить до посилення руйнівних тенденцій у використанні найціннішого багатства українського народу – землі. Негативний вплив на довкілля, спричинений сільськогосподарським виробництвом, пов'язаний як із виснаженням природних ресурсів, так і з забрудненням у результаті застосування отрутохімікатів та мінеральних добрив. Агропродовольча сфера як видозмінене внаслідок сільськогосподарської та переробної діяльності середовище включає сільгоспугіддя, агропромисловий комплекс, сферу обслуговування аграрного і продовольчого секторів України. За соціально-економічною природою сільське господар-

Таблиця 3

Способи реалізації етапів комплексного підходу до сталого розвитку агропродовольчої сфери регіону

Види корпоративних стратегій	Способи реалізації стратегій
Стратегія покращення якості життя	– споживання безпечної і якісної агропродовольчої продукції відповідно до науково-обґрунтованих норм споживання; – створення відповідної соціально-економічної інфраструктури у сільській місцевості; – екологізація агропродовольчої сфери і біосфери в цілому.
Стратегія сталого розвитку	– горизонтальна і вертикальна інтеграція; – кластеризація; – створення агротехнопарків і агротехнополісів; – зростання якості продукції та диверсифікація асортименту; – виробництво органічної продукції; – вихід на нові ринки збуту.
Стратегія стабілізації	– реінжиніринг бізнес-процесів; – реструктуризація неефективних об'єктів агропродовольчої сфери; – інноваційне оновлення агропродовольчої сфери.

Джерело: розроблено автором

ство поділяється на два сектори: корпоративний та індивідуальний. О. М. Бородіна та І. В. Прокопа зазначають, що структура вітчизняного сільського господарства є поляризованою: на одному полюсі зосередились агрохолдинги, а на іншому – особисті селянські господарства (ОСГ). Останні не тільки виробляють основну частину «економічно невідгідних», але і потрібних людям видів сільськогосподарської продукції, а також виконують інші необхідні суспільні функції. Вони є важливою складовою сільської економіки, вагомим джерелом доходів сільського населення, слугують однією з найстабільніших економічних основ сільського розвитку [8, с. 92]. Зокрема, плодоовочева продукція вирощують головним чином ОСГ, яким не під силу будівництво складських приміщень з регульованим температурним режимом. Державна ж підтримка для цієї (хоч і основної) категорії виробників картоплі, овочів і фруктів відсутня (програма, яка діяла, була доступною лише для логістичних торгових компаній). Не маючи умов для зберігання своєї продукції, ОСГ вимушені продавати її торговим посередникам упродовж збиральної кампанії, що значно знижує прибутковість виробництва плодоовочевої продукції та заінтересованість у його нарощуванні [5, с. 85]. Досить вразливою складовою інфраструктури агропродовольчої сфери є елеваторне господарство, транспортні засоби, вантажоперевезення та плодоовочесховища. Елеваторне господарство монополізоване торгово-фінансовими компаніями (у тому числі агрохолдингами, яким доступні довгострокові кредитні інвестиції). Як наслідок, сільськогосподарські підприємства, не підконтрольні компаніям, і фермерські господарства вимушені складувати свою продукцію на приватних елеваторах за досить високими цінами [5, с. 86].

Вихід із цієї ситуації полягає у створенні кластерних структур і впровадження для них системи пільгового кредитування. У підприємств кластера наявні додаткові конкурентні переваги завдяки можливості здійснювати внутрішню спеціалізацію і стандартизацію, мінімізувати витрати на впровадження інновацій. Важливою особливістю є те, що до них входять гнучкі підприємницькі структури малого бізнесу, які дозволяють формувати інноваційні «точки зростання». Загальновідомо, що в умовах традиційної організації агропродовольчої сфери, основна частка прибутку формується на стадії отримання кінцевої продукції та її реалізації. Кластерний підхід дозволяє сформувати такий механізм відносин (прямих і зворотних економічних зв'язків), який дозволяє отримати прибуток еквівалентний витратам, не тільки тим суб'єктам господарювання, які реалізують кінцевий продукт, але й всім учасникам об'єднання. У результаті зворотних економічних зв'язків прибуток із сфери реалізації повертається у сфери виробництва сировини і його переробки у відповідності до понесених витрат. У цьому полягає

одна з головних переваг кластерної організації, тут у повному обсязі враховуються інтереси безпосередніх сільгоспвиробників [9, с. 19]. Додатковий ефект від створення кластерів досягається тим, що вони дозволяють вибудувати раціональний технологічний ланцюг просування продукції від виробництва до споживача, економити витрати і формувати оптимальну вартість виробництва, впливати на збут продукції, впроваджувати інновації, реалізовувати економічні інтереси усіх учасників об'єднання [9, с. 22]. Тобто створення кластерів сприятиме запровадженню системи узгодження економічних інтересів в ланцюжку «виробництво-переробка-торгівля».

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи, слід зазначити, що комплексний підхід до управління сталим розвитком агропродовольчої сфери дозволяє чітко визначити пріоритети напрями та взаємозв'язок між основними структурними складовими. Доцільною буде розробка комплексної регіональної програми сталого розвитку агропродовольчої сфери, яка повинна бути як універсальною, так і унікальною, з урахуванням специфічних особливостей Південного регіону.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стратегія розвитку аграрного сектора економіки України на період до 2020 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/7644>.
2. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка. За ред. Є. П. Качана. – К.: Видавничий Дім «Юридична книга», 2005. – 704 с.
3. Статистичний збірник. Рослинництво України у 2015 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm.
4. Статистичний збірник. Тваринництво України у 2015 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm.
5. Молдаван Л. В., Шубравська О. В. Інвестиційні пріоритети у сфері розвитку агропромислового виробництва України та механізми її реалізації / Л. В. Молдаван, О. В. Шубравська // Економіка України – 2015. – № 4. – С. 78–87.
6. Лузан Ю. Я. Забезпечення попиту та пропозицій на продовольчому ринку України розвитку / Ю. Я. Лузан // Економіка АПК – 2011. – № 8. – С. 27–36.
7. Іртицева І. О. Інноваційне оновлення агропродовольчої сфери Причорноморського регіону: проблеми теорії та практики: Монографія – Миколаїв: Дизайн та поліграфія, 2010. – 412 с.
8. Бородіна О. М., Прокопа І. В. Подолання структурних деформацій в аграрному секторі України: інституалізація і модернізація малотоварного сільськогосподарського виробництва / О. М. Бородіна, І. В. Прокопа // Економіка України – 2015. – № 4. – С. 88–96.
9. Гусаков В. Е. Концепция создания и функционирования кластерных структур в аграрном комплексе / В. Е. Гусаков // Весці Нацыянальнай акадэміі навук Беларусі. Сер. аграрных навук – 2016. – № 3 – С. 19–25.

РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

ЕКОНОМІКО-ЮРИДИЧНІ АСПЕКТИ ВИНИКНЕННЯ, ВИЛУЧЕННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОЇ РЕНТИ ПРИ ЕКСПЛУАТАЦІЇ НАДР

ECONOMIC AND LEGAL ASPECTS OF ORIGIN, WITHDRAWAL AND ALLOCATION OF NATURAL RESOURCE RENT IN EXPLOITATION OF THE SUBSOIL

Досліджено правові аспекти формування та перерозподілу природної ренти при експлуатації природних ресурсів. Виявлені основні недоліки правових норм та принципів з точки зору економічної ефективності при перерозподілі соціальних вигод від рентного доходу при експлуатації надр.

Ключові слова: перерозподіл природно-ресурсної ренти, суспільні блага, соціально-економічна модель, експлуатація надр, рентні платежі.

В статье исследованы правовые аспекты формирования и перераспределения природной ренты при эксплуатации природных ресурсов. Выявлены основные недостатки правовых норм и принципов с точки зрения экономической эффективности и перерас-

пределения социальных выгод от рентного дохода при эксплуатации недр.

Ключевые слова: перераспределение природно-ресурсной ренты, общественные блага, социально-экономическая модель, эксплуатация недр, рентные платежи.

In article legal aspects of formation and redistribution of a natural rent at operation of natural resources are investigated. The main shortcomings of precepts of law and the principles from the point of view of economic efficiency and redistribution of social benefits from investment income at operation of a subsoil are revealed.

Key words: redistribution of a natural and resource rent, public benefits, social and economic model, operation of a subsoil, rent payments.

УДК: 332.68:330.565:346.62

Галинська Ю.В.

к.е.н., доцент
кафедри управління
Сумський державний університет

Постановка проблеми. Підвищення загального рівня соціально-економічного розвитку суспільства неминуче супроводжується збільшенням споживання невідновних природно-мінеральних ресурсів, інтенсивною розробкою родовищ корисних копалин, тому видобування та ефективне використання природних ресурсів є однією з нагальних проблем сучасності. Регулювання питань рентних відносин в природокористуванні на рівні законодавства стає все більш актуальною проблемою та потребує негайного вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню правового забезпечення видобування корисних копалин присвячене дисертаційне дослідження Кіріна Р.С. Окремі аспекти видобування та використання корисних копалин на дисертаційному рівні дослідили В.Г. Плахута, А.Р. Мухамедов, О.П. Шем'яков, Ю.В. Боковикова, С.Ю. Мареева. Певною мірою дослідженням цього питання займалися такі вчені-правознавці України, як: В.І. Андрейцев, Г.І. Балюк, А.Г. Бобкова, І.М. Козьяков, С.М. Кравченко, В.Л. Мунтян, О.О. Погрібний та ін. Правовому забезпеченню суспільних відносин з приводу розробки родовищ корисних копалин приділяли увагу у своїх працях Н.Б. Мухітдінов, П.А. Манукян, М.Т. Осипов, В.П. Балезін, Ю.А. Чешенко, А.М. Бибочкин.

Проаналізувавши чинне законодавство у цій сфері та дослідивши наукові праці вчених-пра-

вознавців, можна дійти висновку про недостатнє висвітлення проблем правового регулювання видобування та використання корисних копалин. Також слід констатувати, що сучасне законодавство України у сфері видобування та використання корисних копалин знаходиться у стані розвитку, а тому йому притаманні такі риси, як непослідовність, незавершеність, деяка неузгодженість з іншими галузями права, відсутність чітких юридичних визначень та гарантій. Так на сьогодні в Україні немає чіткого механізму управління і належного державного нагляду за видобуванням і використанням корисних копалин, що призводить до безгосподарного ставлення гірничодобувних підприємств до мінеральної сировини та зростання необґрунтованих її втрат. Нерозв'язаною є також проблема геологічного вивчення і використання техногенних родовищ корисних копалин – відвалів видобутку і відходів збагачення та переробки мінеральної сировини, які містять цінні корисні копалини і мають промислове значення.

Ціллю статті є аналіз чинного законодавства України щодо формування, вилучення та розподілу рентного доходу при експлуатації природних ресурсів.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Конституції України земля, її надра, атмосферне повітря, водні та інші природні ресурси, які знаходяться в межах території України, природні ресурси

її континентального шельфу, виключної (морської) економічної зони є об'єктами права власності Українського народу, від імені якого права власника здійснюють органи державної влади та органи місцевого самоврядування в межах, визначених цією Конституцією України [1]. Відповідно до статті 13 Конституції України кожний громадянин має право користуватися природними об'єктами права власності народу відповідно до закону. Разом з тим, згідно з частиною другою статті 16 Кодексу України про надра спеціальні дозволи на користування надрами в межах конкретних ділянок надаються спеціалізованим підприємствам, установам і організаціям, а також громадянам, які мають відповідну кваліфікацію, матеріально-технічні та економічні можливості для користування надрами. Законом України «Про охорону навколишнього природного середовища» передбачено, що в порядку спеціального використання природних ресурсів громадянам, підприємствам, установам і організаціям надаються у володіння, користування або оренду природні ресурси на підставі спеціальних дозволів, зареєстрованих у встановленому порядку за плату для здійснення виробничої та іншої діяльності, а у випадках, передбачених законодавством України, – на пільгових умовах. Оскільки згідно із Конституцією України кожний громадянин України має право користуватися природними об'єктами права власності українського народу відповідно до закону, а держава має забезпечити захист прав усіх суб'єктів права власності, зазначена конституційна норма є визнанням виняткової ролі природних ресурсів у забезпеченні гідних умов життя наших громадян, економічного та й політичного суверенітету держави. Така позиція законодавця, який від імені Українського народу ухвалив Конституцію України, реалізується й у статті 14 Основного Закону України, де додатково стосовно землі визначено, що вона є основним національним багатством і перебуває під особливою охороною держави. Але Кодекс України про надра не тільки не встановлює дієвих механізмів реалізації та захисту прав власності українського народу, а й передбачає, що без будь-яких застережень право користування корисними копалинами як ресурсами надр нарівні з українськими суб'єктами може бути надано іноземним юридичним особам та громадянам [2]. Аналогічно без визначення дієвих механізмів забезпечення задоволення конституційного права українського народу і до того ж щодо всіх природних ресурсів, визначений порядок користування ними і статтею 38 Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища». Таким чином зазначеними нормами Кодексу та Закону всупереч Конституції України не забезпечене спеціальне, адекватне вимогам Конституції України законодавче врегулювання порядку користування природними ресурсами [3].

Чинним законодавством передбачені *підстави виникнення та припинення права природокористування*. Право природокористування певного суб'єкта виникає і здійснюється на підставі юридичних актів, які пов'язують норму права, суб'єктивні права і обов'язки конкретного суб'єкта. З ними відповідно пов'язана вся суть правовідносин. Юридичні факти поділяються залежно від їх зв'язку з індивідуальною волею на юридичні події і юридичні дії. Юридичний факт є підставою здійснення права загальнодоступного природокористування. Так закон пов'язує виникнення цього права із самим актом вольової дії громадянина по вільному перебуванню в лісі, збиранню дикорослих плодів, ягід, грибів тощо [4].

Юридичні дії як підстава виникнення права природокористування становлять складну юридичну сукупність, що включає: волевиявлення (клопотання, заяву) особи про надання їй у користування або у власність природного об'єкта, його частини, компонента для вилучення з нього корисних властивостей або якостей; прийняття рішення (постанови) компетентних державних органів або організацій, підприємств, установ, незалежно від форм власності; відведення в натурі (на місцевості) природного об'єкта (або частини, компонента); видачу відповідного документа, який посвідчує право користування даним природним об'єктом [5]. Право користування природними об'єктами може виникнути також у зв'язку з користуванням основним об'єктом природи, переданим у користування або у власність. Як зазначено у дослідженні Кіріна Р.С., процесу виникнення права видобування корисних копалин притаманна певна непослідовність, а іноді й некоректність етапів, нечіткість, нелогічність чи просто відсутність дефінітивних норм щодо окремих категорій нормативно-правових актів, що носить не тільки міжрівневий (законодавчий та підзаконний), а й міжгалузевий характер, самі ж акти не рідко змістовно неузгоджені, з наявними прогалинами [6]. *Припинення* (повністю або частково) права природокористування може бути на деякий час або змінено тільки на підставах та в порядку, передбачених законом. Повне припинення права природокористування настає, коли природокористувач позбавляється права користування на весь наданий йому природний об'єкт. Частковим припиненням вважається вилучення у природокористувача тільки частини природного об'єкта із збереженням за ним права користування залишеною частиною. Підстави припинення (повністю або частково) права користування природними об'єктами передбачені у спеціальних статтях відповідних кодексів і законів про природні ресурси. Дія всіх видів права природокористування спільною підставою його припинення є добровільна відмова від права користування природним об'єктом

або його частішою, коли відпала потреба в ньому. Обов'язково припиняється повністю або частково природокористування громадян, яке здійснюється всупереч цілям і вимогам, передбаченим відповідними документами на той або інший вид природокористування [7].

Також, як зазначають науковці [7,6], у нашій країні найслабшим місцем залишається питання оформлення дозвільної документації. Слід зазначити, що в Україні створена науково необґрунтована складна, міжгалузєва дозвільна система в сфері видобування і використання корисних копалин. Зокрема, видобування корисних копалин розглядається як діяльність з користування надрами (дозвіл), господарська діяльність (ліцензія) та діяльність підвищеної небезпеки (дозвіл). При цьому можливі різні способи отримання дозволів на здійснення такої діяльності: 1) конкурсний; 2) позаконкурсний (безаукціонний); 3) аукціонний; 4) конкурсний (альтернативний або безальтернативний) по угодам про розподіл продукції; 5) безконкурсний по угодам про розподіл продукції; 6) тендерний (закритий або відкритий) [8].

Об'єктом плати за використання надр при видобуванні корисних копалин є обсяг погашених балансових запасів корисних копалин.

Для суб'єктів підприємницької діяльності діє єдиний норматив плати щодо кожної одиниці погашених або видобутих балансових запасів корисних копалин у розмірі одного відсотка ціни реалізації одиниці видобутої мінеральної сировини без урахування податку на добавлену вартість

Відповідно до чинного законодавства України передбачені наступні види природо-ресурсних рентних платежів:

- збір за користування радіочастотним ресурсом України;
- плата за землю;
- плата за користування надрами;
- рентна плата за нафту, природний газ і газовий конденсат;
- збір за спеціальне використання води [9].

Розподіл ренти через систему оподаткування може здійснюватися шляхом:

- встановлення підвищених ставок податку на дохід/прибуток фізичних та юридичних осіб, що здійснюють спеціальне природокористування;
- встановлення акцизів на реалізацію природної сировини або митних платежів (у разі експорту добутих природних ресурсів);
- встановлення спеціальних прямих загальнообов'язкових платежів для кожного виду природокористування – природоресурсних рентних зборів [10].

За своєю економічною суттю податки є фінансовими відносинами між державою та платниками податків з метою створення загальнодержавного централізованого фонду коштів, необхідних для

виконання державою її функцій. Податки виступають одним із головних інструментів у руках держави в здійсненні економічної та соціальної політики. Ви рішення зазначених завдань прямо залежить від обсягів надходжень податкових платежів. Вони являють собою обов'язкові та за юридичною формою індивідуальні безвідплатні платежі фізичних і юридичних осіб, впроваджені державою з визначенням їх розмірів, порядку та строків сплати до бюджетів різних ланок або до державних цільових фондів. Як відомо, податки з'явилися з розподілом суспільства на прошарки та виникненням державності, як «внески громадян, необхідні для утримання... публічної влади...» [11]. В історії розвитку суспільства жодна держава не змогла обійтись без податків, оскільки для виконання своїх функцій по задоволенню колективних потреб вона потребує певну суму коштів, які можуть бути зібрані тільки через податки. Виходячи з цього, мінімальний розмір податків визначається сумою витрат держави на виконання мінімуму її функцій: управління, освіта, охорона здоров'я, оборона, суд, охорона порядку. Чим більше функцій має держава, тим більше вона вимушена збирати податків.

В Законі України від 18 лютого 1997 року № 77/97-ВР «Про внесення змін до Закону України "Про систему оподаткування"» і в розробленому та 13 червня 2000 року ухваленому Верховною Радою України у Податкового кодексу України плата, відрахування та податки відокремлені для конкретизації їх суттєвості, економічного змісту та призначення. Крім того, податки, плати та відрахування базуються на відмінних принципах, які враховуються при виданні та використанні на практиці нормативно-правових актів з питань оподаткування. Податки та податкові платежі – це форма надходження коштів державі від інших форм власності, перехід власності з особистої та колективної форми в державну.

У доходах бюджету виділяється група неподаткових платежів. Відмінність їх від податків проста і впливає з їх функціонального призначення. Податки – це фіскальний інструмент формування доходів бюджету. Неподаткові ж платежі такого призначення не мають [12].

Закон України від 18 лютого 1997 року № 77/97-ВР «Про внесення змін до Закону України «Про систему оподаткування» із змінами до нього передбачає, що під податком, збором та обов'язковим платежем до бюджетів та до державних цільових фондів розуміються обов'язкові внески до бюджету відповідного рівня або до державного цільового фонду, здійснювані платниками в порядку та на умовах, що визначаються законами України з питань оподаткування [13]. Таким чином, податки виражають обов'язок всіх юридичних та фізичних осіб, що отримують доходи, брати участь у формуванні державних фінансових

ресурсів. Тому податки виступають найважливішою складовою фінансової політики держави в сучасних умовах. Аналізуючи законодавство щодо рентних платежів та податків, виникає запитання які платежі слід вважати податками, а які – ні. Адже частина коштів юридичними та фізичними особами вноситься не до бюджету, а до державних цільових фондів.

З позицій платника податків нема ніякої різниці, як називається той чи інший платіж і на що він в подальшому буде спрямований. Так чи інакше для платника податків він є витратами і посередньо або опосередковано збільшує ціну товарів, робіт і послуг. Ці витрати спочатку покладаються на виробника, а потім перекладаються на споживача зазначеної продукції. У фінансовій термінології застосовуються три терміни, що відображають платежі, – це плата (збір), відрахування (збори) та податок (збір). Плата (збір) передбачає певну еквівалентність відносин платника з державою. Її розмір залежить від розміру ресурсів, які використовуються платником, а надходження плати визначаються державною власністю на ці ресурси [14]. Якщо держава втрачає право власності на них, то вона втрачає й ці доходи. Прикладом плати є плата за землю, збір за спеціальне використання природних ресурсів, збір за забруднення навколишнього природного середовища, рентні платежі, плата за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності, державне мито. Значною мірою частина цих платежів має відшкодувальний характер, оскільки вони є платою за отримання дозволу на певні види діяльності, а також платою за послуги, які надаються державою. Платник у відповідь на внесену ним плату державі отримує відповідні дії держави, наприклад видача торговельного патенту. Відрахування (збори) передбачають цільове призначення платежів. Використання цих коштів може бути певним або частковим за призначенням. Наприклад, часткове цільове призначення має збір за геологорозвідувальні роботи, що виконуються за рахунок державного бюджету, оскільки кошти сплачуються до державного бюджету, в загальній сумі якого це цільове призначення втрачається.

Як зазначає В. Комарницький в законодавстві, відколи його створено, якщо брати за точку відліку 1991 рік, відбулися досить істотні трансформації Засади податкової політики в галузі природокористування стали радикально іншими після зміни 1998 року правового статусу фондів охорони навколишнього природного середовища, у яких нагромаджувалися кошти від зборів за його забруднення та частина коштів за використання природних ресурсів. Із розряду позабюджетних вони перейшли до бюджетних (їх внесено до складу державного та місцевих бюджетів). Окрім того, у Законі «Про охорону навколишнього природного середовища»

та інших законодавчих актах терміни «плата», «платежі» у контексті спеціального використання природних ресурсів, забруднення навколишнього природного середовища були замінені на «збір», «збори» [15]. Стосовно останньої зміни в законодавстві слід зазначити, що вона має винятково прагматичний характер, спрямована на закріплення того, що вже реально склалося, а не на забезпечення подальшого вдосконалення системи оподаткування в цій сфері. Йдеться про те, що до 1998 року в Україні чітко сформувалися дві паралельні системи оподаткування – земельна, що ґрунтувалася на Земельному кодексі, Законі «Про плату за землю» (у редакції закону від 19.09.1996 року) та інших нормативно-правових актах, та екологічна, яка застосовувалася відповідно до Закону «Про охорону навколишнього природного середовища». Для визначення інших видів оподаткування у сфері природокористування було запропоновано термін «збір за спеціальне використання природних ресурсів», «збір за забруднення навколишнього природного середовища». Отже, замість того, щоб формувати єдину систему платежів у сфері природокористування, законодавець пішов шляхом її розмежування. Однак і в закріпленому Законом «Про охорону навколишнього природного середовища» вигляді система оподаткування в цій сфері не є оптимальною. Зокрема тому, що не відбиває всієї різноманітності видів платежів за використання природних ресурсів, до яких належать не тільки збори, а й власне платежі [16]. Наприклад, плата за користування надрами (ст. 28 Кодексу про надра) включає: збори за геологорозвідувальні роботи, збори за видачу спеціальних дозволів, акцизний збір та платежі за користування надрами; плату за користування надрами в цілях, не пов'язаних з видобуванням корисних копалин на території України (для зберігання газу, нафти, газоподібних та інших рідких нафтопродуктів; витримування виноматеріалів, виробництва і зберігання вино продукції; вирощування грибів, овочів, квітів та інших рослин тощо); платежі за користування надрами для видобування корисних копалин загальнодержавного та місцевого значення на території України в межах її континентального шельфу та виняткової (морської) економічної зони [17]. Також, як зазначають фахівці [18; 17; 12], є всі підстави для перегляду базових положень з оподаткування природокористування, які передбачено Законом «Про охорону навколишнього природного середовища». У ньому потрібно систематизувати всі види платежів (зборів), що стягуються за користування природними ресурсами. Плата за спеціальне природокористування має, зокрема, включати збори (платежі) за забруднення навколишнього природного середовища, плату за землю (земельний податок, а також орендну плату за земельні ділянки держав-

ної та комунальної власності), рентні платежі за окремі природні ресурси, акцизний збір, що встановлюється (у разі одержання користувачем надр наднормативного прибутку) за окремими видами мінеральної сировини, яка видобувається з родовищ з порівняно кращими гірничо-геологічними й економіко-географічними характеристиками. Підводячи висновки можна сказати, що основне призначення плати за користування природними ресурсами – позитивно впливати на економічну мотивацію суб'єктів, котрі отримали ці ресурси в цільове використання. Тому необхідно впорядкувати законодавче регулювання відносин, що виникають у зв'язку зі справлянням платежів (зборів) за спеціальне природокористування. Та основним завданням, на думку науковців, тут є забезпечення систематизації норм, що регулюють окремі види платежів у цій сфері.

Висновки. Підводячи підсумки, ми виділили цілий ряд проблем, які потребують вирішення для ефективного природокористування в Україні та справедливого розподілу природно-ресурсної ренти:

- в Україні порядок освоєння різних видів родовищ корисних копалин не враховує форму власності земель, під якими вони розташовані;

- сучасна система вітчизняного законодавства у сфері видобування корисних копалин має доволі розгалужену структуру, якій в той же час бракує єдиного понятійно-термінологічного апарату;

- спостерігається певна неузгодженість дій, коли передбачені законом урядові акти нерідко приймаються з запізненням або зовсім не приймаються;

- порядок отримання дозволів на розвідку та розробку родовищ корисних копалин в Україні не передбачає, як правило, їх видачу на споріднені види надрокористування, а також позбавляє можливості вступати у орендні відносини з приводу видобування корисних копалин;

- не сформовано правового забезпечення сталого механізму видобування корисних копалин, незважаючи на наявність у чинному Кодексі України про надра та Гірничому Законі України низки правових норм;

- в Україні немає чіткого механізму управління і належного державного нагляду за використанням і охороною надр, що призводить до безгосподарного ставлення гірничодобувних підприємств до мінеральної сировини та зростання необґрунтованих її втрат;

- відсутні фундаментальні дослідження з питань надрокористування.

Відсутність комплексного дослідження інституту права видобування корисних копалин в межах українського права зумовлює необхідність теоретичного визначення його поняття, видів, об'єктно-суб'єктного складу, практичного вирішення орга-

нізаційного, процесуального, економічного та юрисдикційного забезпечення, а також виявлення перспектив розвитку та вдосконалення законодавства, що регулює відносини у сфері видобування та використання корисних копалин. Також необхідно встановлення правових норм, які б мали врегулювати: порядок введення родовищ корисних копалин в промислово-дослідну розробку; порядок проведення геологорозвідувальних робіт на ділянках, де здійснюється видобування корисних копалин; геологічне вивчення та організації робіт на ділянках надр заповідних об'єктів і територій; правонаступництво гірничих підприємств, що ліквідуються і консервуються.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України Стаття 13 : статті Конституції України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pravo-ukraine.org.ua/resyrsi/kz/konstitutsiya-ukrajini/rozdil-1-zagalni-zasadi/10965-stattya-13-konstituciya-ukrajini-2013-statti-konstituciji-ukrajini>.

2. Конституція України Стаття 14 : статті Конституції України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pravo-ukraine.org.ua/resyrsi/kz/konstitutsiya-ukrajini/rozdil-1-zagalni-zasadi/10966-stattya-14-konstituciya-ukrajini-2013-statti-konstituciji-ukrajini>.

3. Конституція України Стаття 38 : статті Конституції України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pravo-ukraine.org.ua/resyrsi/kz/konstitutsiya-ukrajini/rozdil-2-prava-svobod-i-ta-obov-yazki-lyudini-i-gromadyanina/10991-stattya-38-konstituciya-ukrajini-2013-statti-konstituciji-ukrajini>.

4. Гетьман А.П., Шульга М.В. Екологічне право України, 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ebk.net.ua/Book/law/getman_ekopu/part6/605.htm.

5. Право природокористування: поняття й види. Загальне та спеціальне природокористування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://textbooks.net.ua/content/view/1955/26/>.

6. Кірін Р.С. Правове забезпечення видобування корисних копалин// автореф.дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата юридичних наук, Київ – 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis.../cgiirbis_64.exe.

7. Підстави виникнення та припинення права природокористування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bibliograph.com.ua/ecologicheskoe-pravo-2/17.htm>.

8. Постанова Кабінету Міністрів України від 10 серпня 1992 р. N 459 «Про порядок видачі дозволів на спеціальне використання природних ресурсів у межах територій та об'єктів природно-заповідного фонду і встановлення лімітів використання ресурсів загальнодержавного значення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/459-92-%D0%BF>.

9. Платежі за ресурси, їх види і нормативи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/25439/>.

10. Писаренко В.Н. Основные подходы к экономической оценке природных ресурсов / Писаренко П.В., Писаренко В.В. // Агроэкология, Полтава 2008. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.agromage.com/stat_id.php?id=580.

11. Маркс К., Энгельс Ф. Твори, 2-ге вид.. – Т. 21. – С. 171. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://publ.lib.ru/ARCHIVES/M/MARKS_Karl,_ENGEL'S_Fridrih/_Marks_K.,_Engel's_F.html.

12. Сокур Є. Деякі актуальні питання правового регулювання рентних платежів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://yur-gazeta.com/publications/practice/podatкова-praktika/deyaki-aktualni-pitannya-pravovogo-regulyuvannya-rentnih-platezhiv-v-ukrayini.html>.

13. Закон України Про внесення змін до Закону України «Про систему оподаткування» від 18 лютого 1997 року №77/98-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/77/97-%D0%B2%D1%80>.

14. Збори за спеціальне природокористування [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://ua-referat.com/%D0%97%D0%B1%D0%BE%D1%80%D0%B8_%D0%B7%D0%B0_%D1%81%D0%BF%D0%B5%D1%86%D1%96%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B5_%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1

%80%D0%BE%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%81%D1%82%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F.

15. Комарницький В.М. Поняття права спеціального природокористування [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stationline.org.ua/pravo/100/17040-ponyattya-prava-specialnogo-prirodokoristuvannya.html>.

16. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища від 05.03.1998 р. // Відомості Верховної Ради України. .»– 1998. – № 34. – Ст. 230.

17. Закон України Про охорону навколишнього природного середовища (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1991, № 41, ст. 546) [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1264-12>.

18. Порядок справляння платежів за користування надрами для видобування корисних копалин, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 26.03.2008 р. № 264 // Урядовий кур'єр. – 2008. – 30 квітня.

19. Закон України «Про плату за землю» N 309-VI (309-17) від 03.06.2008 } [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2535-12>.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГРОМАДСЬКОГО ЕКОЛОГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ

INSTITUTIONAL ENSURING PUBLIC ENVIRONMENTAL MANAGEMENT IN UKRAINE

У статті обґрунтовано роль та необхідність інституціоналізації процесу громадського екологічного управління. Охарактеризовані стан та тенденції розвитку вітчизняних громадських екологічних об'єднань у контексті становлення громадянського суспільства. Визначені особливості та специфіка інституціоналізації громадських екологічних об'єднань, а також основні чинники їх функціонування. Обґрунтовано напрями удосконалення інституціонального забезпечення громадського екологічного управління в Україні.

Ключові слова: громадське екологічне управління, інституціональне забезпечення, громадські екологічні об'єднання, чинники, розвиток.

В статье обоснована роль и необходимость институционализации процесса общественного экологического управления. Охарактеризованы состояние и тенденции развития отечественных общественных экологических объединений в контексте становления гражданского общества. Определены особенности и специфика институционализации общественных экологических объединений, а также основные факторы их функционирования. Обоснованы направления совершенствования институционального обеспечения общественного экологического управления в Украине.

туционализации общественных экологических объединений, а также основные факторы их функционирования. Обоснованы направления совершенствования институционального обеспечения общественного экологического управления в Украине.

Ключевые слова: общественное экологическое управление, институциональное обеспечение, общественные экологические объединения, факторы, развитие.

This paper deals with the role and the need to institutionalize the process of public environmental management. The author gives a characteristic of the state and development trends of domestic public environmental organizations in the context of civil society incipience. The author has identified peculiarities and specifics of institutionalization of public environmental associations, and key factors of their functioning. The author substantiates directions of improving institutional support of public environmental management in Ukraine.

Key words: public environmental management, institutional support, public ecological associations, factors, development.

УДК 338.24 : 502.35

Самойленко Ю.І.

здобувач

Інститут агроекології

і природокористування

Національна академія аграрних наук

Постановка проблеми. Сучасні тенденції наростання протиріч в еколого-економічних системах різних рівнів диктують необхідність форму-

вання відповідних систем екологічного управління. Без перебільшення можна стверджувати, що саме криза управлінської діяльності є однією з голо-

вних причин наближення екологічної катастрофи. Неспроможність державних органів влади досягти якісних змін у вирішенні екологічних проблем спонукала активізацію процесу створення та функціонування громадських екологічних об'єднань. Дійсно на сьогодні громадські екологічні рухи та організації ведуть активну діяльність і мають правову регламентацію, однак більшість з них недостатньо вбудовані в систему екологічного управління. Істотним чинником розв'язання проблем у даній сфері може бути інституціоналізація процесу громадського екологічного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Концептуальною основою екологічного управління як самостійного напрямку економічних досліджень стали завдання інтерналізації зовнішніх ефектів, які всебічно розроблялись в роботах Р. Коуза, Д. Медоуза, А. Пігу, К. Тернера, Дж. Форестера та ін.

Схожими дослідженнями у сфері екологічно-збалансованого розвитку суспільства характеризуються роботи вітчизняних вчених, зокрема: О.Ф. Балацького, О.О. Веклич, В.А. Голяна, Н.В. Зіновчук, Є.В. Мішеніна, П.М. Скрипчука, О.І. Фурдичка, В.Я. Шевчука, М.А. Хвесика, Є.В. Хлобистова та ін. При цьому проблеми оцінки екологічних об'єднань у контексті розвитку громадянського суспільства та громадського екологічного управління залишаються відкритими. Дослідженню проблем інституціоналізації в рамках структурно-функціонального аналізу громадянського суспільства присвячені наукові праці представників соціально-інституціонального напрямку економічної думки Т. Веблена, Дж. Гелбрейта, Ж. Еллюля, Т. Парсонса, У. Росту, Дж. Ходжсона та ін. Вони наголошували на залежності виникнення нових громадських екологічних об'єднань і організацій від процесу становлення та розвитку громадянського суспільства. Незважаючи на значущість теоретичного та практичного матеріалу в даній сфері, можна говорити лише про початковий етап формування цілісного теоретико-методологічного забезпечення системи екологічного управління на громадському рівні.

Формулювання цілей статті. Вирішення важливого економічного завдання щодо визначення найбільш перспективних напрямів розвитку громадського екологічного управління потребують сьогодні системного аналізу і формування практичних рекомендацій. Тому, враховуючи актуальність та ступінь розробленості зазначеної проблеми, метою статті є обґрунтування теоретико-методичних засад інституціонального забезпечення громадського екологічного управління в Україні.

Виклад основного матеріалу. Ефективність здійснення громадського екологічного управління свідчать з одного боку про рівень самосвідомості громадян, з іншого – про демократизацію влади в

країні. Даний вид управління здійснюється громадськими об'єднаннями та громадянами. Оцінюючи проблеми вдосконалення системи екологічного управління з боку громадськості та визначення найперспективніших напрямів її розвитку в контексті реалізації вітчизняної екологічної політики, необхідно розглянути перш за все інституціональне середовище даної сфери.

Одним з головних елементів інституціональної теорії є категорія «інститут», еволюція якого відбувається разом з розвитком досліджень складних явищ та процесів. У своїх працях Д. Норт розглядає інститути як сукупність правил, механізмів забезпечення їх дотримання та норм поведінки між людьми під час їх взаємодії. Окрім цього, він розмежовує інститути на три складові: до першої групи вчений відносить неформальні обмеження (моральні норми, традиції та звичаї), до другої – формальні правила, що висвітлюються в Конституції, кодексах та законах, інших нормативно-правових актах), а до останньої – механізми регулювання та контролю за дотриманням вищезгаданих правил та нормативів [1, с. 62–63]. Не потрібно забувати, що інститути не функціонують незалежно один від одного, а завжди взаємодіють між собою, утворюючи єдину систему, що має назву «інституціональне середовище». Саме інституціональне середовище формує напрями розвитку суб'єктів господарювання, здійснює вплив на механізм державного управління, стимулює та контролює підприємництво, формує поведінку споживачів, впливає на обсяги трансакційних і трансформаційних витрат. Також інституціональне середовище визначає структуру економіки країни, впливає на процес формування доходів та регулює діяльність економічних агентів.

Стосовно процесу природокористування М.А. Хвесик та В.А. Голян визначають інституціональне середовище як сферу взаємодії її основних складових: інститутів-правил, інститутів-організацій та інституційних умов, що формують методи та обсяги використання природно-ресурсного потенціалу та передбачають трансплантацію й конвергенцію інститутів, інституціональне проектування та інституціональний реінжиніринг для усунення проблем у сфері природокористування [2, с. 79]. На нашу думку, інституціональне середовище системи громадського екологічного управління слід розглядати дещо ширше, насамперед як регуляторну систему гармонізації взаємовідносин господарської діяльності та громадянського суспільства, спрямовану на оптимізацію природокористування з урахуванням фактичних вимог і обмежень чинних інститутів щодо запобігання вияву екологічних небезпек.

З метою аналізу процесу інституціоналізації громадського екологічного управління необхідно виявити особливості функціонування громадських

екологічних об'єднань (ГЕО) на сучасному етапі. Так вітчизняна нормативно-правова база передбачає можливості здійснення громадянами та їх об'єднаннями функцій екологічного управління. Згідно статті 16 Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» [3] громадські організації можуть брати участь в управлінні галуззю охорони навколишнього природного середовища, якщо така діяльність передбачена їх статутами, зареєстрованими відповідно до законодавства України.

Громадські екологічні об'єднання утворюються за принципом самоврядування (і самоорганізації) громадян з метою охорони навколишнього природного середовища та забезпечення екологічної безпеки суспільства. Для визначення пріоритетів та інструментів досягнення цілей потрібне проведення аналізу проблемної ситуації: формулювання мети, об'єкту, чинників і інституціонального середовища. Іншими словами, щоб структурувати ситуацію, необхідним є застосування системного аналізу. При характеристиці функціонування громадських екологічних об'єднань умовно можна виділяти зовнішні і внутрішні чинники впливу.

Зовнішні чинники переважно впливають з реальної ситуації в країні і політичних імперативів розвитку суспільства. Внутрішні чинники вимагають аналізу різних типів громадських екологічних об'єднань з тим, щоб сформулювати певні універсальні дані. Системний аналіз передбачає виділення сукупності чинників за такими групами: політичні, економічні, соціальні і технологічні (рис. 1).

Політичні чинники включають наступні елементи: політична стабільність; політична діяльність та компетенція державних, регіональних і місцевих органів влади; законодавче регулювання діяльності громадських об'єднань; позиція держави по відношенню до іноземних інвестицій; групи тиску; міжнародна політика тощо [6, с. 79]. До соціальних чинників варто віднести соціально-демографічні тенденції, зокрема, рівень життя населення, його соціальна диференціація, гендерна політика, соціальна активність населення, менталітет, культура, звички, традиції тощо. Економічні відображають тенденції розвитку економіки: ВВП; рівень інфляції; рівень безробіття; контроль над цінами і заробітною платою; інвестиційна політика; курс національної валюти; офіційна мінімальна

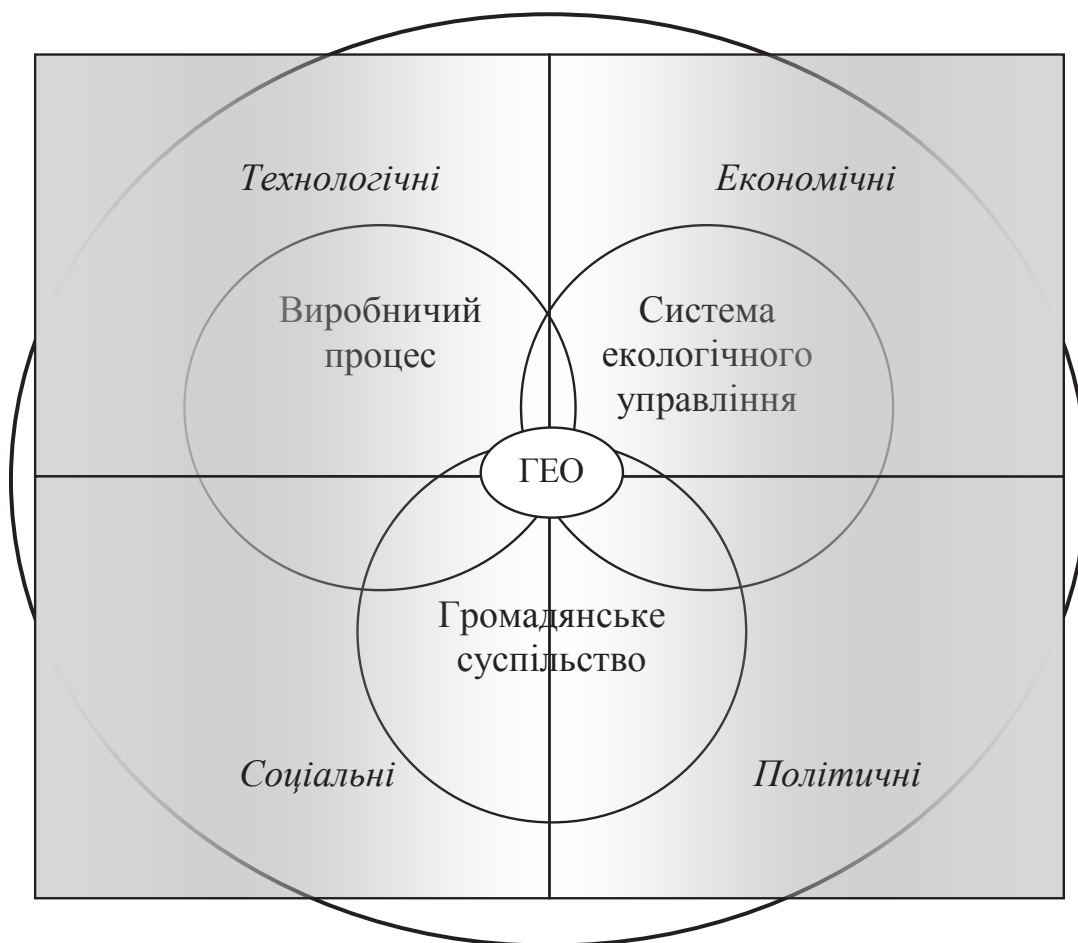


Рис. 1. Структурно-логічна схема системного аналізу чинників функціонування громадських екологічних об'єднань

Джерело: сформовано на основі [4; 5]

заробітна плата; офіційний прожитковий мінімум; рівень конкуренції; розвиненість інфраструктури та ін. [4, с. 79]. Технологічні включають аспекти розвитку науково-технічного прогресу, доступність технічних засобів, автоматизація виробничих процесів, комп'ютерна грамотність.

За вищезазначеними характеристиками можна виокремити наступні особливості функціонування громадських екологічних об'єднань в Україні:

- в якості основних проблем, на розв'язання яких спрямована діяльність громадських екологічних об'єднань можна вказати: поведження з відходами, охорона природно-заповідного фонду та біорізноманіття, збереження лісових ресурсів;

- до основних форм громадської участі в екологічному управлінні відносяться загальні (висловлення громадської думки, безпосереднє прийняття екологічних управлінських рішень, участь у нормотворчій діяльності, участь в оцінюванні впливу на навколишнє природне середовище) та спеціальні (громадський екологічний контроль, громадська екологічна експертиза, громадський земельний контроль);

- серед функцій громадських екологічних об'єднань можна виділити загальні явні функції (репрезентативна функція і функція соціальної інтеграції та мобілізації), загальні латентні функції (функція моделювання нових суспільно-політичних структур і функція соціального контролю), спеціальні явні функції (функція екологічної соціалізації і функцію формування еко центричного типу екологічної свідомості населення), спеціальні латентні функції (функція задоволення потреб членів організації та функція створення сприятливих соціально-психологічних умов для розвитку особистості) [7];

- більшість громадських екологічних об'єднань функціонують на засадах взаємодії з державними органами влади та беруть активну участь у діяльності Громадських рад у державних установах;

- значна кількість очільників громадських екологічних об'єднань розглядають матеріальний ресурс, а не людський, в якості головного, що, на нашу думку, значно уповільнює розвиток громадського екологічного управління.

На сучасному етапі розвитку суспільства реальну можливість участі громадськості у вирішенні питань охорони навколишнього природного середовища можна оцінити, як незадовільну. Однією з причин такої ситуації є відсутність ефективного та дієвого організаційно-економічного механізму реалізації функцій громадського екологічного управління. З огляду на вищесказане, вважаємо за доречне розглядати взаємодію громадських об'єднань з державними органами влади за наступними напрямками: співпраця, спільна діяльність, спільна участь і взаємна підтримка. Найпоширеніша форма державної підтримки –

цільове фінансування – на жаль, на сьогодні є недостатньо ефективною, оскільки досить важко достовірно оцінити результати діяльності громадських об'єднань з точки зору джерел фінансування основної діяльності такої організації [7; 8]. Ми вважаємо за доцільне вирішувати зазначену проблему наступним способом. Окрім предмету, цілей, завдань та термінів виконання робіт під час укладання договорів про співпрацю, до таких договорів також будуть включатися відповідальність за ймовірні наслідки. Таким чином, підвищується позитивний результат такої взаємодії: громадська організація отримує у своє розпорядження необхідні ресурси, а держава – оперативне вирішення актуальної екологічної проблеми без залучення додаткових ресурсів.

Також до перспективних форм взаємодії відносять участь громадських об'єднань у процесі законотворення, а саме: у підготовці та винесенні на розгляд компетентними органами державної влади пропозицій стосовно екологічних проектів і програм, провадження профільної діяльності в межах дорадчих та консультативних органів відповідних державних інститутів. Проте, такий вид взаємодії характеризується виключно опосередкованим впливом та не передбачає прямого втручання в законотворчі процеси та державне регулювання.

До третьої форми взаємодії держави з громадськими об'єднаннями можна віднести забезпечення взаємного контролю за діяльністю. Проте, якщо з боку держави контроль оформлений законодавчо та досить чітко, іноді навіть з перевищенням повноважень державних органів стосовно їх втручання в діяльність громадських об'єднань, то зворотній контроль (з боку громадських об'єднань) характеризується роздрібним та неповним законодавчим регулюванням, що не дозволяє громадським об'єднанням в повній мірі реалізовувати свої права та свободи, а державі – нести відповідальність за свої рішення. На жаль, сьогодні держава лише підтверджує факт наявності громадського контролю, проте не розкриває його суті та механізму реалізації, а це різко зменшує можливість громадських об'єднань приймати самостійні та незалежні рішення.

Наприклад, Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» [3] в ст. 36: закріплює принцип громадського екологічного контролю, що передбачає реалізацію права кожної особи на сприятливе навколишнє середовище та запобігання порушення екологічного законодавства.

Відповідно до Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» [3] проведення громадського екологічного контролю має здійснюватися громадськими інспекторами, статус яких визначений Положенням про громадських інспекторів з охорони довкілля. Проте, жоден із

цих нормативних актів не розкриває ні правої сутності, ні порядку реалізації громадського контролю. На практиці такий стан речей фактично позбавляє громадські об'єднання передбачених юридичних можливостей стосовно впливу на екологічну ситуацію. Тому, на нашу думку, громадський контроль та його нормативне забезпечення потребують кардинального трансформування перед тим, як громадський контроль зможе стати ефективним інструментом взаємодії громадських об'єднань та держави. Торкаючись питання перспектив громадського екологічного контролю, вважаємо, що без конкретизації нормативно-правового забезпечення та відповідних організаційно-економічних інструментів у даній сфері навряд чи можливо говорити про серйозне посилення його ролі в системі охорони навколишнього природного середовища.

Подібна ситуація притаманна і для ряду інших юридичних можливостей, які формально закріплені за громадськими об'єднаннями, проте реалізація їх на практиці – майже неможлива. Як наслідок, знецінюється діяльність таких інститутів, їх особливий статус та власне право на об'єднання, оскільки всередині таких об'єднань громадяни не отримують додаткових соціально-економічних інструментів у частині екологічного управління, що б дозволило забезпечити протидію неправомірній поведінці державних органів влади та інших суб'єктів екологічних відносин. Гарантований Конституцією принцип свободи діяльності громадських об'єднань з огляду на наявність жорстких конституційних обмежень не реалізується достатньою мірою. На нашу думку, в процесі взаємодії держави та громадських об'єднань потрібно приділяти більше уваги як правам та свободам окремих індивідів, так і інтересам суспільства в цілому. Тому необхідно змінити підхід держави до забезпечення реалізації громадськими об'єднаннями їх реальних прав та свобод, що дозволить підвищити ефективність їх взаємодії у вирішенні екологічних проблем.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, громадські екологічні об'єднання України слід розглядати в трьох аспектах функціонування, які розкривають їх змістовну специфіку в рамках інституту громадянського суспільства і мають власні напрями їх здійснення – як інститут забезпечення екологічних прав, інститут взаємодії суспільства і держави, еколого-орга-

нізаційний інститут. У світлі вищесказаного підвищується цінність не лише вирішення визначених проблем регулювання, а й забезпечення врахування державними органами влади специфіки діяльності громадських об'єднань залежно від їх належності до певного інституціонального аспекту. З позицій такого підходу, як видається, не тільки зміцниться роль екологічних громадських об'єднань, але і підвищиться їх дієвість в окремих сферах функціонування.

Загалом на сучасному етапі процес інституціоналізації громадських екологічних об'єднань триває, що поступово дає їм можливість стати активними суб'єктами соціально-економічних відносин. У даний час складаються їх основні функції, структура та відносини з іншими інститутами у сфері екологічного управління. У зв'язку з цим необхідним є обов'язкове наукове обґрунтування організаційно-економічне забезпечення цього процесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Норт Д. Институты, институциональное изменение и функционирование экономики / Д. Норт; [пер. с англ. А. Н. Нестеренко]. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 527 с.
2. Хвесик М.А. Институциональна модель природокористування в умовах глобальних викликів: [монографія] // М.А. Хвесик, В.А. Голян. – К.: Кондор, 2007. – 480 с.
3. Про охорону навколишнього природного середовища: Закон України від 25 червня 1991 року № 1264-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 41. – Ст. 546.
4. Шадрикова А.П. Некоммерческие организации: роль и влияние в процессе принятия политических решений / А.П. Шадрикова / Модернизация экономики и глобализация: [В 3 кн.]. – Кн. 1. – Под редакцией: Е. Г. Ясин. – М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2009. – С. 527–534.
5. Екологічне управління: підручник / В.Я. Шевчук, Ю.М. Саталкін, Г.О. Білявський, та ін. – К.: Либідь, 2004. – 432 с.
6. Knight J. Institutions and Social Conflict / Knight J. – Cambridge : Cambridge University Press, 1992. – 340 p.
7. Пашкова Е.Е. Общественные экологические объединения: понятие и функции / Е.Е. Пашкова // Молодой ученый. – 2011. – №4 (27). – С. 66–69.
8. Loikkanen T., Simojoki T., Wallenius P. Participatory Approach to Natural Resource Management. A Guide Book. Forest and Park Service, Metsähallitus. Kuopio, 1999. – 96 p.

НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТЕПЛОЕНЕРГЕТИКИ

SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACH TO ASSESSING SOCIAL AND ENVIRONMENTAL RESPONSIBILITY OF THERMAL POWER PLANTS

У статті розглядається система індикаторів соціально-екологічної відповідальності підприємств теплоенергетики, а саме: показники оцінки готовності підприємств теплоенергетики до запровадження програм соціально-екологічної відповідальності. Автором запропонований науково-методичний підхід до визначення інтегрального індексу соціально-екологічної відповідальності підприємств теплоенергетики через узагальнення трьох блоків індикаторів – економічного, екологічного та соціального, які включають показники за наступними напрямками: виробництво електроенергії, витрати на природоохоронні заходи, навантаження на навколишнє природне середовище, професійна безпека, соціальний капітал та соціальний захист.

Ключові слова: соціально-екологічна відповідальність, інтегральний індекс, метод головних компонент, підприємства теплоенергетики, економіко-математична модель.

В статті розглядається система індикаторів соціально-екологічної відповідальності підприємств теплоенергетики, а саме: показники оцінки готовності підприємств теплоенергетики до запровадження програм соціально-екологічної відповідальності. Автором запропонований науково-методичний підхід до визначення інтегрального індексу соціально-екологічної відповідальності підприємств теплоенергетики через узагальнення трьох блоків індикаторів – економічного, екологічного та соціального, які включають показники за наступними напрямками: виробництво електроенергії, витрати на природоохоронні заходи, навантаження на навколишнє природне середовище, професійна безпека, соціальний капітал та соціальний захист.

предприятий теплоэнергетики, который обобщает три блока индикаторов – экономический, экологический и социальный, включающие показатели по следующим направлениям: производство электроэнергии, затраты на природоохранные мероприятия, нагрузка на окружающую природную среду, профессиональная безопасность, социальный капитал и социальная защита.

Ключевые слова: социально-экологическая ответственность, интегральный индекс, метод главных компонент, предприятия теплоэнергетики, экономико-математическая модель.

The article deals with a system of indicators of social and environmental responsibility of thermal power plants, particularly indicators for assessing readiness to implement social and environmental responsibility. The author proposes a scientific and methodical approach to determine general index of social and environmental responsibility of thermal power plant through a synthesis of three blocks of indicators – economic, environmental and social one. The blocks include indicators in the following areas: electricity, costs of environmental protection, economic damage to environment, workplace safety, social capital and social security.

Key words: social and environmental responsibility, general index, method of principal components, thermal power plants, economic and mathematical model.

УДК 334.021:502.1:620.9

Смоленніков Д.О.

асистент кафедри управління
Сумський державний університет

Постановка проблеми. Наразі питання соціально-екологічної відповідальності підприємств набуває все більшої актуальності. Громаду цікавить не лише кінцевий результат виробничого процесу у вигляді товарів або послуг, а і вплив підприємства на навколишнє середовище, безпечність виробничого процесу та інші аспекти соціально-екологічної відповідальності бізнесу. Разом з тим постає питання оцінки соціально-екологічної відповідальності підприємства та оцінки готовності підприємства до запровадження програм соціально-екологічної відповідальності, зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Основи оцінювання рівня соціально-екологічної відповідальності підприємств було закладено наступними міжнародними ініціативами та стандартами: Глобальна ініціатива з надання звітності (GRI), EFQM Business Excellence Model, AccountAbility (AA1000), ISO 14000, SA 8000 [1; 2; 7; 8; 10; 13]. Базові принципи соціально-відповідальної діяльності підприємства, проголошені Глобальним Договором ООН та міжнародним стандартом з корпоративної соціальної відповідальності ISO 26000 [17].

Дослідженню питання оцінки соціальної відповідальності бізнесу присвятили свої наукові праці такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: Березіна О.Ю. [1], Ворона О.В. [2], Євтушенко В.А. [6], Черних О. В. [9], представники Асоціації менеджерів [3; 4] та ін.

Проведений огляд наявних підходів демонструє, що наразі відсутня єдина методика оцінки рівня соціальної відповідальності бізнесу. Крім того, більшість науково-методичних підходів не враховує екологічну складову, яка є принциповою складовою соціально-екологічної відповідальності бізнесу, або враховує опосередковано.

Постановка завдання. Мета статті полягає в обґрунтуванні науково-методичного підходу до визначення інтегрального індексу соціально-екологічної відповідальності підприємств теплоенергетики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для визначення готовності підприємств теплоенергетики до запровадження програм соціально-екологічної відповідальності пропонуємо розробити інтегральний індекс соціально-екологічної відповідальності для підприємств теплоенергетики (ІСЕВТ).

Так для розрахунку інтегрального індексу соціально-екологічної відповідальності підприємств теплоенергетики пропонуємо включити показники, які умовно можна поділити на три основні групи (див. рис. 1).

Вибір зазначених показників обумовлений тим, що зазначені показники описують безпосередній вплив підприємства теплоенергетики на навколишнє природне середовище та людину.

Крім того, окреслений розподіл показників корелює з іншими підходами до визначення соціальної відповідальності бізнесу, наприклад, індекси, запропоновані такими рейтинговими агенціями, як CDP Carbon Disclosure Project [11], RobecoSam Agency [14], Stoxx Global ESG Leaders [15], Vigeo Eiris [16] та ін.

Склад показників, обраних для моделі, та їх розподіл відрізняється від зазначених в інших методиках з огляду на те, що нас цікавить саме галузь теплоенергетики та соціально-екологічна відповідальність підприємств цієї галузі, а не соціальна або екологічна відповідальність підприємств.

З метою формування інтегрального індексу соціально-екологічної відповідальності підприємств теплоенергетики ми спробували визначити вплив кожного показника – його вагу. Для цього було обрано ряд провідних підприємств теплоенергетики Західної Європи, які є основними гравцями на ринку електроенергії Європейського Союзу. Це такі підприємства, як: Electricite de France (EDF) (Франція); Engie (Франція);

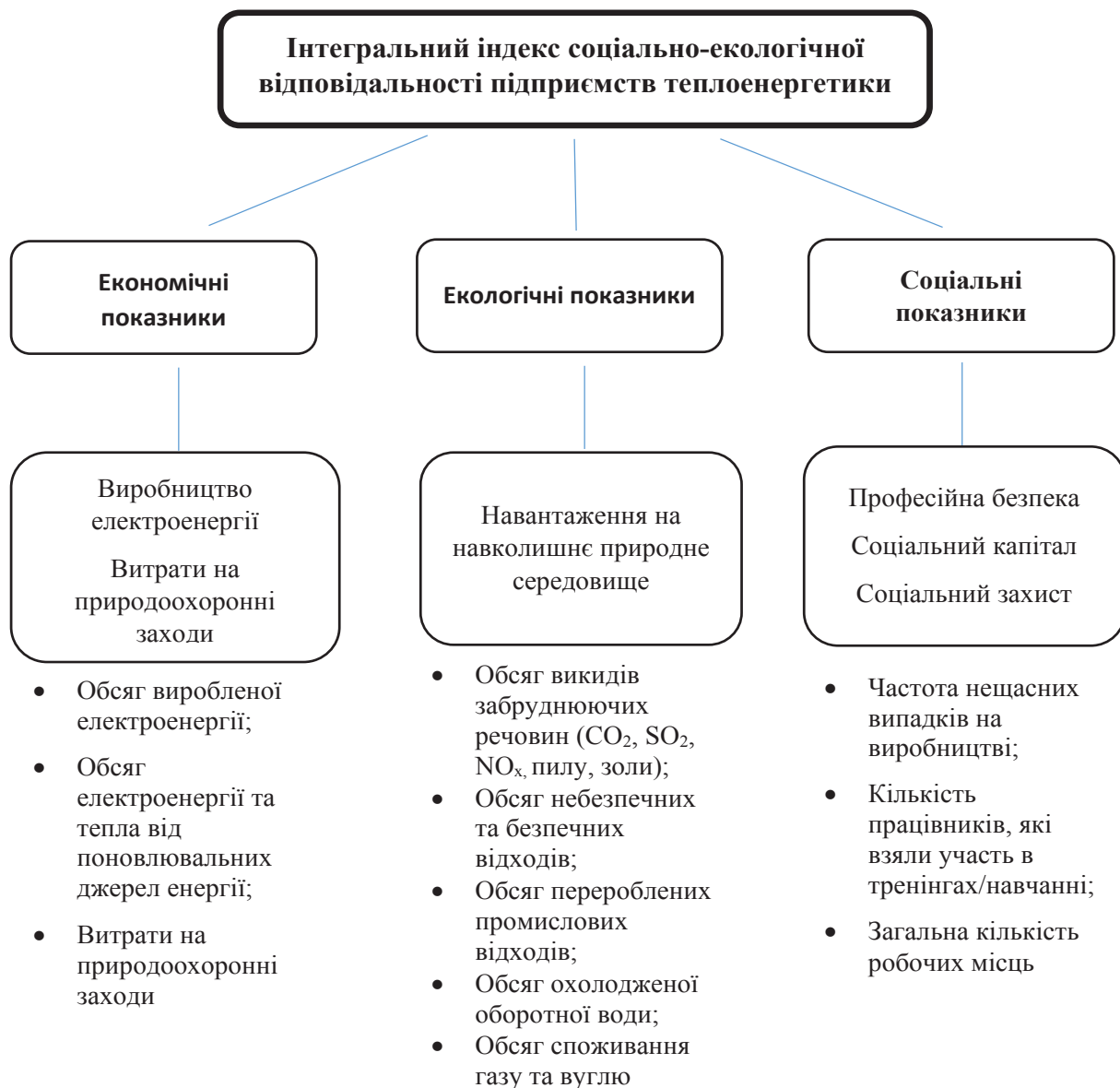


Рис. 1. Складові інтегрального індексу соціально-екологічної відповідальності підприємств теплоенергетики

Джерело: запропоновано автором

E.ON (Німеччина); RWE (Німеччина); Vattenfall (Швеція); Fortum (Фінляндія); CEZ (Чехія).

В якості вихідної бази нашого дослідження було використано дані зазначених підприємств, отримані з фінансових звітів зазначених підприємств, нефінансових звітів та інтегрованих звітів. Для аналізу було застосовано метод головних компонент, який дозволяє визначити головні компоненти, зменшуючи кількість змінних. Метод головних компонент здійснює перехід до нової системи координат u_1, \dots, u_p у вихідному просторі ознак x_1, \dots, x_p , яка є системою ортонормованих лінійних комбінацій [5]. Проте, нас цікавлять ваги, які при цьому надаються кожному параметру моделі, – вагові коефіцієнти.

З обраної для аналізу вибірки з 17 факторів за критерієм Кайзера спробуємо визначити головні компоненти, максимальну кількість яких встановлюємо на рівні загальної кількості вихідних показників – 17 (див. табл. 1).

Як демонструють наведені в табл. 1 дані, чотири компоненти мають значення більше одиниці. Разом з тим значення двох перших головних компонент значно відрізняється від інших, мають найбільші значення та кумулятивно пояснюють найбільшу частину дисперсії (перша компонента пояснює 39,98% мінливості ознак, друга компонента – 30,62%) – 70,6%. Для подальшого аналізу застосовуємо зазначені дві перші головні компоненти.

Формуємо матрицю факторних навантажень. При цьому факторне навантаження – це показник кореляції між змінними (вихідними ознаками) та отриманим новим агрегованим показником (головною компонентою). З метою спрощення інтерпретації моделі необхідно провести обернення факторів. Така математична процедура дозволяє пояснити зміст обраних головних компонент, усі навантаження факторів стають або максимально великими або незначними за своїми значеннями. Для процедури обернення було застосовано метод VARIMAX (обернення, що максимізує дисперсію) з

використанням пакету програмного забезпечення STATA. Зазначений метод обернення є найбільш поширеним методом обернення, при цьому обернення полягає в уточненні цілеспрямованого проектування при визначенні напрямів головних компонент. У результаті було отримано нову матрицю факторних навантажень агрегованих показників (див. табл. 2).

З метою визначення ваги кожного показника в інтегральному індексі соціально-екологічної відповідальності підприємств теплоенергетики необхідно скорегувати коефіцієнти, отримані для двох перших головних компонент з оберненої матриці факторних навантажень, згідно їх внеску у зазначених 70,6% кумулятивної дисперсії (див. табл. 3).

Вагові коефіцієнти кожного показника в інтегральному індексі соціально-екологічної відповідальності підприємств теплоенергетики було визначено методом спільностей (communalities). Для цього підсумовуються квадрати факторних навантажень за всіма показниками (ця частка носить назву «спільність»). Факторна матриця дозволяє виявити частку перекриття між кожним показником і всіма загальними факторами. У разі високої спільності спостерігається великий ступінь перекриття з одним або більше загальним фактором.

З метою визначення спільностей було розраховано суму квадратів кожного показника за головними компонентами (див. формулу 1) [12]:

$$\hat{h}_i = \sum_{j=1}^m \hat{l}_{ij}^2, \quad (1)$$

де \hat{h}_i – i -та спільність, що відповідає i -му показнику; \hat{l}_{ij}^2 – значення j -го фактору (головної компоненти) для i -го показника.

У результаті інтегральний індекс соціально-екологічної відповідальності підприємств теплоенергетики пропонуємо розраховувати за формулою:

$$I_{\text{СЕВТ}} = f(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n), \quad (2)$$

Таблиця 1

Статистичні характеристики головних компонент соціально-екологічної відповідальності підприємств теплоенергетики

Характеристика Компонента	Значення	Відхилення	Частка загальної дисперсії, %	Кумулятивна дисперсія, %
Компонента 1	6,79697	1,59199	39,98	39,98
Компонента 2	5,0498	3,5545	30,62	70,60
Компонента 3	1,65048	0,43522	9,71	80,31
Компонента 4	1,21526	0,494991	7,15	87,46
Компонента 5	0,720269	0,104406	4,24	91,69
Компонента 6	0,615863	0,210589	3,62	95,32
Компонента 7	0,405275	0,136688	2,38	97,70
Компонента 8	0,268587	14,6279	1,58	99,28
Компонента 9	0,122308	0,122308	0,72	100,00
Компоненти 10-17	0,00	0,00	0,00	100,00

Таблиця 2

Матриця факторних навантажень (після обертання)

Показник	Компонента 1	Компонента 2
Обсяг викидів CO ₂	-0,2529	-0,1332
Обсяг викидів SO ₂	-0,0529	0,2898
Обсяг викидів NO _x	-0,1618	0,2037
Частота нещасних випадків на виробництві	-0,3269	-0,1013
Обсяг виробленої електроенергії	0,05988	0,3633
Витрати на природоохоронні заходи	0,1409	0,3362
Обсяг виробленої електроенергії та тепла від поновлювальних джерел енергії	0,01099	-0,08105
Обсяг викидів золи	0,3178	-0,1443
Обсяг небезпечних відходів	0,3571	0,1105
Обсяг безпечних відходів	0,3419	0,1735
Обсяг викидів пилу	0,009027	-0,3931
Обсяг споживання води	0,166	-0,321
Обсяг споживання вуглю	-0,3186	0,1901
Обсяг споживання природного газу	0,2179	0,2539
Кількість працівників, які взяли участь в тренінгах/навчанні	-0,2603	0,2699
Обсяг перероблених промислових відходів	0,3436	0,1789
Загальна кількість робочих місць	-0,2623	0,2623

Таблиця 3

Визначення вагових коефіцієнтів інтегрального індексу ICEBT методом спільностей

Показник	Зважене значення квадрату компоненти 1	Зважене значення квадрату компоненти 2	Вагові коефіцієнти методом спільностей
Обсяг викидів CO ₂	0,03621894	0,00769501	0,044
Обсяг викидів SO ₂	0,00158471	0,03642481	0,038
Обсяг викидів NO _x	0,01482501	0,01799627	0,033
Частота нещасних випадків на виробництві	0,06051568	0,00445061	0,065
Обсяг виробленої електроенергії	0,00203185	0,05724417	0,059
Витрати на природоохоронні заходи	0,01124243	0,04902255	0,060
Обсяг виробленої електроенергії та тепла від поновлювальних джерел енергії	6,8521E-05	0,00284558	0,003
Обсяг викидів золи	0,05719339	0,00903094	0,066
Обсяг небезпечних відходів	0,0722134	0,00529572	0,078
Обсяг безпечних відходів	0,06619669	0,01305568	0,079
Обсяг викидів пилу	4,5869E-05	0,06702033	0,067
Обсяг споживання води	0,01560466	0,04469002	0,060
Обсяг споживання вуглю	0,0574817	0,01567345	0,073
Обсяг споживання природного газу	0,02688763	0,02795927	0,055
Кількість працівників, які взяли участь в тренінгах/навчанні	0,03836953	0,03159412	0,070
Обсяг перероблених промислових відходів	0,06685662	0,01388101	0,081
Загальна кількість робочих місць	0,03896141	0,02983988	0,069

Таблиця 4

Результати кореляційного аналізу інтегрального індексу ICEBT та відповідних зарубіжних показників соціальної відповідальності бізнесу

Назва агенції	Показники соціальної відповідальності бізнесу, запропоновані відповідними рейтинговими агенціями				
	RobecoSam Agency	CDP Carbon Disclosure Project	Vigeo Eiris	Stoxx Global ESG Leaders Index (Sustainalytics)	Stoxx ESG Environmental Leaders Index
I _{CEBT}					
Коефіцієнт кореляції	0,836	0,563	0,518	0,593	0,6681

де $I_{\text{СЕВТ}}$ – інтегральний індекс соціально-екологічної відповідальності підприємств теплоенергетики;

x_i – показник, $i = 1 - n$.

У результаті, отримуємо наступну економіко-математичну модель:

$$I_{\text{СЕВТ}} = 0,044 \cdot x_1 + 0,038 \cdot x_2 + 0,033 \cdot x_3 + 0,065 \cdot x_4 + 0,059 \cdot x_5 + 0,06 \cdot x_6 + 0,003 \cdot x_7 + 0,066 \cdot x_8 + 0,078 \cdot x_9 + 0,079 \cdot x_{10} + 0,067 \cdot x_{11} + 0,06 \cdot x_{12} + 0,073 \cdot x_{13} + 0,055 \cdot x_{14} + 0,07 \cdot x_{15} + 0,081 \cdot x_{16} + 0,069 \cdot x_{17}. \quad (3)$$

Інтегральний індекс соціально-екологічної відповідальності підприємств теплоенергетики приймає значення від 0 до 100 і вимірюється у відсотках.

З метою перевірки достовірності моделі ми розрахували запропонований інтегральний індекс соціально-екологічної відповідальності підприємств теплоенергетики для низки підприємств теплоенергетики Західної Європи, які підлягали аналізу в даній роботі. Для розрахунку було застосовано нормалізовані значення показників у зв'язку з включенням до економіко-математичної моделі як показників-дестимуляторів, так і показників-стимуляторів. Показники-дестимулятори – це показники, збільшення значень яких зменшує значення результуючого показника (обсяг викидів CO_2 ; обсяг викидів SO_2 ; обсяг викидів NO_x ; обсяг викидів золи/попелу; обсяг небезпечних відходів; обсяг відходів – безпечних речовин; обсяг викидів пилу; обсяг охолодженої оборотної води; обсяг використання вуглю; обсяг споживання газу; частота нещасних випадків на виробництві). З іншого боку показники-стимулятори – це показники, збільшення значень яких збільшує значення результуючого показника. До показників-стимуляторів було віднесено наступні: обсяг виробленої електроенергії; обсяг електроенергії та тепла від поновлюваних джерел енергії; обсяг перероблених звичайних промислових відходів; витрати на природоохоронні заходи; кількість працівників, які взяли участь у тренінгах/навчанні; загальна кількість робочих місць на підприємстві.

Фрагмент розрахунків, а саме: значення інтегрального індексу соціально-екологічної відповідальності для підприємства Electricite de France (Франція) наведено на рис. 2.

За результатами кореляційного аналізу (див. табл. 4) двох рядів даних, а саме: отриманих значень інтегрального індексу соціально-екологічної відповідальності підприємств теплоенергетики та значень низки інших зарубіжних індексів соціальної відповідальності бізнесу та індексів, що описують екологічну складову корпоративної відповідальності бізнесу, за якими підприємства подають інтегровані звіти та звіти зі сталого розвитку, можна дійти висновку, що запропонована модель індексу ІСЕВТ доволі достовірно кількісно вимірює соціально-екологічну відповідальність підприємств.

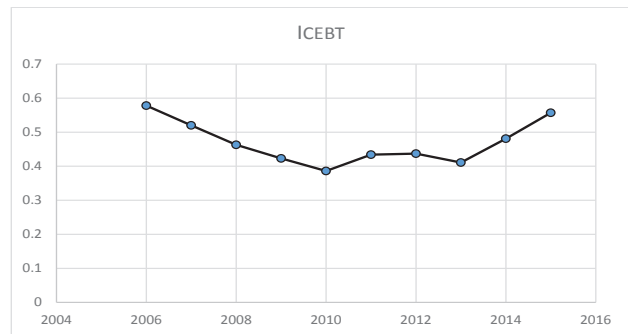


Рис. 2. Інтегральний індекс ІСЕВТ для підприємства теплоенергетики Electricite de France (Франція)

Дані табл. 4 демонструють, що запропонований у роботі інтегральний індекс соціально-екологічної відповідальності підприємств теплоенергетики найбільше корелює з екологічною складовою індексів соціальної відповідальності бізнесу, а також з тими індексами, вага екологічної складової в яких вища.

При цьому для аналізу важливе не стале значення запропонованого показника, а його результат у динаміці. Це дозволяє зробити висновок про стратегічний напрям діяльності підприємства.

Висновки з проведеного дослідження.

У статті автором було запропоновано науково-методичний підхід до оцінки соціально-екологічної відповідальності підприємств теплоенергетики.

Інтегральний індекс соціально-екологічної відповідальності підприємств теплоенергетики фактично описує ступінь готовності підприємства до запровадження програм соціально-екологічної відповідальності, рівень усвідомлення керівництвом підприємства необхідності запровадження принципів соціально-екологічної відповідальності на підприємстві та втілення програм і заходів соціально-екологічної відповідальності.

Застосування запропонованого індексу в динаміці дозволяє зробити висновок про стан впровадження соціально-екологічної відповідальності підприємства та запропонувати стратегічну альтернативу розвитку підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Березіна О.Ю. Кількісна оцінка соціальної відповідальності корпорацій / О.Ю. Березіна // Вісник Української академії банківської справи. – 2012. – № 1(32). – С. 97-101.
2. Ворона О. В. Методичні підходи до оцінки рівня соціальної відповідальності / О. В. Ворона // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 30. – С. 127-133.
3. Доклад о социальных инвестициях в России за 2004 год. Роль бизнеса в общественном развитии / Под общей ред. С.Е. Литовченко. – М.: Ассоциация менеджеров, 2004. – 80 с.

4. Доклад о социальных инвестициях в России – 2014: к созданию ценности для бизнеса и общества / Ю. Е. Благов и др. – СПб.: Авторская творческая мастерская (АТМ Книга), 2014. – 144 с.

5. Дюк В. Математические модели. Методы, основанные на критерии автоинформативности системы признаков. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://psyfactor.org/lib/dyuk2.htm>.

6. Євтушенко В.А. Оцінка корпоративної соціальної відповідальності: методи, об'єкти, показники / В.А. Євтушенко // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 46(1019). – С. 53-63.

7. Ласукова А.С. Розвиток банківського бізнесу в Україні на засадах корпоративної соціальної відповідальності: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / А.С. Ласукова. – Суми: ДВНЗ «УАБС», 2014. – 352 с.

8. Пан Л.В. Значение внедрения стандартов социальной ответственности для украинского бизнеса. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/1125/Pan_Znachenije.pdf.

9. Черних О. В. Управління соціальною відповідальністю на великих підприємствах: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами

(за видами економічної діяльності) / О. В. Черних. – Донецьк, 2012. – 26 с.

10. AccountAbility [Electronic resource]: official web-page. – Mode of access: <http://www.accountability.org/standards/>

11. CDP [Electronic resource]: official web-page.– Mode of access: <https://www.cdp.net/en>.

12. Factor analysis. Communalities [Electronic resource]. – Mode of access: http://sites.stat.psu.edu/~ajw13/stat505/fa06/17_factor/07_factor_commun.html.

13. Global Reporting Initiative standards [Electronic resource]: official web-page. – Mode of access : <https://www.globalreporting.org/standards/>.

14. RobecoSAM's Corporate Sustainability Assessment Methodology (2015) [Electronic resource]: official web-page.– Mode of access: www.robecosam.com.

15. STOXX Global ESG Leaders [Electronic resource].– Mode of access: <https://www.stoxx.com/index-details?symbol=SXWESGP>.

16. Vigeo-Eiris [Electronic resource]: official web-page. – Mode of access: <http://www.vigeo-eiris.com/?lang=en>.

17. United Nations Global Compact [Electronic resource]: official web-page. – Mode of access: <https://www.unglobalcompact.org>.

ЗАГАЛЬНОПРИРОДНИЙ ТА СОЦІАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЛІСУ ЯК КАТЕГОРІЯ ЕКОНОМІКИ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ

NATURAL AND SOCIAL POTENTIAL OF THE FOREST AS A CATEGORY OF NATURAL RESOURCES ECONOMY

У науковій статті пропонується і обґрунтовується трактування сутності і змісту понять «екологічний потенціал лісу» і «соціальний потенціал лісу». Широкий спектр екологічних і соціальних функцій лісу, різний рівень вияву кожної із функцій на певних природних і етно-природних територіях, породжує серйозні труднощі в комплексній економічній оцінці соціально-природного потенціалу природних зон України. У значній мірі таку ситуацію можливо здолати при чіткому розумінні сутності і змісту соціального та екологічного потенціалу лісу і їх взаємообумовленості.

Ключові слова: природні ресурси, природно-ресурсний потенціал, екологічний потенціал, соціальний потенціал, екологічні функції лісу, соціальні функції лісу.

В научній статті пропонується і обґрунтовується трактування сутності і змісту понять «екологічний потенціал лісу» і «соціальний потенціал лісу». Широкий спектр екологічних і соціальних функцій лісу, різний рівень проявлення кожної із функцій на певних природних і етно-природних територіях, породжує серйозні труднощі в комплексній економічній оцінці соціально-

природного потенціалу природних зон України. В значительной степени такую ситуацию можно преодолеть при четком понимании сущности и содержания социального и экологического потенциала леса и их взаимобусловленности.

Ключевые слова: природные ресурсы, природно-ресурсный потенциал, экологический потенциал, социальный потенциал, экологические функции леса, социальные функции леса.

The article deals with the definition of essence and contents of the concept «ecological forest potential» and «social forest potential». The wide range of ecological and social functions of the forest, different levels of the development of every function on the certain natural and ethnic territories lead to serious difficulties in complex economic evaluation of social and natural potential of natural zones of Ukraine. To a significant extent this situation can be changed by means of clear comprehension of the essence and contents of social and ecological potential of the forest and their mutual interdependence.

Key words: natural resources, natural-resource potential, ecological potential, social potential, ecological functions of forests social functions of forests.

УДК 631.15:658.27

Суска А.А.

к.е.н.,
завідувач кафедри
деревооброблювальних технологій
та системотехніки
лісового комплексу
Харківський національний технічний
університет сільського господарства
імені Петра Василенка

Постановка проблеми. У природно-ресурсному потенціалі України важливе місце займає природно-ресурсний потенціал лісу, який становить близько 4,2%. У більшості відомих наукових досліджень щодо природно-ресурсного потенціалу, природно-ресурсний потенціал лісу визначається як можливість лісу задовольнити потреби суспільства у предметах праці та сировині для суспільного виробництва і кількісно оцінюється за оптовими цінами одного м³ деревини переможеними на її середньорічний приріст з урахуванням регіональних відмінностей якості.

Поряд з цим, не викликає сумніву той факт, що ліс разом з матеріальними ресурсами акумулюють у собі значний обсяг нематеріальних ресурсів, які виявляються через загальноприродні і соціальні функції лісу. Водночас, значною мірою ліс впливає на потенціал водних, земельних, біологічних, рекреаційних та інших видів природних ресурсів. Тобто ліс може генерувати необхідні умови для життєдіяльності людини і збереження загальноприродного балансу.

Все це мотивує до ґрунтовних наукових досліджень нематеріальної складової природно-ресурсного потенціалу лісу, а саме його екологічної та соціальної складової.

Вихідним моментом таких досліджень, на думку автора статті, повинні бути напрацювання щодо понятійного апарату нематеріальних користностей лісу і, в першу чергу, трактувань понять «загальноприродний потенціал лісу» і «соціальний потенціал лісу».

Аналіз відомих досліджень. За дослідженнями Я.В. Ковалю і І.Я. Антоненко стану лісів України на початок ХХІ століття сумарна потужність матеріальної складової природно-ресурсного потенціалу лісів у грошовому обчисленні складала близько 6,3 млрд. дол. США. Враховуючи здатність лісових ресурсів до відновлення, за умов дотримання суб'єктами господарювання концепції сталого природокористування та позитивного впливу на відновлення і розвиток лісів таких факторів, як сприятливий клімат і родючі землі України, можливий приріст потужності матеріальної складової природно-ресурсного потенціалу лісів знаходиться в межах 0,5 – 0,7% за кожні чотири – п'ять років [1].

У дослідженнях П.І. Капіноса і Н.А. Панасенка визначається, що особливість структури лісу України полягає в перевазі лісів І-ої групи (близько 56% лісових територій України), які загалом є носіями нематеріальної складової природно-ресурсного потенціалу лісу. Його нематеріальна складова набуває вияву в загальноприродних і соціальних функціях лісу, а саме: природоутворюючій, водоохоронній, ґрунтозахисній, рекреаційній, оздоровчій тощо. Матеріальну складову природно-ресурсного потенціалу лісу України в більшості визнача-

ють ліси ІІ-ої групи, так звані експлуатаційні ліси (близько 44% лісової території України).

Принциповою відмінною рисою лісового господарства в лісах першої групи порівняно з другою є те, що користування деревиною в них відходить на другий план і рубки головного користування є значно обмежені. Комплекс лісгосподарських заходів у них спрямований на посилення захисних, водоохоронних, рекреаційних та інших функцій [2].

На думку Т. Хачатурова при формуванні ціни на деревину потрібно враховувати не тільки вартість самої деревини, а і вартість вилучених з цієї деревини загальноприродних і соціальних користностей лісу [3].

У роботах В.Л. Диканя визначається, що загальноприродний потенціал лісів має широкий спектр вияву, а саме: у сільському господарстві – це можливий ефект від запобігання ерозії ґрунтів, підвищення родючості ґрунтів, захист рослин від несприятливих кліматичних чинників; у водному господарстві – ефект через регулювання стоку вод, через результати охорони водних джерел від забруднення; у сфері загальноприродного балансу – це збереження природних рельєфів, збереження і відтворення флори і фауни [4].

Метою статті є визначення та обґрунтування трактувань понять «загальноприродний потенціал лісу» і «соціальний потенціал лісу» як категорій економіки лісового господарства.

Викладення основного матеріалу. У більшості досліджень під природно-ресурсним потенціалом розуміють тіла і сили природи, які, за певного розвитку продуктивних сил, можуть бути використанні для задоволення потреб людського суспільства. За такого підходу кількісне вираження природно-ресурсного потенціалу можливе через грошову оцінку споживої вартості матеріальних і нематеріальних багатств природного комплексу – економічна оцінка природно-ресурсного потенціалу. У той же час потрібно розуміти, що сфера взаємодії суспільства і природи постійно розширюється зі зростанням потреб людини, тому у поняття природно-ресурсного потенціалу потрібно включати і ті багатства компонентів природи, які на теперішній час ще не залучені в діяльність суспільства. Така оцінка природних ресурсів визначається, як технологічна (або виробнича). Технологічна оцінка природних ресурсів, зокрема лісу, визначає ступінь придатності тіл і явищ природи для того чи іншого виду людської діяльності з урахуванням сучасної та перспективної технології їх використання.

Природно-ресурсний потенціал кожного із компонентів природи має свій характерний вияв. Потенціал лісових ресурсів як важлива частина природно-ресурсного потенціалу території акумулює в собі як матеріальну складову: ліс – це джерело деревини, будівельних матеріалів, сировини для деревообробки, меблевої, целюлозно-паперо-

вої та інших галузей промисловості, так і нематеріальну складову: ліс виконує водоохоронні, захисні, санітарно-гігієнічні та оздоровчі функції, продукує кисень та інше. Тобто, природно-ресурсний потенціал лісу потрібно розглядати у двох аспектах: як джерело предметів праці і сировини для суспільного виробництва (матеріальна складова); як здатність формувати і підтримувати умови життя і діяльності людини та збереження загальноприродного балансу (нематеріальна складова).

Матеріальна складова природно-ресурсного потенціалу лісу визначається, як можливість задовольняти потреби суспільного виробництва у предметах праці і сировині за умов відтворення та раціонального використання лісових ресурсів. Основними критеріями оцінки матеріальної складової лісових ресурсів є показники абсолютної та порівняльної ефективності витрат на відтворення і вирощування лісу і чистого ефекту від його використання. Потрібно мати на увазі, що за таких підходів матеріальна складова лісових ресурсів може у значних межах змінюватися в залежності від технологій вирощування і переробки продукції лісівництва та від кон'юнктури ринку.

Нематеріальна складова потенціалу лісових ресурсів – екологічні і соціальні функції лісу – мають специфічний прояв, який досить важко оцінити за кількісними показниками.

Екологічний потенціал лісових ресурсів доцільно визначати як можливість підтримувати

загальноприродний баланс територій, який виявляється в історично сформованих внутрішньовидових співвідношеннях природних компонентів певних територій, а саме: рельєфу, земельних, водних, мінеральних, біологічних та інших ресурсів. За таких підходів сутність екологічного потенціалу лісу як категорії економіки лісового господарства може бути визначена в такому трактуванні, як: екологічний потенціал лісу – це складова його природно-ресурсного потенціалу, яка виявляється у здатності лісу створювати і підтримувати умови щодо збереження історично сформованого загальноприродного балансу територій.

У такому трактуванні поняття «екологічний потенціал лісу» поєднує аспекти як технологічної оцінки якості такого ресурсу – ступінь впливу на стан природних компонентів території, так і економічної оцінки – можливість кількісної оцінки збереженої лісом корисності (споживчої вартості) природних компонентів територій.

Прив'язка екологічного потенціалу лісів до певних територій визначається широким спектром екологічних функцій і силою їх вияву і значення для певних природних територій.

При загальних підходах екологічні функції лісу за характером їх впливу на природні компоненти доцільно розділити на три групи, а саме:

– природозахисні функції: захист від селевих потоків і зсуву ґрунтів (коріння дерев закріплюють ґрунти); захист від повеней (дерева забирають з



Рис. 1. Структурна модель екологічного потенціалу лісу

ґрунту значну частину вологи і випаровують її в повітря); захист від пилових бурь (лісові ділянки здатні набагато зменшувати швидкість вітру); захист від пересихання територій (дерева здатні значно зменшити процеси випаровування вологи);

– природоохоронні функції: здатність підтримувати і формувати мікроклімат територій, необхідний для збереження і розвитку певних природних компонентів (вирівнює контраст температури, підтримує рівень вологості повітря); здатність нормалізувати газовий режим території (акумулявати шкідливі компоненти повітря і генерувати кисень); охорона природних водойм.

– природоутворювальні функції: створення умов для збереження і розвитку фауністичних ресурсів (мисливських, рибних, медоносних); формування і підтримання природно-рекреаційних територій.

Тобто за змістом екологічний потенціал визначається як вияв комплексу можливостей (функцій), що дозволяє створювати сприятливі умови для існування і розвитку природного комплексу територій. Структурна модель екологічного потенціалу лісу наведена на рис. 1.

Екологічний потенціал лісу за значенням і силою вияву його структурних складових залежить від географічного положення та кліматичних умов територій. Тому підходи до оцінки якості та значення екологічного потенціалу як у технологічному, так і в економічному планах для природних зон України мають певні особливості.

Екологічний потенціал лісу тісно пов'язаний з його соціальним потенціалом, який визначається здатністю лісу створювати сприятливі умови для життя і діяльності людини, адже негативи в розвитку природного середовища обов'язково впливають на людину як складову природи, і навпаки – вияв соціальних функцій, наприклад, у плані рекреаційних послуг можуть призвести до ущільнення грантів лісових територій, тобто негативно вплинути на лісові території. Поряд з цим благоустрій водоймища для відпочинку може бути позити-

вом для підтримання природного водного балансу певної території. Така ситуація викликає необхідність оцінки екологічного і соціального потенціалу лісу на засадах взаємоузгодженості (певних компромісів) екологічного і соціального характеру.

У той же час сфера вияву соціального потенціалу лісу – діяльність і здоров'я людини, а відповідно і зміст цього вияву – корисності (функції), що сприймаються саме людиною, як особливою складовою природи, дають підставу визначити соціальний потенціал лісу як самостійну, відмінну від екологічного потенціалу категорію. Важливим аргументом, який визначає необхідність урахувати специфіку екологічного і соціального потенціалу є те, що екологічний потенціал формується саме природними умовами конкретних територій, а соціальний потенціал реалізується під конкретне соціальне замовлення і значною мірою визначається традиціями, культурою, звичаями місцевого населення, що впливає на сприйняття соціальних (духовних) корисностей лісу.

За таких підходів, сутність соціального потенціалу як специфічної категорії можливо визначити, як – соціальний потенціал лісу – це складова його природно-ресурсного потенціалу, яка виявляється у здатності лісу виконувати соціальне замовлення конкретних етно- природних територій щодо потреб людини у сприятливих умовах для життєдіяльності.

Кількісну (економічну) оцінку такого потенціалу можливо визначити через економічний ефект, який виявляється у підвищенні продуктивності праці людини, в ефективності лікування і оздоровлення у природних умовах тощо.

У значній мірі при різному ступені важливості для конкретного територіально-адміністративного регіону України ліс виконує наступні соціальні функції:

– оздоровча функція – здатність лісу створювати і зберігати відповідний мікроклімат, який сприяє лікуванню, реабілітації, оздоровлення людини;

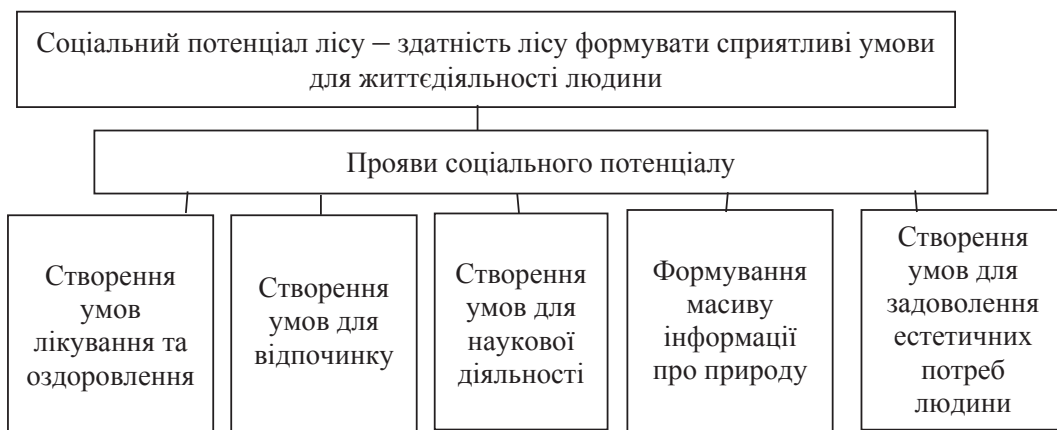


Рис. 2. Структурна модель соціального потенціалу лісу

– рекреаційна функція – здатність лісу формувати умови для відпочинку людини;

– навчально-виховна функція – ліс – це масштабна природна наукова лабораторія, це школа виховання щодо відтворення і збереження первозданих природних умов;

– інформаційна функція – ліс – це важливе джерело інформації про еволюцію природи землі, наслідки впливу людини на природу;

– естетична функція – здатність лісу задовольняти потреби людини у прекрасному, надихати творчі особистості.

Тобто, за змістом соціальний потенціал визначається як вияв комплексу можливостей (функцій), що дозволяє створювати сприятливі умови для реалізації соціального замовлення конкретних етно- природних територій щодо життєдіяльності людини. Структурна модель соціального потенціалу лісу наведена на рис. 2.

Широкий спектр екологічних і соціальних функцій лісу, різний рівень вияву кожної із функцій на певних природних і етно- природних територіях, породжує серйозні труднощі в комплексній економічній оцінці соціально-природного потенціалу природних зон України. Значною мірою таку ситуацію можливо здолати за чіткого розуміння сутності і змісту соціального і екологічного потенціалу лісу та їх взаємообумовленості.

Висновки. Нематеріальна складова природно-ресурсного потенціалу лісу включає комплекс потенційних можливостей щодо збереження природного балансу території – екологічний потенціал – і можливостей створювати сприятливі умови для життєдіяльності людини – соціальний потенціал.

Екологічний потенціал лісу – це складова його природно-ресурсного потенціалу, яка виявляється у здатності лісу створювати і підтримувати умови щодо збереження історично сформованого загальноприродного балансу території.

Соціальний потенціал лісу – це складова його природно-ресурсного потенціалу, яка виявляється у здатності лісу виконувати соціальне замовлення конкретних етно- природних територій щодо потреб людини у сприятливих умовах для життєдіяльності.

За змістом екологічний і соціальний потенціал лісу являє собою вияв функції, що забезпечують підтримання природного балансу і формування сприятливих умов для життєдіяльності людини.

Наведений понятійний апарат щодо сутності і змісту екологічного і соціального потенціалу лісу може дозволити певним чином алгоритмувати процес економічної оцінки цих потенціалів для природних і етно- природних зон України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коваль Я.В. Економічна (грошова) оцінка природних ресурсів лісового фонду України: теорія, методологія, методика / Я.В. Коваль, І.Я. Антоненко. – К. : РВПС України НАН України, 2004. – 163 с.
2. Капинос П.И. Охрана природы / П.И. Капинос, Н.А. Панасенко. – К. : «Высшая школа», 1989 – 255 с.
3. Хачатуров Т. Об экономической оценке природных ресурсов / Т. Хачатуров // Вопросы экономики – 1967 – № 8 – С. 60 – 72
4. Дикань В.Л. Основы экологии и природопользования / В.Л. Дикань, А.Г. Дейнека. – Харьков. : «Олант», 2005. – 384 с.

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

СОЦІАЛЬНЕ ВІДТОРГНЕННЯ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ В УКРАЇНІ ТА НОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ДЛЯ ЙОГО ПОДОЛАННЯ

THE SOCIAL EXCLUSION OF PERSONS WITH DISABILITIES IN UKRAINE AND NEW TECHNOLOGIES TO OVERCOME IT

УДК 364.442.47

Горемикіна Ю.В.

к.е.н., науковий співробітник
відділу досліджень людського розвитку
Інститут демографії та соціальних
досліджень імені М.В. Птухи
Національної академії наук України

У статті висвітлюються питання соціального відторгнення осіб з інвалідністю в Україні. Автор розглядає сучасні онлайн технології, які можуть використовуватись для залучення осіб з інвалідністю в усі сфери життя суспільства.

Ключові слова: соціальне відторгнення, особа з інвалідністю, карта доступності, онлайн курси, соціальні послуги.

В статье освещаются вопросы социального отторжения людей с инвалидностью в Украине. Автор рассматривает современные онлайн технологии, которые могут

использоваться для привлечения лиц с инвалидностью во все сферы жизни общества.

Ключевые слова: социальное отторжение, лицо с инвалидностью, карта доступности, онлайн курсы, социальные услуги.

This article highlights the issue of social exclusion of people with disabilities in Ukraine. The author examines some modern online technologies that can be used for involving of people with disabilities to the all aspects of social life.

Key words: social exclusion, persons with disabilities, map of availability, online courses, social services.

Постановка проблеми. На сьогодні особи з інвалідністю в Україні повною мірою не мають можливостей для самореалізації, розвитку свого особистісного та професійного потенціалу, можуть зазнавати різноманітних проявів дискримінації та відчувати нерівність з іншими членами суспільства. Вирішення нагальних для кожної особи з інвалідністю побутових та медичних питань супроводжується проблемами, які виникають як через стан здоров'я, так і з огляду на наявність значної кількості бюрократичних процедур необхідних для призначення та надання особам з інвалідністю відповідної допомоги. Зокрема, йдеться про оформлення довідок медико-соціальної експертизи (МСЕК), що регулярно вимагаються для встановлення, підтвердження або перегляду групи інвалідності, призначення пенсії і соціальної допомоги у зв'язку з інвалідністю, для одержання реабілітаційних засобів (інвалідних візків, милиць, тощо), встановлення у будинку, де мешкає особа з інвалідністю пандусів, одержання соціально-побутових та медико-соціальних послуг. Крім того, маючи обмежені можливості особи з інвалідністю надзвичайно складно довести факт дискримінації за ознакою інвалідності. Для осіб з інвалідністю в Україні ускладненою є і участь у громадському, політичному та культурному житті країни. Таким чином, умови, у яких опиняються особи з інвалідністю, призводять до появи явища соціального відторгнення цих осіб.

Сучасне розуміння терміну «соціальне відторгнення (виключення)» наводить О. Макарова, констатуючи, що воно представляє собою явище, яке полягає у тому, що окремі люди або групи людей

страждають від низки взаємопов'язаних проблем, таких, як відсутність чи низький рівень доходу, погані умови життя, відсутність можливості отримувати життєво важливі послуги (охорони здоров'я, освіти, соціальної допомоги), брати участь у суспільному, культурному або політичному житті, а також спілкуватися з друзями та родичами [8, с. 58]. Очевидно, що особи з інвалідністю в Україні, виходячи з їх обмежених можливостей, нерідко підпадають під одразу декілька перерахованих ознак соціального відторгнення. З метою вирішення проблем осіб з інвалідністю та сприяння їх максимальному залученню до суспільства на національному, регіональному та місцевому рівнях розробляються і впроваджуються законодавчі акти, державні спеціальні програми та заходи, однак здебільшого вони мають узагальнений характер, а їх реалізація потребує наближення до низки проблем кожної конкретної особи з інвалідністю. Ефективним доповненням до даних інструментів допомоги особам з інвалідністю та сприяння їх залученню у життя суспільства можуть стати сучасні технології, зокрема йдеться про розробку онлайн програми для осіб з інвалідністю спрямованої на вирішення соціально-побутових, медичних та юридичних питань, розробку онлайн карт, де позначені місця загального користування, які обладнані таким чином, що у особи з інвалідністю не виникає проблем з користуванням ними, розробки навчальних програм, за якими особа з інвалідністю може навчатись у режимі онлайн. На жаль, розвиток цих технологій сьогодні зводиться лише до окремо взятих ініціатив, йому майже не приділяється увага як з боку держави, так і з боку науки.

Постановка завдання. Отже, метою даної статті є аналіз специфіки соціального відторгнення осіб з інвалідністю в Україні та обґрунтування основних принципів функціонування деяких технологій для подолання соціального відторгнення осіб з інвалідністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням різноманітних проявів соціального відторгнення в Україні присвячені роботи таких науковців як Е. Лібанова, О. Макарова, Ю. Савельєв, Н. Ільченко, Р. Жиленко, Т. Малярченко, О. Рєвнівцева, З. Галушка, С. Оксамитна, В. Хмелько, Н. Толстих. Загальні уявлення про соціальне відторгнення сформовані Р. Ленуаром, Б. Хорватом, Д. Лукареллі, С. Мілчером, М. Піляхом, Я. Клінгом.

Над проблематикою соціального захисту осіб з інвалідністю в Україні, яка є у своїй суті є близькою до питань соціального відторгнення, працювали Т. Перегудова, К. Міщенко, Л. Байда, Ю. Найда, В. Скуратівський, В. Сушкевич.

Становище осіб з інвалідністю в Україні висвітлюється у щорічних доповідях, підготовку яких координує Міністерство соціальної політики України: «Освіта осіб з інвалідністю в Україні» (2010 р.), «Здоров'я, абілітація та реабілітація осіб з інвалідністю в Україні» (2011 р.), «Безперешкодний доступ осіб з інвалідністю до об'єктів соціальної, транспортної інфраструктури та зв'язку» (2012 р.), «Про становище осіб з інвалідністю» (2013 р.), «Участь осіб з інвалідністю у культурному житті, проведенні дозвілля та відпочинку» (2014 р.), «Доступ осіб з інвалідністю до безоплатної правової допомоги, правосуддя та політичного життя» (2015 р.), «Доступність транспорту та об'єктів транспортної інфраструктури для осіб з інвалідністю» (2016 р.). Свій внесок у вивчення питань покращення становища осіб з інвалідністю в Україні роблять і міжнародні організації. Так змістовний посібник під назвою «Нічого для нас без нас» з питань залучення осіб з інвалідністю до суспільного життя для громадських організацій людей з інвалідністю було видано у 2015 році Британською Радою та Європейською Комісією в рамках проекту «Інклюзивні рішення для рівноправного та відповідального суспільства».

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним міжнародним документом, який захищає права осіб з інвалідністю, у тому числі і право бути включеною в усі сфери життя суспільства, є Конвенція про права осіб з інвалідністю прийнята Генеральною Асамблеєю ООН 13 грудня 2006 року. Конвенція була ратифікована Верховною Радою України 16 грудня 2009 року. 6 березня 2010 року документ офіційно вступив в силу на території України. Ратифікувавши Конвенцію про права інвалідів держава Україна зобов'язалась створювати суспільство, в якому для осіб з інва-

лідністю забезпечуватимуться можливості користуватися усіма правами людини в повному обсязі на рівні з іншими, відсутня дискримінація, культивується повага до гідності та особистого життя кожного громадянина і при цьому кожна людина незалежно від індивідуальних потреб відчуває свою приналежність до суспільства і значимість для нього. Отже, подолання соціального відторгнення осіб з інвалідністю має стати одним з пріоритетів державної соціальної політики в Україні, а тому держава повинна сприяти розвитку технологій спрямованих на залучення осіб з інвалідністю у сфери освітніх та медичних послуг, до ринку праці, культурного та громадського простору країни, безперешкодне пересування таких осіб населеними пунктами, вирішення інших проблем.

Зазначимо, що стосовно терміну «особа з інвалідністю» існувала певна невизначеність. У законодавстві використовувався термін «інвалід», разом з цим терміном у деяких наукових статтях та публікаціях недержавних і громадських організацій вживалися й інші – «особа з обмеженими можливостями», «особа з функціональними обмеженнями». Однак у вересні 2016-го року Верховною Радою був ухвалений Закон України «Про внесення зміни до Закону України «Про ратифікацію Конвенції про права інвалідів і Факультативного протоколу до неї», згідно з яким слова «інвалід» і «інваліди» в українському перекладі тексту Конвенції у всіх відмінках замінюються словами «особа з інвалідністю» та «особи з інвалідністю» [3]. Виходячи з цього, термін «особа з інвалідністю» став основним для використання. Дане рішення викликане необхідністю забезпечити відповідність національної версії тексту Конвенції до його оригіналу англійською мовою і орієнтоване на усунення дискримінації щодо людей з обмеженими фізичними можливостями. Воно також погоджене з організаціями, які представляють інтереси осіб з інвалідністю: Всеукраїнським громадським об'єднанням «Національна Асамблея інвалідів України», Всеукраїнською громадською організацією «Коаліція захисту прав інвалідів та осіб з інвалідністю та осіб з інтелектуальною недостатністю», Всеукраїнською організацією інвалідів «Союз організацій інвалідів України» та Всеукраїнською громадською організацією «Асоціація інвалідів-спинальників України».

Згідно з визначенням Конвенції про права осіб з інвалідністю особами з інвалідністю є особи, що мають стійкі фізичні, розумові, інтелектуальні чи сенсорні порушення, які під час взаємодії з різноманітними перешкодами можуть заважати їхній повноцінній та дієвій участі у житті суспільства нарівні з іншими [7]. У Конвенції зазначається існування значного впливу бар'єрів в оточенні та ставленні, які панують в суспільстві щодо людей з інвалідністю. Водночас інвалідність сама по собі не

принижує та не обмежує прав людини [9, с. 12]. Очевидно, що зміст самого поняття «особа з інвалідністю» підкреслює ризики соціального відторгнення осіб з інвалідністю створені відповідними бар'єрами. Безперечно такі ризики існують в усіх країнах світу, але в Україні вони набули особливої актуальності, оскільки, по-перше, саме явище соціального відторгнення (для усіх категорій населення) почало вивчатись відносно нещодавно, а, по-друге, у державній політиці склалась традиція відсувати потреби осіб з інвалідністю на другий план обмежуючись соціальними виплатами та формальними кроками.

Конвенція про права осіб з інвалідністю стосується мільйонів громадян України. За даними Держаної служби статистики України на початок 2016 року у країні нараховувалось 2,61 млн. осіб з інвалідністю (інвалідів), з них 250,3 тис. осіб – інваліди I групи, 919 тис. осіб – інваліди II групи, 1,29 млн. осіб – інваліди III групи, 153,5 тис. осіб – діти-інваліди [11].

Основні принципи Конвенції про права осіб з інвалідністю передбачають протидію соціальному відторгненню осіб з інвалідністю, серед цих принципів : повага до притаманної людині гідності, незалежності та особистої самостійності, включаючи свободу робити власний вибір; недискримінація; повне й ефективно залучення і включення у суспільство; повага до відмінностей людей з інвалідністю та прийняття їх як компоненту людського розмаїття і частини суспільства; рівність можливостей; доступність; рівність чоловіків і жінок; повага до здібностей дітей з інвалідністю, що розвиваються, та повага до їхнього права зберігати свою індивідуальність [7].

Треба вказати на той факт, що для подолання соціального відторгнення осіб з інвалідністю важливими є не лише законодавчі аспекти, а й прикладні, що стосуються щоденного життя і фактично визначають реальне становище осіб з інвалідністю. Саме з метою удосконалення цих аспектів повинні розроблятися сучасні технології.

Для розуміння того, які саме технології здатні ефективно сприяти подоланню соціального відторгнення осіб з інвалідністю, необхідно детальніше розглянути сутність соціального відторгнення і його специфіку стосовно осіб з інвалідністю в Україні.

Поняття «соціального відторгнення (виключення)» виникло у французькій соціології у 60-х роках ХХ ст. і пов'язувалося з соціальною непристосованістю певних груп або осіб через індивідуальні вади, такі, як безвідповідальність та легковажність. Вже у 70-х роках того ж століття цей підхід змінюють праці Р. Ленуара. Він трактує «виключення» як явище, зумовлене принципами функціонування сучасного суспільства, а не індивідуальною непристосованістю окремих індивідів. Кінець 80-х – початок 90-х років ХХ ст.

став переломним для концепції соціального відторгнення (виключення), оскільки на рівні Європейського союзу була прийнята термінологія соціального виключення. Окрім термінології на рівні ЄС у 2001 р. на Європейському саміті в Лакені були визначені і статистичні індикатори соціального виключення. Їх призначення – забезпечення можливості порівняння прогресу країн-учасниць у досягненні цілей розвитку Європейського Союзу. Дані індикатори відображають найважливіші прояви соціального виключення (відторгнення): бідність (рівень доходів), зайнятість, здоров'я та освіту. Згодом сучасні дослідники почали виділяти чотири види соціального відторгнення: 1) економічне (низькі доходи); 2) політичне; 3) культурне; 4) соціальне (соціальні послуги та соціальне оточення) [8, с. 57].

У світовій науковій думці поняття «бідність» і «соціальне відторгнення» є тісно взаємопов'язаними. Проте, якщо бідність здебільшого означає нестачу матеріальних ресурсів (А. Сміт, Д. Рікардо, Д. Мілль, К. Маркс), то у понятті соціального відторгнення увага акцентується на нестачі у індивідів низки прав, обмеженості доступу до інституцій, що розподіляють ресурси, насамперед – ринку праці. З.Галушка наводить перелік громадянських прав, який став основою для розробки концепції соціального виключення: право на допомогу при народженні, на безпечний і здоровий життєвий простір, на адекватне харчування, на доступну медичну допомогу, на якісну практичну освіту, на політичну участь, на економічно продуктивне життя, на захист від безробіття, на гідну старість та на пристойне поховання [2, с. 15].

Разом з цим основною складовою соціального відторгнення залишається бідність і у вивченні цього явища провідну роль відводять рівню доходів, який повинен давати людині доступ до усіх суспільних благ.

Підтверджує дану думку і З.Галушка, констатує, що у «найбільш загальному розумінні соціальне виключення означає невідповідність частини населення стандартам життєдіяльності, що склалися в суспільстві, що зумовлюється передусім порушенням (невиконанням) чинного законодавства в умовах перехідного суспільства. Як правило характерними рисами соціального виключення визнають: низькі рівні споживання та доходу індивідів чи груп; обмежений доступ до суспільних механізмів підвищення добробуту; переважно пасивний тип взаємодії з суспільством» [2, с. 15].

Соціальне відторгнення осіб з інвалідністю в Україні має свою специфіку, яка викликана трьома основними факторами. Перший фактор – це відносно низький розмір пенсії осіб з інвалідністю, що для багатьох з них виступає основним джерелом доходу. Так станом на 1 січня 2016-го року середній розмір пенсій, які виплачуються відповідно

до Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», становив 1602,19 грн., а середній розмір пенсій, які виплачуються відповідно до Закону України «Про пенсійне забезпечення», – 1169,57 грн. Саме цими двома законами встановлюються пенсійні виплати для більшості осіб з інвалідністю (інвалідів загального захворювання). Деяко кращою виглядає ситуація з категорією «інваліди війни», яким пенсія призначається згідно з Законами України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» та «Про пенсійне забезпечення осіб, звільнених з військової служби, та деяких інших осіб». Середній розмір пенсій, що виплачується згідно з Законом України «Про пенсійне забезпечення осіб, звільнених з військової служби, та деяких інших осіб», станом на 1 січня 2016-го року становив 2802,36 грн. В Україні існують і такі специфічні категорії осіб з інвалідністю, як інваліди – ліквідатори аварії на Чорнобильській атомній електростанції (ЧАЕС) та інваліди, щодо яких встановлено причинний зв'язок інвалідності з ЧАЕС. Вони одержують пенсії у відповідності до Закону України «Про статус і соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи», середній розмір пенсії, яка виплачується згідно зі згаданим законом станом на 1 січня 2016-го року становив 3386,84 грн. [11].

Враховуючи актуальні у 2016 році ціни на продукти харчування, ліки, інші товари та послуги, особи з інвалідністю власним коштом не можуть вирішити більшість проблем, які заважають їм жити повноцінним життям, задовольняти щоденні потреби, отримувати якісні медичні послуги, а участь у культурному і громадському житті часто не розглядається ними як реалістична.

Другим фактором соціального відторгнення є недостатній рівень врахування потреб осіб з інвалідністю при облаштуванні об'єктів громадського та житлового призначення. Чинний Закон України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» зобов'язує органи державної влади, підприємства (об'єднання), установи і організації забезпечувати умови для безперешкодного доступу інвалідів до житлових, громадських і виробничих будинків, споруд, громадського транспорту та встановлює заборону планувати і будувати населені пункти, формувати житлові райони, розробляти проектні рішення, здійснювати будівництво і реконструкцію будинків, споруд та їх комплексів без пристосування для використання особами з інвалідністю. Даний закон також гарантує забезпечення спеціального обладнання транспортних засобів, вокзалів, аеропортів та інших об'єктів для безперешкодного користування особами з інвалідністю відповідними послугами, передбачає забезпечення для осіб з інвалідністю умов для вільного доступу і користування куль-

турно-видовищними закладами і спортивними спорудами, для занять фізкультурою і спортом [4]. Крім того, врахування потреб осіб з інвалідністю передбачено і національними будівельними нормами, зокрема ДБН В.2.2-17:2006 «Будинки і споруди. Доступність будинків і споруд для маломобільних груп населення». Незважаючи на позитивні імперативи, встановлені законодавством, багато об'єктів громадського та житлового призначення фактично залишаються недоступними для осіб з інвалідністю через вузькі проходи, недосяжні для інвалідного візка, відсутність пандусів, ліфтів, табличок-вказівників виконаних шрифтом Брайля, інформаційних табло і т. д. Особливо гостро дана проблема постала у малих населених пунктах, де через відсутність фінансування пристосування інфраструктури для потреб осіб з інвалідністю, як правило, не здійснюється взагалі.

Зазначимо, що у питанні врахування потреб осіб з інвалідністю при облаштуванні об'єктів громадського та житлового призначення спостерігається і певна позитивна динаміка. Так про увагу з боку держави до згаданої проблеми свідчать національні доповіді «Безперешкодний доступ осіб з інвалідністю до об'єктів соціальної, транспортної інфраструктури та зв'язку» (2012 р.), «Доступність транспорту та об'єктів транспортної інфраструктури для осіб з інвалідністю» (2016 р.), у яких наводяться статистичні дані щодо пристосованості об'єктів транспортної інфраструктури та адміністративних будівель до потреб осіб з інвалідністю, при чому з кожним роком кількість пристосованих об'єктів збільшується. Так, зокрема в 2016 році у Київському метрополітені для пасажирів з вадами зору в вестибюлях шести пересадочних станцій з'явилися рельєфно-графічні карти-схеми Київського метрополітену, а Укрзалізниця облаштувала 60 пандусів на своїх об'єктах. Водночас згадані факти повністю не вирішують проблему дороги особи з інвалідністю від місця проживання до місця призначення, на якій продовжують знаходитись бар'єри і перешкоди, що складно подолати.

Протягом 2009-2015 рр. в Україні діяв національний план заходів щодо створення безперешкодного життєвого середовища для осіб з обмеженими фізичними можливостями та інших маломобільних груп населення на 2009-2015 роки «Безбар'єрна Україна», однак термін функціонування цього плану завершився і на сьогодні лише окремі регіони затвердили подібний план на регіональному рівні, наприклад, розпорядження голови Кіровоградської обласної державної адміністрації від 21 червня 2016 року «Про заходи щодо створення безперешкодного життєвого середовища для осіб з обмеженими фізичними можливостями та інших маломобільних груп населення на 2016-2020 роки «Безбар'єрна Кіровоградщина». На сьо-

годні ідею створення безбар'єрного середовища активно підтримує Національна Асамблея інвалідів України, реалізуючи проект «Безбар'єрна Україна», у ході якого збирається інформація щодо доступності середовища для осіб з інвалідністю, починаючи від законодавчих актів і завершуючи новинами з регіонів. Уся ця інформація доступна користувачам мережі Інтернет за посиланням <http://netbaryerov.org.ua/hi>.

Головною проблемою у забезпеченні доступності середовища для осіб з інвалідністю є те, що окремо взяті ініціативи, не можуть розв'язати завдання пристосування усієї інфраструктури країни до потреб осіб з інвалідністю. У даному випадку необхідний комплексний підхід на державному рівні, здатний пов'язати забезпечення житлових будинків та адміністративних будівель, інших споруд відповідним обладнанням з доступним транспортом по всій країні і працювати за принципом: «зручний під'їзд до будинків – зручний вхід/вихід – зручний транспорт». Без такого підходу більшість осіб з інвалідністю і надалі залишатимуться соціально відторгнутими, не маючи можливості здолати усі перешкоди на шляху до повноцінної участі у житті суспільства.

Третім фактором, який спричинює соціальне відторгнення осіб з інвалідністю в Україні виступають надмірна бюрократизація сфер суспільного життя, з якими особам з інвалідністю доводиться взаємодіяти найчастіше та дискримінація у різноманітних проявах. Як уже зазначалося, для отримання соціальних та медичних послуг в державних закладах особі з інвалідністю необхідно зібрати значну кількість довідок, які підтверджують статус особи та її право на безоплатне одержання цих послуг. Особливо проблематичним є оформлення довідок МСЕК, що регулярно вимагаються для встановлення, підтвердження або перегляду групи інвалідності, оскільки для цього, як правило, вимагається обстеження 5-6 лікарів, кабінети яких можуть знаходитись не компактно під одним дахом, а територіально віддалено між собою. Крім того, години прийому лікарів теж можуть не співпадати, то ж особі з інвалідністю доводиться приходити не один раз.

Подібна ситуація має місце у багатьох державних установах. Фізичний стан особи з інвалідністю не дає їй збирати необхідні документи у різних територіально віддалених відділеннях чи департаментах стоячи в чергах. Частина бюрократичних процедур може бути спрощена, однак деякі з них не можуть бути скасовані, враховуючи їх принципове юридичне значення. У зв'язку з цим необхідно не лише спростити ті бюрократичні процедури, які можуть бути спрощені, а й забезпечити можливості для зручного і зрозумілого представництва інтересів особи з інвалідністю у державних установах.

Ще одним складним питанням на шляху до подолання соціального відторгнення осіб з інвалідністю є дискримінація. Особи з інвалідністю можуть відчувати найрізноманітніші прояви дискримінації, зокрема з боку чиновників під час намагання вирішити питання забезпечення доступності середовища населеного пункту або оформлення документів. Розповсюдженим видом дискримінації осіб з інвалідністю в Україні є їх дискримінація на ринку праці та у сфері освіти. Ці явища спричинені тим, що роботодавці мають упередження стосовно працевлаштування потенційних працівників з особливими потребами, а моделі інклюзивного та інтегрованого навчання завдяки особа з інвалідністю може отримати таку саму кваліфікацію, як інші громадяни, а якість освіти не відрізняється від традиційної, почали впроваджуватись лише нещодавно і тому не впливають на позицію роботодавців.

Безперечно усі три фактори, що спричинюють соціальне відторгнення осіб з інвалідністю в Україні є взаємопов'язаними і формують єдиний комплекс проблем. Сприяття вирішенню даного комплексу проблем покликані сучасні технології, що можуть допомогти українцям з інвалідністю в одержанні соціально-побутових, медичних, юридичних та освітніх послуг, доступі до об'єктів інфраструктури. Розглянемо основні з них:

1. Онлайн програма допомоги особам з інвалідністю. Вона розробляється з метою покращення можливостей осіб з інвалідністю вирішувати соціально-побутові, медичні та юридичні питання, питання пов'язані з дискримінацією за ознакою інвалідності. У межах програми створюється сайт, де особа з інвалідністю може залишити заявку із зазначенням питання, у зв'язку з яким звертається. Такі заявки можуть прийматись і по телефону, але при цьому кожній заявці присвоюється номер, за яким її статус («розглядається», «задоволено», «не задоволено») повинен відображатись на даному сайті. Після одержання заявки особу з інвалідністю за місцем проживання відвідує мобільна група у складі фахівців з соціальної роботи і нотаріуса, яка з'ясовує специфіку конкретного випадку та сприяє вирішенню проблем. Якщо інвалід погоджується на представництво своїх інтересів, нотаріус засвідчує цей факт. Зокрема фахівці даної програми могли б займатися збором та оформленням документів, спілкуватись з представниками комунальних служб, органів соціального захисту, лікарями, юристами, недержавними організаціями, сусідами особи з інвалідністю. Така допомога представляє собою «попереднє» ведення випадку до його повної передачі відповідним службам. Зазначимо, що в умовах економії бюджетних коштів представлена програма не потребує значного фінансування, оскільки необхідним є створення лише відділу обробки звернень, своєрідного «контакт-центру»

з мінімальною кількістю працівників. Цей відділ може бути створений у структурі Обласної державної адміністрації або регіональних департаментів Міністерства соціальної політики. Таких відділів може бути і декілька залежно від потреб населеного пункту. З відділами на основі угод співпрацюють територіальні центри соціального обслуговування, центри соціальних служб для сім'ї дітей та молоді, реабілітаційні центри для інвалідів та дітей-інвалідів, інші організації, що надають інвалідам допомогу та соціальні послуги, державні нотаріуси. Працівники відділу, який приймає заявки осіб з інвалідністю, повідомляють про наявність випадку територіально найближчу організацію або установу, з якою співпрацюють (специфіка обирається залежно від конкретної проблеми), державного нотаріуса та встановлюють час і дату відвідування особи з інвалідністю. Дана схема буде зручною для усіх сторін: для держави через мінімальні витрати, для осіб з інвалідністю через можливість вирішення питань перебуваючи вдома, для державних надавачів послуг, оскільки вони в умовах бюджетної економії зможуть уникнути скорочення штату.

2. Онлайн карти доступності об'єктів громадського призначення і транспортної інфраструктури. Першою у світі подібною ініціативою став проект Wheelmap.org. Ця інтерактивна карта працює як відкрита база даних, доповнити яку має можливість кожен користувач мережі Інтернет. Розробники проекту використали безкоштовну OpenStreetMap. Загалом Wheelmap.org зібрано інформацію про 340 000 об'єктів в усьому світі. Перелік об'єктів містить категорії: пошта / банки, державні адміністрації / посольства, будівлі, магазини (покупки), їжа та напої, дозвілля, здоров'я, спорт, туризм, житло, транспорт, інше. Найбільш відомим даний проект є у Німеччині, де знаходяться більшість об'єктів, про які Wheelmap.org надає інформацію. Принцип роботи проекту простий: на карті міста користувачеві необхідно вибрати об'єкт і маркувати його певним кольором відповідно до доступності чи недоступності цього об'єкту для людей на інвалідних візках. Зелений колір означає повну доступність для маломобільних груп (наявність пандусів, ліфтів, великих приміщень, обладнаних туалетних кімнат), жовтий колір означає часткову доступність і потребу для особи з інвалідністю у сторонній допомозі, червоний колір свідчить про недоступність для особи з інвалідністю обраного об'єкта [5; 12].

В Україні у 2016 році з'явилися послідовники проекту Wheelmap.org. Громадські активісти за підтримки посольства Канади розробили сайт «Вільний простір» (www.vprostir.info) – інтерактивну карту доступності Києва, за допомогою якої особи з інвалідністю можуть дізнатись про доступність для себе того чи іншого об'єкту. Так

само, як і у попередньому проекті, маркувати об'єкти можуть усі користувачі Інтернету та застосовується «принцип світлофора». Автори проекту «Вільний простір» обрали шість критеріїв доступності – доступна парковка, доступні ліфти, прилегла територія, заїзди, туалети, тактильна плитка і таблички з шрифтами Брайля. Загалом доступність оцінюється у відсотках. Цікаво, що спеціальний фільтр створює для користувача сайту можливість обирати саме ті критерії доступності, які цікавлять саме його: наприклад, доступність об'єкта для людини на візку, або доступність для незрячих. Також на сайті можна створити опис об'єкта, про який ще немає інформації. Для цього достатньо зареєструватися і заповнити форму опису, вказавши адресу та характеристики відповідно до зазначених вище критеріїв. За бажанням можна додати також фото або відео. Крім того, якщо користувач сайту не згодний з описом того чи іншого об'єкта на сайті, він може заповнити форму заявки і надати фото докази, що підтверджують це твердження [1; 10].

Основною новацією «Вільного простору» є те, що користувач може заповнити і подати скаргу в міські органи влади. Користувачу генерується скарга в форматі word. Він може відредагувати її, або просто роздрукувати, підписати і відправити в контролюючий орган, яким зараз є Державна архітектурна будівельна інспекція [10].

Свою карту доступності має і місто Бердичів, яку розробили учасники проекту «Independent life – зусилля обмежених у русі за змістовне і повноцінне життя». Карта має такі розділи: вокзали, кафе, ресторани, готелі, бібліотеки, фонди, міськвиконком та райдержадміністрація, поліклініки та лікарні, магазини, банки, аптеки, заклади культури, громадські організації, релігійні споруди, спортзали та басейн, WC громадського користування, парки, майдани та сквери, салони краси та перукарні, пам'ятки архітектури та місця паломництва [6]. Незначним недоліками сайту є те, що він містить інформацію лише про обладнані для осіб з інвалідністю об'єкти і не містить інформації про недоступні об'єкти, саме тому кількість об'єктів є малою, а деякі розділи залишаються порожніми. Потребує удосконалення і оцінка доступності об'єктів. Користувачі не мають змоги долучитись до оцінювання, а сама оцінка зводиться до кількох слів про наявність обладнання. З іншого боку, сайт дозволяє рекламний опис об'єктів, що в перспективі сприятиме залученню до сайту інвесторів. Варто зауважити, що Бердичів не належить до великих міст України, а така ініціатива є особливо цінною саме для середніх та малих населених пунктів, де проблемам осіб з інвалідністю приділяють менше уваги ніж у великих містах.

Розглянувши дані корисні ініціативи можна дійти до висновку, що кожне місто України пови-

нно мати свою карту доступності для осіб з інвалідністю. Усі карти можуть бути об'єднані на сайті під назвою «Дружнє місто». Користувачі усіх міст України повинні мати змогу позначити на карті свого міста «дружні» та «не дружні» до осіб з інвалідністю місця. Для оцінки можна використовувати вже відомий «принцип світлофора». Під «дружнім місцем» розуміють місце загального користування обладнане пандусами, ліфтами, вказівниками та вивісками виконаними шрифтом Брайля, спеціальними кнопками на світлофорах (зелений колір). Такими місцями можуть вулиці, лікарні, бібліотеки, зупинки громадського транспорту, станції метро, магазини, театри та кінотеатри, кафе та ресторани, тощо. «Не дружніми» (червоний колір) є місця загального користування, у яких особам з інвалідністю складно пересуватися чи орієнтуватися або ті, де мала місце дискримінація особи з інвалідністю (наприклад, такій особі відмовили у певній послугі, на яку вона має право, або водій громадського транспорту не забезпечив можливості для неї скористатись пандусом для підйому). Жовтим кольором можуть бути позначені місця, які мають певні проблеми з доступністю, але все ж є відносно досяжними для осіб з інвалідністю.

Також можна запропонувати користувачам не лише оцінювати і додавати фото чи відео, але й детально описувати об'єкти та відповідати на запитання про нього інших користувачів. Сайт доцільно поділити на тематичні розділи відповідно до призначення об'єктів. Що до визначення критеріїв доступності, то у даному випадку досвід сайту «Вільний простір» може бути повністю продубльований.

До створення сайту «Дружнє місто» пропонується залучити і приватних підприємців, які отримають змогу не лише дізнатись про доступність своїх приміщень для осіб з інвалідністю, але й разом з описом об'єкту зможуть прорекламувати свої послуги і товари за умови фінансової допомоги сайту. Фінансування даної ініціативи повинно здійснюватися за рахунок бюджетних коштів місцевих учасників та за рахунок спонсорських коштів.

3. Навчальні курси для осіб з інвалідністю в режимі онлайн. Мета таких курсів – професійне навчання і особистісний розвиток осіб з інвалідністю, усунення і унеможливлення проявів дискримінації інвалідів на ринку праці. Для організації даної ініціативи можна використовувати програму Skype, або будь-яку іншу програму, яка забезпечує відеозв'язок між слухачами і викладачем. Незважаючи на те, що навчання у режимі онлайн є відомою технологією, однак в Україні вона не достатньо розповсюджена. Піонером у впровадженні такої технології повинна стати Державна служба зайнятості України, яка організовує для шукачів роботи кількомісячні курси. Такий термін найкраще підходить для онлайн курсів. Перелік спеціальностей, за якими навчатимуться слухачі курсів

повинні визначити спеціалісти Державної служби зайнятості, однак враховуючи специфіку потреб осіб з інвалідністю та потреби ринку праці в першу чергу орієнтуватись потрібно на комп'ютерні спеціальності. Програма курсів повинна передбачати лекції за фахом, який дасть можливість особі з інвалідністю працювати в майбутньому (зокрема, веб-дизайн, комп'ютерне програмування і т. д.), після чого особа з інвалідністю складає іспит та отримує сертифікат державного зразка. Нові навички і знання підвищать шанси особи з інвалідністю на працевлаштування. Крім того, у ході програми учасникам необхідно роз'яснювати, куди і як звертатись у випадках дискримінації за ознакою інвалідності. У разі, якщо досвід Державної служби зайнятості виявиться вдалим, ним зможуть скористатись і вітчизняні вузи, втілюючи ідею інтегрованого навчання.

Висновки з проведеного дослідження. Ситуація, що склалась в Україні з соціальним відторгненням осіб з інвалідністю потребує значних змін. Завданням держави є створення умов для забезпечення можливостей самостійного життя особи з інвалідністю, її особистісного та професійного розвитку, покращення стану здоров'я, безперешкодної участі у суспільному і громадському житті. Запровадження розглянутих у статті технологій сприятиме виконанню цього завдання.

Усі представлені технології розраховані на роботу в режимі онлайн, вони потребують мінімального залучення бюджетних коштів і є зручними для практичного застосування. Особливу користь вони можуть принести молодим особам з інвалідністю, які займають активну життєву позицію. Звичайно, впровадження даних технологій може розглядатись лише як допоміжний крок у подоланні соціального відторгнення осіб з інвалідністю в Україні, але і він здатний суттєво покращити становище цих осіб.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вільний простір. Офіційний сайт [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.vprostir.info/>.
2. Галушка З.І. Соціальне виключення як об'єкт економічного аналізу / З. І. Галушка, М. В. Соболева // Вісник Київського нац. університету ім. Тараса Шевченка: сер.: Економіка . – 2014 . – Вип. 7(160) . – С. 14-19., с. 15
3. Закон України від 07.09.2016 р. № 1490-VIII «Про внесення зміни до Закону України «Про ратифікацію Конвенції про права інвалідів і Факультативного протоколу до неї» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1490-19>.
4. Закон України від 21.03.1991 р. № 875-XII «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/875-12>
5. Іноземний досвід: 6 міських проектів для людей з інвалідністю. [Електронний ресурс] / Про-

ект «Independent Life – зусилля обмежених в русі за змістовне і повноцінне життя». – Режим доступу: <http://www.independent-life.edukit.zt.ua/news/id/73/vn/%D0%86%D0%BD%D0%BE%D0%B7%D0%B5%D0%BC%D0%BD%D0%B8%D0%B9-%D0%B4%D0%BE%D1%81%D0%B2%D1%96%D0%B4-6-%D0%BC%D1%96%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D1%85-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%96%D0%B2-%D0%B4%D0%BB%D1%8F-%D0%BB%D1%8E%D0%B4%D0%B5%D0%B9-%D0%B7-%D1%96%D0%BD%D0%B2%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B4%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8E/>.

6. Карта доступності міста Бердичева. [Електронний ресурс] / Проект «Independent Life – зусилля обмежених в русі за змістовне і повноцінне життя». – Режим доступу: http://www.independent-life.edukit.zt.ua/karta_dostupnosti_mista_berdichiva/

7. Конвенція про права осіб з інвалідністю від 13.12.2006 р. № 995_g71 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/995_g71.

8. Макарова О.В. Соціальне відторгнення в Україні: специфіка проявів та методологія оцінювання /

О. В. Макарова // Демографія та соціальна економіка. – 2011. – № 1. – С. 57-68.

9. Нічого для нас без нас: Посібник з інклюзивного прийняття рішень для громадських організацій людей з інвалідністю. Упорядники: Азін В.О., Байда Л.Ю., Госс Н., Сухініна І.М., Флетчер А. – К: Ленвіт: 2015. – 96 с.

10. Сайт «Свободное пространство» – інтерактивна карта доступності Києва для людей с обмеженими возможностями – авторы проекта. [Електронний ресурс] / Український кризовий медіа-центр. – 23 лютого 2016 р. – Режим доступу: <http://uacrisis.org/ru/40470-viinij-prostir>

11. Соціальний захист населення України 2015: Статистичний збірник / відп. за вип. О.О. Кармазіна; Державна служба статистики України. – К., 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2016/zb/10/zb_sirj_2015_pdf.zip.

12. Wheelmap.org . Офіційний сайт [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://wheelmap.org/map/#/?categories=money_post.government.food.health.sport.tourism.accommodation.public_transfer&zoom=14.

РЕАЛІЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ: ГЕНЕЗИС МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ

THE SOCIAL POLICY REALIZATION: GENESIS OF METHODOLOGICAL APPROACHES

Стаття присвячена дослідженню методичних підходів щодо здійснення державної соціальної політики у їх генезисі. Зокрема, охарактеризовано законодавство перших державних утворень стосовно ведення соціальної політики. Розглянуто погляди соціалістів-утопістів на ідеальну державу. Досліджено наукові погляди на соціальну політику держави, починаючи з періоду класичної політико-економічної думки і до сьогодні. На основі проведеного дослідження визначені основні завдання соціальної політики держави на сучасному етапі.

Ключові слова: соціальна політика, держава, методичні підходи, генезис.

Статья посвящена исследованию методических подходов относительно ведения государственной социальной политики в их генезисе. В частности, охарактеризовано законодательство первых государственных образований о ведении социальной политики. Рассмотрены подходы социали-

стов-утопистов на идеальное государство. Исследованы научные взгляды на социальную политику государства, начиная с периода классической политико-экономической мысли и до сегодня. На основании проведенного исследования определены основные задачи социальной политики государства на современном этапе.

Ключевые слова: социальная политика, государство, методические подходы, генезис.

The article deals with investigation methodological approaches for the government social policy implementation in their genesis. In particular, characterized the first state formations legislation regards to social policy. Considered the utopian socialists looks in ideal state. Studied scientific views on social policy, beginning with the classic political and economic thought until now. Based on the research results defined the main tasks of social policy nowadays.

Key words: social policy, state, methodical approaches, genesis.

УДК 364.1 : 330.8

Кудлаєнко С.В.

к.е.н., здобувач
Хмельницький національний
університет

Постановка проблеми. Протягом останніх років події у світі переконливо доводять важливість проведення ефективної державної соціальної політики. Особливо важливим дане питання постає в контексті вітчизняних реалій, адже саме ускладнення у вирішенні соціально-економічних проблем в першу чергу призвели до невдоволення

значної частини населення України, яке вилилося у формі різноманітних протестних і антидержавних рухів. Якщо ж врахувати те, що вітчизняна соціальна політика була далекою від досконалості протягом усього періоду існування держави Україна, то можливо відзначити наявність невірної або неповного розуміння суті соціальної політики

на державному рівні. Це, зокрема, призвело до формування неефективних засад реалізації соціальної функції держави. З огляду на вищезазначене, нової актуальності на сьогодні набувають питання дослідження понятійно-категоріального апарату державної соціальної політики і в тому числі її сутності у їх еволюційному розвитку, що дозволить сформувати адекватні сучасним реаліям стратегічні засади формування та реалізації соціальної політики в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Останнім часом значна кількість науковців присвячує свої праці питанням формування та реалізації державної соціальної політики в тому числі й вивченню генезису наукових теорій з означеного питання. Серед них варто виокремити роботи Ф. Бінштока, В. Глухова, Ч. Мюррея, В. Окрепилова, Т. Сидориної тощо.

Постановка завдання. Метою дослідження є характеристика наукових поглядів з приводу формування та реалізації державної соціальної політики у їх генезисі.

Виклад основного матеріалу дослідження. З давніх-давен, тобто фактично з моменту виникнення перших суспільних об'єднань людей, почали підійматися і питання ефективного і справедливого розподілу матеріальних і нематеріальних благ, захисту всіх членів такого об'єднання тощо. Зі зростанням чисельності населення Землі, формуванням певних територіальних суспільних утворень, а згодом і держав, набували розвитку і погляди щодо основ державного управління задля забезпечення стабільності суспільних відносин, справедливого суспільного життя.

Одні із перших засад соціальної політики держави зафіксовані у Кодексі законів царя Хаммурапі [1], головною метою якого визначається «встановлення загальної справедливості». Зокрема, даними законами встановлювалися основні види соціального захисту населення країни:

- гарантування прав власності на майно (в тому числі на рабів);
- наділення військовозобов'язаних полем, садом і домом, які, однак, могли передаватися лише наступному військовозобов'язаному з родини;
- викуп військових із полону за кошти територіальних храмів або царського двору у разі, якщо у родини необхідних коштів не буде;
- відшкодування збитків від пожежі, викрадення або вбивства родинам за рахунок коштів храмів (общини) у разі невстановлення винних осіб.

Інший набір засобів соціальної політики спостерігається у Спарті часів правління царя Лікурга (VIII ст. до н.е.) [2]. Зокрема, царем для викоринення бідності та соціальної нерівності був проведений переділ землі та особистої власності, виведені з обігу реальні гроші та запроваджені постанови, спрямовані проти розкоші.

Політико-економічний трактат Стародавньої Індії Артхашастра [3] (IV ст. до н.е.) також містить цілий ряд заходів соціальної політики держави, серед яких, зокрема, наступні:

- встановлення фіксованого рівня оплати праці для кожного заняття;
- підтримка малолітніх, людей похилого віку та хворих;
- забезпечення сімей працівників, які загинули під час виконання роботи;
- відсутність оподаткування майна вчених.

Пам'ятка давньоіндійської літератури II ст. до н.е. Закони Ману [4] також містить окремі положення тогочасної соціальної політики. Зокрема, йдеться по те, що слід охороняти майно дітей (спадок), встановлювати опіку для бездітних жінок, вдів та хворих.

Звісно, помилково буде стверджувати, що вже в стародавні часи існувала або ж застосовувалася на державному рівні соціальна політика в сучасному її розумінні, однак історія доводить, що окремі положення сучасної соціальної політики дійшли до нас ще від часів виникнення перших суспільних утворень. На етапі зародження всі держави проходили загальну школу виживання, пошуку рішень, перемог і поразок у битві з природними катаклізмами, війнами, народними заколотами – всім тим, що загострювало соціальні проблеми і вимагало від правителів прийняття тих чи інших заходів задля збереження соціальної стабільності [5, с. 32].

Виникнення держав у свою чергу стимулювало зародження основ науки державного управління. Таким чином виникали різноманітні наукові напрями в поясненні необхідності та визначенні напрямів державного регулювання соціальних питань. Одними з перших розгляд питання вирішення соціальних проблем на державному рівні започаткували філософи – Платон, Аристотель, Ксенофонт, Цицерон тощо. Їх цікавило переважно питання влаштування справедливого державного устрою, тобто формування моделі ідеальної держави.

У Середньовіччі дослідниками соціальної проблематики на рівні держави приділялася увага переважно задля того, аби примирити населення з існуючими державними порядками посередництвом «Божественної волі». При цьому наголошувалося на тому, що вирішення соціальних проблем і бід всередині суспільства лежить на самих його членах, тобто всіляко заохочувалась приватна благодійність, милосердя тощо.

У подальшому розвиток соціально-політичної тематики почав проходити у зовсім іншому ключі – виникненні «соціальних утопій». Таким чином відбулася фактично зміна методичного підходу щодо управління державою у науковому мисленні – перехід від думки про те, що добробут кожного

залежить від його власних зусиль та від милосердя ближніх, до думки, що добробут населення має забезпечуватися державою. Зокрема, Т. Мор в своїй «Утопії» [2] доходить висновку, що саме держава повинна опікуватися власними громадянами в усіх сферах суспільного життя, забезпечуючи їх добробут, що і є метою існування держави.

Томазо Кампанелла у праці «Місто сонця» [2] ще більше розвинув ідеї соціальної утопії, оскільки головною ідеєю його ідеальної держави є абсолютно однакові умови для всіх, тобто відсутність розподілу на багатих і бідних.

Ідеї представників утопічного соціалізму хоча і не зазнали практичного застосування в силу неможливості втілення їх у життя, проте містили значну кількість заходів та методів соціальної політики, які в подальшому дали поштовх розвитку різних наукових теорій та програм реалізації соціальних функцій держави.

На початку Нового часу, у зв'язку з розвитком теорії «природного права» дослідження соціальних функцій держави отримало новий виток. При цьому сформувалися два основних концептуальних підходи до вирішення вказаного питання. Відповідно до першого підходу вважалося, що державі цілком достатньо забезпечити громадянам гарантування приватної власності і свободу конкуренції в рамках її соціальної діяльності. Як стверджували представники даного наукового напрямку, вказаних заходів буде цілком достатньо задля досягнення благополуччя суспільства.

Саме на основі вказаного підходу у класичній політико-економічній думці сформувалася «ринкова» концепція соціальної діяльності держави, згідно із якою головне завдання держави полягало у забезпеченні свободи конкуренції та свободи для укладання взаємовигідних угод. «Нерівність у доходах, що виникає як результат функціонування конкурентного ринку, розглядалась класиками, як цілком справедлива, оскільки такий розподіл є винагородою тих, хто працює краще і більш вмілий» [6].

Що ж стосується другого підходу, орієнтованого на розгляд соціальної функції держави як засобу забезпечення благополуччя кожного індивіда, то на його основі наприкінці XIX ст. сформувалася теорія «економіки благополуччя» та була обґрунтована необхідність розгорнутої соціальної політики держави. Так науковці дійшли висновку щодо необхідності посилення соціальних функцій держави. При цьому основними напрямками соціальної політики держави визначались наступні:

1. Регулювання розподілу економічних ресурсів для забезпечення виробництва і задоволення потреб суспільства у колективних благах.

2. Регулювання негативних побічних ефектів господарської діяльності, що зачіпають інтереси других осіб.

3. Перерозподіл доходів від багатих до бідних посередництвом системи прогресивного оподаткування [7].

Розроблені науковцями XIX ст. теорії, на практиці фактично вперше знайшли своє втілення в соціальній політиці Германії. Так «Велика Хартія» соціальної політики в Германії проголосила, що зцілення від соціальних недуг полягає в підвищенні благополуччя працівників, а її наслідком став закон про страхування робітників від нещасних випадків [8].

У подальшому особливий комплекс правових норм Германії, що отримав назву «Соціальне законодавство» [9], містив такі нововведення: страхування промислових робітників на випадок хвороби, страхування від нещасних випадків на виробництві, соціальні виплати інвалідам і людям похилого віку, окремі обмеження дитячої праці, введення інституту фабричних інспекторів.

Вже в XX ст. розвиток державного управління, особливо в країнах Заходу, проходив під домінуючим впливом активної соціальної політики держави, спрямованої на згладжування гострих проблем соціального страхування та підвищення благополуччя широких верств населення. Зокрема, у 60-х рр. XX ст. сформувалося чітке розуміння необхідності подальшого посилення державної ролі в управлінні соціальними процесами, на фоні чого активно стали розроблятися державні програми з боротьби із безробіттям та бідністю.

Держави, що засвоїли нові умови життя у боротьбі за самозбереження, приходять до політики підвищення народної культури. Перш за все такі держави ставлять своїм завданням народну освіту. Вони поспішають сприяти економічній діяльності приватних господарств організацією кредиту, страхування, покращенням шляхів сполучення, пошуком нових ринків, влаштуванням зразкових господарств тощо. З іншого боку вони намагаються розвинути в громадянах вільну ініціативу, котра давала б можливість найкращого використання цих умов [10].

У цей же час в США виникає соціологічна теорія якості життя. У даній концепції якість життя розглядається як комплекс певних показників (соціальних індикаторів), що відображають стан суспільства з погляду різноманітних сфер: функціональної, фізіологічної, психологічної, соціальної, духовної, сексуальної тощо.

Вже у 80-х рр. тенденція в державному управлінні змінилася на абсолютно протилежну – пропагувалося обмеження впливу держави на процес відтворення, зниження частки витрат на вирішення соціальних проблем, часткове переведення функцій соціального захисту на регіональні органи управління.

У кінці XX ст. в умовах глибоких економічних перетворень, пов'язаних з інформаційною рево-

люцією, уряди багатьох країн стали орієнтуватися на соціальну політику, що допускає посилення соціальної нерівності, а разом з тим і соціальної нестабільності [11]. Відповідно до вказаного методичного підходу державою в рамках здійснюваної соціальної політики забезпечувався нагляд і контроль рівня благополуччя різних прошарків суспільства та підтримання мінімально допустимого життєвого стандарту у соціально вразливих груп населення.

Принципова перебудова державної політики у сфері соціальної політики вперше відбулася у 1980-х рр. в Японії. Зокрема, концепція «громадянського благополуччя» була замінена концепцією «суспільного благополуччя». Основними елементами нового підходу до формування і реалізації соціальної політики держави стали:

- свобода індивідуумів;
- створення суспільства багатих, стабільних та вільних індивідуумів;
- гарантія мінімального доходу, що не ослаблює стимулюючі мотиви до високоякісної праці;
- забезпечення рівних можливостей;
- динамічний розвиток нації [12, с. 15].

Вивчаючи японський досвід, провідні науковці світу все більше почали схилитися до думки, що держава в першу чергу повинна не заважати індивідам самостійно реалізовувати свої потенційні можливості. «Завдання держави полягає не стільки в тому, щоб допомагати нужденним на основі скорочення нерівності в розподілі доходів, скільки в тому, щоб максимізувати здібності людини до самозабезпечення і створювати сприятливі умови для самостійної поведінки людей – добровільних дій з досягнення взаємної вигоди» [13].

У ХХІ ст. було досягнуто розуміння пріоритету умов життя, необхідності вироблення життєвих стандартів; формування соціально-економічних програм. Так на Флорентійському саміті соціал-демократів у 2000 р. були запропоновані наступні принципи функціонування соціальної держави:

- втручання держави в економіку з використанням опосередкованих методів;
- забезпечення рівних стартових можливостей громадянам в економічній діяльності;
- забезпечення повної зайнятості;
- максимальна включеність громадян в блок суспільства і держави;
- заохочення і регулювання міжнародної мобільності робочої сили;
- збереження природи посередництвом органічного синтезу економічної і екологічної політики;
- гармонійне поєднання економічної ефективності і соціальної справедливості [12, с. 37].

Абсолютним пріоритетом державної діяльності стали реформи секторів, пов'язаних з розвитком людського потенціалу, перш за все освіти і охो-

рони здоров'я – в цьому полягає очевидна вимога постіндустріальної епохи.

Нова модель соціальної політики втілюється у відносному зменшенні ролі загальнонаціональних соціальних служб і перерозподілі соціальних функцій держави на локальний рівень. Поряд з цим заохочується розвиток недержавних форм соціального страхування, приватизація у сфері освіти і охорони здоров'я, а також приватна і суспільна благодійність [11].

У цілому, узагальнюючи сформовані теоретичні погляди, можемо відзначити, що серед основних завдань соціальної держави на сучасному етапі науковцями виділяються наступні:

- підвищення рівня благополуччя населення;
- допомога кожному індивіду в бідності;
- забезпечення мінімального гідного існування;
- часткова компенсація відмінностей у рівні благополуччя малозабезпеченим групам населення;
- соціальний захист громадян перед ризиком життєвих ситуацій;
- забезпечення рівності у правах групам населення і окремим громадянам.

Варто відзначити, що на сьогодні конкретний зміст і спрямованість соціальної політики держави багато в чому залежать не стільки від об'єктивних історичних умов, скільки від цінностей та етичних уявлень соціально-політичних угруповань, які перебувають при владі, що особливо чітко виявляється в суспільствах, які лише знаходяться на шляху до високого рівня розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. Огляд історичних тенденцій у реалізації соціальної політики держави дозволяє зробити висновок, що не існує загальної закономірності розвитку даного процесу. Соціальні заходи, а відтак і соціальна політика, відрізняються не лише в окремих державах, але й у кожній конкретній державі у різні періоди її історії. Багато в чому така ситуація зумовлена переважаючими поглядами, нормативними установками правлячих кіл і, звісно, рівнем розвитку самого соціуму.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сборник Законов царя Хаммурапи // Источники права. Вып. 1. – Тольятти : Акцент, 1996. – 56 с.
2. Социальные утопии. Ликург. Плутарх. Платон. Утопия Т. Мора. Новая Атлантида Бэкона. Город Солнца Кампанеллы. Сэн-Симон. Фурье. Кабэ. Оуэн. «Все это уже было» Голля / Сост. под. ред. В. В. Битнера. – СПб., 1903. – 56 с.
3. Архашастра Каутильи : книги 1 – 2 / пер. с санскрита, введ., коммент., исслед. и прил. А. М. Самозванцева ; РАН, Ин-т востоковедения. – М. : Восточная лит., 2009. – 390 с.
4. Законы ману : Мнавадхармашастра / Пер. С. Д. Эльмановича ; предисл. А. Шапошникова. – М. : ЭКСМО-пресс, 2002. – 493 с.

5. Сидорина Т. Ю. Государство всеобщего благосостояния : от утопии к кризису / Т. Ю. Сидорина. – М. : РГТУ, 2013. – 356 с.
6. Уэбб С. Упадок капиталистической цивилизации / С. Уэбб, Б. Уэбб. ; пер. В. Н. Катин-Ярцева. – Ленинград : Мысль, 1924. – 195 с.
7. Пигу А. Экономическая теория благосостояния / А. Пигу. – М., 1985. – 276 с.
8. Barker E. The development of public services in Western Europe : 1660 – 1930 / E. Barker. – Oxford Univ. Press, 1944. – 93 p.
9. Pöls W. Sozialistenfrage und Revolutionsfurcht in ihrem Zusammenhang mit den angeblichen Staatsstreichplänen Bismarcks. – Brekendorf: Matthiesen Verlag, 1960. – 103 s.
10. Гессен В. Ю. Экономика и история : сборник основных статей к 85-летию / В. Ю. Гессен. – СПб. : Нестор-История, 2013. – 364 с.
11. Проблемы социальной справедливости в зеркале современной экономической теории / [Ф. И. Биншток, Л. И. Ермакова, Н. Н. Коновалов, А. Ф. Лещинская и др.] ; под общ. ред. Д. Д. Москвина. – М. : Эдиториал УРСС, 2002. – 192 с.
12. Глухов В. В. Управление качеством жизни / В. В. Глухов, В. В. Окрепилов. – СПб. : Наука, 2008. – 484 с.
13. Murray Ch. In pursuit of happiness and good government / Ch. Murray. – San Francisco : ICS Press edition, 1994. – 272 p.

КЛЮЧОВІ ЗМІНИ НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ: СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ВИРІШЕННЯ

KEY CHANGES IN THE LABOR MARKET OF UKRAINE: CONDITION AND PROBLEMS SOLUTIONS

У статті систематизовано основні зміни, які мають місце на ринку праці в умовах системної кризи. Проаналізовано та оцінено стан і проблеми ринку праці, спираючись на його зміни. Встановлено їх взаємозв'язок та взаємодію. Уточнено вияви впливу змін на ринку праці на гальмування європейського вектору розвитку держави. Визначено можливість і перешкоди щодо подолання негативних виявів змін ринку праці та відновлення економічного зростання держави.

Ключові слова: соціальний діалог, скорочення зайнятості, робочі місця, вивільнення працівників, професійна мобільність, механізми адаптації, безробіття, служба зайнятості, внутрішньо-переміщені особи, учасники АТО.

В статье систематизированы основные изменения, имеющие место на рынке труда в условиях системного кризиса. Проанализировано и оценено состояние и проблемы рынка труда, опираясь на его изменения. Установлена их взаимосвязь и взаимодействие. Уточнены проявления влияния изменений на рынке труда на торможение европейского вектора развития государства.

Определены возможности и препятствия по преодолению негативных проявлений изменений рынка труда и возобновления экономического роста государства.

Ключевые слова: социальный диалог, сокращение занятости, рабочие места, высвобождение работников, профессиональная мобильность, механизмы адаптации, безработица, служба занятости, внутренне-перемещенные лица, участники АТО.

In the article the main changes that have taken place in the labour market in the context of a systemic crisis. Analyzed and assessed the status and problems of the labour market, based on its changes. Their interrelation and interaction. Refined manifestations of the impact of changes in the labour market the deceleration of the European vector of state development. Identified opportunities and obstacles for overcoming the negative effects of changes in the labour market and restore economic growth in the state.

Key words: social dialogue, employment, jobs, layoffs of workers, occupational mobility, adaptation mechanisms, unemployment, employment service, internally displaced persons, members of ATO.

УДК 331.5+331.105+331.526

Тюленев С.А.

аспірант кафедри управління персоналом та економіки праці Інституту підготовки кадрів Державна служба зайнятості України

Постановка проблеми. Зміни, які відбуваються на ринку праці України, проходять в умовах системної кризи, яка є різновидом кризи, породжуваної самою ж системою і не може бути подолана на основі власних ресурсів системи як інформаційно-алгоритмічних, так і матеріально-енергетичних.

В Україні глибокий і всебічний аналіз виявів цієї кризи надано в доповіді Е.М. Лібанової «Пошуки можливостей подолання системної кризи в Україні». За її думкою, суспільство (в особі держави) має взяти на себе функції регулювання ринкової поведінки взагалі, а саме: формування сучасних

принципів та стандартів поведінки; систематичне роз'яснення намірів, дій і очікуваних результатів; досягнення підтримки (розуміння) населенням основних напрямів політики; прискорений розвиток структур громадянського суспільства; навчання населення оцінюванню дій влади; формування традицій і навичок контролювання і оцінювання діяльності влади; трансформація електоральної поведінки [1].

Глибокий аналіз виявів системної кризи на ринку праці в 2013 р. проведено Інститутом стратегічних досліджень. В аналітичній доповіді «Сис-

темна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання» зазначається, що політика, здійснювана у сфері регулювання ринку праці України, призвела до погіршення стану людського капіталу та консервації неефективності використання трудового потенціалу, уповільнюючи тим самим модернізацію економіки на стадії виходу з кризи [2, с. 25-26].

В останні три роки з початком військових дій на Сході України, стан економіки значно погіршився, що призвело до зниження рівня зайнятості, збільшення безробіття, що іде в розріз із основами національної безпеки держави. У ст. 6 Закону України «Про основи національної безпеки України» в якості пріоритетів національних інтересів наголошується створення конкурентоспроможної, соціально орієнтованої ринкової економіки та забезпечення постійного зростання рівня життя і добробуту населення [3].

Сучасні виклики та загрози економічному зростанню України ставлять нові завдання щодо удосконалення діючого та створення сучасного механізму регулювання ринку праці. Для цього необхідно систематизувати та оцінити основні зміни, що тут відбулися за останні роки, враховуючи вплив військових дій на Сході України, анексію Криму та інші негативні явища, що гальмують приєднання держави до світового економічного простору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням змін на ринку праці системно займаються відомі українські вчені Е. М. Лібанова, О. М. Цимбал, О. О. Ярош, Л.С Лісогор [4]. О.М. Пищуліна, О.П. Коваль, О.О. Кочемировська, Я.А. Жаліло, аналізують системні вади на ринку праці України та пріоритети його реформування [5, с. 9-67].

Інші дослідники займаються аналізом окремих суттєвих змін на ринку праці. Наприклад, проблемам професійної мобільності присвячені наукові праці В.П. Решетило, Н. С. Міщенко, О. В. Шубної [6, с. 47-50].

С. Ю Гончарова та Ю.В. Сотнікова досліджують проблеми вивільнення найманих працівників [7]. Аналізом динаміки вакансій, резюме, структури попиту й пропозиції, конкуренції на ринку праці тощо опікується міжнародна кадрова агенція Head Hunter Україна [8].

Усі перелічені науковці основний акцент у наукових працях роблять саме на окремі зміни ринку праці, поза їх дослідницькими полем залишається систематизація виявів впливу даних змін на гальмування європейського вектору розвитку держави, що потребує розробку стратегії подолання негативних виявів змін ринку праці та відновлення економічного зростання держави.

Постановка завдання. Метою дослідження є систематизація змін на ринку праці, їх аналіз та оцінка, уточнення виявів змін ринку праці на

гальмування європейського вектору розвитку держави, визначення можливостей і перешкод подолання негативних виявів змін ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведене дослідження дозволило згрупувати основні зміни на ринку праці, які мають місце в умовах системної кризи:

1. *Незрілість, розбалансованість і малоефективність механізму регулювання, відсутність соціального діалогу на ринку праці.*

У сучасних умовах відсутня єдина точка зору на сучасний механізм регулювання ринку праці, не визначено вплив на нього військових дій на Сході України та анексії Криму, наявність майже двох мільйонів ВПО. Найважливішим і досі не вирішеним питанням є створення комплексного механізму регулювання ринку праці як сукупності державного, договірної та саморегулювання ринку праці [9, с. 318-323].

Не вирішена також проблема створення системи ефективного соціального діалогу, його процедура залежить від політичної кон'юнктури.

Для подолання негативних явищ у системі соціального діалогу Україні надзвичайно важливо використовувати досвід країн Європейського Союзу.

Тристоронні національні ради відіграють у цих країнах консультативну і дорадчу ролі, тільки в окремих випадках вони мають повноваження ухвалювати рішення. Корисним є досвід Естонії, де, крім офіційних сторін (уряд-профспілки-роботодавці), до категорії учасників соціального діалогу включено добровільні професійні спілки, представників громадських організацій, а також інспекцій праці та судових органів.

2. *Низький попит на робочу силу та недостатні обсяги створення нових робочих місць.*

Чисельність зайнятого населення у віці 15-70 років у I півріччі 2016 року за даними Державної служби статистики становила 16,2 млн. осіб та, у порівнянні з I півріччям 2015 року скоротилася на 168 тис. осіб. За даними Державної служби зайнятості 40% усього ринку праці зараз знаходиться в тіні, за 2015 рік з легального ринку праці пішли 600 тис. осіб.

Рівень безробіття населення (за методологією МОП) віком 15–70 років за цей же період становив 9,4% економічно активного населення зазначеного віку (серед населення працездатного віку – 9,8%). Це найнижчий рівень безробіття у Євросоюзі з липня 2009 року. Тобто рівень безробіття в Україні не суттєво відрізняється від середнього показника по Євросоюзу, набагато гірші показники в Греції, Іспанії, Кіпрі [10].

Зміни у структурі зайнятості за кваліфікаційними групами засвідчили, що економічне зростання супроводжувалось зростанням зайнятості представників найпростіших професій та праців-

ників сфери обслуговування й торгівлі та навпаки, скороченням зайнятості законодавців, керівників, менеджерів, що визвано скороченням представників державної служби в рамках люстраційних процесів.

Кількість вакансій за даними державної служби зайнятості на початок листопада 2016 року становила 57,1 тис. одиниць, що на 17 тис. одиниць більше, ніж на 1 листопада 2015 року. На 1 вільне робоче місце претендувало 6 безробітних (на 1 листопада 2015 р. – 10 безробітних).

У загальній кількості вакансій кожна четверта вакансія надійшла від підприємств переробної та добувної промисловості, 16% – оптової та роздрібно-ї торгівлі. Серед професійних груп найбільша кількість вакансій – для кваліфікованих робітників з інструментом (21%), робітників з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин [11].

Це визвало зниження активності пошукачів, тобто масові скорочення лишилися позаду й на ринку немає великого напливу безробітних. За даними опитування роботодавців, у 2016 р. скорочення відбулися не більше ніж у 8% компаній. 29% компаній змогли дозволити собі розширення бізнесу за всіма напрямками [8].

В Україні залишається невирішеною проблема створення нових робочих місць. П'ять мільйонів нових робочих місць було однією з основних програмних цілей президента В. Ющенка, але вона досі залишається невирішеною. Заходами зі сприяння створенню нових робочих місць є: компенсація фактичних витрат роботодавцям у розмірі 50% суми нарахованого єдиного внеску; сприяння зайнятості населення під час реалізації державних цільових програм та інфраструктурних проектів; компенсація фактичних витрат у розмірі єдиного внеску при працевлаштуванні громадян, які недостатньо конкурентоспроможні на ринку праці, та громадян, які працевлаштовуються суб'єктами малого підприємництва (на нові робочі місця) [12].

Вивчення досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених щодо досвіду ЄС та європейських країн у галузі створення нових робочих місць дозволяє рекомендувати такі інструменти, як: гранти, повне чи часткове зменшення видатків на навчання (перенавчання) працівників, безкоштовну допомогу в пошуку потрібного персоналу, інші пільги з боку як структурних фондів ЄС, так і місцевих органів влади.

3. Загрози масового вивільнення працівників.

Вивільнення працівників є одним із ключових чинників диспропорції між попитом та пропозицією робочої сили і підвищення безробіття як в окремих регіонах, так і в країні у цілому. Скорочення чисельності зайнятих припадає на сферу матеріального

виробництва (промисловість і будівництво), що зменшує економічну потужність держави. Простежується тенденція скорочення чисельності зайнятих у першу чергу за рахунок працездатного населення [7, с. 70-106].

Аналіз статистичних даних щодо структури кількості осіб, яких роботодавці попередили про звільнення в січні-вересні 2016 р. свідчить про дотримання вимог законодавства тільки в державному управлінні та обороні (56,3%) і професійних групах: законодавці, керівники, менеджери – 26,3%, професіонали – 20,1% та фахівці – 19,7%. Найгірша ситуація в оптовій та роздрібній торгівлі, де працівників звільняють практично без попередження (1,2%) та кваліфікованих робітників сільсько-го та лісового господарств (0,3%) [11].

У п. 6 Постанови Кабінету Міністрів України № 305 від 22.04.2013 р. «Про затвердження Порядку утворення спеціальних комісій для вжиття заходів щодо запобігання різкому зростанню безробіття під час масового вивільнення працівників» визначаються основні завдання таких комісій: розробка комплексу заходів для підприємства, на якому передбачається масове вивільнення працівників, спрямованих на зменшення їх чисельності; підготовка пропозицій щодо внесення змін до територіальних та місцевих програм зайнятості населення [13].

4. *Низька професійна мобільність трудових ресурсів*, причинами якої є: примітивізація руху робочої сили, що призводить до горизонтальної й вертикальної мобільності; нерозвиненість ринків капіталу, фінансів, житла, що обмежує свободу руху та перетоку робочої сили між сферами зайнятості, видами діяльності, територіями; труднощі вільного працевлаштування за професією (лікар, педагог тощо) в іншій галузі; невисокий рівень профорієнтаційної роботи.

Для значної частини працівників професійна мобільність пов'язана з міграцією. Дослідження, проведене в 2012 р. з питань трудової міграції в Україні показало, що мігранти не претендують на престижні професії, а займають найменш привабливі робочі місця (табл. 1).

Розподіл трудових мігрантів за професійними групами під час працевлаштування за кордоном свідчить, що працівники національного ринку праці на 15,2 в. п. займають вакансії з найпростіших професій.

Розподіл за професійними групами також варіюється за країнами призначення. Серед трудових мігрантів, які працюють в Німеччині та Угорщині, майже половина осіб працюють як професіонали, фахівці та технічні службовці. В Іспанії переважна частина працює у сфері торгівлі та послуг. На ринках праці Білорусі, Італії, Польщі та Португалії.

Домінують мігранти-представники найпростіших професій. В Білорусі частка цієї категорії гро-

мадян складає 73,5%, в Італії та Португалії – відповідно 68,8% та 65,9%), у Польщі – 55,9%.

Майже 40% українських мігрантів працювали без певних вимог до кваліфікації та ще 5,2% виконували роботу нижчої кваліфікації, ніж отримали в Україні. За гендерною ознакою найменш кваліфіковану роботу виконували жінки [14].

Як свідчать результати наукових досліджень, статистичні дані, процеси трудової міграції українців, особливо із вирішенням проблем безвізового режиму з країнами ЄС, будуть нарощуватися, що потребує відповідних рішень від всіх гілок влади в державі.

5. Ризики зростання безробіття серед молоді, проблеми працевлаштування випускників вищих та професійно-технічних навчальних закладів.

За результатами міжнародного опитування «School-to-work transition surveys» безробітна молодь має досить високий рівень освіти: 82,6% безробітних мають або вищу освіту (45,1%) або професійно-технічну (37,5%), тоді, як лише 17,4% мають повну середню освіту та нижче.

Протягом 2013–2015 рр. найбільш пріоритетною молодь визначила роботу в якості професіоналів (25,3%) [15].

Значну частину безробітної молоді становлять випускники професійно-технічних і вищих навчальних закладів, які здобули професію (спеціальність) і вперше виходять на ринок праці. На думку фахівців, тенденція до зростання на ринку праці кількості освіченої молоді поглиблюватиметься і в найближчій перспективі.

Державна служба зайнятості намагається вирішувати проблему професійного самовизначення та працевлаштування випускників навчальних закладів шляхом надання профінформаційних та профконсультаційних послуг, але їх обсяг явно недостатній. Проблема працевлаштування молоді повинна бути вирішена в рамках розробки відповідної державної стратегії, яка базується на використанні європейського досвіду, а само: розвиток

службою зайнятості соціального партнерства з контрагентами, що беруть участь у реалізації молодіжної політики зайнятості; надання регіональних премій роботодавцям, що створюють робочі місця для молоді; впровадження систем пільгового оподаткування для стимулювання роботодавців, які працевлаштовують молодь.

6. Пріоритетне використання переважно нестандартних механізмів адаптації (маневрування тривалістю трудового процесу, оплатою праці), замість реструктуризації зайнятості.

За даними державного статистичного спостереження «Обстеження підприємств із питань статистики праці», частка працівників, які знаходяться у відпустках без збереження заробітної плати (на період припинення виконання робіт), порівняно з I півріччям 2015р., збільшилась більше, ніж у 2 рази, а кількість працівників, переведених з економічних причин на неповний робочий день (тиждень), скоротилась на 34,0%.

Кількість працівників, переведених з економічних причин на неповний робочий день (тиждень), у I півріччі 2016р. становила 430,6 тис. осіб, з них дві треті – це працівники промисловості (285,4 тис. осіб), наукових установ, складського господарства та допоміжної діяльності сфери транспорту.

Не полишає актуальності проблема невивплати заробітної плати: загальна сума невивплатеної заробітної плати на 1.07.2016 р. становила 1967,6 млн. грн., що на 4,6%, або на 86,8 млн. грн., перевищувало показник на початок року [16].

06.12.2016 р. Верховна Рада ухвалила за основу та в цілому розроблений Кабінетом Міністрів законопроект «Про внесення змін до деяких законодавчих актів», який дозволить підвищити з 1.01.2017 року мінімальну заробітну плату вдвічі – до 3200 гривень. Але підвищення буде стосуватися не всіх категорій громадян, перш за все працівників бюджетної сфери.

У більшості країн Євросоюзу мінімальна заробітна плата визначається шляхом соціального ді-

Таблиця 1

Трудові мігранти за професійними групами, статтю та місцем проживання до виїзду за кордон, 2010–2012 рр. [14]

Показники	Всього	Жінки	Чоловіки	Міські поселення	Сільська місцевість
Кількість трудових мігрантів, які мали роботу за кордоном, всього, тис. осіб	1181,6	405,9	775,7	540,1	641,5
У тому числі за професійними групами					
професіонали, фахівці, технічні службовці	10,8	7,1	12,7	14,4	7,7
працівники сфери торгівлі та послуг	16,5	35,4	6,4	18,2	15,0
кваліфіковані робітники сільського господарства	2,7	0,3	3,9	0,5	4,4
кваліфіковані робітники з інструментом	24,7	1,6	36,9	27,0	22,7
робітники з обслуговування, експлуатації та складання устаткування та машин	6,2	2,4	8,3	6,5	6,0
найпростіші професії	39,1	53,2	31,8	33,4	44,2

логу. Окрім України, мінімальна заробітна плата встановлюється законом лише в Португалії, але за результатами переговорів між соціальними партнерами [5, с. 55].

7. Відсутність системних реформ в системі служби зайнятості, яка не виконує роль реального пошукувача роботи для безробітних громадян.

На сучасному етапі розвитку мета Служби – сприяння повній, продуктивній та вільно обраній зайнятості населення, досягнення та підтримання високого і стабільного рівня зайнятості шляхом розширення можливостей для інтеграції й адаптації різних категорій шукачів роботи до ринку праці, зміна підходів до роботи із зареєстрованими безробітними щодо стимулювання їх зайнятості.

Результати дослідження, яке було проведено під егідою Всесвітнього економічного форуму (WEF): «The Future Jobs, робочі місця майбутнього» свідчать про тенденцію суттєвого скорочення кількості працюючих у державній службі зайнятості як вимогу часу, яка пов'язана із боротьбою з бюрократією в державних структурах.

Для працівників служб зайнятості на перше місце за ступенем затребуваності виходять когнітивні здібності, які дозволяють опановувати нові моделі публічного адміністрування, сервіси, технології. На друге – системні навички (system skills), які потребують від працівника розуміти системний підхід у діяльності служби зайнятості як сервісної служби.

На третьому місці – такі вміння, як рішення складних, комплексних завдань (complex problem solving) та соціальні навички, вміння спілкуватися з людьми (social skills).

Актуальними стають майданчики професійного спілкування працівників служби зайнятості (наприклад, школа запобігання корупції у державній службі зайнятості має свій майданчик для спілкування та обміну досвідом – закриту групу «Дистанційна школа запобігання корупції») [17].

8. Вихід на ринок праці громадян з числа внутрішньо переміщених осіб, учасників АТО та членів їх сімей.

За період 01.03.2014 р. по 31.10.2016 р. до державної служби зайнятості звернулися за допомогою у працевлаштуванні 74,8 тис. мешканців АР Крим, Донецької та Луганської областей. Працевлаштовано лише 30, 7% осіб.

Відділом моніторингових досліджень соціально-економічних трансформацій ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» під керівництвом О.М. Балакіревої в 2015 р. виконано наукове дослідження «Вимушені переселенці та приймаючі громади: уроки для ефективної суспільної адаптації й інтеграції». За результатами дослідження було виділено три форми розв'язання проблем ВПО: 1) місцева інтеграція

в приймаючих громадах; 2) інтеграція у спеціальних окремих місцях проживання; 3) повернення та реінтеграція [18].

У межах комплексного дослідження на замовлення Центру політичних студій та аналітики в рамках проекту «Захист прав внутрішньо переміщених осіб та боротьба з порушенням їх прав шляхом підвищення інституційного потенціалу місцевого самоврядування та реалізації соціальної реінтеграції» були виявлені та згруповані чинники, які заважають праву ВПО на працевлаштування [19]. Серед них: 1) зовнішні: відсутність у самому регіоні робочих місць та роботи за спеціальністю, працевлаштування на неофіційній основі; 2) внутрішні: неготовність до нижчого рівня оплати праці та радикальної зміни характеру праці. Разом з тим було виявлено чинники, що сприяють реалізації права на працевлаштування: переведення у регіон підприємств зі Сходу та високий рівень професійної кваліфікації.

Проблемною залишається ситуація з працевлаштуванням безробітних з числа військовослужбовців, які брали участь в антитерористичній операції. Вивчення наукової літератури показало, що системних досліджень з цього важливого питання в Україні не проводиться.

У січні-жовтні 2016 р. послугами служби зайнятості скористалися 43,5 тис. осіб, отримали роботу 8,3 тис. осіб (19,1%). На відміну від ВПО серед безробітних учасників АТО за рівнем освіти переважають особи з професійно-технічною освітою – 47,9% , повну вищу освіту мають лише

11,8%. Дуже низький відсоток осіб, які проходили професійне навчання за направленням державної служби зайнятості, направлення в січні-жовтні 2016 р. – 2,5 тис. осіб, або 5,7% [11].

Таким чином, проведене дослідження змін на ринку праці в умовах системної кризи дозволяє виявити можливості та перешкоди щодо подолання негативних проявів змін ринку праці (табл. 2).

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, проведене дослідження змін на ринку праці в умовах системної кризи дозволяє зробити наступні висновки:

1) відсутність дієвого соціального діалогу, що стримує формування сучасного механізму регулювання ринку праці в умовах військових дій на Сході України, анексії Криму, наявності майже двох мільйонів ВПО;

2) скорочення потреби роботодавців у працівниках усіх професійних груп, зростання зайнятості працівників найпростіших професій, сфери обслуговування й торгівлі, скорочення зайнятості законодавців, керівників, менеджерів, що визвано люстраційними процесами;

3) невирішеність проблеми створення нових робочих місць, починаючи з 2005 р.;

Зміни на ринку праці, можливості та перешкоди щодо їх подолання

№ з/п	Характеристика змін	Шляхи подолання	
		Можливості	Перешкоди
1.	<i>Незрілість, розбалансованість і малоефективність механізму регулювання, відсутність ефективного соціального діалогу на ринку праці</i>	Використання досвіду країн Європейського Союзу щодо тристоронніх національних рад. Розширення рамок національного соціального діалогу, доручення до нього недержавних професійних спілок, представників громадських організацій, інспекцій праці та судових органів	Відсутність дієвого механізму ринку праці з урахуванням військових дій на Сході, анексії Криму, наявності ВПО. Номінальний характер інститутів соціального партнерства, відсутність широкого кола питань для обговорення в соціальному діалозі. Обмеження прав роботодавців для участі в соціальному діалозі.
2.	<i>Низький попит на робочу силу та недостатні обсяги створення нових робочих місць</i>	Стабільний приріст вакансій у більшості галузей. Зростання зайнятості представників найпростіших професій та працівників сфери обслуговування й торгівлі. Реструктуризація державної служби зайнятості в цілях профілактики настання страхового випадку, сприянню мобільності працівників.	Структурна диспропорція між попитом на робочу силу та її пропозицією обмежує можливості працевлаштування безробітних і задоволення потреб роботодавців у працівниках. Проблему створення нових робочих місць не вирішено.
3.	<i>Загрози масового вивільнення працівників</i>	Постанова КМУ № 305 від 22.04.2013 р. «Про затвердження Порядку утворення спеціальних комісій для вжиття заходів щодо запобігання різкому зростанню безробіття під час масового вивільнення працівників». Реструктуризація державної служби зайнятості з метою запобігання масовому вивільненню працівників	Скорочення чисельності зайнятих в сфері матеріального виробництва, (промисловість і будівництво), галузях невикористаної сфери, (освіті, науці, фінансах), діяльності транспорту та зв'язку. Поглиблення тенденції скорочення чисельності зайнятих за рахунок працездатного населення.
4.	<i>Низька професійна мобільність трудових ресурсів</i>	Високий трудовий потенціал внутрішніх мігрантів – ВПО.	Примітивізація руху робочої сили, нерозвиненість ринків капіталу, фінансів, житла, неможливість вільного працевлаштування працівників певних професій в іншій галузі (лікар, педагог тощо). Відсутність сучасного підходу до профорієнтаційної роботи.
5.	<i>Ризики зростання безробіття серед молоді, проблеми працевлаштування випускників вищих та професійно-технічних навчальних закладів.</i>	Поглиблення тенденції зростання на ринку праці освіченої молоді. Розвиток службою зайнятості соціального партнерства з контрагентами, реалізації молодіжної політики зайнятості; надання регіональних премій роботодавцям, що створюють робочі місця для молоді; впровадження систем пільгового оподаткування для стимулювання роботодавців, які працевлаштовують молодь.	Низька можливість працевлаштування місцем випускників ВНЗ та ПТНЗ, які здобули професію (спеціальність) та вперше виходять на ринок з причини недосконалості системи підготовки робочих кадрів і молодих спеціалістів сучасним викликам на ринку праці.
6.	<i>Пріоритетне використання переважно нестандартних механізмів адаптації (маневрування тривалістю трудового процесу, оплатою праці), замість реструктуризації зайнятості</i>	Підвищення з 1.01.2017 р. мінімальної заробітної плати до 3200 грн. Використання європейського досвіду встановлення мінімального рівня заробітної плати шляхом соціального діалогу. Зменшення заборгованості виплати заробітної плати бюджетів усіх рівнів.	Збільшення частки працівників, які знаходяться у відпустках без збереження заробітної плати, переведених з економічних причин на неповний робочий день (тиждень). Зростання номінальної заробітної плати, без відповідного росту її реальної складової. Відсутність системного підходу до вирішення проблеми невиплати заробітної плати.

7.	<i>Відсутність системних реформ в системі служби зайнятості, яка не виконує роль реального пошукувача роботи для безробітних громадян</i>	Модернізації діяльності служби зайнятості в умовах зменшення надходжень до Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття України. Скорочення кількості працюючих в державній службі зайнятості, систематизація здібностей працівників. Започаткування в службі зайнятості «особистого кабінету клієнта». Вміння працювати з клієнтами за допомогою майданчиків професійного спілкування.	Відсутність дієвої модернізації служби зайнятості, повільне впровадження моделей модернізації механізмів управління соціальними послугами. Невизначеність оптимального балансу між централізованим управлінням установами служби зайнятості й децентралізацією дій на місцях.
8.	<i>Вихід на ринок праці громадян з числа внутрішньо переміщених осіб, учасників АТО та членів їх сімей</i>	Вирішення проблем працевлаштування ВПО та учасників АТО за рівнями: державний, регіональний, індивідуальний (мікрогранти), технологічний. Активізація навчальних центрів служб зайнятості за рахунок підготовлених кадрів. Створення реєстру вакансій («база попиту») та реєстру резюме ВПО («база пропозицій»).	Відсутність у регіонах переселення робочих місць та роботи за спеціальністю, працевлаштування на неофіційній основі. Неготовність переселенців до нижчого рівня оплати праці та радикальної зміни характеру праці.

4) скорочення чисельності зайнятих за рахунок сфери матеріального виробництва (у першу чергу в промисловості й будівництві) та в таких галузях не виробничої сфери, які є основою економічного розвитку держави (освіта, наука, фінанси), на транспорті та зв'язку, що зменшує економічну потужність держави;

5) збільшення працівників високої кваліфікації, які мігрують в пошуках роботи за межі України;

6) зростання молодіжного безробіття за рахунок частки осіб як з вищою, так і з професійно-технічною освітою, відсутність державної стратегії працевлаштування молоді;

7) встановлення мінімальної заробітної плати законом, а не шляхом соціального діалогу, як у більшості країн Євросоюзу, що збільшує масштаби переведення працівників на неофіційне працевлаштування або масові звільнення;

8) модернізація служби зайнятості шляхом переосмислення структури роботи з роботодавцями, іншими соціальними партнерами, громадськістю та волонтерами для забезпечення доступу до зайнятості внутрішньо переміщених осіб, учасників АТО, інших соціально вразливих категорій населення;

9) розробка механізмів працевлаштування ВПО, учасників АТО за рахунок органічного поєднання державного, регіонального, індивідуального та технологічного рівнів.

Все це вимагає подальших розробок у даному напрямі дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Е.М. Лібанова. Пошуки можливостей подолання системної кризи в Україні – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://svitppt.com.ua/download.html?id=6831>.

2. Системна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання : аналіт. доп. / Я. А. Жаліло, К. А. Кононенко, В. М. Яблонський [та ін.]; за заг. ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2014. – 132 с.

3. Про основи національної безпеки: Закон України від 19.06.2003 р. № 964-ІУ // Офіційний вісник України. – 2003. – № 29. – Ст. 1433.

4. Перехід на ринок праці молоді України: результати міжнародного дослідження «School-to-work transition surveys» в Україні у 2013 та 2015 роках / Елла Лібанова, Олександр Цимбал, Олег Ярош та Лариса Лісогор; Міжнародне бюро праці. – Женева : МОП, 2016.

5. Системні вади ринку праці та пріоритети його реформування: аналіт. доп. / О. М. Пищуліна, О. П. Коваль, О. О. Кочемировська; за ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2010. – 72 с.

6. Решетило В. П. Трудові ресурси регіонів: просторове розміщення та підвищення ефективності використання: монографія / В. П. Решетило, Н. С. Міщенко, О. В. Шубна; Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Х. : ХНУМГ, 2014. – 157 с. – С. 47-50.

7. Гончарова С. Ю. Вивільнення найманих працівників: регіональні особливості : монографія / С. Ю. Гончарова, Ю. В. Сотнікова. – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 164 с..

8. Барометр ринку праці І півріччя 2016 р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.head.hunter.ua.

9. Тюленев С.А. Механізм регулювання ринку праці: комплексний підхід / С.А. Тюленев // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. Придніпр. Держ. Академія буд-ва та арх-ри. Вип. 4(04), 2016 – С. 318-323].

10. У країнах ЄС нижчий рівень безробіття за останні сім років. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.7dniv.info>.

11. Ситуація на ринку праці та діяльність державної служби зайнятості. аналітична записка. Оновлено 16.12.2016. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.dszu.gov.ua>].

12. Про затвердження Методики моніторингу створення нових робочих місць. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

13. Про затвердження Порядку утворення спеціальних комісій для вжиття заходів щодо запобігання різкому зростанню безробіття під час масового вивільнення працівників. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

14. Звіт щодо методології, організації проведення та результатів модульного вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні / Міжнародна

організація праці. Група технічної підтримки з питань гідної праці та Бюро МОП для країн Центральної та Східної Європи – Будапешт МОП. – 2013.

15. Перехід на ринок праці молоді України: результати міжнародного дослідження «School-to-work transition surveys» в Україні у 2013 та 2015 роках / Елла Лібанова, Олександр Цимбал, Олег Ярош та Лариса Лісогор ; Міжнародне бюро праці. – Женева : МОП, 2016.

16. Державна служба статистики. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

17. Реформування державної служби зайнятості та вимоги до її персоналу відповідно до моделі розвитку ринку праці: аналітичний підхід: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: pereselenez.com.ua.

18. Громади: уроки для ефективної роботи- [Електронний ресурс] – Режим доступу: ief.org.ua/...content/uploads/2015/12/IDP...final.pdf.

19. Звіт за результатами комплексного дослідження «Забезпечення потреб та дотримання прав внутрішньо переміщених осіб». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eidos.org.ua>.

ВЗАЄМОДІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ І БАНКІВСЬКИХ СТРУКТУР ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

INTERACTION OF BUSINESS AND BANKING STRUCTURES OF THE ECONOMIC SYSTEM OF UKRAINE

УДК 336.71

Бражко О.В.

д.н.д.у., завідувач кафедри маркетингу
Запорізький інститут економіки
і інформаційних технологій

У статті розглянуті передумови та теоретичні засади формування відносин банків із підприємствами на сучасному етапі розвитку української економіки та досліджено основні проблеми їх фінансової взаємодії.

Ключові слова: взаємодія, підприємство, банк, кредит, модель, алгоритм.

В статье рассмотрены предпосылки и теоретические принципы формирования отношений банков с предприятиями на современном этапе развития украинской

экономики и исследованы основные проблемы их финансового взаимодействия.

Ключевые слова: взаимодействие, предприятие, банк, кредит, модель, алгоритм.

In the article the considered pre-conditions and theoretical principles of forming of relations of banks are with enterprises on the modern stage of development of the Ukrainian economy and basic problems are investigated them financial co-operation.

Key words: cooperation, enterprise, bank, credit, model, algorithm.

Постановка проблеми. Високий рівень ефективності господарювання, необхідність його забезпечення в сучасних умовах, займає центральне місце в економічній політиці держави, формує стратегію діяльності виробничо-господарських структур. Досягнення стійких тенденцій економічного зростання безпосередньо пов'язане з активізацією роботи підприємств, постійним системним оновленням основних фондів, підвищенням конкурентоспроможності продукції, створенням потужної банківської системи. У рамках фінансової політики активна участь фінансово-кредитної системи у забезпеченні економічного розвитку країни вимагає, зокрема, взаємодії підприємств з комерційними банками.

Сьогодні для багатьох компаній актуальна проблема відмов кредитних організацій у видачі кредиту, встановлення неприйнятних умов кредитування, тривалість ухвалення рішень за запитами підприємств, відсутності розуміння специфіки комунікацій з банками і тому подібне. У зв'язку з цим на підприємствах потрібна побудова системи комплексної співпраці з кредитними організаціями.

Система «банк – підприємство» набуває визначального значення в умовах стабілізації економічної ситуації в Україні [1]. Значення підприємства як первинної ланки у структурі національної економіки та головного структуроутворювального елемента цієї системи обумовлено посиленням інвестиційного та інноваційного попиту на ринку капіталу.

Банки, як фінансово-забезпечувальна складова цієї системи, виконуючи увесь спектр банківських операцій, уможливають ефективну виробничу діяльність інших господарюючих суб'єктів у різних секторах економіки і забезпечують тим

самим безперервність суспільних відтворювальних процесів.

Отже, пошук взаємовигідної співпраці між підприємницькими та банківськими структурами є одним з найважливіших завдань економічної науки та практики, від якого залежать ефективність і тривалість процесів оздоровлення реального сектору економіки та його подальший розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання взаємодії підприємств і банків в Україні як передумови ефективного фінансування розвитку економіки та забезпечення її стійкості досліджували Алексєєв І. В., Амоша О. І., Аптекарь С. С., Барановський О. І., Буряк П. Ю., Березовик В., Брюховецька Н. Ю., Вовчак О. Д., Вожжов А. П., Геєць В. М., Дзюблюк О. В., Захарін С. В., Зимовець В. В., Іщук С. О., Кизим М. О., Ковалюк О. М., Козоріз М. А., Корнєв В. В., Косова Т. Д., Крамаренко Г. О., Крупка М. І., Кузнєцова А. Я., Кузьмін О. Є., Лігоненко Л. О., Мороз А. М., Омелянович Л. О., Орлов О. О., Осецький В. Л., Партин Г. О., Пересада А. А., Реверчук С. К., Слав'юк Р. А., Смовженко Т. С., Стубайло Т. С., Черваньов Д. М., Чумаченько М. та інші вчені-економісти. Серед російських вчених проблемами співпраці фінансово-кредитної системи та промислових підприємств займалися: Єгорова Н. Е., Ігоніна Л. Л., Ільїн М. С., Масленченков Ю. С., Раскатов А. В., Сергєєв Л. В., Смулов А. М., Тріфілова А. А., Чекарьова Е. Н. та інші.

Вивчення викладених концепцій фінансового забезпечення потреб суб'єктів господарювання дозволило з різних точок зору подивитися на поставлену проблему, оцінити її в різних системах координат та зробити висновок про те, що нині гостро бракує науково обґрунтованих методоло-

гічних засад посилення фінансової взаємодії банків із підприємствами реального сектору економіки та використання нових методологічних принципів і методичних підходів для побудови ефективної взаємовигідної співпраці банків і підприємств як складових економічної системи України.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження передумов формування ефективної взаємодії банків і підприємств на сучасному етапі розвитку української економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективна взаємодія банків із підприємствами реального сектору економіки є необхідною умовою формування ринкової економіки і важливим елементом структурної перебудови промисловості в ході реформ. Тільки за умови налагодження ефективної співпраці банків і підприємств виникають макроекономічні і мікроекономічні передумови зростання економіки та забезпечення стійкого характеру її розвитку [2].

В умовах жорсткої конкуренції на банківському ринку в більшості випадків ініціатива про початок співпраці великих підприємств і кредитних установ, зокрема з кредитування, виходить саме від банківських структур. Виключенням з практики, коли активніша роль у взаємодії відводиться підприємствам, є періоди економічної кризи. Наприклад, з середини 2008 р. до кінця 2009 р., коли, через проблеми у банків з ліквідністю і з можливістю здійснювати кредитування, багато підприємств було вимушено самі шукати кредитну організацію, здатну без проблем здійснювати розрахунки і надавати позикові кошти [3]. Незважаючи на жорстку боротьбу банків за клієнтів, для підприємств сьогодні залишаються дуже актуальними проблеми постійних потреб в банківських кредитах, браку власних коштів для розвитку бізнесу, відмов банків у видачі кредиту, тривалості розгляду заявки компанії на кредитування, ухвалення рішень, відсутності у компанії необхідних компетенцій стосовно організації системного взаємодії з банками – найважливішою складовою фінансової політики будь-якого підприємства.

Для більшості підприємницьких структур України найбільш значущим банківським продуктом є саме кредитування. Кредитування для компаній – це основне джерело зовнішнього фінансування бізнесу, а для банків – це головна стаття прибутків [4].

Потреба в кредитуванні є головним фактором взаємодії підприємницьких і банківських структур і залежить від впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища. Найбільш вразливою ланкою в системі «банк-підприємство» залишається підприємство. Зрозуміло, що роль банків у подоланні наслідків економічної кризи і створенні передумов для переходу промислового сектору економіки до інноваційної моделі розвитку постійно зростає. При цьому формування ефек-

тивної фінансової взаємодії банків і підприємств безпосередньо залежить, насамперед, від мобілізації внутрішніх резервів самих банків: залучення коштів клієнтів на тривалі терміни; використання ефективних комплексних фінансових інструментів, спрямованих на зниження рівня кредитної ставки для позичальника; удосконалення методів оцінки ефективності інвестицій та аналізу кредитоспроможності підприємств, інвестування економічно привабливих проектів для отримання максимального мультиплікативного ефекту від обмежених за обсягами кредитних вкладень тощо [5]. Аналіз структури прибутків банків дозволив побудувати сучасну організаційно-факторну модель комплексної взаємодії підприємницьких і банківських структур, засновану на спільній та первинній потребі в кредитах (рис. 1).

Взагалі усі вказані в моделі етапи розташовані послідовно, починаючи з потреб в кредитах – точки перетину інтересів підприємств і банків. Ця точка перетину інтересів, головного чинника співпраці, служить фундаментом побудови довгострокових партнерських і взаємовигідних стосунків між підприємницькими і банківськими структурами за комплексом банківських послуг.

Це означає, що використовувати цю організаційну модель і впроваджувати певні організаційні заходи може як банк, так і будь-яка підприємницька структура, орієнтована на плідну співпрацю. Наприклад, для підприємств вона може служити інструментом у роботі з банками в частині проведення переговорів і організації з ними комунікацій, оцінки їх надійності, розуміння загальної процедури взаємодії щодо кредитування, узгодження процентної ставки за кредитом та інших умов, розробки на підприємстві відповідної системи співпраці з банками. У зв'язку з наявністю великої кількості формальних процедур можна виділити окремого співробітника для комунікацій з банками, наділити його особливими повноваженнями для підготовки різної інформації для кредитних організацій, забезпечити максимальну публічність, використовувати систему CRM і т. д. [6].

У той же час реалізація цієї факторної моделі дозволяє кредитним організаціям залучати нових клієнтів на комплексне обслуговування в банк через потребу підприємств у кредитах. Банки, управляючи цією потребою, можуть продавати додаткові послуги такі, як зарплатний проект, розрахунково-касове обслуговування, еквайринг; змінювати оргструктуру (наприклад, створити бізнес-підрозділ з клієнтських менеджерів і кредитний підрозділ з кредитних аналітиків, активізувавши тим самим співпрацю з підприємствами). Така подвійна користь, тобто одночасно для підприємницьких і банківських структур, є відмінною рисою і нововведенням розробленої моделі.

Оскільки для підприємницьких і банківських організацій сфера кредитування є головним чинником їх комплексної взаємодії, то, використовуючи метод Quality Function Deployment – структуризації (розгортання) функції якості, а також сформовану вище організаційну модель, розробимо детальний алгоритм побудови в підприємницьких структурах системи комплексної взаємодії з кредитними організаціями. Використовувати при цьому будемо основу методу QFD – побудова «Будиночка якості», що дозволяє пов'язати технічні характеристики продукту з вимогами споживачів і процесом виробництва, який вже став стандартом менеджменту якості [7] (рис. 2).

1-й етап – створення всередині компанії працездатної організаційної структури, яка забезпечуватиме взаємодію з банками за рахунок повноважень, відповідальних за це людей. Враховуючи велику кількість документарних форм комунікацій – листів, довідок, фінансової звітності і т. д., на підприємстві має бути, як мінімум, один фахівець, не рахуючи фінансового директора, або відділ на чолі з начальником відділу, що координують і забезпечують на постійній основі роботу з кредитними організаціями не лише з питань кредитування, але і з інших напрямів співпраці.

2-й етап – впровадження в компанії системи CRM з метою побудови довгострокових парт-

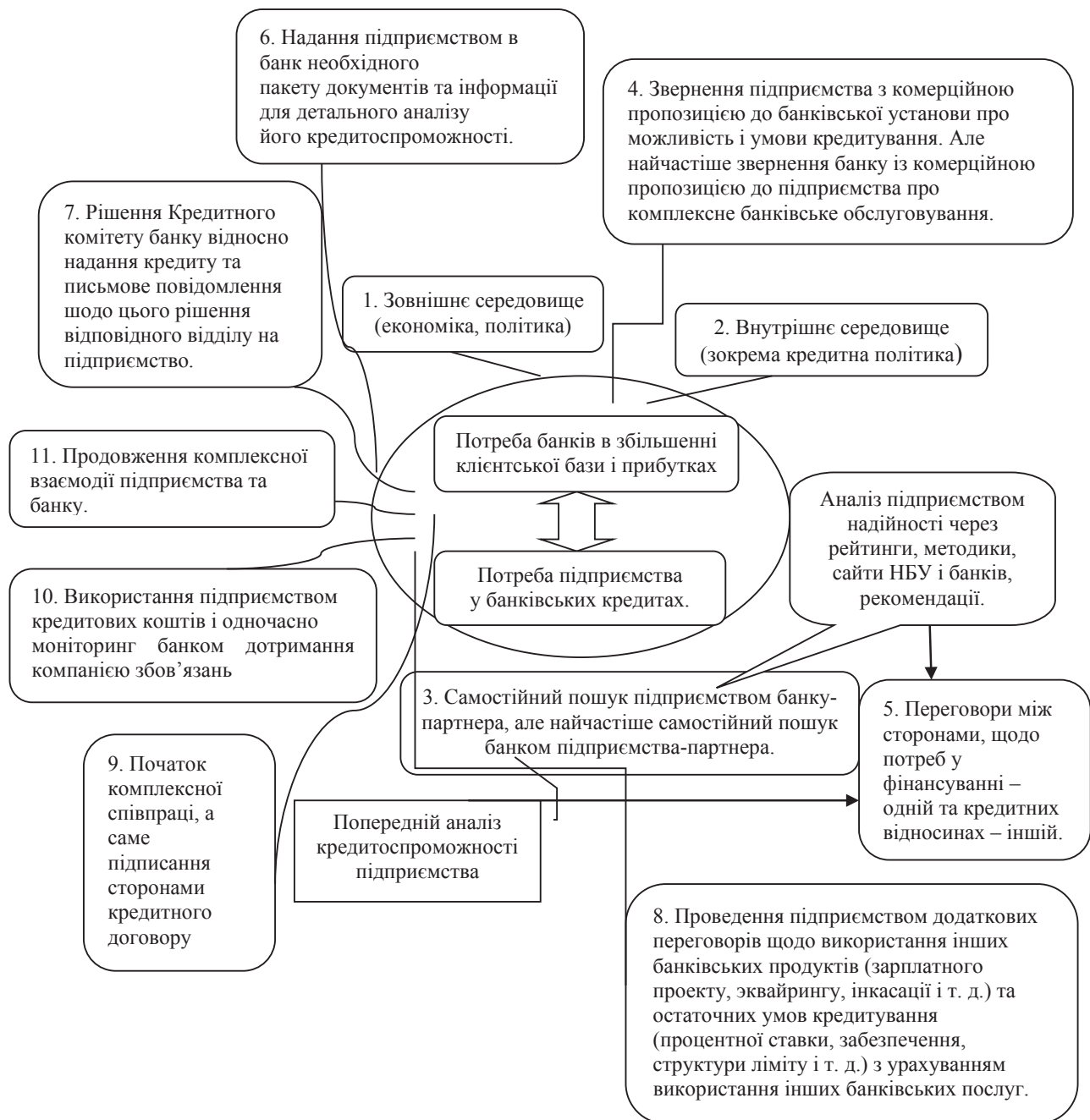


Рис. 1. Загальна організаційна (факторна) модель комплексної взаємодії підприємницьких і банківських структур

нерських стосунків з кредитними організаціями. Спеціально сформований на підприємстві для роботи з банками відділ або один фахівець забезпечують наявність єдиного сховища інформації, повсякденне використання усіх каналів взаємодії з банками (телефонні дзвінки, електронна пошта, зустрічі) та постійний аналіз зібраної інформації про кредитні організації і підготовку даних для ухвалення відповідних організаційних рішень.

Важливим моментом при використанні підприємствами системи CRM є необхідність встановлення співробітником підприємства постійного контакту з клієнтським менеджером банку.

3-й етап – дотримання важливих технічних, у тому числі фінансових, моментів:

1) якщо підприємство має потребу в залученні значної суми кредиту на термін від п'яти до семи років, то основний вид діяльності має складати не менше 6-12 місяців залежно від програм банків;

2) відсутність високоризикових напрямів бізнесу (гральний бізнес, виробництво міцних алкогольних напоїв із змістом етилового спирту більше 25% і тютюну, операції з цінними паперами, виробництво і реалізація ексклюзивних товарів, будівництво, за винятком дорожнього і іншого будівництва за рахунок коштів бюджету,

I. Споживчі характеристики за пріоритетом у відповідності з потребами банку :

- фінансова стабільність, імідж і репутація підприємства;
- галузева належність підприємства;
- найменування і резидентство власника компанії: група, холдинг, офшор;
- масштаб бізнесу компанії: обсяг виручки, прибутків;
- рівень менеджменту компанії та стабільність контрагентів;
- співпраця з підприємствами не тільки по кредитуванню а і по комплексу банківських послуг: РКО, системі дистанційного обслуговування «Банк-клієнт», зарплатному проекту, інкасації, еквайрингу, видачі гарантій, застосуванню акредитивів в розрахунках, конверсійним операціям і т. д.

III. Технічні характеристики – найбільш реальні характеристики кредитоспроможності українських підприємств:

- фінансова нестабільність, мінімізація показника чистого прибутку, спотворення фінансової звітності в цілях податкової оптимізації;
- наявність високоризикових напрямів діяльності: автоділерство, оренда нерухомості, будівництво;
- наявність негативної інформації про підприємство: проблеми з податковими органами, затримка виплати заробітної плати, борги перед бюджетом і позабюджетними фондами, заборгованість перед банками-кредиторами і контрагентами, реєстрація підприємства в офшорних зонах;
- інформаційна закритість, неpubлічність і неконтактність підприємств відносно інвесторів, кредиторів;
- велике кредитне навантаження підприємств;
- відсутність декількох стабільних контрагентів і диференційованого продуктового ряду;
- відсутність в штаті підприємств співробітників відповідальних за постійну взаємодію з банками;
- відсутність техніко-економічного обґрунтування потреби підприємства в кредитах.
- відсутність запоруки.

II. Рейтинг банківських послуг:

- різні форми кредитування: кредитні лінії, факторинг, лізинг і т.п.
- розрахунково-касове обслуговування;
- зарплатний проект;
- видача банківських гарантій, посередницькі, консультативні та інформаційні послуги, трастові послуги;
- депозити, інкасація, перерахунок і зарахування інкасованого прибутку на рахунок і т. д.

IV. Плановані технічні характеристики кредитоспроможності підприємств відповідно з потребами банків будуть сформульовані нижче у вигляді певного алгоритму заходів побудови системи комплексної взаємодії з кредитними організаціями (див. нижче).

Рис. 2. Система розгортання функції якості з продажу підприємством своєї кредитоспроможності банку

автодилерство, сільське господарство, фермерство і торгівля спецтехнікою);

3) відсутність простроченої заборгованості перед бюджетом або позабюджетними фондами, як мінімум вона має бути реструктуризована, а також діючих рішень про припинення операцій за рахунками, пред'явлених відповідними контролюючими органами [8];

4) недопустимість появи будь-якої негативної інформації в ЗМІ про наслідки співпраці підприємства з банками, податковими органами, контрагентами і т. д.;

5) демонстрація стабільного фінансового стану:

а) підтримка певного розміру власного капіталу, зокрема покриття власними засобами активів підприємства в розмірі не менше 50%. Залежно від галузевої належності підприємства, сезонності бізнесу, виробничого циклу формування активів компанії за рахунок власних коштів може знаходитися в діапазоні 10-40%. Це актуально для оптово-роздрібною торгівлі, будівництва, сфери послуг та ін.;

б) дотримання коефіцієнта загальної, поточної ліквідності;

в) підтримка позитивної динаміки середньомісячного прибутку і рентабельності, відсутність необ'єктивних різких коливань доходу, забезпечення наявності чистого прибутку, відсутність збитків;

г) при плануванні інвестиційної програми на період кредитування потрібно враховувати, що вона оцінюватиметься банками як додаткове навантаження на ліквідність, те ж стосується і лізингових платежів;

д) контроль якості дебіторської і кредиторської заборгованостей компанії – динаміки, розмірів врегульованого і нерегульованого прострочення;

б) забезпечення гарантії повернення кредиту і наявності відповідної документації. Наявність держзамовлення як джерела погашення кредитних коштів розглядається банками, як позитивний чинник. У зв'язку з цим від компаній банки часто вимагають складання реєстру контрактів на період кредитування.

7) розвиток диференційованого виробництва/торгівлі декількома видами товарів/послуг;

8) підбір надійних і відомих постачальників товарів і послуг, диференціювання стосунків із постачальниками і покупцями/ замовниками;

9) у числі власників/засновників бажано показувати резидентів України або відомих великих нерезидентів, небажані офшори;

10) підтримка високого рівня менеджменту компанії – досвідчені керівники з тривалим періодом роботи, забезпечення профільного створення менеджменту і співробітників, плинність кадрів в компанії, наявність сертифікату якості продукції [9];

11) наявність техніко-економічного обґрунтування потреби в кредитах: у певних сумах, формах, термінах договору і т. д.

4-й етап – досягнення максимальної інформаційної відкритості або публічності компанії, в першу чергу стосовно фінансового стану підприємства.

Компанія має бути максимально публічною і відкритою для інвесторів і споживачів: мати сайт в Інтернеті, розміщувати на ньому офіційну бухгалтерську звітність, історію розвитку, основні види діяльності, її результати й іншу корисну для попереднього аналізу банком кредитоспроможності підприємства інформацію, яка в той же час не буде комерційною таємницею. Для підприємств публічність є важливим каналом залучення дешевших кредитних ресурсів, способом підвищення оперативності прийняття банком рішення про співпрацю з компанією.

Висновки з проведеного дослідження. Реалізація пропонованого вище алгоритму побудови в підприємницьких структурах системи комплексної взаємодії з кредитними організаціями надасть можливість підприємствам:

а) оперативно отримувати рішення від банків про встановлення ліміту кредитних ризиків – видачу кредиту;

б) отримувати вигідніші умови кредитування, зокрема, нижчу процентну ставку, бажане забезпечення/бланкове кредитування, більше відповідну форму, термін, суму кредитування і т. д.;

в) посилити загальну лояльність усіх банків до підприємства, а також конкурентну боротьбу банків за право співпраці з цим підприємством, що дозволить компанії вибирати конкурентоздатнішу банківську пропозицію, отримувати вищий рівень сервісу від діючого банку-партнера, а також допоможе банкірам підібрати відповідний пакет додаткових банківських продуктів, необхідний для бізнесу компанії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Трохименко В. Ринок банківських послуг в Україні / В. Трохименко // Статистика України. – 2010. – № 2. – С. 26-31.
2. Кузнєцова А. Роль комерційного банку у фінансуванні інноваційних проектів підприємницького сектора економіки України / Анжела Кузнєцова // Регіональна економіка. – 2002. – № 4. – С. 213-219.
3. Лепак Р. І. Форми співпраці підприємств та банків в умовах кризових ситуацій / Роман Лепак // Регіональна економіка. – Львів : ДПАВ Друк, 2002. – № 4(26). – С. 187-193.
4. Трохименко В. Сутність та структура сучасного ринку банківських послуг / В. Трохименко // Економіка. Проблеми економічного становлення. – 2010. – № 2. – С. 76-81.
5. Дзюблюк О. Ринок банківських послуг: теоретичні аспекти організації і стратегія розвитку в Україні / О. Дзюблюк // Банківська справа. – 2006. – № 5-6. – С. 23-35.

6. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» / [Гальчинський А. С., Геєць В. М., Бабенко С. Г. та ін.] ; [Нац.ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон.прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ.інтегр. України]. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

7. Лоренс П. Сулліван Структурирование функции качества (оригинал L. P. Sullivan Quality Function

Deployment) / Сулліван Лоренс П. [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://www.deming.nm.ru/TehnUpr/StrFunKa.htm>.

8. Кочетков В. Сучасна практика рейтингової оцінки діяльності комерційних банків / В. Кочетков // Економіка України. – 2002. – № 6. – С. 25-31.

9. Коваленко В. Методологічні підходи до створення й розвитку конкурентного середовища на ринку банківських послуг України / В. Коваленко // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 87.

ВПЛИВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

THE IMPACT OF EUROPEAN INTEGRATION ON FINANCIAL SECURITY OF THE NATIONAL BANKING SYSTEM

У статті досліджено фактори впливу євроінтеграційних процесів на фінансову безпеку національної банківської системи, обґрунтовано авторські пропозиції щодо оцінювання впливу євроінтеграції на фінансову безпеку національної банківської системи через окреслення та встановлення етапів, які дозволять уникнути або мінімізувати ризики неточності оцінки. Визначено основні переваги, які можуть надаватися можливостям числового вираження через застосування коефіцієнтного методу, формалізовано підхід до оцінки рівня впливу лібералізації руху капіталу.

Ключові слова: банк, банківська система, ризик, оцінка впливу, фінансова безпека, євроінтеграція.

В статье исследованы факторы влияния евроинтеграционных процессов на финансовую безопасность национальной банковской системы, обоснованно авторские предложения по оценке влияния евроинтеграции на финансовую безопасность национальной банковской системы через определение и установление этапов, которые позволяют

избежать или минимизировать риски неточности оценки. Определены основные преимущества, которые могут подвергаться возможностям числового выражения через применение коэффициентный метода, формализован подход к оценке степени влияния либерализации движения капитала.

Ключевые слова: банк, банковская система, риск, оценка влияния, финансовая безопасность, евроинтеграция.

The article the factors influencing integration processes on the financial security of the national banking system proved copyright proposals for evaluating the impact of European integration to the financial security of the national banking system through defining and establishing steps that will prevent or minimize the risk of inaccurate estimates. The main advantages that may be subjected to quantify opportunities by applying coefficient method formalized approach to assessing the impact of liberalization of capital movements.

Key words: bank, banking system, risk, impact assessment, financial security, European integration.

УДК 336.71

Васильчишин О.Б.

к.е.н., доцент
докторант кафедри
податків і фіскальної політики
Тернопільський національний
економічний університет

Постановка проблеми. Євроінтеграційні візії України внесли зміни до розвитку її економіки і зокрема до фінансової сфери. Суттєво ці зміни торкнулись функціонування банківської системи й виявляються у збільшенні присутності іноземних банків, необхідності імплементації норм банківського законодавства, чинних в ЄС, та європейських методів ведення банківського бізнесу у вітчизняну практику. Імплементація угод щодо вступу України до Європейського союзу та її орієнтація на реалізацію низки економічних зобов'язань, у тому числі пов'язаних з функціонуванням банківської системи, вимагає активізації дій з впровадження відповідних заходів і розробки нових концепцій щодо питань безпеки фінансових операцій на національному рівні. Основою формування таких концепцій повинна виступати Базельська

Угода, яка містить ключові вимоги до порядку здійснення поточних платежів, руху капіталу, торгівлі, боротьбі з економічними шахрайствами тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика європейської інтеграції знайшла широке висвітлення в економічній літературі. Наукове обґрунтування інтеграційних процесів України наведено у працях таких відомих учених, як: Крисоватий А.І., Савельєв Є.В., Куриляк В.Є., Козюк В.В. [1]. Теоретичні та прикладні аспекти впливу євроінтеграційних процесів на банківську систему та її фінансову безпеку відображено у працях таких вітчизняних вчених, як О. Барановський [2], Т. Болгар [3], Р. Вовченко [4], О. Галиць [5]. Визнаючи вагомий внесок цих учених зауважимо, що у своїх працях науковці визначають позитивні та негативні сторони цього впливу

та роблять спробу обґрунтування можливих економічних і соціальних наслідків. Неоднозначність оцінок та новітні виклики вимагають дослідження вказаної проблеми та служать обґрунтуванням її необхідності.

Відтак **метою даної статті** є аналіз та оцінка впливу євроінтеграційних процесів на фінансову безпеку національної банківської системи та формування її кількісного вираження з позиції встановлення національних вигід чи втрат, застосовуючи коефіцієнтний метод.

Виклад основних результатів дослідження. Сутність підходу застосування коефіцієнтного методу полягає у комплексному сумуванні максимально важливих (та максимально можливих з точки зору кількісної оцінки) складових, виражених через обчислення коефіцієнтів, що характеризують результати застосування рекомендацій ЄС в питаннях функціонування банківської системи України. Для формалізації такого інтегрального показника впливу євроінтеграції на фінансову безпеку української банківської системи (Z/P_{ei}) необхідно спочатку встановити перелік його складових. За основу в цьому випадку доцільно використати перелік позитивних і негативних впливів. Зі встановленого переліку обрати ті складові, які можуть бути кількісно ідентифіковані. Потім розробити систему кількісної оцінки кожної складової та, застосувавши метод алгебраїчного додавання, обчислити кінцевий результуючий показник. Важливою складовою запропонованого підходу, яка є достатньо складною з позиції теоретичного обґрунтування і практичного підтвердження, є градація (розмежування) результатів за групами.

З теоретичної точки зору щодо груп розмежування можна застосувати поняття «групи ризику» або, що більше підходить для такого роду оцінок, поняття «групування за рівнями доцільності впровадження заходів». У найбільш простому варіанті таких рівнів (у нашому випадку щодо ініційованих заходів і умов інтеграції) можна виокремити три: неприйнятність заходів (недоцільність інтеграції), допустимість (застережена доцільність – незначна вигода) та раціональність (висока доцільність – достатня вигода). Кількісні межі цих рівнів можуть бути встановлені лише після обґрунтування та розробки складових формули інтегрального показника оцінки та емпіричної або експериментальної їх ідентифікації через числові коефіцієнти.

Дотримання логіки наукового дослідження вимагає обґрунтування та встановлення етапів, які дозволять уникнути або, щонайменше, знизити (мінімізувати) ризики неточності оцінки. Максимізація адекватності результатів через використання такого прийому, який, на наш погляд, слід вважати базовим щодо будь-яких розробок, не викликає жодних сумнівів. Адже саме побудова схеми поетапності процесу (у нашому випадку

розробки системи оцінки впливу вступу України до ЄС) ще на рівні теоретичного обґрунтування дозволяє уникнути низки прорахунків. У процесі практичної реалізації розробленої моделі оцінки, безумовно, можна виявити невраховані на етапі теоретичного дослідження складові елементи, які варто врахувати. Вони доповнять і якісно покращать розроблений підхід. Також їх доцільно включити у загальну схему процесу розробки системи оцінки результатів впливу вступу України до Євросоюзу на українську банківську систему загалом і в тому числі в контексті впливу на її фінансову безпеку.

Дослідження впливу міжнародних фінансових відносин на фінансову безпеку національної банківської системи, а також критична оцінка переваг та недоліків вступу України до Євросоюзу в цьому контексті навіть на початковому етапі (без детального й глибокого аналізу) свідчить про наявність низки проблем, які слід врахувати при формуванні власної концепції розвитку цієї важливої галузі.

Як відомо, інформованість щодо того чи іншого нововведення, дозволяє не лише позбутися ефекту несподіванки, а й уможливує виявлення негативних моментів через примітивне та непрофесійне його сприйняття з боку пересічних громадян. Виявлені таким чином загрози після їх дослідження високопрофесійними фахівцями можуть убезпечити від реальних складних і незворотних негативних наслідків євроінтеграції та міжнародної глобалізації.

Тому першим етапом при запровадженні будь-якого стратегічного (а саме таким є орієнтація України на вступ у ЄС) нововведення має бути обговорення. Цей етап може бути мало контрольованим, але його слід організувати таким чином, щоб зібрати якомога більше думок і позицій пересічних громадян з основних та принципових питань формування банківської системи.

Одним з можливих способів такого моніторингу може стати онлайн-опитування, а також заповнення спеціальних анкет в самих банківських установах їхніми клієнтами. Головною вимогою до змісту й структури анкет має бути простота й зрозумілість. Тому не варто вживати специфічний термінологічний апарат при формуванні анкет, а користуватися мовою, зрозумілою та доступною пересічним громадянам.

Наступним етапом, який, у свою чергу, передбачає низку складових елементів і процедур, повинна стати розробка нормативно-правового регулювання. Після нього рекомендується забезпечити кадрову підготовку працівників вищого рівня (умовно макрорівня) для проведення консультацій та розробки інструктивних і методичних матеріалів підпорядкованим структурним підрозділам (мікрорівень) (етап 4). Далі варто зайнятися навчанням і консультативною підготовкою праців-

ників мікрорівня (етап 5). Лише після цього інновації можуть бути ефективно впроваджені (етап 6).

Класичний закон розвитку матеріальних систем передбачає прагнення досягнення ними максимального потенціалу щодо всіх етапів їх життєвого

циклу. Натомість сам перелік циклів (впровадження, зростання, зрілість, насичення, спад) засвідчує рух системи спочатку у бік максимізації результатів, а потім у бік спадання. Не заперечуючи класики такого підходу, зауважимо, що кожен



Рис. 1. Етапи гармонізації української банківської системи з міжнародними та європейськими вимогами*

Примітка: * – запропоновано автором; 1-7 – нумерація етапів.

з циклів може виступати платформою наступного розвитку. Досягнення цього потребує включення механізмів оцінки можливих шляхів підвищення ефективності функціонування системи. Виходячи з цього, важливим етапом розвитку української банківської системи в умовах вступу України до ЄС має стати пошук подальших шляхів удосконалення (етап 7). У структурованому вигляді запропоновані етапи схематично зображені на рис. 1.

Згідно інформації, оприлюдненій на сайті Національного банку України фінансова система вважається стабільною, якщо вона ефективно перерозподіляє ресурси від власників заощаджень до інвесторів, фінансові ризики ретельно оцінюються та адекватно управляються, є здатність абсорбувати шоки без значних негативних наслідків [6].

Забезпечення таких характеристик можливе за умови належного й зваженого формування засад функціонування національної банківської системи. Запропоновані етапи дозволяють вирішити низку організаційно-методичних і інших питань такого плану. Окрім цього, навіть в період, коли банківська система в Україні вже активно включилася в інтеграційні процеси, з їх допомогою можна побудувати ефективну модель оцінки впливу вступу до ЄС в цій галузі та формалізувати її відповідний алгоритм. Отож для обґрунтування остаточної формули спочатку необхідно дослідити, які складові слід включити у розрахунок. Як відомо, основними об'єктами, на які слід звернути увагу з точки зору впливу на українську банківську систему та які визначаються Базельською Угодою, є поточні платежі, капітал, торгівля й фінанси. Існують достатньо зважені підходи до здійснення оцінки впливу взятих Україною зобов'язань щодо лібералізації здійснення поточних платежів. У теоретичному плані слід акцентувати увагу на таких основних позитивних аспектах, які можуть піддаватися можливостям числового вираження через застосування коефіцієнтного методу:

- зменшенні обмежень, що позитивно позначається не лише на бізнесових, а й міжособистісних взаємовідносинах, зокрема між фізичними та юридичними особами з приводу оплати різного роду послуг і товарів ($OP_{мп}$) – коефіцієнт доцільно обчислювати на основі співвідношення обсягів розрахунків у звітному році ($OP_{земп}$) до обсягів розрахунків у році, що передував запровадженню інновацій (нових умов згідно уточнення Базель чи інших міжнародних домовленостей – базовий рік для порівняння) ($OP_{баз}$);

- розвитку співробітництва та партнерських стосунків, у тому числі в галузі кредитування ($OK_{мп}$) – також пропонується обчислювати, як співвідношення обсягів кредитування (в сумі за різними видами) у звітному році до аналогічного показника у базовому.

Формалізоване подання рекомендованих обчислень коефіцієнтів подано у наступній формі:

$$\begin{aligned} OP_{мп} &= OP_{земп} / OP_{баз}; \\ OK_{мп} &= OK_{земп} / OK_{баз}. \end{aligned} \quad (1)$$

З позиції реалізації системної оцінки впливу євроінтеграції та її математичної формалізації, як уже зазначалося, доцільно не лише ідентифікувати переваги та недоліки, а й на їх основі побудувати формулу інтегрального показника впливу не лише угод, до яких приєдналася Україна, а й її вступу до ЄС загалом. Комплексність такого показника повинна виявлятися в урахуванні обох вищезазначених впливів: угод і асоціації.

Ще однією перевагою вступу України до ЄС, яка позитивно позначається на функціонуванні банківської системи, є контроль з боку МВФ за виконанням угод про партнерство ($KMBФ_{мп}$). Попри майже відсутню практику санкцій з боку цієї інституції, система контролю незалежною структурою позитивно позначається на функціонуванні банківської системи. Окрім того, додатковим ефектом ($ДЕ_{кмп}$) такого підходу слід вважати забезпечення посилення рівня довіри потенційних і чинних користувачів банківських послуг. Для встановлення числових значень названих показників доцільно використати такий спосіб:

$$KMBФ_{мп} = N_{кзМВФзв} / N_{кзМВФбаз} \quad (2)$$

де $N_{кзМВФзв}$ та $N_{кзМВФбаз}$ – відповідно: кількість контрольних заходів МВФ у звітному та базовому періодах (за базовий період можна обрати з двох альтернатив: або рік, що передував запровадженню інновацій (нових умов згідно уточнення Базель чи інших міжнародних домовленостей), або рік, що передував звітному).

Для ідентифікації та врахуванні додаткового ефекту ($ДЕ_{кмп}$) з врахуванням приросту кількості депозитних вкладів клієнтів при контролі з боку МВФ за виконанням угод про партнерство ($KMBФ_{мп(де)}$) доцільно застосувати формулу:

$$KMBФ_{мп(де)} = ДЕ_{кмп} (N_{кз} / N_{кз}). \quad (3)$$

Одночасно, попри те, що Україною прийнято низку угод, що певним чином лібералізують діяльність у банківській сфері та поліпшують інвестиційний клімат з цього питання, швидкого наповнення національного ринку іноземними структурами не відбулося.

Станом на 01.01.2015 р. за даними Національного рейтингового агентства «Рюрік» у структурі власності активів банківської системи України найвищою була частка банків з українським приватним капіталом, яка становила 47%, другу позицію займали державні українські банки – 22%. Це при тому, що важливою складовою Базельської угоди є лібералізація (скасування обмежень) руху капіталу ($ДЕ_{мп}$).

О.К. Прімерова, зокрема стверджує, що позитивними наслідками присутності іноземного бан-

ківського капіталу у національних банківських системах є розширення спектру банківських послуг, зниження вартості кредитних ресурсів, впровадження передових банківських технологій, привнесення прогресивного досвіду банківської діяльності. Одночасно науковець робить застереження, що в окремих випадках можливе переважання негативного впливу зазначених процесів. Це може виявлятися у неконтрольованому відтоку капіталу з країни, проведенні іноземними банками виключно спекулятивних операцій, втраті економічного суверенітету та контролю над банківською системою [7].

Погоджуючись з позицією автора щодо наявності позитивного чи негативного впливу глобалізації, яка також впливає із європейської орієнтації України в цих питаннях, варто зазначити, що вказані вищезазначеним науковцем негативні чинники не слід перебільшувати. В історії розвитку банківських систем є чимало прикладів суттєвого зміцнення безпеки національних банківських систем за їх інтеграції у міжнародний фінансовий простір (Німеччина, Нідерланди, Австрія, Швейцарія та ін.).

У зв'язку з цим для обґрунтування змісту висновку про позитивність чи негативність впливу лібералізації руху капіталу необхідно, насамперед, формалізувати підхід до оцінки. Для оцінки рівня її впливу та його результату необхідно врахувати певний комплекс питань. Зокрема, оскільки складовими цього блоку умов є скасування обмежень щодо прямих і портфельних іноземних інвестицій ($I_{зв}$), торгових і фінансових кредитів ($K_{зв}$), тощо, то, розробляючи систему оцінки, варто включити їх до складу оціночних показників.

$$DE_{мп} = (\Sigma I_{зв} + \Sigma K_{зв}) / (\Sigma I_{баз} + \Sigma K_{баз}), \quad (4)$$

де $I_{баз}$ та $K_{баз}$ – відповідно: обсяг прямих і портфельних іноземних інвестицій та обсяг торгових і фінансових кредитів у базовому році (пояснення див. вище).

Щодо цього коефіцієнта доцільно також застосувати уточнюючий поправочний показник ($PK_{ес}$), що визначається такими умовами як лібералізація капіталу до рівня ЄС ($LK_{ес}$), ліквідація обмежень щодо відсоткової ставки іноземних запозичень (BC_{ii}), полегшення формальних умов їх залучення (FUZ_{ii}). У формалізованому вигляді уточнюючий поправочний показник має вигляд функції (варіант 1):

$$PK_{ес} = f(LK_{ес}, BC_{ii}, FUZ_{ii}). \quad (5)$$

Урахування поправочного показника в лібералізації (скасування обмежень) руху капіталу ($DE_{мп(ес)}$) дозволить більш точно встановлювати зв'язок між $DE_{мп}$ і $PK_{ес}$ за формулою:

$$DE_{мп(ес)} = PK_{ес} (\Sigma I_{зв} + \Sigma K_{зв}) / (\Sigma I_{баз} + \Sigma K_{баз}). \quad (6)$$

Обчислення значення кожної складової функції (5) можна представити щонайменше двома способами, зокрема через:

– присвоєння кожній складовій значення «1» у випадку позитивного впливу, та «-1» – у випадку негативного впливу;

– застосування більш складного алгоритму обчислення на основі експертних оцінок банківськими фахівцями з допомогою бальної системи оцінки (при цьому результируючий показник слід обчислити, як середнє ковзне значення, визначене з допомогою побудови ряду бальних оцінок у зростаючому порядку) від «-1» до «1».

У глобальному масштабі лібералізація капіталу матиме вплив на рівень інтеграції української економіки у європейський простір і розвитку міжнародної торгівлі. Це у свою чергу, позитивно позначиться на фінансовій безпеці національної банківської системи, що пов'язано зі зростанням обсягів банківських переведень з метою погашення зобов'язань.

Для врахування цього чинника, який ми пропонуємо назвати «коефіцієнт банківських переведень» ($KBП_{мр}$) у загальній формулі розрахунку показника впливу вступу України до ЄС на фінансову безпеку банківської системи доцільно обчислити співвідношення обсягів банківських переведень для погашення зобов'язань між контрагентами у звітному та базовому роках (відповідно: $БП_{мрЗВ}$ та $БП_{мрБАЗ}$):

$$KBП_{мр} = БП_{мрЗВ} / БП_{мрБАЗ}. \quad (7)$$

Аналогічно можна встановити вплив на фінансову безпеку і умов, передбачених для фізичних осіб, зокрема, щодо інвестицій українських громадян в економіку зарубіжних країн. Наразі низка таких інвестицій без наявності індивідуальної ліцензії, виданої Національним банком України, заборонена. У банківській практиці такі розрахунки мають місце і застосовуються для внутрішніх потреб, так і з метою забезпечення публічності. На цьому фоні показовим є факт зменшення обсягів валютного капіталу, який впродовж 2014 р. зменшився на 44,58 млрд. грн. і станом на 01.01.2015 р. склав 148023 млн. грн. При цьому адекватність регулятивного капіталу станом на 01.01.2015 р. складає 15,6% та перевищує мінімальне допустиме значення цього показника на 5,6% [8]. Тому варто визнати, що євроінтеграція становить і певні загрози для національної банківської системи. Однією з них є вимога щодо обсягів статутного капіталу, а також стабілізаційних і гарантійних фондів.

Так Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання негативному впливу на стабільність банківської системи» від 04.07.2014 р. №1586-VII [9] внесено зміни до ст. 30 Закону України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. № 2121-III [10].

Відповідно до внесених доповнень мінімальний розмір статутного капіталу банку збільшено до 500 млн. грн., замість 120 млн. грн., як було раніше

(недотримання цієї норми обкладається штрафом в обсязі від 5 000 до 10 000 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян).

Упродовж 2014 р. низка банків збільшила свій статутний капітал. Загальне його зростання склало 9,15 млн. грн. При цьому за окремими позиціями банки усіх груп, за винятком четвертої, збільшували статутний капітал з метою розширення діяльності або підтримки бізнесу. І лише четверта група банків здійснювала цей процес задля виконання нових законодавчих вимог.

Станом на 01.09.2016 року п'ять банків повністю виконали програму докапіталізації, ще п'ять виконали програму на цей рік достроково, а чотири банки перебувають у стадії затвердження своїх програм докапіталізації. НБУ прогнозує, що до кінця вересня 2016 року перша двадцятка банків, як і було заплановано, вийде на достатність капіталу в 5%, друга двадцятка банків має вийти на нульовий рівень достатності капіталу до кінця листопада 2016 року, а на 5% – до кінця лютого 2017 року [11].

Не заперечуючи позитивної ролі такої оптимізації, яка з позиції клієнтів банків безумовно має важливе значення, вона одночасно вимагає резервування значних обсягів грошових коштів. З точки зору оборотності, втрачається можливість отримання додаткової суми прибутку. Тому більш доцільно було б акцентувати увагу на напрямках вкладення капіталу, тобто структурі активів банків. З цього приводу К. Зелінська зазначає, що на європейському просторі аналогічний крок був здійснений після того, як держави-члени визнали необхідність створення окремого фонду для подолання тенденції зростаючого державного боргу. У результаті було прийнято рішення щодо створення європейського фінансового Фонду стабільності (EFSF) і Європейського механізму фінансової стабілізації (EFSM). Обидва механізми були розроблені, щоб забезпечити фінансову підтримку та безпеку країн, що стикаються з проблеми ліквідації і управління своїми боргами. У кінцевому варіанті такі зусилля привели до створення Європейського механізму стабільності (ESM) в жовтні 2012 року [12].

Висновки з проведеного дослідження. Забезпечення належного рівня фінансової безпеки національної банківської системи в умовах інтеграції України ЄС вимагає зваженої перманентної оцінки. Враховуючи складне економічне середовище за умов нестабільної політичної ситуації в країні, якість банківських активів та рентабельність банківських установ залишається дуже низькою, що веде до небезпеки функціонування національної банківської системи. Звідси у 2017 році банкам необхідно сконцентруватися на питанні прибутковості, оскільки ефективність діяльності банківської системи продовжує знижуватися, а наявні збитки

негативно впливають на капітал. Підвищити ефективність діяльності банки в першу чергу можуть за рахунок відновлення кредитування. Цьому сприятиме реалізація Концепції кредитного реєстру, затвердженої правлінням НБУ у вересні 2016 року, яка дозволить банківським інститутам приймати більш зважені кредитні рішення при кредитуванні. Крім того, Національний банк буде перевіряти звіти банків щодо величини кредитних ризиків, підготовлені відповідно до нового положення, яке вступає в силу з 01 січня 2017 року. Отже, враховуючи ризики та проблеми, що нині існують у вітчизняній банківській системі, до процесу євроінтеграції варто підходити вкрай виважено. Мінімізація проблем і загроз, пов'язаних з інтеграційними та імплементаційними процесами можлива через застосування зваженого підходу до розробки заходів, передбачених умовами вступу України до ЄС з боку вітчизняних інституцій. Зокрема, для мінімізації ризиків варто дотримуватись певної логічної послідовності здійснюваних кроків і заходів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Новий світовий економічний порядок та глобальні виклики для України : моногр. / [В. Козюк, А. Крисоватий, Є. Савельєв та ін.] ; за наук. ред. проф. А. Крисоватого і Є. Савельєва. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 504 с.
2. Барановський О. Банківська безпека: проблема виміру / О.І. Барановський // Економічне прогнозування. – №1– 2006.–С. 7-25.
3. Болгар Т. Н. Финансовая безопасность банков в условиях рыночной трансформации экономики Украины: дис. канд. эк. наук : 08.00.08 / Болгар Татьяна Николаевна – Днепропетровск, 2009. – 212 с.
4. Вовченко Р. С. Фінансова безпека банківського сектору економіки України: дис. канд. эк. наук : 08.00.08 / Вовченко Роман Сергійович – Київ, 2016. – 240 с.
5. Галиць О. Основи інтеграції банківської системи в європейський простір // Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені В. Гнатюка. – Тернопіль, 2005. – №18. – С. 160–164.
6. Фінансова стабільність [Електронний ресурс]: Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article;jsessionid=8CF9B9E986148DABFF7DF0AD8C1636BA?art_id=32278664&cat_id=32278660.
7. Прімерова О.К. Розвиток банківської системи України в умовах фінансової глобалізації [Текст] : автореф. дис. ... канд. економ. наук : спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / О.К. Прімерова ; КНУ ім. Т. Шевченка. – Київ, 2010. – 20 с. , с. 7
8. Аналітичний огляд банківської системи України за 2014 рік [Електронний ресурс] : дані Національного аналітичного агентства «Рюрік». – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2014.pdf. с. 19.

9. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання негативному впливу на стабільність банківської системи [Електронний ресурс] : Закон України від 04.07.2014 р. № 1586-VII. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1586-18?nreg=1586-18&find=1&text=500+%E3%F0%ED&x=0&y=0>.

10. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 07.12.2000 р.

№ 2121-III. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.

11. Прес-реаліз НБУ від 12.09.2016 [Електронний ресурс] : дані Національного банку України – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36329514&cat_id=55838.

12. Zielinska K. Financial Stability in the Eurozone / K. Zielinska // Comparative Economic Research, Volume 19, Number 1, 2016. – 177 p. , с. 14.

ВПРОВАДЖЕННЯ ПОЛІТИКИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

IMPLEMENTATION OF INFORMATION SECURITY POLICY IN BANKING INSTITUTIONS

УДК 336.7

Кібальник Л.О.

д.е.н., доцент,
завідувач кафедри
модельювання економіки і бізнесу
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

Напора І.Ю.

аспірант кафедри менеджменту
та економічної безпеки
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

У статті досліджено підходи до трактування поняття «політика інформаційної безпеки». Визначено мету та основні завдання політики інформаційної безпеки банківських установ. Наведено основні об'єкти політики інформаційної безпеки банків. Розглянуто напрями щодо забезпечення інформаційної безпеки банків. Визначено ієрархічний підхід до впровадження політики інформаційної безпеки банківських установ.

Ключові слова: банківська установа, безпека, загроза, інформаційна безпека, політика.

В статье исследованы подходы к трактовке понятия «политика информационной безопасности». Определены цели и основные задачи политики информационной безопасности банковских учреждений. Приведены основные объекты политики информационной безопасности банков.

Рассмотрены направления по обеспечению информационной безопасности банков. Определен иерархический подход к внедрению политики информационной безопасности банковских учреждений.

Ключевые слова: банковское учреждение, безопасность, угроза, информационная безопасность, политика.

In the article the approaches to the interpretation of the concept of "information security policy" are investigated. Goals and major tasks of the bank's information security policy are defined. The basic objects of the bank's information security policy are listed. Areas of information security procuring in banks are considered. The hierarchical approach to implementing information security policy in banks is defined.

Key words: banking institution, security, threat, informational security, policy.

Постановка проблеми. Актуальність питання впровадження політики інформаційної безпеки банківських установ пов'язано з швидким розвитком засобів і форм автоматизації процесів обробки інформації та високою залежністю банківської установи від інформаційних ресурсів та мереж. Відсутність у банківській установі правил і контролю щодо інформаційної безпеки викликає проблеми з ефективністю її функціонування. Важливим є побудова ефективної політики інформаційної безпеки, адже через недостатню увагу до інформаційної безпеки відбувається витік інформації, що в свою чергу призводить до значних фінансових збитків та втрати довіри клієнтів. Банк повинен забезпечити власну безпеку, а також безпеку своїх клієнтів. Політика інформаційної безпеки визначає стратегію і тактику побудови системи захисту інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання щодо політики інформаційної безпеки банківських установ висвітлені у наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених. Окремим аспектам даного питання в своїх роботах при-

діляють увагу Анікін І. В., Бодюл Є. М., Бондаренко М. Ф., Домарєв В. В., Зубок М. І., Кавун С. В., Петренко С. А., Страхарчук А. Я. та інші. Проте аналіз наукових праць показав недостатність вивчення даного питання.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у дослідженні питання щодо впровадження політики інформаційної безпеки банківських установ. Основними завданнями, які повинні допомогти досягти поставленої мети, є: дослідження підходів до трактування терміну «політика інформаційної безпеки», визначення мети та основних завдань політики інформаційної безпеки банківських установ, наведення основних об'єктів політики інформаційної безпеки банків, розгляд напрямів щодо забезпечення інформаційної безпеки банків, визначення ієрархічного підходу до впровадження політики інформаційної безпеки банківських установ.

Виклад основного матеріалу. У зв'язку з надшвидким розвитком інформаційних технологій, в тому числі у банківській системі, постає питання щодо інформаційної безпеки.

Питання впровадження ефективної політики інформаційної безпеки банківської установи є надзвичайно актуальним.

Актуальність впровадження політики інформаційної безпеки банківської установи пояснюється необхідністю створенням механізму управління і планування інформаційної безпеки.

Політика інформаційної безпеки банківської установи визначає стратегію і тактику побудови системи захисту інформації.

Впровадження ефективної політики інформаційної безпеки дозволить підвищити рівень довіри до банківської установи, мінімізувати ризики та витрати, підвищити рівень забезпечення інформаційної безпеки.

Домарєв В. В. зазначає, що під політикою інформаційної безпеки слід розуміти набір законів, правил, обмежень, рекомендацій тощо, які регламентують порядок обробки інформації і спрямовані на захист інформації від певних загроз [1, с. 102].

Так на думку Бондаренка М. Ф. поняття «політика інформаційної безпеки банку» являє собою сукупність правових і морально-етичних норм, правил, адміністративних, організаційних заходів і технічних, програмних і криптографічних засобів, направлених на захист інформаційної інфраструктури банку від випадкового і навмисного втручання в процес її функціонування [2].

Анікін І. В. трактує політику інформаційної безпеки, як набір норм, правил і практичних рекомендацій, що регламентують процес обробки інформації, виконання яких забезпечує захист від заданої множини загроз [3, с. 21].

Страхарчук А. Я. розглядає політику інформаційної безпеки, як набір законів, правил і практичних рекомендацій, на базі яких здійснюється керування, захист і розподіл критичної інформації в системі [4].

Бодюл Є. М. під поняттям «політика інформаційної безпеки банківської установи» розуміє науково обґрунтовану систему поглядів на визначення основних напрямів, умов і порядку практичного вирішення задач інформаційного захисту банківської установи від протиправних дій [4, с. 53].

Пропонуємо під поняттям «політика інформаційної безпеки банківської установи» розуміти сукупність правил, обмежень і рекомендацій, прийнятих керівництвом банку, які спрямовані на захист інформації від внутрішніх та зовнішніх загроз.

Метою політики інформаційної безпеки має бути надійний захист інформаційних ресурсів банку від зовнішніх та внутрішніх загроз завдяки впровадженню та ефективному управлінню системою інформаційної безпеки.

Основним завданням політики інформаційної безпеки є захист інформаційних активів від загроз, а саме:

- виявлення та мінімізація потенційних загроз інформаційній безпеці;
- захист інформаційних активів організації;
- забезпечення безпеки та конфіденційності інформації про клієнтів;
- забезпечення стабільної та ефективної діяльності банківської установи.

Основним принципом інформаційної безпеки, якого доцільно дотримуватися банку, є підтримання таких властивостей інформації, як: конфіденційність – захист від несанкціонованого ознайомлення; цілісність – захист від несанкціонованого спотворення, руйнування або знищення; доступність – захист від несанкціонованого блокування [6, с. 7].

Серед основних об'єктів політики інформаційної безпеки банківських установ виокремимо наступні:

- фінансові ресурси – національна й іноземна валюта, банківські операції та угоди банку, коштовності, фінансові документи;

- персонал банку – керівництво і вищий менеджмент банку, особи, які мають доступ до конфіденційної інформації, банківської та комерційної таємниці, інші працівники банку;

- матеріальні засоби – апаратні засоби інформаційних технологій, носії даних, будівлі, приміщення, меблі, транспорт тощо;

- сервісні ресурси та підтримуюча інфраструктура – обслуговуючі засоби обчислювальної техніки, енергопостачання, забезпечення необхідних умов експлуатації і тощо;

- програмне забезпечення – прикладне, системне чи сервісне програмне забезпечення тощо, яке використовується співробітниками банківської установи для роботи з системами і клієнтами;

- інформаційні ресурси – будь-яка інформація банку, що обробляється та зберігається в банківській установі (бази даних, файли, документи) [7, с. 20].

Джерелами загроз інформаційній безпеці банку можуть бути як зовнішні, так і внутрішні. До внутрішніх загроз безпеці банківської установи можна віднести втрату інформації, некомпетентність персоналу, розголошення інформації, знищення інформації, викривлення інформації, викрадення конференційної інформації, витік інформації; до зовнішніх – модифікацію змісту, порушення конфіденційності, порушення логічної цілісності, порушення прав власності на інформацію, порушення фізичної цілісності тощо [8, с. 122].

Фахівці виокремлюють наступні напрями щодо забезпечення інформаційної безпеки в контексті впровадження політики інформаційної безпеки банківської установи:

- перелік законодавчих, регуляторних, нормативних вимог;

- затвердження переліку відомостей, що містять інформацію з обмеженим доступом;

- встановлення правил доступу до інформаційних ресурсів та програмно-технічних комплексів;
- визначення критичних бізнес-процесів/банківських продуктів/ програмно-технічних комплексів;
- забезпечення надання доступу (у тому числі віддаленого) до інформації, її контролю та захисту;
- проведення політики ідентифікації та автентифікації ресурсів;

- політика криптографічного захисту інформації;
 - політика «чистого екрана» та «чистого столу»;
 - проведення внутрішнього аудиту та вдосконалення системи управління інформаційної безпеки.
- Виділяють основні етапи розробки політики інформаційної безпеки:
- визначення та оцінка інформаційних активів;



Рис. 1. Ієрархічний підхід до впровадження інформаційної політики банківської установи

- визначення загроз безпеці;
- оцінка інформаційних ризиків;
- визначення відповідальності;
- створення комплексного документа;
- реалізація;
- управління програмою безпеки [9, с. 70-71].

Основою для формування політики інформаційної безпеки банківської установи можна визначити:

- характеристику об'єкта застосування;
- аналіз поточного стану захисту інформаційної інфраструктури банку;
- облік можливих негативних факторів впливу та ймовірність їх реалізації;
- створення методології ухвалення управлінських рішень щодо забезпечення інформаційної безпеки [2].

Кожній банківській установі доцільно розробити власну політику інформаційної безпеки та ефективно впроваджувати комплекс заходів із захисту конфіденційних даних та інформаційних процесів.

Головною метою політики інформаційної безпеки є інформування працівників, менеджерів і клієнтів банківської установи про їх обов'язки щодо захисту інформації.

Розглянемо ієрархічний підхід до впровадження інформаційної політики банківської установи (рис. 1).

Політика інформаційної безпеки банківських установ повинна розробляється відповідно до вимог чинних законодавства, нормативно-правових актів, міжнародних стандартів та внутрішніх нормативних документів.

Дотримання політики інформаційної безпеки є обов'язковим для всіх співробітників. Документи щодо системи управління інформаційною безпекою доступні працівникам банку лише у межах їх обов'язків і повноважень. Кожний працівник банківської установи несе відповідальність за порушення правил згідно чинного законодавства та внутрішніх нормативних документів.

Політика інформаційної безпеки банківської установи повинна періодично переглядається та удосконалюватися через впровадження нових інформаційних технологій та зміни у законодавчих і внутрішніх нормативних документах.

Неможливо побудувати ідеальну політику інформаційної безпеки банківської установи, оскільки банк це відкрита установа з тисячами клієнтів.

Керівництво банку повинно розуміти, що інформаційна безпека є основою для нормального функціонування банку, та всебічно сприяти виконанню політики інформаційної безпеки.

Для забезпечення інформаційної безпеки банківської установи необхідно застосовувати комплекс заходів, яких повинен дотримуватися кожен працівник банку, виходячи з покладених на нього обов'язків та визначеними правилами згідно політики інформаційної безпеки банку.

Висновки. За результатами проведеного аналізу ми можемо зробити наступні висновки: досліджено сучасний підхід до трактування поняття «політика інформаційної безпеки», що дало змогу запропонувати авторське визначення; визначено мету та основні завдання політики інформаційної безпеки банківських установ; наведено основні об'єкти політики інформаційної безпеки банків; розглянуто напрями щодо забезпечення інформаційної безпеки банків; визначено ієрархічний підхід до впровадження політики інформаційної безпеки банківських установ.

Дослідження питання щодо впровадження політики інформаційної безпеки банківських установ дає основу для побудови ефективної системи інформаційної безпеки банківських установ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Домарєв В. В. Обґрунтування основних функцій системи управління інформаційною безпекою / В. В. Домарєв, Д. В. Домарєв, С. Б. Гордієнко. // Вісник Державного університету інформаційно-комунікаційних технологій. – 2012. – Т. 10, № 2. – С. 102-104.
2. Бондаренко М. Ф. Визначення та обґрунтування суті політики інформаційної безпеки / М. Ф. Бондаренко, О. В. Потій, Ю. І. Горбенко та ін. // Радиотехніка. – 2003. – № 134. – С. 9-25.
3. Аникин И. В. Методы и средства защиты компьютерной информации / И. В. Аникин, В. И. Глова, А. Н. Нигматуллина // Учебное пособие. Казань: Изд-во Казан. гос. техн. ун-та, 2008. – 212 с.
4. Страхарчук А. Я. Інформаційні системи і технології в банках: Навч. посіб. / А. Я. Страхарчук, В. П. Страхарчук – К.: УБС НБУ: Знання, 2010. – 515 с. – Режим доступу: http://libfree.com/102585050-bankivska_spravainformatsiyni_sistemi_i_tehnologiyi_v_bankah_straharchuk_aya.html.
5. Бодюл Є. М. Інформаційна безпека банку / Є. М. Бодюл // Протидія злочинам, які вчиняються з використанням комп'ютерних мереж [Текст]: тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Севастополь, 1–2 жовтня 2010 року) / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – С. 53-55.
6. Кавун С. В. Інформаційна безпека. Навчальний посібник / С. В. Кавун, В. В. Носов, О. В. Манжай. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. – 352 с.
7. Зубок М. І. Безпека банківської діяльності: Навч. Посібник / М. І. Зубок. – К.: КНЕУ, 2002. – 190 с.
8. Черевко О. В. Джерела виникнення загроз інформаційній безпеці банківських установ / О. В. Черевко, В. М. Андрієнко, І. Ю. Напора // Вісник Черкаського університету. Серія: Економічні науки. – 2016. – № 3. – С. 120-127.
9. Петренко С. А. Политики информационной безопасности / С. А. Петренко, В. А. Курбатов. – М.: Компания АйТи. 2006. – 400 с.

ПЛАНУВАННЯ ВИДАТКІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

STATE BUDGET EXPENDITURE PLANING AS A TOOL FOR SOCIO-ECONOMIC GROWTH

УДК 336.144

Корнієнко Н.М.

к.е.н.,

головний спеціаліст відділу співробітництва з Міжнародним валютним фондом та іншими міжнародними організаціями
Департаменту співробітництва з міжнародними організаціями
Міністерства фінансів України

Проведено аналіз формування видаткової частини Державного бюджету України. Досліджено сучасний стан державного управління бюджетними видатками як інструменту соціально-економічного розвитку країни. Обґрунтовано пропозиції щодо напрямів удосконалення системи планування в частині запровадження стратегічного бюджетного планування та прогнозування в умовах економічних перетворень.

Ключові слова: бюджет, бюджетна політика, видатки бюджету, середньострокове бюджетне планування, стратегічне бюджетне прогнозування.

Проведен анализ формирования расходной части Государственного бюджета Украины. Исследовано современное состояние государственного управления бюджетными расходами как инструмента социально-экономического развития страны. Обоснованы предложения по направлениям усовершен-

ствования системы планирования в части введения стратегического бюджетного планирования и прогнозирования в условиях институциональных преобразований.

Ключевые слова: бюджет, бюджетная политика, расходы бюджета, среднесрочное бюджетное планирование, стратегическое бюджетное прогнозирование.

The analysis of formation of the State Budget of Ukraine expenditure were made. The current state of public administration budget expenditures as a tool for socio-economic development of the country were investigated. Proposals on ways to improve the planning system in part of strategic budgeting and forecasting introduction in terms of institutional reforms in terms of institutional reforms were grounded.

Key words: budget, fiscal policy, budget expenditures, medium-term budget planning, strategic budget forecasting.

Постановка проблеми. Бюджетна політика є вагомим важелем впливу на рівень забезпечення фінансової стабільності держави, сприяння збалансованому розвитку конкурентоспроможності економіки, розвитку національного виробництва, підвищення стандартів життя і рівня добробуту громадян, забезпечення соціального захисту населення країни. Важливим є підвищення ефективності бюджетної політики в частині розвитку системи бюджетного планування як інструменту державного регулювання суспільного зростання, формування управлінських механізмів забезпечення результативності бюджетних видатків з позицій оптимізації їх обсягу та підвищення рівня відповідності загальнодержавним стратегічним пріоритетам соціально-економічного розвитку. Бюджетне планування як інструмент управління бюджетними коштами дозволяє визначити альтернативні варіанти вирішення проблемних питань та сприяє відкритості і прозорості у прийнятті управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показує, що серед вагомих досліджень зарубіжних вчених у сфері управління бюджетними видатками та їх впливу на соціально-економічний розвиток держави слід назвати праці: Ш. Бланкарта, Дж. Бьюкенена, А. Вагнера, С. Вітте, Дж. М. Кейнса, А. Лаффера, Р.А. Масгрейва, А. П. Ремчада, П. Самцельсона, Дж. Стігліца, В. Танзі.

Дослідженню проблематики державного регулювання системи планування бюджетних видатків присвячено праці таких вітчизняних вчених, як Т. Боголіб, О. Василика, В. Дем'янишина, І. Запартіної, Л. Лисяк, І. Лютого, І. Лук'яненко, В. Макогон,

М. Пасічного, В. Опаріна, В. Пасічника, В. Федосова, І. Чугунова, А. Чухна, С. Юрія та інших.

Постановка завдання. Метою дослідження є розкриття теоретичних засад та удосконалення методологічних положень системи планування бюджетних видатків, обґрунтування напрямів підвищення ефективності видатків як інструменту соціально-економічного розвитку країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна проводить політику в умовах обмеженості бюджетних коштів, які не повною мірою забезпечують потреби суспільства держави. Важливим є підвищення ефективності бюджетної політики в частині розвитку системи бюджетного планування як інструменту державного регулювання суспільного зростання, формування управлінських механізмів забезпечення результативності бюджетних видатків з позицій оптимізації їх обсягу та підвищення рівня відповідності загальнодержавним стратегічним пріоритетам соціально-економічного розвитку. Удосконалення системи планування державних видатків обґрунтовано необхідністю вирішення завдань, що стоять перед суспільством на даному етапі розвитку держави. Бюджетне планування є основою фінансового планування, що встановлює обсяги, джерела та цілеспрямованість використання бюджетних асигнувань на всіх рівнях управління: державному, регіональному, муніципальному, районному, сільському та селищному. Воно пов'язує макроекономічні прогнози за бюджетними доходами з пропозиціями за державними витратами.

Бюджетне планування є одним із дієвих інструментів підвищення рівня обґрунтованості

бюджетних витрат. Вагомим питанням у розвитку бюджетного планування є розробка методології планування з урахуванням економічних особливостей країни. Політика формування видаткової частини бюджету передбачає втручання держави у економічні процеси. Спрямування бюджетних коштів на підтримку галузей може бути економічно обґрунтовано, якщо будуть створені умови для підвищення конкурентоспроможності економіки та поліпшення добробуту населення. Для забезпечення соціально-економічного зростання відповідно до положень економічної теорії, центральне місце належить державі у таких сферах економічної діяльності: – підтримка інвестиційно-інноваційної діяльності учасників ринку як основної складової створення умов для економічного розвитку, передусім вкладень у сучасні технології, в яких потребується прискорення розвитку України; – інвестування у розвиток інфраструктури, в тому числі транспорту, що сприятиме виходу на ринок суб'єктів підприємницької діяльності, які виробляють товари та надають послуги із меншою собівартістю з метою витіснення монополістів та розширення внутрішнього ринку товарів та послуг; – направлення бюджетних коштів у такі сфери діяльності, де можливий зростаючий ефект доходу від обсягів виробництва або впливу на розвиток науки, освіти, охорони здоров'я.

Удосконалення механізму ефективного управління бюджетними видатками потребує запровадження системи оцінювання обґрунтованості проекту бюджету. У вітчизняній та зарубіжній науковій літературі відсутня єдність поглядів щодо оптимальності обсягів видатків бюджету для країн із транзитивною економікою. Зазначене пояснюється неможливістю вироблення єдиної позиції у зв'язку із різноманітністю національних, соціальних та економічних, історичних та геополітичних умов розвитку кожної держави. Так Світовий банк та Міжнародний валютний фонд у своїх рекомендаціях щодо якісного управління державними видатками наголошують не на оптимізації обсягів видатків, а саме на принципах ефективного управління державними коштами. До таких принципів належать: прозорість бюджету, стабільність та довгострокова стійкість бюджету, ефективна та справедлива система міжбюджетних відносин, консолідація бюджетного процесу, застосування програмно-цільового методу бюджетного планування. Запровадження у бюджетний механізм системи зазначених принципів ефективного управління державними коштами, забезпечення їх дотримання та проведення аналізу ступеня їх виконання доцільно здійснювати на основі показників, що мають бути визначені з урахуванням адаптації критеріїв оцінювання до національних особливостей соціального та економічного розвитку та існування держави [1; 2].

Для запровадження системи оцінювання у процес планування, розгляду, ухвалення та виконання проектів державного та місцевих бюджетів потребується розробка науково обґрунтованого механізму оцінювання показників видаткової частини. Водночас важливим є удосконалення механізму посилення позитивного впливу держави на соціально-економічний розвиток на основі переходу від управління видатками до управління запланованими результатами як складової бюджетного планування [3, с. 233].

Розробка прогнозних бюджетних показників на довгострокову перспективу на основі діючих нормативно-правових актів, бюджетної стратегії з урахуванням незмінності законодавчої бази та циклічності економічного розвитку сприятиме підвищенню керованості бюджетного процесу. Від виваженості та своєчасності прийняття зазначених рішень залежить рівень ефективності бюджетної політики та функціонування бюджетної системи в цілому. Розробка довгострокової бюджетної політики повинна відбуватися виходячи з інституційного розвитку країни, невідповідність її отриманих результатів встановленим цілям є наслідком недостатнього врахування інституційного середовища суспільства [4, с. 218]. Прийняття нормативно-правових актів щодо збільшення видаткової частини бюджету призводить до необхідності призупинення дії окремих вимог законів та інших актів законодавства при затвердженні бюджету на наступний період із метою досягнення бюджетної збалансованості, що свідчить про недостатній рівень ефективності функціонування інститутів, які забезпечують реалізацію бюджетної політики. Важливим кроком щодо вирішення цього питання є удосконалення системи нормативно-правового регулювання з метою створення відповідних умов для підвищення результативності управління видатками бюджету в частині їх використання. Інституційний підхід передбачає розгляд бюджетного регулювання як динамічної системи, що постійно вдосконалюється та адаптується до основних завдань соціально-економічного розвитку.

Видатки Державного бюджету України за 2006-2016 роки наведено у таблиці 1. Встановлено, що темпи зростання видаткової частини не співпадають із темпами зростання обсягу валового внутрішнього продукту.

Найвищий показник зростання видатків відбувся у 2008 році – 41,2%, який перевищив темпи зростання ВВП на 9,6%, що призвело до зростання питомої ваги видатків у ВВП порівняно із 2007 роком на 1,3% та склало 19,5%. Зменшення показника зростання видаткової частини (107,1%) порівняно із зростанням ВВП (120,3%) склалося у 2011 році та становило 13,2%. У 2012 та 2013 роках темпи зростання видатків перевищили аналогіч-

ний показник ВВП на 4,7% та 1,6% відповідно. При тому, що у 2014 році видатки збільшувались меншими темпами за ВВП на 3,7%, у 2015 році обсяги зростання державних видатків перевищили відсоткове значення збільшення ВВП на 8,1%.

За період 2006-2015 років частка обсягу видатків у ВВП в середньому становила 19,5% відсотка. Вказаний показник у 2007 році зменшився на 5,3 відсоткових пункти та склав 18,2%. З 2008 року показник мав тенденцію до зростання і у 2010 року становив найвище значення за досліджуваний період – 21%. З 2011 року показник зменшився до 18,7%, протягом 2012-2014 років склав у середньому 19,5%, а у 2015 році зріс до 20,4%.

Проведений аналіз свідчить про важливість удосконалення бюджетних інструментів управління видатковою частиною державного бюджету, що мають ґрунтуватись на принципах передбачуваності рівня податкового навантаження на розвиток національного виробництва, прогнозованості обсягів валового внутрішнього продукту та формування на цій основі видатків державного бюджету, враховуючи пріоритети державної політики галузевого розвитку економіки держави. Розробка бюджетної політики у сфері планування видатків повинна відбуватися, виходячи з інституційного розвитку країни. На даному етапі соціально-економічного розвитку застосування державного бюджету як дієвого інструменту макроекономічного регулювання має ґрунтуватись на проведенні зваженої політики щодо забезпечення відповідності темпів зростання бюджетних витрат темпам зростання вітчизняної економіки, реалізації бюджетних програм, спрямованих на усунення інфраструктурних обмежень в економіці.

Підвищення конкурентоспроможності економіки країни, якості державних послуг, рівня життя населення вимагає реалізації стратегії оптимізації обсягу видатків бюджету одночасно із посиленням їх результативності. Можна припустити, що не всі види видатків чинять рівноцінний позитивний вплив на зростання економіки. Так виділимо низку видатків, які мають найбільший позитивний вплив на економічне зростання й безпосередньо на виробничу функцію, це так звані продуктивні видатки – видатки інвестиційного характеру, при цьому інвестиції розуміються в широкому сенсі: до них належать інвестиції в основний капітал, у людський капітал; такі, як освітня галузь, охорона здоров'я. Видатки споживчого та соціального характеру є видатками, що справляють менший вплив на зростання економіки. Слід зазначити, що рівень соціальної спрямованості державного бюджету є прямим відображенням обсягу коштів соціального призначення, запланованих на забезпечення соціального захисту, освіти і культури, розвитку системи охорони здоров'я. Однак державні видатки, що спрямовуються на фінансу-

Таблиця 1

Видатки Державного бюджету України та ВВП за 2006-2015 роки

Показники	Роки									
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ВВП, (млн.грн.)	544153	720731	948056	913345	1082569	1302079	1411238	1454931	1566728	1979458
Темпи зростання ВВП, %	123,3	132,5	131,5	96,3	118,5	120,3	108,4	103,1	107,7	126,3
Видатки з урахуванням кредитування, (млн. грн.)	103148	131127	185111,3	183037,4	227114,5	243299,4	275039,6	288085,2	299616,8	402931,4
Темпи зростання видатків, %	114,7	127,1	141,2	98,9	124,1	107,1	113,0	104,7	104,1	134,5
Частка обсягу видатків у ВВП, (%)	19,0	18,2	19,5	20,0	21,0	18,7	19,5	19,8	19,1	20,4

Примітка: розраховано автором на основі звітних даних Державної казначейської служби України [5]

вання заходів щодо інноваційного розвитку економіки, науки або підтримки підприємств стратегічно важливої галузі, мають більш вагомий вплив на рівень соціальної безпеки через укріплення економічної незалежності держави у порівнянні із прямими видатками на соціальну допомогу. За допомогою видатків соціального характеру насамперед відбувається перерозподіл доходів у економіці й досягається вирівнювання добробуту різних верств населення. Питання забезпечення соціальних стандартів є найбільш важливим на сучасному етапі розвитку країни потребує збільшення ролі держави.

Стабілізація державних пріоритетів у видатках у довгостроковому періоді створить відповідні умови для прискорення розвитку економіки шляхом зосередження їх недостатнього обсягу на стратегічно важливих галузях для суспільного зростання. Пріоритетним напрямом бюджетної політики є зростання ефективності державних інвестицій, посилення стимулюючої складової системи бюджетного регулювання. Водночас бюджетна політика підтримки пріоритетних галузей економіки повинна бути спрямована на якісні зміни її структури, мати визначений часовий лаг дії та належним чином адаптуватись до змін стратегії соціального та економічного розвитку суспільства. Враховуючи рівень наповнюваності бюджету в сучасних умовах, вагомими є підвищення рівня результативності використання бюджетних коштів. Підвищення ефективності системи планування бюджетних видатків як основного інструменту бюджетної політики соціально-економічного розвитку передбачає подальше поглиблення програмно-цільового методу у бюджетному процесі, запровадження стратегічного бюджетного планування та прогнозування. Під час складання проекту державного бюджету та формування прогнозних бюджетних показників виникають питання щодо перегляду основних напрямів бюджетної політики в контексті реалізації пріоритетів економічного реформування, зокрема модернізації інфраструктури та базових секторів. Важливим є забезпечення взаємоузгодженості видатків у певній галузі із соціально-економічними прогнозами розвитку країни на середньострокову перспективу та органів державної влади на коротко- і середньостроковий періоди [6, с. 84]. Послідовність процесів реалізації стратегічного бюджетного планування і прогнозування можна представити у вигляді схеми, наведеної на рис. 1.

Центральним органом виконавчої влади у сфері фінансів здійснено вагомі кроки у напрямі запровадження стратегічного та середньострокового бюджетного планування. З метою підвищення прозорості, передбачуваності та стабілізації бюджетної політики у сфері управління видатками та виконання умов надання Україні макрофінансової

(кредитної) допомоги ЄС, що включені до Меморандуму про взаєморозуміння між Україною та ЄС, Міністерством фінансів України переглянуто вимоги Бюджетного кодексу щодо закріплення чітких бюджетних правил, зокрема визначено перелік випадків внесення змін до закону про Державний бюджет України [7].

У напрямі поглиблення стратегічного планування на рівні головних розпорядників коштів прийнято накази Міністерства фінансів України «Про внесення змін до Інструкції з підготовки бюджетних запитів» від 15 червня 2015 року №554 та «Про затвердження змін до наказу Міністерства фінансів України від 10 грудня 2010 року № 1536» від 15 червня 2015 року №553, якими змінено підходи до формування бюджетних документів на етапі планування державного бюджету [8; 9]. Удосконалено форму бюджетного запиту та паспорту бюджетної програми в частині визначення конкретних стратегічних цілей та результатів діяльності на середньостроковий період відповідно до державних пріоритетів. Результативні показники бюджетних програм мають бути чітко підпорядкованими стратегічним цілям міністерства або відомства та висвітлювати ефективність надання державних послуг, що відповідають ролі розпорядника у реалізації державної політики у відповідній галузі [41; 42].

Збалансування бюджету доцільно здійснювати на основі запровадження ефективної системи довгострокового планування, що створює умови для стабілізації і передбачуваності макропоказників економічного зростання, оптимізації державних видатків, підвищення рівня їх результативності, в тому числі за рахунок проведення структурних реформ у галузях бюджету. Методологічна та нормативно-правова база для середньострокового та стратегічного бюджетного планування і прогнозування потребує удосконалення з метою створення умов для розрахунку обсягів бюджетних призначень на перспективу, що забезпечить реалізацію строкової бюджетної політики. Нагальною необхідністю є взаємна узгодженість всіх нормативних і програмних документів з питань стратегічного планування та їх розробки.

Висновки з проведеного дослідження. Сучасний стан національної економіки зумовлює необхідність подальшого вдосконалення системи прогнозних і програмних документів з питань соціально-економічного розвитку та повноцінного запровадження стратегічного планування роботи в органах державної влади, яке передбачає планування заходів з розробки прогнозних і програмних документів, з реалізації та контролю за їх виконанням. Оцінка обсягів видатків бюджету на середньострокову перспективу потребує узгодження пріоритетів соціально-економічного розвитку держави з бюджетною політикою на середньострокову пер-

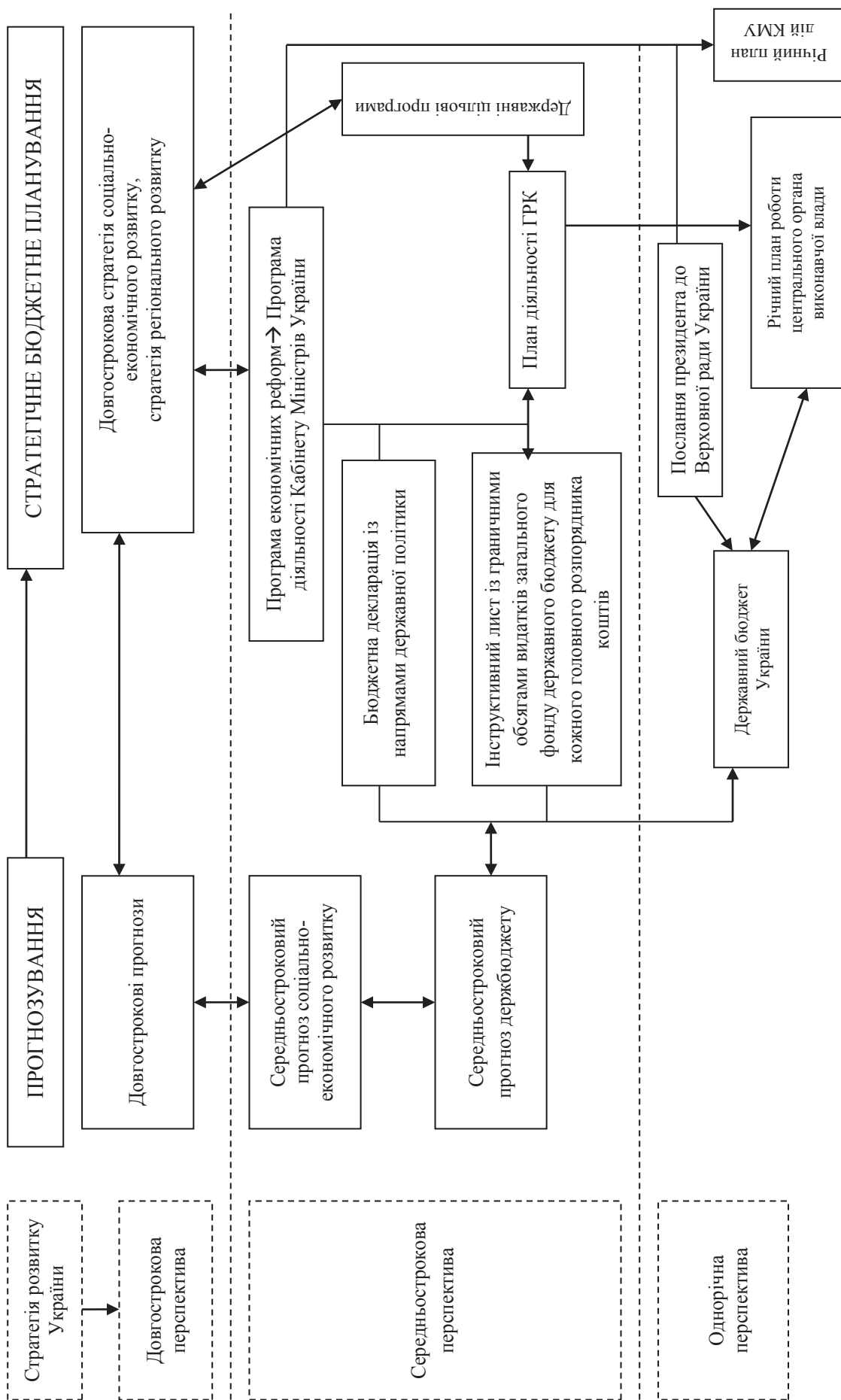


Рис. 1. Схема реалізації стратегічного бюджетного планування і прогнозування

спективу, чітко поставлених перспективних цілей, що мають бути відображені у системі планових і прогнозних документів, що у свою чергу обумовлює важливість розробки Концепції довгострокового соціально-економічного розвитку України і запровадження системи стратегічного управління соціально-економічним розвитком країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Program budgeting is on the reform Agenda across Europe and Central Asia. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blog-pfm.imf.org/pfmblog/2012/05/program-budgeting-is-on-the-reform-agenda-across-europe-and-central-asia.html>.
2. Program classification for performance-based budgeting: how to structure budgets to enable the use of evidence. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ieg.worldbankgroup.org/Data/reports/performance_based_budgeting_bb.pdf.
3. Корнієнко Н. М. Аналіз показників дохідної та видаткової частин Державного бюджету України / Н. М. Корнієнко // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2015. –Т. 20. Вип. 5 – С. 231-235.

4. Корнієнко Н.М. Перспективне бюджетне планування у системі економічного розвитку / Н.М. Корнієнко // Економічний вісник університету ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний університет імені Григорія Сковороди». – 2014 – № 23/1. – С. 216-222.
5. Державна казначейська служба України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.
6. Чугунов І.Я., Макогон В.Д. Бюджетно-податкова політика в умовах інституційних перетворень // Вісник КНТЕУ. – 2014. – № 4. – С. 79–91.
7. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України реформи міжбюджетних відносин : Закон України від 28 грудня 2014 року № 79-VIII. – Відомості Верховної Ради. – 2015. – № 12. – Ст. 76.
8. Про внесення змін до Інструкції з підготовки бюджетних запитів: наказ Міністерства фінансів України від 15 червня 2015 року № 554. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0773-15>.
9. Про затвердження змін до наказу Міністерства фінансів України від 10 грудня 2010 року № 1536: наказ Міністерства фінансів України від від 15 червня 2015 року № 553. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0771-15>.

ДОСТАТНІСТЬ КАПІТАЛУ БАНКІВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

CAPITAL ADEQUACY THE BANK IN AN UNSTABLE FINANCIAL MARKET UKRAINE

УДК 336.71

Радова Н.В.

к.е.н.,
старший викладач кафедри
банківської справи
Одеський національний
економічний університет

У статті розглянуто достатність капіталу банків в умовах фінансової нестабільності. Визначено основні проблеми із забезпеченням достатнього рівня капіталу банків України. Запропоновано основні напрями підвищення капітальної бази банків України.

Ключові слова: банківська система, банківський капітал, достатність капіталу банку, базельські принципи.

В статье рассмотрено достаточность капитала банков в условиях финансовой нестабильности. Определены основные проблемы с обеспечением достаточного

уровня капитала банков Украины. Предложены основные направления повышения капитальной базы банков Украины.

Ключевые слова: банковская система, банковский капитал, достаточность капитала банка, базельские принципы.

The article discusses the capital adequacy of banks in terms of financial instability. It has the main problem with providing an adequate level of capital banks in Ukraine. The author suggested the main directions of improving the capital base of banks in Ukraine.

Key words: banking system, bank capital, sufficientness of capital of bank, Basel principles.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економічної системи України банківські установи відіграють важливу роль у мобілізації та вільному перетіканні капіталів, нагромадженні коштів для подальшого розвитку економіки.

Основою формування ресурсної бази банків та необхідною умовою її забезпечення є власний капітал, який є одним із найважливіших показників їх діяльності.

Сучасний стан розвитку банківської системи знаходиться під впливом наступних чинників:

негативний вплив світової фінансової кризи; короткострокові заходи монетарної влади щодо подолання кризових явищ; інституційні зміни, що мають значення у середньо- та довгостроковій перспективі; структурні зміни в банківському секторі як результат адаптації до плинної макроекономічного та інституціонального середовищ. У цих умовах набуває актуальності визначення каналів забезпечення достатності капіталу банків, що і обґрунтовує вибір даного напряму дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню проблеми забезпечення достатності капіталу банків присвячено наукові праці вчених-економістів, а саме: М. Алексєєнка [1], В. Дульської [2], М. Зверякова [3], В. Коваленко [4], С. Малихіної [5], В. Міщенко [6] та багатьох інших.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування основних підходів до забезпечення достатнього рівня капіталу банків України.

Виклад основного матеріалу дослідження.

На сучасному етапі втрати, що виникають унаслідок знецінення та списання безнадійних до повернення активів, збитки від поточної діяльності банків спричиняють негативний вплив на величину капіталу, що в кінцевому підсумку призводить до появи від'ємного капіталу у банках.

Автор статті у монографії «Роль банків у забезпеченні сталого розвитку реального сектору економіки України» зазначає, що достатність власного капіталу реалізується через функції, що він виконує, і тим самим впливає на розвиток фінансового ринку, а саме: основні (захисна, оперативна, регулююча), допоміжні (інвестиційна, страхова, інноваційна, гарантійна, превентивна, контрольна, нормативна, мобільна, оціночна, координуюча, сукупна) та стратегічні функції (індикативна, комунікаційна, мобілізуюча, стимулююча, планування, обігова) [7, с. 169].

Проблема достатності банківського капіталу почала активно розглядатися із 1970-х років, коли був розроблений та впроваджений метод, за допомогою якого відбувалося регулювання достатності банківського капіталу, тобто підхід, що був розроблений Базельським комітетом з банківського нагляду, який був заснований у 1974 р. при Банку міжнародних розрахунків.

Базель I або Базельська угода, що передбачала встановлення певних вимог до структури капіталу та рівня ризикованості різних видів банківських активів та позабалансових зобов'язань. Основна увага у даному документі приділена кредитному ризику та його зв'язку із капіталом банку так, як саме капітал є джерелом покриття збитків за умови неплатоспроможності позичальників.

Недоліком даного документу є фактично врахування лише кредитного ризику (ризик ліквідності, валютний ризик, процентний у документі не розглядаються).

Національний банк України відповідно до вимог Базеля I встановлює нормативи достатності капіталу, які мають дотримуватися банками за будь-яких умов. Принципи розрахунку нормативів НБУ та їх нормативні значення викладені в Інструкції «Про регулювання діяльності банків України» від 28.08.2001 № 368 [8].

Базель II був прийнятий Базельським комітетом у 2004 р. та використовується найбільшими міжнародними банками [9]. До його структури були

включені певні зміни, серед яких: зміна специфіки створення резервних фондів для покриття наслідків впливу кредитних ризиків; вдосконалена система інструментів пом'якшення банківського ризику; встановлення вимог щодо покриття збитків, внаслідок впливу операційних ризиків; вдосконалення принципів проведення операцій із сек'юритизації активів; вдосконалення принципів проведення операцій, що стосуються торгового портфелю банку.

Особливого успіху у впорядкуванні своєї діяльності до вимог Базеля II в Україні досягли лише банки з іноземним капіталом.

У зв'язку із поглибленням наслідків світової фінансово-економічної кризи базельським комітетом у 2009 р. були розроблені оновлені рекомендації, впровадження яких має підвищити фінансову стабільність світової банківської системи.

Основними змінами Базеля III по відношенню до попередніх його редакцій є: підвищення вимог до капіталу першого рівня – він має становити 6% від активів банку (Базель 2 передбачав 4,5%); створення додаткового спеціального ліквідного резерву (резервний капітал) у розмірі 2,5% від активів банку; мінімальний рівень ліквідного резерву власного капіталу має бути підвищений до 4,5% (Базелі 2 передбачалося 2%); за умови виникнення системної банківської кризи банки в залежності від їх розміру повинні направляти до 2,5% капіталу на створення спеціального стабілізаційного резерву; структура резервів має бути впорядкована до січня 2019 р. [6, с. 14-15].

Незважаючи на досить жорсткі вимоги до структури капіталу та створення резервів, на думку експертів, впровадження вимог Базеля III не дасть того ефекту, на який очікують його розробники [3, с. 15]. Фактично він направлений на регулювання діяльності банків як фінансових посередників фінансового ринку, однак на сьогодні для подолання досить серйозних наслідків світової фінансово-економічної кризи, вказаних заходів може виявитися замало [9].

Нажаль, безпосереднє впровадження принципів банківського менеджменту, передбачених у третій редакції Базельської угоди, має на своєму шляху певні специфічні проблеми: значний дисбаланс між реальним та фінансовим секторами світової економіки, у результаті чого вся світова грошова маса вже не має реального матеріального підкріплення; кризові явища 2009-2010 рр. та виникнення другої хвилі кризи, що має руйнівні наслідки для світової фінансової системи.

З цих позицій більшість банків фізично не можуть виконувати нових умов Базеля III, а до моменту, коли за планом вони повинні бути впровадженими, світова банківська система може опинитися на межі повного колапсу [3].

З іншого боку в країнах, де розвиток фінансового сектору економіки є не таким значним, як у західних країнах, серед яких можна вважати і Україну, введення вимог Базеля III може створити умови для підвищення стійкості фінансової системи держави.

Однак, варто зазначити, що в Україні нова система має потенціал до впровадження також лише у банках з іноземним капіталом, діяльність яких сьогодні поступово приводиться до умов Базеля II [9]. Реалізація вимог Базеля III в Україні передбачена в частині створення буферів капіталу з 2020 р. [8].

Розглядаючи сучасні тенденції відносно достатності капіталу банків України, можна виділити декілька ключових аспектів.

По-перше. У до кризовому періоді українська банківська система демонструвала прискорені темпи свого розвитку, кількість банків, що мали ліцензію на здійснення банківських операцій, постійно збільшувалася, про що свідчать дані офіційної статистики НБУ (рис. 1).

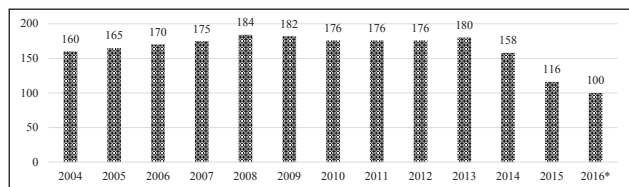


Рис. 1. Кількість банків що мають ліцензію НБУ із 2004 р. по 2016*р.

* – станом на 01.11.2016

Джерело: складено автором за матеріалами [10]

Однак, в результаті поглиблення наслідків світової фінансово-економічної кризи, їх кількість дещо скоротилася із 184 одиниць у 2009 р. до 100 одиниць станом на 01.11.2016. Переважно це відбулося в наслідок ліквідації найбільш проблемних банків, що за підсумками останніх років демонстрували негативні фінансові результати, разом з тим варто відмітити, що в цей же час продовжувалася тенденція до нарощування обсягів іноземного капіталу в українській банківській системі (рис. 2).



Рис. 2. Динаміка присутності іноземного капіталу в банківській системі України у період із 2007 р. по 2016 р.*

* – станом на 01.08.2016

Джерело: складено автором з використанням матеріалів [10]

Аналізуючи дані рис. 2, з високою долею впевненості можна відзначити, що ситуація із банківським капіталом у фінансовому секторі досить складна. Рисунок 2 демонструє повільний, проте впевнений приріст не лише кількості банків з іноземним капіталом, а і збільшення кількості банків, що на 100% перебувають у власності іноземних інвесторів, тоді, як рис. 1 свідчить про скорочення кількості банків, що функціонують в банківській системі, виходячи із чого, можна дійти висновку, що скорочення кількості банків у структурі банківської системи відбувається за рахунок ліквідації вітчизняних банків, що в умовах низької довіри потенційних клієнтів та громадян означає поступову майбутню втрату конкурентних переваг вітчизняного банківського капіталу.

По-друге, обов'язковість розкриття інформації про реальних власників комерційних банків. Ця вимога є особливо актуальною для України так, як, враховуючи значний рівень тінізації економіки, походження українського банківського капіталу часто є невстановленим [11; 12]. Однак, незважаючи на те, що така практика є безумовно позитивним кроком для вітчизняної економіки, разом з тим вона може стати причиною принципового виведення тіньового капіталу із вітчизняних банків, що буде мати досить негативний вплив на фінансову стійкість банківського сектору.

По-третє. Неоднозначність даних щодо обсягу наявних активів, банківського капіталу та наданими кредитами (рис. 3).

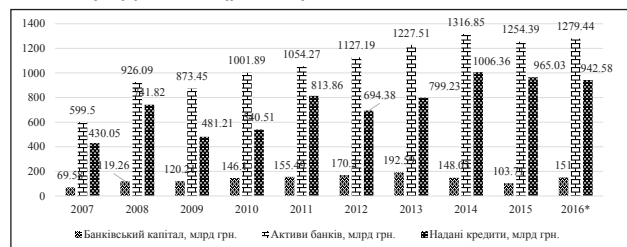


Рис. 3. Динаміка абсолютного обсягу активів, банківського капіталу та активних операцій у кризовий та після кризовий період*

* – станом на 01.11.2016

Джерело: складено автором з використанням матеріалів [10]

Незважаючи на згортання програм споживчого, іпотечного та довгострокового кредитування, більшістю банків України, за даними НБУ, свідчать про нарощування їх обсягів навіть у кризовий період. У 2008 р. існувала тенденція до стрімкого зростання кредитування, що частково стало наслідком полегшення процедури отримання кредитів. Протягом 2014-2016 рр. обсяги кредитування хоча і мають тенденцію до зменшення, але залишаються на достатньо значному рівні. Враховуючи зниження доходів громадян та попиту на кредити, купівельної спроможності гривні, а відтак і проблеми із доларовими кредитами, суми непогаше-

них зобов'язань перед банками суттєво збільшувалися, роздуваючи при цьому абсолютні розміри наявних банківських активів.

У цьому контексті, варто також звернути увагу на рівень достатності банківського капіталу. Динаміка свідчить, що при встановленому мінімальному значенні нормативу H2 у 10%, у 2008 р. банківська система мала достатність капіталу на рівні 14%, що перевищує норматив, проте, з високою долею впевненості можна зазначити, що такого обсягу недостатньо для покриття всіх можливих втрат, пов'язаних із наданими активами у період світової фінансово-економічної кризи (рис. 4).

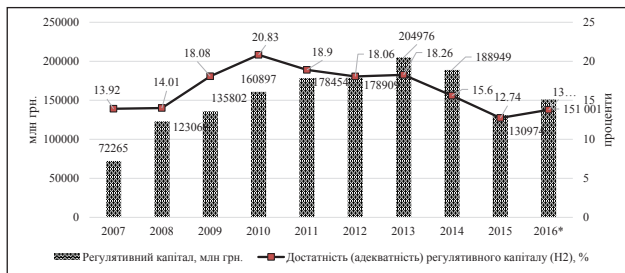


Рис. 4. Динаміка економічного нормативу H2 та регулятивного капіталу за період з 2007 по 2016 рр.*

* – станом на 01.11.2016

Джерело: складено автором з використанням матеріалів [10]

По-четверте. Низька рентабельність банківського капіталу. Ця проблема досить гостро постає не лише в Україні, а і за її межами. Аналогічна ситуація існує зараз і в Україні, рентабельність банківського капіталу продовжує бути незначною (рис. 5).

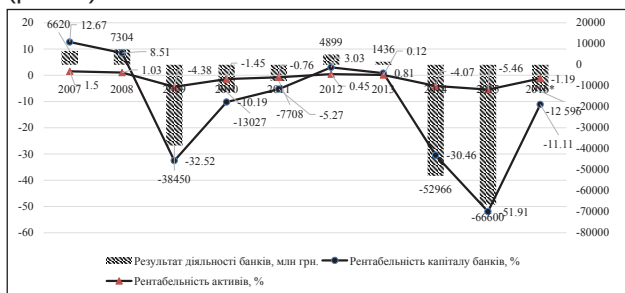


Рис. 5. Динаміка показників рентабельності капіталу, активів та результату діяльності банків України за період з 2007 по 2016 рр.*

* – станом на 01.08.2016

Джерело: складено автором з використанням матеріалів [10]

Як свідчать дані рисунку 5 рентабельність капіталу банків має від'ємне значення. У вітчизняній банківській системі існують значні проблеми із дохідністю капіталу. Акціонери усіх груп збільшували статутний капітал переважно з метою підтримки власного бізнесу.

Таким чином, проведений аналіз функціонування банківської системи України дозволив

виділити ряд досить серйозних фінансово-економічних проблем: значний дисбаланс щодо концентрації капіталу між банками різних груп; існування у докризовому періоді значного перевищення обсягів зростання активів в банківській системі над обсягами акумулювання капіталу тоді, як темпи цього зростання демонстрували протилежну тенденцію; низький рівень капіталізації банківської системи України; поступове збільшення частки іноземного капіталу в банківській системі України; низька ефективність використання банківського капіталу; дисбаланс у структурі банківського капіталу; надзвичайно високий рівень проблемної заборгованості.

Висновки з проведеного дослідження. На фазі активного кредитування банки мають сформувати консерваційний буфер, а на фазі надмірного незабезпеченого кредитування – контрциклічний буфер. Обсяг відрахувань банків на формування цих буферів необхідно встановлювати диференційовано залежно від структури проблемної заборгованості в банку та фаз циклу її формування в банківській системі. Резервування банками України коштів на створення цих буферів дозволяє мати достатньо ресурсів для стимулювання кредитної активності під час кризи та покриття втрат від проблемної заборгованості.

Пріоритети та інструменти управління капіталом, активами та ризиком банків мають функціонально та структурно узгоджуватися за фазами формування проблемної заборгованості. Це дозволяє конкретизувати стратегічні та тактичні завдання управління адекватністю банківського капіталу з урахуванням специфіки кредитної активності банків на різних фазах економічного циклу.

Ще одним із напрямів забезпечення достатності капіталу банків України є перехід на контрциклічну модель регулювання. За контрциклічною моделлю рівень регулятивних вимог повинен підвищуватися в ситуації сприятливих економічних умов та зниження – за несприятливих. Представлена регулятивна концепція пов'язана з новою еволюційною фазою вимог до капіталу.

Як зазначає В. Коваленко, основними напрямами реалізації концепції контрциклічного регулювання є: перехід до динамічного резервування; обмеження щодо роздування банківських балансів під час ситуації «мильних бульбашок» на кредитному та фондовому ринках за рахунок введення додаткового нормативу достатності капіталу (не зваженого за ризиками) – простого співвідношення капіталу до активів; розширювати перелік чинників, які впливають на норму достатності капіталу, включивши до розрахунку якого не тільки ризики окремо взятого банку, але і макроекономічні ризики; створити спеціальне банківське регулювання для системоутворюючих банків [4, с. 56].

Реформа Базель III посилює вимоги до якісного наповнення банківського капіталу реальними активами, до складу яких входить звичайні акції та нерозподілений прибуток та, ні у якому випадку, фіктивні активи, що раніше у великих масштабах допускалися та маніпулятивно використовувалися банківської спільнотою. Зрозуміло, що прийняті рішення потребують суттєвого корегування моделі ведення банківського бізнесу, що в кінцевому підсумку призведе до подорожчання та протистояння ділових кіл, які замість збільшення обсягів кредитування та зниження процентних ставок отримують їх скорочення та подорожчання кредитних ресурсів, а це означає затримку економічного зростання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексеєнко М.Д. Капітал банку : питання теорії та практики : Монографія / М.Д. Алексеєнко. – К.: КНЕУ, 2002. – 276 с.
2. Дульська В. І. Власний банківський капітал, його функції та складові / В.І. Дульська // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2016. – № 3(53). – Ч. 3. – С. 127-130.
3. Зверяков М.І. Банківський капітал: вимоги Базеля III / М.І. Зверяков, В.В. Коваленко // Фінанси України. – 2011. – № 6. – С. 13-23.
4. Коваленко В. В. Достатність капіталу банківської системи в умовах циклічного розвитку економіки / В. В. Коваленко, Д. С. Гайдукович // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 1(30). – С. 48-58.
5. Малыгина С. Новые стандарты Базель III – перспективы внедрения / С. Малыгина // Банкаускі веснік. – 2011. – № 9. – С. 9–14.
6. Міщенко В. Капіталізація банківської системи України: сьогодення та перспективи / В. Міщенко // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 7. – С. 11-17.
7. Роль банків у забезпеченні сталого розвитку реального сектору економіки України: монографія / За ред. В.В. Коваленко. – Одеса, ОНЕУ, 2016. – 244 с.
8. Про порядок регулювання діяльності банків в Україні [Електронний ресурс] : інструкція, затверджена постановою Правління НБУ від 28.08.2001 № 368. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>.
9. Кротюк В. Базель II: нова концептуальна редакція Базельської угоди про капітал / В. Кротюк, О. Куценко // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 3. – С. 2–6.
10. Показники банківської системи [Електронний ресурс]. – Статистика НБУ. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.
11. Д'яконова І.І. Теоретико-методологічні основи функціонування банківської системи України : монографія / І.І. Д'яконова. – Суми : Університетська книга, 2007. – 400 с.
12. Быков А. А. Антикризисный менеджмент : учеб. пособ. для слушателей программы Master of Business Administration / А. А. Быков, Т. Н. Беляцкая. – Мн. : Изд. центр БГУ, 2003. – 256 с.

ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ІНДЕКСНОГО ТА МУЛЬТИРИЗИКОВОГО СТРАХУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

FINANCIAL INSTRUMENTS OF INDEX AND MULTI RISKY INSURANCE OF AGRICULTURAL ACTIVITIES

УДК 338.43+368

Слободянюк О. В.

к.е.н., доцент
завідувач кафедри фінансів,
грошового обігу і кредиту
Київський національний
торговельно-економічний університет
Одеський торговельно-економічний
інститут

У статті наведено класифікацію видів страхування у сільському господарстві. Обґрунтовано їх переваги і вади. Визначено споживчі переваги на ринку аграрного страхування. З'ясовано перешкоди на шляху розвитку індексного та мультиризикового страхування сільськогосподарської діяльності. Розроблено пропозиції щодо формування централізованої бази даних сільськогосподарських ризиків як основи дієвості фінансового інструментарію страхування. **Ключові слова:** страхування, індексне, мультиризикове, сільськогосподарська діяльність, фінансовий інструментарій.

В статье дана классификация видов страхования в сельском хозяйстве. Обоснованы их преимущества и недостатки. Определены потребительские преимущества на рынке аграрного страхования. Выявлены препятствия на пути развития индексного и мультирискового страхования сельско-

зяйственной деятельности. Разработаны предложения относительно формирования централизованной базы данных сельскохозяйственных рисков как основы действенности финансового инструментария страхования.

Ключевые слова: страхование, индексное, мультирисковое, сельскохозяйственная деятельность, финансовый инструментарий.

The article presents the classification of insurance kinds in agriculture. It advantages and disadvantages are defined. The consumer preferences in the market of agricultural insurance are determined. It was found obstacles to the development of index and multi risky insurance of agricultural activities. The proposals on the formation of a centralized database of agricultural risks as the basis of effectiveness of the financial instruments of insurance are grounded.

Key words: insurance, index, multi risky, agricultural activities, financial instruments.

Постановка проблеми. Спеціалізація України на аграрному виробництві протягом останнього часу посилюється, а його частка у ВВП досягла майже 10%. На початок 2016 р. у сільському господарстві зайнято більше 75 тис. суб'єктів господарювання. У сільських населених пунктах зареєстровано 4,1 млн. особистих селянських господарств – домогосподарств, членам яких відповідно до чинного законодавства надані земельні ділянки з цільовим призначенням «для ведення особистого селянського господарства» [1]. Утім кількісні показники розвитку сільськогосподарської сфери вступають у протиріччя з якісними показниками страхової діяльності. Суб'єктивно-об'єктивна природа сільськогосподарських ризиків зумовлює потребу у їх хеджуванні [2, с. 89], тому ринок аграрного страхування в Україні потребує використання інноваційних підходів до політики формування та реалізації страхових послуг, які мають за своїми кількісними та якісними параметрами задовольняти фінансово-економічні інтереси виробників сільськогосподарської продукції у страховому захисті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми агрострахування знаходяться у центрі уваги багатьох вчених. Копитіна І. В. виділяє фактори, які збільшують ймовірність появи ризиків в аграрному секторі: сучасні процеси глобалізації, посилення конкуренції за ринки збуту, загострення продовольчих та екологічних проблем, погіршення клімату, техногенний вплив людини на землю, фінансові коливання в країні, тощо [3, с. 64]. Копитіна І. В. робить висновок про обмежене коло страхових продуктів для аграріїв, оскільки при страху-

ванні виробництва сільськогосподарських культур предметом страхування можуть бути: витрати, понесені підприємством на їх виробництво; майбутній очікуваний урожай; майбутній очікуваний дохід від виробництва сільськогосподарських культур. В Україні агрострахування охоплено лише перші два пункти [4, с. 49]. Превалювання договорів страхування виробничих затрат Шолойко А.С. пояснює більшою легкістю адміністрування, адже страховик може завжди перевірити використання якісних матеріально-технічних ресурсів та належних технологій, а відтак страхування посівів є більш дешевшим для страхувальників [5]. Натомість у розвинутих країнах світу практикується страхування очікуваного доходу від виробництва сільськогосподарських культур, що захищає аграріїв не лише від зниження врожайності, а й закупівельних цін. Високо оцінюючи науковий доробок указаних авторів, слід визнати недостатню увагу вчених до розробки інноваційних страхових продуктів, адекватних ризикам сучасного аграрного ринку.

Постановка завдання. Метою дослідження є формалізація фінансового інструментарію індексного та мультиризикового страхування сільськогосподарської діяльності як форми узгодження інтересів суб'єктів аграрного ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Функціонування ринку аграрного страхування нерозривно пов'язано з поняттям «страховий продукт», оскільки завдяки його наявності формується певне середовище, в якому задовольняються різноманітні соціально-економічні інтереси суб'єктів, залучених до процесу страхування [6, с. 31]. Страховий продукт – це специфічний товар страхового

ринку, купівля якого ототожнюється з отриманням страхувальником страхового захисту. Дослідження процесу формування та реалізації страхових продуктів в аграрному секторі безпосередньо пов'язано зі специфікою сільськогосподарського виробництва. Високий рівень чутливості у першу чергу до природно-кліматичних, техногенних, антропогенних, соціально-економічних та інших ризиків, зумовлює необхідність у професійному виборі необхідних страхових продуктів, здатних задовольнити попит аграріїв у страховому захисті.

Страхові продукти поділяють на класичні, які базуються на оцінці збитків, та індексні – ті, що визначаються за допомогою певних індексів. Здійснюючи вибір тих чи інших страхових продуктів, аграрії зацікавлені в отриманні найефективнішого страхового захисту з точки зору: покриття ризиків страхуванням, його вартості і суми страхового відшкодування у разі настання страхової події.

Об'єктом класичних страхових продуктів є окремі ризики, залежно від їх кількості страхування може бути моноризиковим чи мультиризиковим. Моноризикове страхування в аграрному секторі є одним із найпростіших, оскільки надає можливість страхувальнику застосовувати вибірковий підхід до страхування тих чи інших ризиків, пов'язаних із виробництвом та переробкою сільськогосподарської продукції. У вітчизняній практиці найпоширенішим є страхування врожаю сільськогосподарських культур від граду та вогню. Порівняно з комплексним страхуванням врожаю сільськогосподарських культур страхування від поіменних ризиків проводиться за значно нижчими тарифами, однак цей страховий продукт не забезпечує страхового захисту в разі настання непередбачених страховим договором ризиків. Тому у випадку, коли врожай сільськогосподарської культури може істотно знизитися через вплив багатьох ризиків, доцільніше укласти договір мультиризикового страхування, хоч він має значно вищу вартість.

Перевагами моноризикового страхування є: вільний вибір страхувальником одного або декількох ризиків, які найбільше загрожують виробництву сільськогосподарської продукції; можливість поєднання взаємопов'язаних ризиків із метою посилення страхового захисту аграріїв; економія їх коштів аграріїв. До недоліків слід віднести: низький рівень страхового покриття; заповідання збитків аграріям через вплив інших ризиків, що не були включені до умов страхового договору; страхування ризиків із низькою ймовірністю настання і низькими ставками премій.

Мультиризикові продукти (від 5 до 15) позиціонуються українськими страховиками як головний вид страхування для агросектору. Особливістю мультиризикового страхування врожаю сільськогосподарських культур є вимога страхувати весь

масив культури. Страхові виплати здійснюються лише за умови, коли врожай з усіх полів культури буде нижчим від заздалегідь погодженого рівня. Це означає, якщо врожай на одному полі загинув, але загальна врожайність культури знаходиться на рівні страхової врожайності, то страхова виплата не здійснюватиметься. На практиці зазвичай застосовується франшиза (10-50% від страхової суми, найчастіше у розмірі 30%). Оцінка врожайності здійснюється до збирання врожаю сільськогосподарської культури; причому врожайність визначається за біологічною урожайністю або методом контрольного збирання.

Комплексне (мультиризикове) страхування має такі переваги: широке покриття ризиків, на випадок яких страхувальник може застрахувати сільськогосподарські культури; отримання страхувальником максимально можливого страхового захисту, що убезпечує його від непередбачених витрат, пов'язаних із появою страхових ризиків. Недоліки зводяться до такого: висока ціна даного страхового продукту для сільськогосподарських підприємств; наявність проблеми асиметрії інформації; складність оцінки ризиків; недостатній рівень платоспроможності страховиків.

Індексне страхування з'явилося на вітчизняному ринку агрострахування відносно нещодавно, але у світовій практиці воно розглядається як гідна альтернатива традиційним страховим продуктам унаслідок простоти і дешевизни. Розрахунок індексів, які корелюють з ризиками виробництва сільськогосподарських культур, базується на інформації про погодні параметри та урожайність культур.

Поняття індексного страхування визначалося п. 10.3 Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» [7], який разом з усім III розділом був виключений у 2012 р. Індексним вважається страхування ризику втрати врожаю окремої сільськогосподарської культури у відношенні до усереднених натуральних показників її врожайності на визначеній території за попередні п'ять маркетингових періодів. Для цілей розрахунку розміру страхової виплати за індексним страхуванням використовується спотова ціна метричної одиниці застрахованої сільськогосподарської продукції, діюча на організованому аграрному ринку на момент виникнення страхового випадку. У табл. 1 наведено види і характеристику індексних страхових продуктів для аграрного ринку.

Підвищення попиту серед селян на індексні страхові продукти пояснюється суттєвим коливанням урожайності та дохідності виробників сільськогосподарської продукції у зв'язку з високою ймовірністю настання природно-кліматичних ризиків. Основними перевагами індексних страхових продуктів є: більша прозорість і зрозумілість стра-

хування для страхувальників, можливості його здешевлення, створення досконаліших інформаційних баз і систем вимірювання ризиків, гнучкість щодо врахування інтересів страхувальників. Індексні страхові продукти можуть стати привабливими для виробників, оскільки на них також має поширюватись державна дотація по сплаті частини (половини) премій, щоб і традиційні страхові продукти, і індексні виступали в рівних умовах, а самі виробники обирали, які їм підходять краще. Але впровадження індексного страхування супроводжується певними проблемами, які зводяться до такого:

- великі витрати страхових компаній на проведення страхових експертиз і процедур визначення розмірів збитків після настання страхових подій, що здорожує страховий продукт для сільськогосподарських підприємств;

- відсутність єдиних стандартів для розрахунку страхових сум і визначення розмірів збитків, що сприяє виникненню шахрайства як з боку страхувальників, так і страховиків;

- непрозора для всіх учасників страхових взаємовідносин процедура розрахунків вартості врожаю, об'єму витрат на вирощування, а звідси і розрахунок страхових сум і сум страхового відшкодування.

Страхування сільськогосподарських культур за регіональним індексом врожайності передбачає виплату страхового відшкодування у випадку, якщо середня урожайність за поточний рік у визначеному регіоні сягає позначки нижче середнього багаторічного рівня. Для страхування за індексом врожайності необхідно володіти інформацією про фактичну врожайність в певній місцевості, виходячи з якої розраховується середня фактична врожайність, середній індекс врожайності за кожен рік і середній індекс врожайності. Страхове відшкодування виплачується в разі зниження врожайності загалом по регіону і не залежить від рівня врожайності в конкретному господарстві.

Страхування сільськогосподарських культур за індексом урожайності є не лише одним з найпростіших продуктів з агрострахування, а й досить дешевим. Скорочення адміністративних витрат досягається завдяки використанню стандартизованих контрактів і має такі переваги: прозорість і

відсутність асиметрії інформації, оскільки збиток оцінюється в цілому по району, а страхові виплати проводяться на основі історичних даних незалежного органу; легкість адміністрування (страхова компанія проводить виплати автоматично з оформленням мінімальної кількості документів); висока ефективність для малих господарств і фермерів-початківців; забезпечення страхового захисту врожаю сільськогосподарських культур від усіх ризиків; можливість міжнародного пере страхування ризиків.

Страхування за індексом погоди, який розраховується гідрометеорологічними службами, ґрунтується на відхиленні температурних або погодних даних поточного року від середніх багаторічних значень. При цьому виплати встановлюються за допомогою об'єктивного параметра – певної комбінації низки пов'язаних із погодою метричних даних, наприклад, кількість опадів, вологість ґрунту та їх рівномірності у часі. Страхування на основі погодних індексів є найбільш придатним для сільськогосподарського виробництва в регіонах України, де поширені втрати врожаю внаслідок посухи, надмірного зволоження та вимерзання. В якості одного з індексів може використовуватися гідротермічний індекс для моніторингу впливу атмосферної вологості й температурного режиму на врожайність сільськогосподарських культур [8, с. 6]. Отже, страхування на основі погодних індексів може бути кращою альтернативою класичному страхуванню врожаю сільськогосподарських культур, оскільки допомагає уникнути проблем, які пов'язані з ризиком моральної шкоди, має простіші та зрозуміліші інформаційні вимоги, придатність для різних господарств, низький рівень зловживань і швидші страхові відшкодування.

Хоча в Україні аграрне страхування є перспективним, цей продукт не користується широкою популярністю, насамперед, через неналежне інформаційне забезпечення і матеріально-технічне забезпечення вітчизняних гідрометеорологічних служб.

Обліку, як основі інформаційного забезпечення управління, відводиться вкрай важлива роль у процесі запровадження сільськогосподарського страхування [9, с. 27]. Наявність специфічних

Таблиця 1

Види і характеристика індексних страхових продуктів для аграрного ринку

Індексні страхові продукти	Зміст
Страхування індексу врожайності	забезпечує захист сільгоспвиробників від ризиків, пов'язаних з погодними умовами, на основі індексу врожайності по регіонам, через надання страхових субсидій держави на одиницю площі посівів
Страхування індексу дохідності	можливість отримання страхового відшкодування у випадку, якщо урожайність та ціна продукції знижуються порівняно з запланованим рівнем
Страхування врожаю на основі індексу погоди	дозволяє визначити реальний рівень втрати врожаю від несприятливих погодних подій; надає можливість встановити суму виплат страховика за договором на основі історичних даних за минулі періоди

об'єктів обліку у сільському господарстві – біологічних активів та сільськогосподарської продукції зумовлюють необхідність розробки механізму визначення страхової суми щодо таких об'єктів та його документального забезпечення. Проблемою є нерозвиненість біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією і неможливість визначення майбутніх цінних індикаторів, за якими можна застрахувати майбутній дохід виробників. У зв'язку з цим більшість тарифних ставок не збалансовані актуарно, тобто не показують об'єктивну вартість майбутніх збитків та вірогідність настання ризиків.

Страховики не мають кваліфікованих сільськогосподарських актуаріїв у себе в штаті і не проводять регулярних перерахунків тарифних ставок. Страхові компанії використовують різні підходи для встановлення страхової суми за угодами (виробничі витрати та вартість врожаю). Процедура обчислення збитків і огляду полів не стандартизовані і страховики використовують різну методологію. Покращення потребують питання організації системи звітності щодо страхування сільськогосподарських ризиків, аналітичного обліку укладених договорів страхування в розрізі застрахованих видів культур та страховиків, методика оцінки страхових сум тощо.

У даний час в Україні головною організацією, яка має доступ до погодних даних, є Гідрометцентр, який значно відстає в кількості і якості технічного оснащення від багатьох країн світу. Потрібні значні кошти та знання, щоби встановити та обслуговувати велику кількість реєстраторів погоди по всій території України. Отримання достовірної інформації для формування баз погодних даних, необхідних для надання індексних і традиційних страхових продуктів, такі метеостанції мають встановлюватись в діапазоні 10-15 кілометрів одна від одної, що потребує значних капіталовкладень [10].

У зарубіжних країнах страхування врожаю сільськогосподарських культур на основі індексу погоди набуло широкої практики, насамперед, у контексті страхування катастрофічних погодних ризиків. Урегулювання збитків відбувається на основі дистанційних методів, у тому числі супутникових зображень, бортових фотографій, безпілотних літальних апаратів / дронів і наземних спектральних вимірювань, що значно спрощує моніторинг розвитку сільськогосподарських культур і прийняття рішень для оптимізації виплат за претензіями по втратам сільськогосподарських товаровиробників. Використання дронів може розглядатись в сільськогосподарському страхуванні, як допоміжний інструмент для проведення моніторингу посівів та врегулювання ризиків у частині ідентифікації проблемних площ; оцінки та підрахунку масштабів підтоплення і посухи; моніторингу та оцінки поголів'я худоби, забруднень тощо.

У Мексиці «Центр продуктів агроперестраховування» компанії Swiss Re спільно з місцевою страховою компанією Protection Agropesquera Compania de Seguros, SA (ProAgro) розробили індексний страховий продукт для захисту власників великої рогатої худоби в разі настання важких втрат від посухи на пасовищах [11, с. 98]. Він призначений для забезпечення швидкої і своєчасної виплати застрахованим суб'єктам, щоби виробники могли придбати додатковий корм для підтримки стада. Параметр (індекс) такого страхування є функціонально більш ефективним, ніж традиційне страхування домашньої худоби, де вимогою для встановлення збитків є інспектування фермерства та худоби. Даний продукт заснований на «Нормалізованому відносному індексі рослинності» (англ. Normalized Difference Vegetation Index (NDVI)), що є індикатором умов оцінки рослинного покриву на основі супутникових зображень, і доповнює інформацією моніторинг посухи. Основний принцип полягає у створенні бази історичних даних NDVI для кожної конкретної області пікселів на сітці і обчислення середніх значень NDVI для цієї області протягом вегетаційного періоду. Умова, за якою здійснюється виплата, спрацьовує, якщо протягом періоду страхування фактично виміряне значення NDVI в пікселі супутникового зображення області падає нижче заздалегідь визначеного порога історичного середнього значення NDVI в цьому пікселі. Поріг встановлюється на рівні, що забезпечить ефективне реагування для убезпечення від значних виробничих втрат через посуху на пасовищах. NDVI є одним із найпоширеніших та використовуваних індексів для вирішення завдань, що застосовують кількісні оцінки рослинного покриву. Динамічні карти NDVI дозволяють також отримувати кількісні оцінки прогнозованого врожаю різних сільськогосподарських культур, відзначати особливості сезонної вегетації, її порушення, оцінювати якість проведених сільськогосподарських робіт, проводити планування.

Одним з найбільш ранніх видів використання дистанційного зондування в сільському господарстві є ідентифікація культур і оцінка посівних площ. Сильний взаємозв'язок між біофізичними параметрами рослин і кількістю електромагнітного випромінювання, відбитого (в певних діапазонах спектру) від рослин (яке можна зафіксувати за допомогою датчиків), дає змогу прогнозувати врожайність. Також дистанційне зондування застосовується в рамках так званого точного землеробства, в невеликих просторових масштабах, включаючи окремі поля. Дані з наземних засобів вимірювання, а також від бортових чи супутникових зображень використовуються для розробки карт врожайності та ґрунту, які можуть бути використані для визначення дозування зрошення і добрив.

Висновки з проведеного дослідження.

1. Основний науковий результат статті полягає в обґрунтуванні класифікації агрострахування в розрізі таких видів: традиційне (моно- і мультиризикове), індексне (на основі індексів – врожайності, дохідності, погоди, рослинності). На відміну від існуючих підходів, індексне страхування поширюється не тільки на захист сільськогосподарських культур, але і сільськогосподарських тварин.

2. Мультиризикове страхування передбачає захист аграріїв від значного кола несприятливих наслідків, але рівень страхових тарифів не відповідає платоспроможному попиту страхувальників, а висока ймовірність збитків за цим страховим продуктом негативно впливає на фінансову стійкість вітчизняних страхових компаній, капіталізація яких є недостатньою. Тому перспективи цього виду страхування в інституціональних умовах України слід пов'язувати з розвитком державно-приватного партнерства і субсидюванням частини страхових тарифів сільгоспвиробникам.

3. Індексне страхування, з теоретичної точки зору, є більш привабливим для страхувальників на аграрному ринку унаслідок його меншої вартості, прозорості, зрозумілості, елімінації фактору суб'єктивності при визначенні настання страхового випадку і визначення страхового відшкодування, стандартизації умов.

4. Розвиток мультиризикового та індексного страхування в українській практиці стримується відсутністю статистичних баз даних сільськогосподарських ризиків, низьким рівнем актуарної діяльності і відсутністю єдиних підходів до розробки умов страхування і розрахунку страхових тарифів. Для ліквідації цих факторів необхідно формувати централізовані бази даних, посилити вимоги національного регулятора до страхових компаній в частині звітування і розкриття інформації щодо умов договорів страхування сільськогосподарських ризиків у розрізі окремих рослин і тварин, технічно забезпечити дистанційні методи урегулювання катастрофічних погодних ризиків.

Перспективами подальших досліджень є розробка рекомендацій із удосконалення формування і розміщення страхових резервів за ризиковими видами страхування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Особисті селянські господарства на 1 січня 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

2. Копитіна І. В. Страхування аграрних ризиків: недоліки та перспективи / І. В. Копитіна // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2014. – Вип. 200(3). – С. 87-93.

3. Білостоцька І. Ю. Розвиток страхового захисту в аграрному секторі / І. Ю. Білостоцька, Л. В. Временко // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. – 2014. – № 4. – С. 63-68.

4. Сініцина Т. В. Страхові продукти зі страхування врожаю сільськогосподарських культур: порівняльна характеристика / Т. В. Сініцина // Агросвіт. – 2011. – № 9. – С. 48-52.

5. Шолойко А.С. Класичні та індексні страхові продукти для галузі рослинництва [Електронний ресурс] / А.С. Шолойко // Облік і фінанси АПК. – 2009. – № 3. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Oif_apk/2009_3/21_Shol.pdf.

6. Віленчук О. М. Інтерпретація ролі страхових продуктів у системі забезпечення функціонування ринку аграрного страхування / О. М. Віленчук // Продуктивність агропромислового виробництва. економічні науки. – 2014. – Вип. 26. – С. 27-32.

7. Про державну підтримку сільського господарства України: Закон України від 24.06.2004 № 1877-IV. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1877-15/page?text=%F1%F2%F0%E0%F5>. – {Розділ III виключено на підставі Закону N 4391-VI (4391-17) від 09.02.2012}.

8. Онисько С. Страхування врожаю сільськогосподарських культур на основі погодних індексів / С. Онисько, Ю. Томашевський // Аграрна економіка. – 2013. – Т. 6. – № 3-4. – С. 1-7.

9. Алескеров Р. Б. Облікове забезпечення розвитку аграрного страхування: проблеми та перспективи / Р. Б. Алескеров // Економічні науки. Серія : Облік і фінанси. – 2010. – Вип. 7(1). – С. 21-31.

10. Ботвиновська О. Л. Сучасні тенденції зарубіжного досвіду індексного страхування аграрних ризиків / О. Л. Ботвиновська. // Ефективна економіка. – 2011. – № 4. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_4_18.

11. Гудзь Г. О. Інформаційні системи та технології у страховому захисті аграрного підприємництва / Г. О. Гудзь // Облік і фінанси. – 2016. – № 2. – С. 95-103.

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ХЕДЖУВАННЯ
БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ В УКРАЇНІFINANCIAL INSTRUMENTS OF BANK'S RISKS
HEDGING IN UKRAINE

У статті розглянуто можливості та проблеми використання похідних фінансових інструментів для управління банківськими ризиками в Україні. Банки можуть здійснювати хеджування валютних, відсоткових, фондових та кредитних ризиків. Для цього можна використати наявні ф'ючерсні контракти, опціони, а також кредитно-дефолтні свопи. Обіг даних інструментів здійснюється на організованому та позабіржовому ринку. Проте їх застосування банками вкрай ускладнене як нормативно-правовими обмеженнями, так і надто низькою ліквідністю на українському строковому ринку.

Ключові слова: банківські ризики, деривативи, похідні фінансові інструменти, хеджування, ф'ючерси, опціони, свопи.

В статье рассмотрены возможности и проблемы использования производных финансовых инструментов для управления банковскими рисками в Украине. Банки могут осуществлять хеджирование валютных, процентных, фондовых и кредитных рисков. Для этого можно использовать

имеющиеся фьючерсные контракты, опционы, а также кредитно-дефолтные свопы. Оборот данных инструментов осуществляется на организованном и внебиржевом рынке. Однако их применение банками крайне затруднено как нормативно-правовыми ограничениями, так и слишком низкой ликвидностью на украинском срочном рынке.

Ключевые слова: банковские риски, деривативы, производные финансовые инструменты, хеджирование, фьючерсы, опционы, свопы.

This article is about financial instruments of bank's risks hedging in Ukraine. There are a lot of problems in Ukrainian banking system. One of the ways to solve them is hedging with futures contracts, options and swaps. There are a lot of risks which prospectively can be hedged using derivatives. At the same time, there are several obstacles which include strict legal restrictions and low trading volumes.

Key words: bank's risks, derivatives, hedging, futures, options, swaps.

УДК 336.713

Яриєв С.С.аспірант кафедри фінансові ринки
Київський національний
економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку українського банківського сектору характеризується наявністю значних ризиків. Свідченням цього є значне скорочення кількості банків на ринку за останні роки. Питання управління ризиками банків набуває надзвичайної актуальності. Одним із можливих методів зниження ризиків є хеджування з використанням похідних фінансових інструментів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем банківських ризиків висвітлено в працях таких науковців, як: Н. Версаль, П. Каннінгем, П. Козак, Д. Ласкеса, В. Міщенко, Л. Примостки та інших. Особливості ринку деривативів широко висвітлюються в роботах багатьох зарубіжних вчених. Серед них можна відзначити С. Вайна, В. Галанова, Р. Колба, Л. Макміллана, Ш. Натенберга, Дж. Халла та інших. Проте, питання використання деривативів для управління ризиками банків в Україні потребує додаткового дослідження.

Постановка завдання. Завданнями роботи є визначення банківських ризиків, управління якими може здійснюватись за допомогою хеджування, дослідження наявності відповідних фінансових інструментів, а також аналіз стану ринку цих інструментів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із шляхів управління ризиками є хеджування. Його можна розглядати у широкому сенсі, як «діяльність, спрямовану на створення захисту

від можливих у майбутньому фінансових втрат, пов'язаних зі зміною ринкової ціни фінансових інструментів чи товарів» [1, с. 64]. Або навіть ще ширше, як «діяльність, спрямовану на створення захисту від можливих втрат у майбутньому» [2]. Проте досить часто під хеджуванням розуміють використання похідних фінансових інструментів з метою захисту від ризику. Такий погляд можна зустріти, приміром, у працях О. Сохацької, яка розглядає хеджування, «як страхування цінних і курсових ризиків за допомогою ф'ючерсної торгівлі» [3, с. 236]. У рамках даної статті буде використовуватись останній підхід. Щоправда, варто зауважити, що ми не вважаємо хеджування різновидом страхування та поширюємо його на всі похідні фінансові інструменти. Таким чином, хеджування – це спосіб управління ризиком з використанням деривативів. При цьому відзначимо, що хеджування «дозволяє гарантувати певний рівень виплачуваної або отримуваної суми, але не гарантує, що ці суми будуть вигіднішими, ніж суми, отримувані в ситуації, коли хеджування не застосовувалось» [4, с. 49].

У вітчизняному законодавстві існують суперечності щодо визначення того, що таке деривативи (або похідні фінансові інструменти, або похідні цінні папери). У рамках даного дослідження використовуються ознаки, наведені в міжнародних нормативно-правових актах. Так, у Додатку А Міжнародних стандартів фінансової звітності вказуються наступні ознаки деривативу [5]:

- зміна вартості у відповідь на зміни визначеної ставки відсотка, ціни фінансового інструмента, товарної ціни, валютного курсу, індексу цін чи ставок, показника кредитного рейтингу чи індексу кредитоспроможності, або іншої змінної величини за умови, що у випадку нефінансової змінної величини, ця змінна величина не є специфічною для сторони контракту (що іноді називають базовою);
- відсутність початкових чистих інвестицій або початкові чисті інвестиції менші ніж ті, що були б потрібні для інших типів контрактів, які, за очікуванням, мають подібну реакцію на зміни ринкових факторів;

• погашення на майбутню дату.

Ризики, з якими мають справу банки, є фінансовими, а відтак для їх хеджування використовуються фінансові деривативи. Українські компанії можуть здійснювати операції як на біржовому, так і позабіржовому ринку деривативів. Біржовий сегмент представлений відсотковими ф'ючерсами на біржі «Перспектива», а також індексними та валютними ф'ючерсами, основна торгівля якими сконцентрована на «Українській біржі». Також існують біржові індексні опціони на Індекс українських акцій (індекс UX), який розраховується на «Українській біржі». Окрім того, на вказаних вище біржах здійснюється торгівля опціонами VRI, випущеними в рамках реструктуризації державного боргу. На позабіржовому ринку українські компанії можуть укладати свопи та форварди. Проте основні обсяги угод укладаються поза вітчизняним ринком – наприклад, основний ринок валютних форвардів знаходиться в Лондоні.

Деривативи можуть використовуватись для хеджування далеко не всіх ризиків. Загалом банки мають справу з наступними їх видами:

- ринковий ризик – пов'язаний зі зміною параметрів (зазвичай ціни) активів;
- кредитний ризик – пов'язаний з невиконанням зобов'язань контрагентом;
- ризик ліквідності – пов'язаний з відсутністю можливості продати актив без втрати його вартості або ж із нестачею коштів;
- операційний ризик – пов'язаний із юридичними особливостями, технічними несправностями, людським фактором тощо.

Похідні фінансові інструменти можуть використовуватись для управління ринковим та кредитним ризиками. При цьому серед ринкових ризиків для банків найбільш актуальними є валютний, відсотковий та фондовий. Значущість валютного ризику показує частка активів та пасивів банків у іноземній валюті (рис. 2).

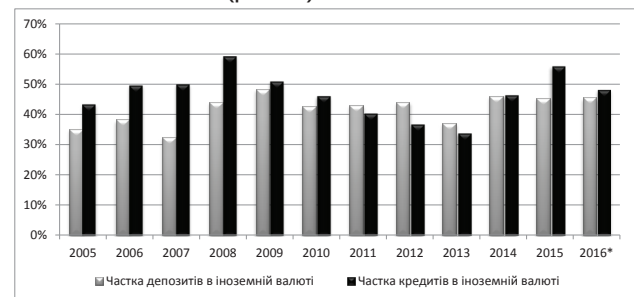


Рис. 2. Частка валютних депозитів та кредитів резидентів в Україні у 2005 – 2016 рр., %

Джерело: побудовано автором на основі даних НБУ [6]

* Станом на 30.11.2016

Як показують дані, відображені на рис. 2, частка депозитів та кредитів банків у іноземній валюті є досить високою. Станом на кінець листопада 2016 року вона становить 45% та 48% від-

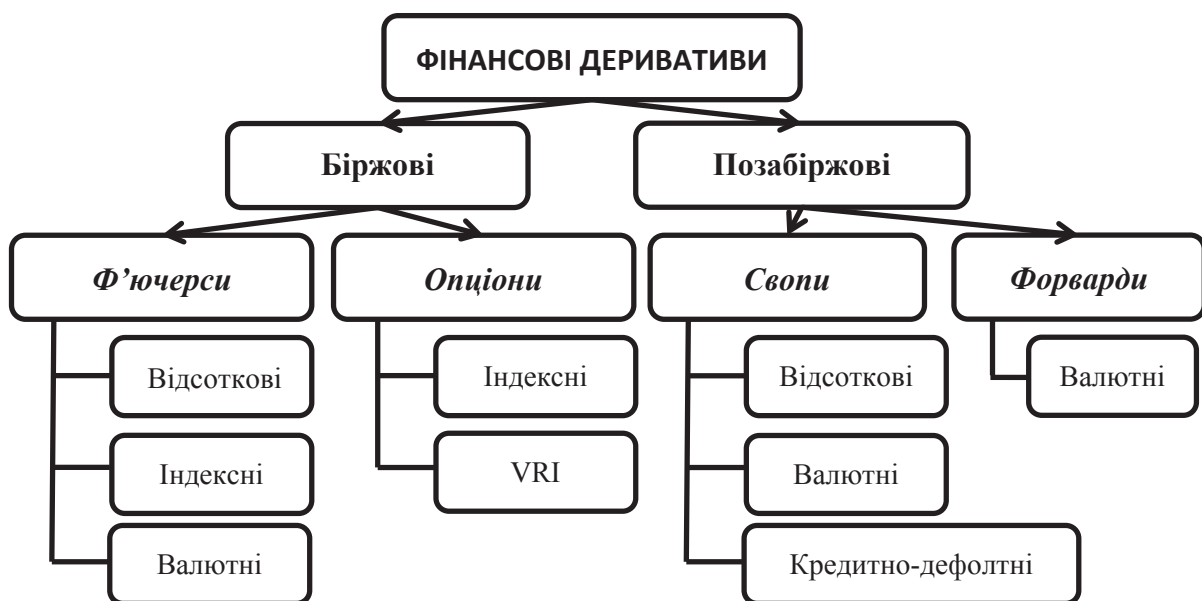


Рис. 1. Фінансові деривативи в Україні

Джерело: побудовано автором

повідно. Це є свідченням значної залежності фінансового стану банків від коливань курсу національної валюти. Його зміна по відношенню до долара США та євро впродовж досліджуваного періоду була досить значною (рис. 3). Це є свідченням наявності суттєвого валютного ризику в банківській системі України.

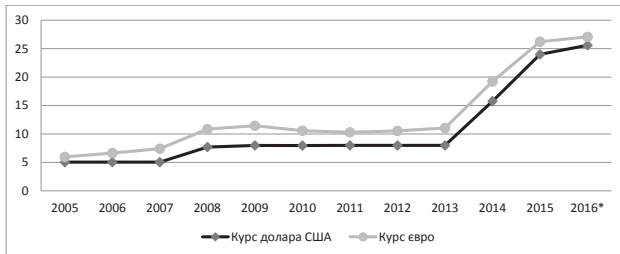


Рис. 3. Офіційний курс долара США та євро в 2005–2016 рр., грн.

Джерело: побудовано автором на основі даних НБУ [6]

* Станом на 30.11.2016

Для захисту від валютного ризику в країнах із розвиненим фінансовим ринком використовуються валютні деривативи. В Україні спроба запуску торгівлі ними була здійснена в 1990-х роках, проте, зі зростанням нестабільності на ринку в 1998 році вона була припинена. У подальшому НБУ блокував торгівлю такими похідними фінансовими інструментами, проводячи жорстку валютну політику. Лише наприкінці 2015 року була отримана згода на початок торгівлі валютними деривативами. Специфікації ф'ючерсних контрактів були узгоджені з НБУ та НКЦПФР (Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку) кількома майданчиками, проте, відносно активна торгівля ними здійснюється лише на «Українській біржі» (рис. 4).

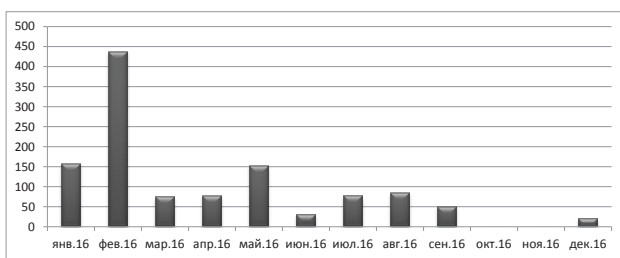


Рис. 4. Кількість укладених ф'ючерсних контрактів на курс долара США – гривня на «Українській біржі» в 2016 р., шт.

Джерело: побудовано автором на основі даних «Української біржі» [7]

Як показує рис. 4, популярністю ф'ючерс на курс долара США до гривні у 2016 році не користувався. У середньому за місяць укладалось менше 100 контрактів (в одному контракті 1000 дол.). На нашу думку, таку ситуацію можна пояснити недостатнім нормативно-правовим забезпеченням процесу хеджування, низькою обізнаністю сто-

совно можливостей використання деривативів, розрахунковим характером ф'ючерсних контрактів та особливостями визначення розрахункового курсу, а також обмеженнями щодо допуску до торгів банків. Лише наприкінці осені 2016 НБУ дозволив банкам укладати ф'ючерсні контракти на українських біржах, проте цей дозвіл дійсний тільки до 15.12.2016 р. [8]. Таким чином, фактично банки не мають можливостей для хеджування валютних ризиків на організованому ринку в Україні. Щоправда, досить популярним є використання форвардних валютних контрактів без поставки (NDF) за межами України. Ринок NDF на курс долара США до гривні функціонує в Лондоні і на ньому працюють переважно компанії, що здійснюють активну зовнішньоекономічну діяльність. Прямий вихід українських банків на цей ринок є неможливим.

Відсотковий ризик банків пов'язаний зі зміною відсоткових ставок за кредитами та депозитами. Для її аналізу можна використати індикативну ставку «Український індекс ставок за депозитами фізичних осіб» (Ukrainian Index of Retail Deposit Rates, UIRD), яку розраховує компанія Thomson Reuters за методикою, розробленою спільно з НБУ (рис. 5). Для цього використовуються номінальні ставки провідних 20 банків українського ринку.

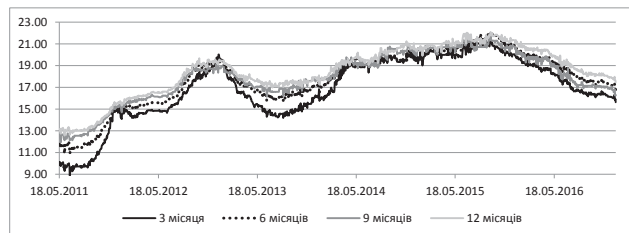


Рис. 5. Індекс UIRD для депозитів у гривні в 2011 – 2016 роках, %

Джерело: побудовано автором на основі даних НБУ [6]

Рис. 5 показує досить високу волатильність депозитних ставок за гривнею в Україні. Для захисту від несприятливих змін можуть використовуватись відсоткові похідні фінансові інструменти. В Україні вони представлені ф'ючерсами

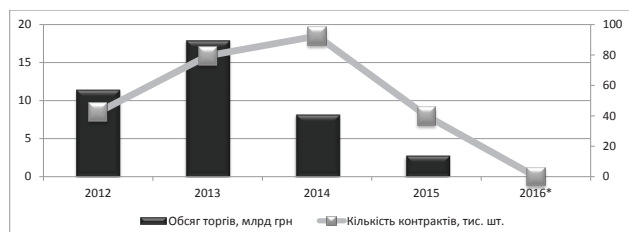


Рис. 6. Обсяг та кількість укладених ф'ючерсних контрактів на індекси UIRD та KievPrime на біржі «Перспектива» у 2012 – 2016 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних біржі «Перспектива» [9]

* Дані на листопад 2016 року

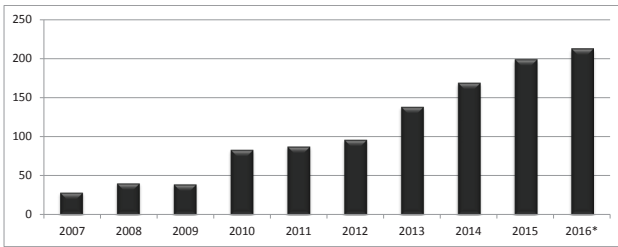


Рис. 7. Вкладення в цінні папери банків в Україні у 2007–2016 рр., млрд. грн.

Джерело: побудовано автором на основі даних НБУ [6]

* Станом на 30.11.2016

на індекси UIRD та KievPrime на біржі «Перспектива». Початок активної торгівлі ними припадає на 2012 рік. У наступному році був досягнутий максимум за обсягами торгів, який склав майже 18 млрд. грн., а в 2014 році було укладено понад 90 тис. контрактів. Проте, у подальшому активність торгів зменшувалась і в 2016 році станом на листопад було укладено всього 8 контрактів на суму 140 тис. грн.

Наступним видом ризику, який може бути зменшеним за допомогою використання похідних фінансових інструментів, є фондовий. Цей ризик виникає в результаті можливих несприятливих змін вартості цінних паперів у інвестиційних портфелях. Обсяг вкладень у цінні папери українських банків показує тенденцію до зростання майже впродовж усього досліджуваного періоду з 2007 по 2016 рік (рис. 7). Станом на кінець листопада 2016 року він становив понад 212 млрд. грн. Варто відмітити, що кошти банків вкладаються переважно в державні цінні папери. Частка акцій та корпоративних облігацій є відносно невисокою. Проте волатильність українського фондового ринку є однією з найвищих у світі, що свідчить про доцільність застосування хеджування фондового ризику.

На українському ринку фондові деривативи представлені ф'ючерсами на індекс UX «Української біржі» та опціонами на дані ф'ючерси (рис. 8). До індексного кошику UX входять найбільш ліквідні акції, торгівля якими здійснюється на біржі. Їх кількість впродовж досліджуваного періоду зменшилась із 15 до 5 компаній. Ринок індексних ф'ючерсів був запущений у 2010 році і відразу показав досить хорошу динаміку зростання як обсягу торгів, так і кількості укладених угод. У 2011 році розпочалась торгівля опціонами, які дають змогу власнику обирати: виконувати угоду чи відмовитись. Проте в подальшому активність торгівлі значно знизилась.

Ризики за державними облігаціями можуть хеджуватись кредитно-дефолтними свопами. Ці похідні фінансові інструменти обертаються на позабіржовому ринку та дають можливість їх власнику отримати відшкодування суми зобов'язань за облігаціями в разі дефолту емітента. Окрім засобу

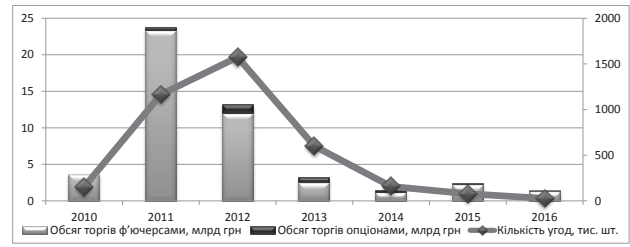


Рис. 8. Обсяги і кількість угод з фондовими деривативами на «Українській біржі» в 2010–2016 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних «Української біржі» [7]

хеджування, вони виконують також функцію індикатора фінансової надійності позичальника.

Висновки з проведеного дослідження. У діяльності українських банків наявні досить значні ризики, для управління якими може використовуватись хеджування з використанням похідних фінансових інструментів. До них можна віднести валютні, відсоткові, фондові та кредитні. Необхідність захисту від ризиків пояснюється значною волатильністю курсів валют, відсоткових ставок, цін активів та можливістю дефолту контрагентів. Для управління даними ризиками існує ряд інструментів, серед яких валютні, відсоткові та фондові ф'ючерси, фондові опціони та кредитно-дефолтні свопи. Проте, їх використання банками вкрай ускладнене як нормативно-правовими обмеженнями, так і надто низькою ліквідністю на українському строковому ринку. Хеджування ж на міжнародному організованому чи позабіржовому ринку наразі є неможливим. Все зазначене вище значно обмежує можливості українських банків щодо управління ризиками. Необхідні подальші дослідження, які допоможуть визначити шляхи подолання окреслених проблем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Прогнозування та хеджування фінансових ризиків: монографія / За ред. проф. Л. О. Примостки. – К.: КНЕУ, 2014. – с. 424.
2. Баланська Т. В. Сучасні методи управління інвестиційними ризиками / Т. В. Баланська, М. Я. Постан // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. – 2014. – Вип. 4. – С. 53–66.
3. Сохацька О. М. Ф'ючерсні ринки: історія, сучасність, перспективи становлення в Україні [Текст] / О. М. Сохацька. – Тернопіль: Економічна думка, 1999. – 408 с.
4. Халл, Джон К. Опционы, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты [Текст] / Джон К. Халл ; [пер. с англ. и ред. Д. А. Ключина]. – 6-е изд. – М. ; СПб. ; К. : Вильямс, 2007. – 1056 с.
5. Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 (МСФЗ 9). Фінансові інструменти // [Електронний ресурс] – Офіційний портал Верховної Ради України – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_016/page2.

6. Грошово-кредитна статистика НБУ [Електронний ресурс] – Офіційний сайт Національного банку України – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1.

7. Експорт даних для технічного аналізу [Електронний ресурс] – Офіційний сайт «Української біржі» – Режим доступу: <http://www.ux.ua/ru/marketdata/export.aspx>.

8. Постанова Правління Національного банку № 386 від 14.09.2016 «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України» [Електронний ресурс] – Офіційний сайт Національного банку України – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/document/download?docId=36603731>.

9. Результати торгів // [Електронний ресурс] – Офіційний сайт біржі «Перспектива» – Режим доступу: <http://fbp.com.ua/Analitic.aspx>.

РОЗДІЛ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

КРИТЕРІЇ Й ПОКАЗНИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТА МЕТОДИКА ЇХ ЯКІСНОГО АНАЛІЗУ

CRITERIA AND INDICATORS OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES AND METHODS QUALITATIVE ANALYSIS

УДК 657.3

Бурденюк Т. Г.

к.е.н., доцент кафедри обліку в державному секторі економіки та сфері послуг Тернопільський національний економічний університет

У статті досліджено критерії та показники конкурентоспроможності підприємства. Запропоновано авторський підхід до формування інтегрального показника конкурентоспроможності та методіку його якісного аналізу. Спроектовано стратегії конкурентоспроможності та сформовано імовірні методи конкурентної боротьби.

Ключові слова: стратегічний аналіз, стратегія, конкурентоспроможність, конкуренція, критерій, ринок.

В статье исследованы критерии и показатели конкурентоспособности предприятия. Предложен авторский подход к формированию интегрального показателя конкурентоспособности и методика его

качественного анализа. Спроектировано стратегии конкурентоспособности и сформировано возможные методы конкурентной борьбы.

Ключевые слова: стратегический анализ, стратегия, конкурентоспособность, конкуренция, критерий, рынок.

The article discusses the criteria and indicators of the competitiveness of enterprises. The author proposed approach to the formation of the integral index of competitiveness and its method of qualitative analysis. The author proposed a competitiveness strategy and methods competitive campaign.

Key words: strategic analysis, strategy, competitiveness, competition, criterion, market.

Постановка проблеми. Сучасна транзитивна економіка з її динамічним зовнішнім середовищем змушує підприємства невпинно пристосовуватися до нього з метою вироблення та реалізації механізмів ефективної конкурентної боротьби та досягнення стійких конкурентних переваг. Сьогодні українські фірми витримують жорстку конкуренцію не лише на зовнішньому, а й на внутрішніх ринках, а формування конкурентоспроможності розглядається як одне з пріоритетних завдань соціально-економічної політики держави. Актуальність питань аналізу конкурентоспроможності на мікротамакрорівнях зростає в умовах інтеграції України у європейський економічний простір, пошуку шляхів для виходу вітчизняних підприємств на зовнішні ринки. Сучасні тенденції розвитку економічних відносин визначають необхідність дослідження методів якісного стратегічного аналізу критеріїв та показників конкурентоспроможності та моделювання стратегій досягнення високої конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що проблеми аналізу й оцінки конкурентоспроможності підприємства постійно перебувають у центрі уваги вчених-економістів. Класичними роботами з основ стратегічного аналізу, теорії взаємодії підприємства та зовнішнього середовища, концепцій стратегічної орієнтації фірми є праці І. Ансоффа [1], Р. Акоффа [2], К. Ендрюса [3], А. Д. Чендлера [4]. Вирішенню теоретичних та методичних проблем аналізу конкурентоспроможності присвячені роботи Т. Г. Бурденюка [5], Т. В. Головка [6], М. І. Ковальчука [7], І. М. Парасій-

Вергуненко [8], К. І. Редченка [9], І. Д. Фаріона [10] та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. При вагомій науковій та практичній значущості вищезазначених досліджень не всі питання цієї багатогранної проблеми знайшли своє вирішення. За межами наукового вирішення залишились проблеми вибору та оцінки критеріїв конкурентоспроможності, питання аналізу конкурентоспроможності підприємства за інтегральними показниками. Окрім того в Україні досі нема ні загальноприйнятої методіки аналізу конкурентоспроможності підприємства, ні галузевих рекомендацій щодо оцінки конкурентоспроможності організацій різних видів економічної діяльності. Зарубіжний досвід із даної проблематики в економічній літературі висвітлений слабо. Кожна фірма оцінює свої конкурентні переваги за власною методикою, суть та ефективність застосування якої не розголошує. Тому потребують ґрунтовніших досліджень питання аналізу критеріїв та показників конкурентоспроможності підприємства, формування інтегрального підходу для оцінки конкурентоспроможності та моделювання ефективної конкурентної стратегії із використанням якісних методів стратегічного аналізу.

Метою статті є ідентифікація та якісний аналіз критеріїв і показників конкурентоспроможності підприємства для формування ефективної стратегії конкурентоспроможності та пошуку методів конкурентної боротьби.

Виклад основного матеріалу. Аналіз конкурентоспроможності підприємства – це складне

і багатофакторне завдання, котре зводиться до інтерпретації та оцінки комплексу показників, що характеризують різні аспекти діяльності підприємства. У той же час методична та практична складність аналізу конкурентоспроможності підприємства пов'язана з:

1) вибором системи критеріїв, показників та методів аналізу конкурентоспроможності підприємства (розроблення громіздких і важко інтерпретованих методів розрахунку конкурентоспроможності підприємства обмежує реальні можливості аналізу);

2) вибором базового об'єкта для порівняння (пошук інформації для визначення підприємства-лідера в галузі);

3) проблематичністю використання повної та достовірної інформації для аналізу конкурентоспроможності підприємства (відсутність досвіду аналітичних досліджень на внутрішньому та зовнішньому ринках, недоступність інформації про діяльність конкурентів може призвести до некоректних висновків та прийняття необґрунтованих управлінських рішень).

При дослідженні конкурентоспроможності підприємства як економічної категорії та об'єкта стратегічного аналізу стало очевидним, що немає єдиного трактування критерію. Критерії конкурентоспроможності мають об'єктивно й адекватно відображати сутність досліджуваного явища. З наукової точки зору критерій – це властивість і якість конкурентоспроможності, ознака, що відображає найістотнішу її суть та є основним принципом оцінки [49, с. 104].

Найгостріша проблема аналізу конкурентоспроможності підприємства, а отже, і вибору критерію для аналізу, на нашу думку, – дефіцит інформації про конкурентів, що часто є комерційною таємницею або її не оприлюднюють через невпевненість у своїх перевагах над конкурентами. Складність проблеми залежить від міри конкурентної боротьби в галузі: чим вона вища, тим меншою є кількість доступної інформації. Дана проблема породжує і ряд інших: неповноту аналізу, втрату суттєвої інформації, широке використання експертних оцінок, високі фінансові й часові витрати на дослідження тощо.

Враховуючи перелічені та охарактеризовані проблеми аналізу конкурентоспроможності підприємства, пропонуємо наступні вимоги до критеріїв такого аналізу: об'єктивність (кількісний характер) показників, що характеризують критерій; доступність інформації, необхідної для розрахунків; комплексність – врахування всіх суттєвих характеристик стану підприємства; системність дослідження; наявність економічного змісту в інтегральному показникові та можливість його інтерпретації; цінність для практики управління підприємством.

З метою аналізу конкурентоспроможності підприємства всю множину її критеріїв можна умовно розділити на дві групи: внутрішні та зовнішні критерії. Визначальними внутрішніми критеріями є конкурентоспроможність продукції, ефективність фінансово-господарської діяльності, ресурси та потенціал підприємства. Основний зовнішній критерій – частка ринку, що займає підприємство, та її динаміка. Вибір критерію, за котрим проводитимуть аналіз, має опиратися на цілі аналізу конкурентоспроможності підприємства, основними серед них є: визначення стану конкурентоспроможності підприємства на момент діагностики; виявлення тенденцій і закономірностей у підвищенні (зниженні) конкурентоспроможності підприємства за досліджуваний період; визначення факторів, котрі негативно впливають на конкурентоспроможність підприємства та пошук резервів підвищення конкурентоспроможності.

Метою аналізу критеріїв конкурентоспроможності підприємства є одержання достовірної інформації для прийняття рішень, із одного боку керівництвом підприємства про коригування концепції конкурентоспроможності і зміну стратегії в цьому напрямі діяльності, а з іншого – зовнішніми користувачами про реалізацію конкретних планів щодо даного підприємства (придбання, інвестування, укладання контрактів тощо).

Вивчення теорії та методики аналізу конкурентоспроможності підприємства дає змогу чітко сформулювати основні вимоги до оптимальної системи аналізу внутрішніх критеріїв конкурентоспроможності підприємства:

– банк даних вхідних показників формується на доступній інформації про діяльність підприємства: баланс (форма № 1), звіт про сукупний дохід (форма № 2). За необхідності поглибленого аналізу використовують дані про структуру витрат, дані про середньоспискову чисельність працівників і фонд заробітної плати, звіт про наявність і рух основних засобів, тощо;

– порівняння конкурентоспроможності підприємства у просторі (з конкурентами) та в часі (динаміка конкурентоспроможності конкурентів, прогнозування конкурентоспроможності);

– поєднання в аналізі довготермінового періоду (стратегій підприємств) та короткотермінового періоду (операційна ефективність);

– зрозумілість та простота розрахунку показників і визначення конкурентоспроможності підприємства.

Методика аналізу внутрішніх критеріїв конкурентоспроможності підприємства повинна розглядатися з урахуванням таких цілей:

1) для власника та вищого управління – визначення поточної та перспективної позиції підприємств порівняно з конкурентами; визначення критичних факторів, що обумовлюють конкурентоспроможність підприємства.

тоспроможність підприємств галузі; пошук можливостей підвищення ефективності роботи підприємства;

2) для потенційного інвестора – вибір найефективніших підприємств галузі.

Комплексний аналіз показників внутрішнього критерію здійснюють за напрямками: потенціал підприємства і ефективність його фінансово-господарської діяльності (активи, капітал, обсяг продажу, ринкова частка підприємства, прибуток); рівень менеджменту (ефективність існуючої системи управління її здатність до нововведень); виробничий і збутовий потенціал (ефективність виробництва та маркетингу, наявність сировинних баз, збутові потужності, тощо); науково-дослідний потенціал (наукові дослідження, інновації, витрати

на НДДКР, кількість патентів на винаходи, тощо); фінансовий стан (ліквідність, рентабельність, платоспроможність, фінансова стійкість, кредитоспроможність, тощо); репутація фірми, її місія та стратегія, інноваційна діяльність; трудові ресурси та кадрова політика.

Критерії як кількісні вимірники конкурентоспроможності характерні системою показників, за допомогою котрих визначають її стан та динаміку (табл. 1).

Ефективність фінансово-господарської діяльності як основний внутрішній критерій (КП_{в.к.}) описують наступними показниками (табл. 1): коефіцієнт швидкої ліквідності (К_{шл}); коефіцієнт обігу обігових активів (К_{о.о.а}); коефіцієнт обігу дебіторської заборгованості (К_{о.д.з}); коефіцієнт обігу кре-

Таблиця 1

Пропонована система показників, що характеризують внутрішній критерій конкурентоспроможності підприємств та алгоритм їх розрахунку

№ з/п	Показник	Формула розрахунку	Норматив
1	Коефіцієнт швидкої ліквідності Відображає ліквідність активів на випадок потреби термінового погашення поточних зобов'язань	$(Pa - 3) / Pz$ Pa – вартість поточних активів; 3 – запаси; Pz – сума поточних зобов'язань	1,0-1,5
2	Коефіцієнт оборотності оборотних активів Показує кількість оборотів (разів), що здійснює оборотний капітал за визначений період	Чистий дохід від реалізації / середня величина оборотних коштів	Max
3	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості Показує, скільки оборотів здійснено за рік коштами, вкладеними до розрахунків	Чистий дохід (виручка) від реалізації / середня величина дебіторської заборгованості	Max
4	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості Показує збільшення або зменшення комерційного кредиту, наданого підприємству	Собівартість реалізованої продукції / середня величина кредиторської заборгованості	Max
5	Фондовіддача основних засобів та інших необоротних активів Характеризує ефективність використання основних засобів і необоротних активів, яку вимірюють величиною продажів, що припадає на одиницю вартості засобів	Чистий дохід (виручка) від реалізації / середня величина основних засобів та необоротних активів	Max
6	Рентабельність власного капіталу Характеризує ефективність використання власного капіталу	Чистий прибуток / власний капітал	Max
7	Загальна рентабельність підприємства Показує, який прибуток приносить кожна гривня, вкладена в активи	Валовий прибуток / сукупний капітал	Max
8	Фінансова незалежність Характеризує частку власного капіталу в загальній сумі засобів, авансованих у діяльність	Власний капітал / валюта балансу	> 0,5
9	Коефіцієнт маневреності власного капіталу Показує, скільки власних оборотних коштів використовують в обороті для фінансування поточної діяльності підприємства	Власні оборотні кошти / власний капітал	> 0,5
10	Коефіцієнт придатності основних засобів Показує, яка частина основних засобів придатна для експлуатації в процесі господарської діяльності	1 – коефіцієнт зносу основних засобів	Max
11	Коефіцієнт реальної вартості майна (коефіцієнт реальної вартості основних та матеріальних оборотних коштів у майні підприємства) Визначає, яку частку у вартості майна становлять засоби виробництва та характеризує рівень виробничого потенціалу підприємства, забезпеченість виробничого процесу засобами виробництва	$\frac{O3 + B3 + H3B}{BB}$ O3 – залишкова вартість основних засобів; B3 – виробничі запаси; BB – валюта балансу.	> 0,5

диторської заборгованості ($K_{o.k.z.}$); фондівддача основних засобів та інших необігових активів ($\Phi_{o.z.}$); рентабельність власного капіталу ($P_{в.к.}$); загальна рентабельність підприємства (P_3); фінансова незалежність ($K_{ф.н.}$); коефіцієнт маневреності власного капіталу ($K_{м.в.к.}$); коефіцієнт придатності основних засобів ($K_{п.о.з.}$); коефіцієнт реальної вартості майна ($K_{р.в.м.}$).

Із урахуванням викладеного конкурентоспроможність підприємств за внутрішнім критерієм буде розрахована за формулою:

$$KP_{в.к.} = \sum_{i=1}^n \alpha_i k_i, \quad (1)$$

де $KP_{в.к.}$ – конкурентоспроможність підприємства за внутрішнім критерієм;

α_i – вагові коефіцієнти;

k_i – показники, що визначають внутрішній критерій.

Специфіка конкурентоспроможності підприємства як об'єкта стратегічного аналізу потребує ґрадації міри впливу зазначених показників на внутрішній критерій шляхом присвоєння кожному з них відповідних вагових коефіцієнтів. Вирішення цього питання передбачає виконання наступних завдань:

1) визначення коефіцієнтів вагомості для відібраних показників ефективності фінансово-господарської діяльності;

2) розрахунок конкурентоспроможності підприємства за внутрішнім критерієм.

Із урахуванням суджень експертів внутрішній критерій конкурентоспроможності підприємств пропонуємо розраховувати за формулою:

$$KP_{в.к.} = 0,04K_{ш.л.} + 0,1K_{o.o.a.} + 0,025K_{o.d.z.} + 0,025K_{o.k.z.} + 0,15\Phi_{o.z.} + 0,2P_{в.к.} + 0,2P_3 + 0,17K_{ф.н.} + 0,045K_{м.в.к.} + 0,03K_{п.о.з.} + 0,015K_{р.в.м.} \quad (2)$$

Зовнішній критерій конкурентоспроможності підприємств визначається ринковою часткою, котра узагальнено відображає результат конкурентної боротьби та міру домінування підприємства на ринку. При визначенні ринкових часток поряд із обліковими даними використовують узагальнені галузеві показники та коефіцієнти. Конкурентоспроможність підприємства за зовнішнім критерієм ($KP_{з.к.}$) обчислено за формулою:

$$KP_{з.к.} = \frac{Q_i}{\sum Q_i}, \quad (3)$$

де Q_i – реалізація продукції i -м підприємством, тис. шт. (тис. грн.).

Інтегральний показник конкурентоспроможності підприємства (КП), що враховуватиме дію внутрішніх ($KP_{в.к.}$) і зовнішніх критеріїв ($KP_{з.к.}$), пропонуємо обчислити, як суму їх комплексних показників:

$$KP = KP_{в.к.} + KP_{з.к.} \quad (4)$$

Інтегральний показник дає змогу визначити конкурентоспроможність підприємства серед групи конкурентів та розробити управлінські рішення щодо збереження і поліпшення своїх конкурентних позицій. Ми розробили оригінальний підхід до розрахунку інтегрального показника, що дає змогу провести кількісне та якісне порівняння критеріїв, котрі визначають конкурентоспроможність. Базовими положеннями реалізації пропонованого підходу є наступні:

1) інтегральний показник розраховують на основі даних про внутрішні та зовнішні критерії конкурентоспроможності шляхом зіставлення показників, що їх характеризують, із показниками підприємств-конкурентів;

2) інформаційною базою для розрахунку інтегрального показника є обліково-аналітичні дані підприємств, що потрапили до вибірки;

3) окремо за внутрішніми та зовнішніми критеріями обчислюють систему часткових показників та порівнюють їх із середньогруповими значеннями;

4) часткові показники піддають коригуванню на вагові коефіцієнти, котрі визначають експертним шляхом. Вагові коефіцієнти є нормативною базою для розрахунку інтегрального показника;

5) інтегральний показник визначають, як суму критеріїв конкурентоспроможності підприємства.

Конкурентоспроможність за допомогою інтегрального показника буде оцінена в якісному аспекті. Якісний аналіз конкурентоспроможності підприємств (ЯКП) на базі інтегрального показника (КПі) за період t_j пропонуємо здійснювати за допомогою наступної залежності:

$$ЯКП(t) = \{ЯКП_{i.в.к.}(t_j); ЯКП_{i.з.к.}(t_j)\}, \quad (5)$$

де $ЯКП_{i.в.к.}$ та $ЯКП_{i.з.к.}$ – відповідно якісні оцінки внутрішніх та зовнішніх критеріїв конкурентоспроможності підприємств;

$t_j = t_1, t_2, \dots, t_4$, в даній статті часовий інтервал пропонуємо обмежити чотирма роками;

$i = i_1, i_2, \dots, i_{10}$, аналіз охоплює десять підприємств. Для репрезентативності даних пропонуємо підприємства визначати наступним чином П1, П2, ... П10. Для якісного аналізу використаємо

Таблиця 2

Матриця якісного аналізу конкурентоспроможності підприємств

Оцінка	$KP_{з.к.} > \overline{KP}_{з.к.}$	$KP_{з.к.} > \overline{KP}_{з.к.}$
$KP_{в.к.} > \overline{KP}_{в.к.}$	[1; 1] – висока конкурентоспроможність	[1; 0] – середня конкурентоспроможність
$KP_{в.к.} > \overline{KP}_{в.к.}$	[0; 1] – середня конкурентоспроможність	[0; 0] – низька конкурентоспроможність

Таблиця 3

Середні значення критеріїв конкурентоспроможності підприємств протягом періоду t1, t2, ... t4

Роки	$\overline{КП}_{В.К.}$	$\overline{КП}_{З.К.}$
t1	1,11	0,013
t2	0,77	0,014
t3	0,12	0,014
t4	0,81	0,014

матричний підхід, на основі матриці конкурентоспроможності (табл. 2).

Для побудови матриці визначають середні значення критеріїв конкурентоспроможності ($\overline{КП}_{В.К.}$ та $\overline{КП}_{З.К.}$) серед підприємств галузі, що потрапили до вибірки. У даному дослідженні пропонуємо використати умовні дані про середньогалузеві значення внутрішніх та зовнішніх критеріїв конкурентоспроможності в умовному періоді t1, t2, ... t4 (табл. 3).

Підприємствам, фактичні значення критеріїв котрих вищі за середні, присвоєно значення «1», в іншому випадку – «0». На перетині координат матриці (табл. 4) знаходимо якісні оцінки критеріїв, що визначають конкурентоспроможність підприємства і належать до інтегрального показника.

Високою вважають конкурентоспроможність тих підприємств, внутрішні та зовнішні критерії

Таблиця 4

Якісна оцінка конкурентоспроможності підприємств за внутрішніми та зовнішніми критеріями

Підприємства	Роки			
	T1	T2	T3	T4
П1	[0; 0] низька	[0; 0] низька	[1; 1] висока	[0; 1] середня
П2	[1; 1] висока	[0; 0] низька	[1; 0] середня	[1; 0] середня
П3	[1; 1] висока	[1; 1] висока	[1; 1] висока	[0; 1] середня
П4	[1; 0] середня	[1; 0] середня	[1; 0] середня	[1; 0] середня
П5	[0; 0] низька	[0; 0] низька	[1; 0] середня	[1; 1] висока
П6	[1; 0] середня	[1; 0] середня	[0; 0] низька	[1; 0] середня
П7	[0; 0] низька	[0; 0] низька	[1; 0] середня	[0; 0] низька
П8	[0; 0] низька	[0; 0] низька	[1; 0] середня	[0; 0] низька
П9	[1; 0] середня	[0; 0] низька	[1; 0] середня	[0; 0] низька
П10	[1; 1] висока	[1; 1] висока	[1; 1] висока	[1; 0] середня

Таблиця 5

Проектування стратегії конкурентоспроможності з урахуванням значень критеріїв

Рівень конкурентоспроможності	Варіанти конкурентної боротьби
Високий [1; 1]	Експансія: аналіз достатності ресурсів для продовження інновацій та посилення тиску на конкурентів. Утримання зайнятої позиції: підтримка досягнутого рівня рентабельності, встановлення вхідних бар'єрів, збалансованість цін, збереження ринкової частки. Боротьба з конкурентами: проведення агресивних заходів із метою тиску на конкурентів, дискредитація конкурентів, переманювання персоналу.
Середній [1; 0]	Здешевлення та диференціація продукції; Збереження досягнутої ринкової частки та рентабельності; Відмова від нерентабельних напрямків діяльності та переміщення ресурсів у найприбутковіші зони господарювання.
Середній [0; 1]	Імітація дій лідера ринку; Пошук незайнятої ринкової ніші зі слабкою конкуренцією; Адаптація до обраного цільового ринку.
Низький [0; 0]	Тотальне зниження витрат та зменшення собівартості продукції; Розпродаж активів, скорочення персоналу; Радикальна реорганізація підприємства: пошук внутрішніх резервів, злиття з конкурентом, зміна напрямків діяльності.

котрих більші за середні. Якщо критерії менші за середньогрупові, то конкурентоспроможність визначають як низьку. У випадку, коли один критерій вищий за середній, а інший нижчий, конкурентоспроможність ідентифікують як середню. Умовні результати якісної оцінки конкурентоспроможності підприємств протягом періоду t_1, t_2, \dots, t_4 наведені в таблиці 4. Як видно з таблиці 4 висока конкурентоспроможність протягом періоду t_1-t_3 була зафіксована на підприємствах П3 та П10. У t_4 періоді конкурентоспроможність згаданих підприємств зменшилася. Причини спаду були різними. На П3-підприємстві зниження конкурентоспроможності пояснюється погіршенням ефективності фінансово-господарської діяльності (внутрішній критерій). А до середньої конкурентоспроможності у П10-підприємстві призвело зменшення ринкової частки підприємства (зовнішній критерій). Високої конкурентоспроможності у t_4 періоді з десяти підприємств досягло лише П5 підприємство. Результати запропонованого підходу до якісного аналізу конкурентоспроможності підприємств можна використовувати і для прогнозування конкурентоспроможності. Так П5-підприємство характерне позитивною тенденцією до підвищення конкурентоспроможності (t_1 – низька, t_2 – низька, t_3 – середня, t_4 – висока). Якщо екстраполювати отримані якісні результати, то можна припустити, що і в періоді t_5 конкурентоспроможність підприємства П5 буде високою. Вісім підприємств із десяти продемонструвало середню конкурентоспроможність завдяки низьким показникам зовнішнього критерію, і лише П1 та П3-підприємства досягли середньої конкурентоспроможності завдяки високому зовнішньому критерієві.

Висновки. Запропонований підхід до аналізу конкурентоспроможності підприємства на основі інтегрального показника дозволяє не лише в цілому оцінити стан досліджуваного підприємства порівняно з конкурентами, а й діагностувати критерії, що її визначають. Кількісний та якісний аналіз критеріїв сприяє визначенню рівня конкурентоспроможності та імовірних методів конкурентної боротьби (табл. 5).

Розроблена методика якісного аналізу конкурентоспроможності підприємств дає змогу провести порівняння критеріїв конкурентоспроможності із показниками конкурентів та середньогалузевими значеннями, оцінити стан досліджуваного підприємства порівняно з конкурентами та спроекувати стратегію конкурентоспроможності з урахуванням результатів якісного аналізу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф І. Новая корпоративная стратегия / Игорь Ансофф ; [пер. с англ. С. Жильцов при содействии Э. Дж. Макдоннелл]. – СПб. : Питер, 1999. – 416 с.
2. Ackoff R. L. 1970. A Concept of Corporate Planning. John Wiley and Sons: N. Y.
3. Andrews K. R. 1971. The Concept of Corporate Strategy. Dow Jones-Irwin: Homewood, IL.
4. Chandler A.D. Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise. M.I.T. Press: Cambridge, 1962.
5. Бурденюк Т.Г. Стратегічний аналіз конкурентоспроможності підприємств: автореферат дисертації канд. екон. наук.: 08.00.09. «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Т.Г. Бурденюк; Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль, 2011. – 19 с.
6. Головка Т. В. Стратегічний аналіз : навчально-методичний посібник [для самостійного вивчення дисципліни] / Т. В. Головка, С. В. Сагова ; [за ред. д. е. н. проф. М. В. Кужельного]. – К. : КНЕУ, 2002. – 198 с.
7. Ковальчук М. І. Стратегічний аналіз у сільському господарстві : навч. посібник / Ковальчук М. І. – К. : КНЕУ, 1997. – 224 с.
8. Парасій-Вергуненко І. М. Стратегічний аналіз у банках: теорія, методологія, практика : [монографія] / Парасій-Вергуненко І. М. – К. : КНЕУ, 2007. – 360 с.
9. Редченко К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі : навч. посіб. / Редченко К. І. – [Вид. 2-ге. доп.]. – Львів : Новий Світ – 2000, 2003. – 272 с.
10. Фаріон І. Д. Концептуальні підходи до визначення конкурентоспроможності підприємств / І. Д. Фаріон, Т. Г. Бурденюк // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – Чернівці: Книги XXI, 2008. – Вип. III. Економічні науки. – С. 115–127.

ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

ACCOUNTING AND TAXATION OF SMALL BUSINESS ENTITIES IN FOREIGN COUNTRIES IN TERMS OF INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS APPLICATION

У статті представлені основні результати дослідження щодо обліку та оподаткування суб'єктів малого бізнесу у зарубіжних країнах в умовах застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності. Описано переваги застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності усіма суб'єктами господарювання та суб'єктами малого підприємництва зокрема. Визначено мету, якісні характеристики інформації у фінансових звітах, елементи фінансової звітності та комплект фінансових звітів малих підприємств відповідно до Міжнародного стандарту фінансової звітності для малих та середніх підприємств. Розглянуто досвід зарубіжних країн щодо оподаткування суб'єктів малого бізнесу. Досліджено особливості оподаткування суб'єктів малого підприємництва у Великобританії, Франції, Швейцарії та США.

Ключові слова: бухгалтерський облік, оподаткування, суб'єкти малого бізнесу, досвід зарубіжних країн, міжнародні стандарти фінансової звітності.

В статье представлены основные результаты исследования учета и налогообложения субъектов малого бизнеса в зарубежных странах в условиях применения Международных стандартов финансовой отчетности. Описаны преимущества применения Международных стандартов финансовой отчетности всеми субъектами хозяйствования и субъектами малого предпринимательства в частности. Определены цели,

качественные характеристики информации в финансовых отчетах, элементы финансовой отчетности и комплект финансовых отчетов малых предприятий в соответствии с Международным стандартом финансовой отчетности для малых и средних предприятий. Рассмотрен опыт зарубежных стран по налогообложению субъектов малого бизнеса. Исследованы особенности налогообложения субъектов малого предпринимательства в Великобритании, Франции, Швейцарии и США.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, налогообложение, субъекты малого бизнеса, опыт зарубежных стран, международные стандарты финансовой отчетности.

The article presents the main results of the study on accounting and taxation of small business entities in foreign countries in terms of International Financial Reporting Standards application. The benefits of IFRS, which are used by all entities and small business entities in particular, are described. The objectives, qualitative characteristics of information in financial statements, elements and the set of financial statements of small enterprises in accordance with the International Financial Reporting Standards for small and medium enterprises are defined. The experience of foreign countries on small business taxation is studied. Peculiarities of taxation of small businesses in the UK, French, Switzerland, USA. **Key words:** accounting, tax, small business entities, the experience of foreign countries, international financial reporting standards.

УДК 657

Голобородько Т.В.

асистент кафедри обліку,
оподаткування, публічного управління
та адміністрування
Криворізький національний університет

Постановка проблеми. В умовах нестабільного функціонування міжнародних ринків товарів, капіталів основні надії на забезпечення економічного зростання та досягнення інших стратегічних цілей багатьох економічно розвинених держав пов'язані з ефективним функціонуванням таких суб'єктів підприємницької діяльності, як малі та середні підприємства [9, с. 293]. У Євросоюзі найбільшу частку займають мікро- та малі підприємства – 98,7%, в яких зайнято більше 49,2% населення Європейського Союзу, та додана вартість яких є складає 39,4% [7, с. 234]. Мале підприємництво утворює ядро – міцну основу для подальшого розвитку середніх та великих підприємств [4, с. 97]. Саме тому актуальним є дослідження питання обліку та оподаткування суб'єктів малого бізнесу у зарубіжних країнах в умовах застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питання застосування Міжнародних стандартів малими підприємствами у зарубіжних країнах займалися такі науковці, як: В. С. Корчак

[6], О. В. Небильцова [9], Л. Г. Ловінська, О. О. Канцуров, В. Г. Швець, Б. А. Засадний, Т. Г. Мельник, Г. П. Голубнича, О. І. Малишкін, К. В. Бойко, Т. О. Матвієнко [10], а питання особливостей оподаткування суб'єктів малого бізнесу у зарубіжних країнах висвітлено в роботах О. А. Деренько [4], Л. В. Джулій [5], Т. Мединської [7].

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення обліку та оподаткування суб'єктів малого бізнесу у зарубіжних країнах в умовах застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) спочатку розроблялися та затверджувалися з метою забезпечення всіх зацікавлених користувачів (у тому числі інвесторів) нейтральною й об'єктивною інформацією про діяльність компаній [10, с. 48].

Практика свідчить, що ухвалення і дотримання МСФЗ забезпечує:

– зменшення ризику для кредиторів і інвесторів;

- зниження витрат кожної країни на розробку власних стандартів;

- поглиблення міжнародної кооперації у сфері бухгалтерського обліку;

- однозначне розуміння фінансової звітності і зростання довір'я до її показників у всьому світі [6].

Можна виокремити такі мікроекономічні переваги:

- зростання ринкової капіталізації;

- вихід на міжнародні ринки капіталу і зниження ціни залученого капіталу;

- можливість ефективнішого використання інформації для прийняття управлінських рішень.

До головних макроекономічних переваг належать:

- надходження іноземних інвестицій в економіку країни;

- більша прозорість звітності вітчизняних компаній і, як наслідок, покращання іміджу бізнесу за кордоном;

- глибша інтеграція національної економіки у світову господарську систему;

- підвищення якості статистичної інформації і можливість її порівняння [10, с. 48-49].

Існують різні точки зору стосовно використання Міжнародного стандарту фінансової звітності для малих та середніх підприємств.

У міжнародній практиці складання фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва контролює Міжнародний стандарт фінансової звітності для малих та середніх підприємств (МСФЗ для МСП), який набрав чинності у 2009 році. Його застосування має певні переваги:

1. Фінансово-кредитні установи у процесі прийняття рішень щодо надання кредиту, визначення умов та відсоткових ставок, здійснення моніторингу наданих кредитів перш за все віддають перевагу тим підприємствам, фінансова звітність яких складена згідно з вимогами МСФЗ, що забезпечує її надійність, прозорість та порівнянність;

2. Підвищення надійності висновків, які побудовані на основі звітності, котра складена згідно з вимогами МСФЗ, що забезпечує прозору та чітку роботу з постачальниками і покупцями, які хочуть оцінити фінансовий стан підприємства та перспективи ділових стосунків;

3. Отримання власниками та інвесторами, які не беруть участь у постійному управлінні та контролі підприємством, але хочуть володіти необхідною інформацією, можливості порівнювати показники, які подані у звітності різних суб'єктів господарювання на зіставній основі [2].

Існує також точка зору, що малі та середні підприємства не мають відповідних ресурсів та потреби застосовувати МСФЗ при складанні фінансової звітності, отже, впровадження МСФЗ для них може виявитися неактуальним [10, с. 47].

Щодо застосування МСФЗ у зарубіжних країнах, то у Хорватії усі компанії, у тому числі малі підприємства, з 1992 р. зобов'язані складати фінансову звітність за МСФЗ. Проте більшість компаній не дотримується цієї вимоги, віддаючи перевагу вимогам податкового законодавства. Ймовірно, ігнорування МСФЗ зумовлене складністю їх дотримання та використання. Правління РМСФЗ розглядає питання щодо розроблення інструкції для використання МСФЗ малими підприємствами. Деякі країни також намагаються розв'язати цю проблему. Так у Великобританії діє особливий стандарт для малих підприємств. У Новій Зеландії, де складання фінансової звітності значною мірою наближене до МСФЗ, існує Концепція диференційованої звітності. Це дає змогу малим підприємствам розробляти модифіковані варіанти фінансової звітності, але така модифікація дозволяється в питаннях розкриття інформації, а не у визнанні або оцінці. У Франції пропонується створити інтегровану систему фінансової звітності для малих підприємств, яка б відповідала МСФЗ, навіть якщо такі підприємства не складають фінансової звітності згідно з ними [10, с. 47-48].

МСФЗ для МСП [8] містить 35 розділів, що розкривають питання складання фінансової звітності малими та середніми підприємствами.

Варто відзначити, що у стандарті [8] визначено, що малими та середніми підприємствами є суб'єкти господарювання, які:

- а) не є підзвітними громадськості та

- б) оприлюднюють фінансові звіти загального призначення для зовнішніх користувачів. Зовнішніми користувачами є, наприклад, власники, які не беруть участь в управлінні підприємством, існуючі та потенційні кредитори, а також кредитно-рейтингові агентства.

Так основні концепції та базові принципи, на яких ґрунтуються фінансові звіти МСП відповідно до МСФЗ для МСП, відображено на рис. 1.

Повний комплект фінансових звітів підприємства включає такі звіти:

- 1) звіт про фінансовий стан на дату звітності;

- 2) одне з двох:

- а) єдиний звіт про сукупний дохід за звітний період, в якому відображаються всі визнані протягом періоду статті доходу та витрат, включаючи статті, визнані під час визначення прибутку чи збитку (що є проміжним підсумком у звіті про сукупний дохід) та статті іншого сукупного доходу, **або**

- б) окремий звіт про прибутки та збитки і окремий звіт про сукупний дохід.

Якщо підприємство приймає рішення подавати і звіт про прибутки та збитки, і звіт про сукупний дохід, то звіт про сукупний дохід починається з прибутку чи збитку, а потім відображає статті іншого сукупного доходу.

3) звіт про зміни у власному капіталі за звітний період;

5) звіт про рух грошових коштів за звітний період;

6) примітки, що містять стисле викладення значної облікової політики та іншу пояснювальну інформацію [8].

Зважаючи на те, що дослідження проводиться стосовно обліку та оподаткування суб'єктів малого підприємництва, доцільно розглянути критерії їх визначення у зарубіжних країнах.

Відповідно до рекомендацій Європейської комісії [1] в залежності від чисельності персоналу та показників фінансового стану підприєм-

ства відносяться до суб'єктів малого бізнесу у разі, якщо чисельність працівників не перевищує 50 осіб, а річний дохід і/або баланс не перевищує 10 млн. євро. Також окремо виділено мікропідприємства (підприємства, які використовують менше ніж 10 осіб, та чий річний дохід і/або баланс не перевищує 2 млн. євро).

Відповідно до пункту 3 статті 55 Господарського кодексу України [3] суб'єктами малого підприємництва є фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці та юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за

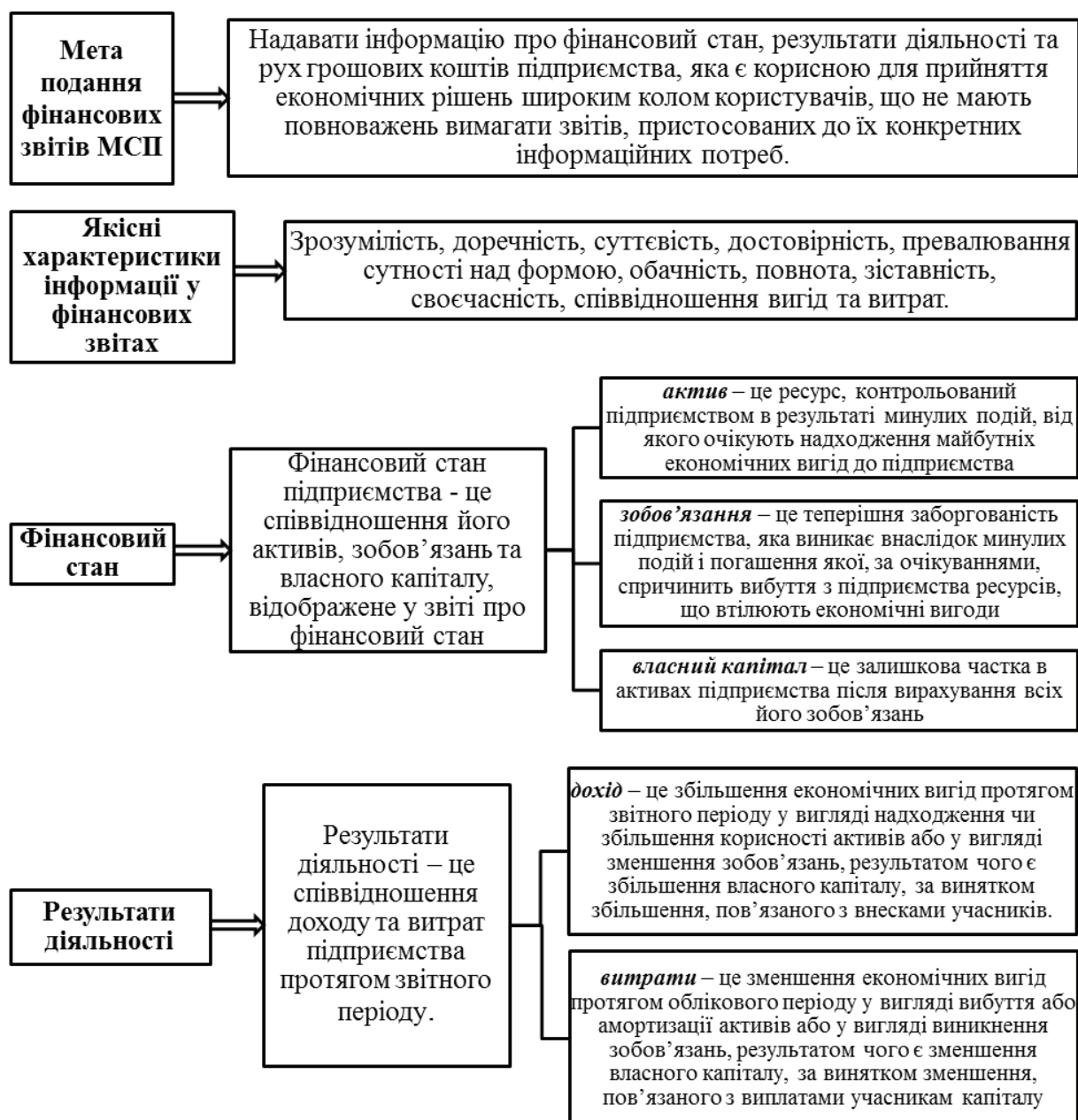


Рис. 1. Мета, концепції та базові принципи, на яких ґрунтуються фінансові звіти МСП

Джерело: побудовано за матеріалами [8]

звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

У США під категорію «підприємства малого бізнесу» потрапляють фірми з кількістю співробітників менше 500 осіб або середньорічним доходом за останні 3 роки не більше 7 млн. дол. США. Ці показники можуть відрізнятися для ряду галузей і деяких федеральних програм підтримки підприємців [7, с. 238].

У деяких країнах, окрім альтернативної системи оподаткування, вводять додаткові умови зменшення суми сплати податків у сфері малого

бізнесу, що сприяє відмові від тіньової господарської діяльності і дає змогу збільшити обсяги податкових надходжень до бюджету. Однією з найпоширеніших форм стимулювання розвитку сектору малого підприємництва в розвинутих країнах Європи є створення для них преференцій в оподаткуванні шляхом введення спеціальних податкових правил або застосування загальних правил з окремими пільгами для малих підприємств. У країнах ЄС спрощені системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва, аналогічні до єдиного податку в Україні, не використовуються. Натомість набули поширення інші податкові стимули державної підтримки цього типу підприємств:

Таблиця 1

Характеристика оподаткування суб'єктів малого бізнесу у зарубіжних країнах

Країна	Система оподаткування суб'єктів малого бізнесу
Великобританія	<p>Найбільш ліберальною спрощеною системою оподаткування можна вважати британську модель під назвою «Пріоритет податкових стимулів», що характеризується спрощеними вимогами до звітності, прогресивною шкалою оподаткування, наявністю пільг для високотехнічних галузей, а також рядом пільг стосовно капіталовкладень у будівництво та придбання основних засобів.</p> <p>У Британії бізнесмен-початківець може звернутися до місцевої влади, яка допоможе йому компенсувати витрати на запуск офісу – оплатити кілька місяців оренди, офісні меблі, мінімум необхідного обладнання. Для підприємств малого бізнесу знижено ставки прибуткового податку: при стандартній ставці 35% ставка для малих підприємств становить 27%. 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.</p>
Франція	<p>У Франції застосовуються спеціальні (спрощені) податкові режими для малих та середніх підприємств залежно від величини їхнього обороту. Такі підприємства не подають декларації про податок на додану вартість, проте виплачують прибуткові податки, рівень яких залежить від сфери діяльності (торговельні операції, послуги тощо).</p> <p>При спрощеному податковому режимі застосовується спрощена форма звітності – малі та середні підприємства подають до податкових органів основні дані про свій баланс, основні фонди, розмір інвестицій та фінансові результати діяльності. Підприємства, що надають послуги, можуть зменшити свій оподатковуваний дохід, якщо пройдуть перевірку в офіційного аудитора. Обліковий процес на мікропідприємствах Франції пов'язаний із веденням книг обліку закупівель та обліку надходжень (наведені суми документально підтверджуються) й обліком копій рахунків про сплату ПДВ (з позначками, що ПДВ не сплачується, тому що мінімальне граничне значення величини річного обороту не перевищено).</p> <p>Для малих та середніх підприємств у Франції діє спрощений режим декларування прибутку та сплати податків, за яким фактичні видатки та витрати відносять на виробництво. Середні й малі підприємства зобов'язані реєструватися платниками ПДВ, але сплачувати зазначений податок не щомісячно, а щоквартально. До обліку та звітності таких підприємств ставляться менш жорсткі вимоги у порівнянні з великими підприємствами. Малі та середні підприємства, що мають статус юридичної особи і належать фізичним особам, застосовують знижену ставку податку на прибуток 19%, а не 33,8%. Частина оподаткованого прибутку, з якого стягується зменшена ставка податку, має бути використана підприємством для капіталовкладень.</p>
Швейцарія	<p>У Швейцарії відсутні будь-які спеціальні податкові режими для малих та середніх підприємств. Основний принцип податкового регулювання у Швейцарії – це принцип «нейтральності», у відповідності з яким до усіх підприємств незалежно від їх юридичної форми, типу господарської діяльності, розміру, місцезнаходження, застосовується одна і та ж податкова база, ті ж самі ставки оподаткування і обов'язки з реєстрації, подання документів, звітності, платежів та ін. Одним словом, податковий тягар буде однаковим і для самозайнятого підприємця, і для корпорації, якщо вони займаються однаковим бізнесом.</p> <p>Проте в принципі «нейтральності» передбачено винятки у вигляді податкових пільг, що спеціально застосовуються до малих підприємств. Так, для прикладу, якщо річний оборот підприємства складає менше 1 млн. крон (приблизно 110 тис. дол.), воно може подавати податкову декларацію один раз на рік, а не щомісячно, як це зобов'язані робити всі інші підприємства. Частково звільняються від податку дивіденди підприємств, акції яких не котируються на біржі (ця пільга спрямована на стимулювання інвестицій у малі підприємства і компенсацію для них вищої вартості позичкового капіталу). Приватним торговцям дозволяється віднімати збитки від господарської діяльності з можливого доходу протягом перших п'яти років діяльності. Підприємства з оборотом менше 40 млн. крон (приблизно 4,4 млн. дол.) зобов'язані сплачувати ПДВ протягом 42 днів з моменту закінчення звітного періоду, якщо оборот перевищує 40 млн. крон, тоді сплачувати ПДВ потрібно протягом 26 днів після закінчення звітного періоду.</p>

США	<p>В силу своєї організаційної форми, багато малих фірм не обкладаються прибутковим податком безпосередньо, тобто власники такого бізнесу змушені робити відрахування у вигляді податків на доходи фізичних осіб та мінімального альтернативного податку на доходи.</p> <p>Усі підприємства зобов'язані вести бухгалтерський облік в повному обсязі, для розрахунку прибутку з метою оподаткування. Однак для малих підприємств передбачені спеціальні положення, що спрощують процедуру обліку та звітності оподатковуваного 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%.</p> <p>У США з 2010 р. було прийнято ряд законів та положень щодо розвитку малого бізнесу, що призвело до скасування податку на інвестиції в малі підприємства, проте, вкладення повинні знаходитися у власності більше 5 років. Уряд ввів додаткові відрахування щодо купівлі нового обладнання, так, можна відносити на витрати до 500 тис. дол (раніше було 125 тис. дол.). Закон «Про полегшення податкового тягаря і створення нових робочих місць» дозволяє застосовувати метод прискореної амортизації відносно обладнання, придбаного після 8 вересня 2010 як малим, так і великим підприємствам. Крім цього, уряд спростив вимоги для прийняття до відрахування витрат на мобільні телефони: з 2010 р. подібні витрати прирівнюються до іншого майна і приймаються до відрахування без додаткових обтяжень.</p> <p>Уряд США також дозволяє приймати до відрахування витрати, пов'язані зі створенням нових підприємств у подвоєному розмірі (10 тис. дол. США). Малі фірми з оборотом менше 50 млн дол. можуть використовувати всі види кредитів для зменшення суми альтернативного мінімального податку. Крім цього, малий бізнес отримав додаткові відрахування щодо витрат на охорону здоров'я (до 50%) та найму співробітників, які вважалися безробітними більше 60 днів.</p> <p>У США малі підприємства, що мають невеликі обсяги прибутків, можуть застосовувати касовий метод обліку, замість обліку методом нарахування, крім того, їм дозволяють вилучати з оподаткування інвестиції в капітальні активи, якщо їх обсяги за рік не перевищують 24 тис. дол.</p>
-----	--

Джерело: побудовано за матеріалами [4; 5; 7]

– звільнення деяких видів підприємств від необхідності ведення звітності про результати господарської діяльності й запровадження спрощеної системи бухгалтерського обліку та звітності;

– запровадження спеціальних режимів оподаткування ПДВ для деяких видів операцій (фермерських господарств і сільськогосподарських кооперативів);

– використання податків на оціночний дохід та мінімальні податки [7, с. 235].

Характеристика оподаткування суб'єктів малого бізнесу у зарубіжних країнах зображена у табл. 1.

Висновки з проведеного дослідження.

Перехід на міжнародні стандарти надає значні переваги як для кожного окремого суб'єкта господарювання, так і для країни загалом. Складання звітності відповідно до вимог Міжнародного стандарту фінансової звітності для малих та середніх підприємств дає можливість у першу чергу порівнювати власні результати роботи з показниками інших підприємств, що може використовуватись керівниками при прийнятті управлінських рішень стосовно покращення конкурентоспроможності підприємства.

Досліджено особливості оподаткування суб'єктів малого підприємництва у Великобританії (найбільш ліберальна спрощена система оподаткування), Франції (використання спеціальних (спрощених) податкових режимів), Швейцарії (відсутні будь-які спеціальні податкові режими, проте в принципі «нейтральності» передбачено винятки у вигляді податкових пільг) та США (відсутні будь-які спеціальні податкові режими, проте ставки прибуткового податку диференційовані).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Communication Recommendation concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises (2003/361/EC) 6 May 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:124:0036:0041:EN:PDF>.
2. Впровадження МСФЗ для малих і середніх компаній [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://konf.amsfo.com.ua/vprovadzheniya-msfz-dlya-malix-i-serednix-kompanij/>.
3. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Деренько О. А. Міжнародний досвід державного регулювання та підтримки малого підприємництва [Електронний ресурс] / О. А. Деренько // Бізнес Інформ. – 2012. – № 5. – С. 95-97. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2012_5_27.
5. Джулій Л.В. Спрощена система оподаткування: вітчизняний та міжнародний досвід [Електронний ресурс] / Л. В. Джулій, Т. Г. Рзаєва, А. П. Баранюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – Т 2. – № 6 – С. 30-32. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2009_6_2/030-032.pdf.
6. Корчак В. С. Переваги складання фінансової звітності за міжнародними стандартами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://konf.amsfo.com.ua/perevagi-skladannya-finansovoi-zvitnosti-zamizhnarodnimi-standartami/>. – Назва з екрану.
7. Мединська Т. Альтернативні системи оподаткування малого бізнесу в зарубіжних країнах: досвід для України [Електронний ресурс] / Т. Мединська, Р. Слюсар // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер. : Економіка і управління. – 2014. – Вип. 30. – С. 231-244. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2014_30_26.

8. Міжнародний стандарт фінансової звітності для малих та середніх підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_063.

9. Небилецова О. В. Особливості застосування міжнародного стандарту фінансової звітності для малих та середніх підприємств у Європейському

Союзі та Україні / О. В. Небилецова, В. І. Король // Економічний аналіз. – 2015. – Том 21. – № 2. – С. 292-297.

10. Нормативно-методичне забезпечення бухгалтерського обліку в умовах застосування міжнародних стандартів фінансової звітності / за заг. ред. Л. Г. Ловінської. – К. : ДННУ «Акад. фін. управління», 2013. – 294 с.

КОНЦЕПТУАЛЬНА ОСНОВА МЕТОДІВ ОБЛІКУ ВИТРАТ У ПРОМИСЛОВОСТІ THE FRAMEWORK OF COST ACCOUNTING METHODS IN INDUSTRY

У статті проаналізовано описи методів обліку витрат у промисловості, наведені за різних часів в українських нормативно-правових документах, та викладення загальноприйнятих засад позамовної і попроцесної систем калькулювання у працях американських і британських вчених. Доведено, що критерієм ідентифікації позамовного і попроцесного методів обліку витрат є об'єкти руху витрат незавершеного виробництва (замовлення або процеси). Вдосконалено визначення базових термінів: центр витрат, об'єкт витрат, об'єкт калькулювання, позамовний метод, попроцесний метод. Виділено основні облікові прийоми позамовного і попроцесного методів обліку витрат. Запропоновано узагальнення концептуальних положень з обліку виробничих витрат на міжнародному рівні.

Ключові слова: метод обліку витрат, система калькулювання, об'єкт витрат, позамовний метод, попроцесний метод, попередільний метод.

В статье проанализированы описания методов учета затрат в промышленности, представленные в украинских нормативно-правовых документах, и позаказной и попроцессной систем калькулирования, изложенные в работах американских и британских ученых. Доказано, что критерием идентификации позаказного и попроцессного методов учета затрат являются объекты движения затрат незавершенного

производства (заказы или процессы). Усовершенствовано определение базовых терминов: центр затрат, объект затрат, объект калькулирования, позаказный метод, попроцессный метод. Выделены основные учетные приемы позаказного и попроцессного методов учета затрат. Предложено обобщение концептуальных положений учета производственных затрат на международном уровне.

Ключевые слова: метод учета затрат, система калькулирования, объект затрат, позаказный метод, попроцессный метод, попередельный метод.

The article analyzes the description of the cost accounting methods in industry represented in the Ukrainian legal documents, and job-costing system and process-costing system, as set out in the works of American and British scientists. It is proved that the criterion for identifying job-costing system and process-costing system are objects of cost flows in work-in-progress (orders or processes). Improved definition of basic terms: cost center, cost object, costing object, job-costing system, process-costing system. There are allocated the basic accounting techniques for job-costing system and process-costing system. It is proposed the generalization of the concepts of the production cost accounting at the international level.

Key words: cost accounting method, costing system, cost accumulation systems, cost object, job-costing system, process-costing system.

УДК 657

Дубовая В.В.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
Полтавський національний
технічний університет
імені Юрія Кондратюка

Постановка проблеми. Різноманітність думок та відсутність загальноприйнятого підходу щодо визначення методів обліку витрат в Україні залишається найбільш тривалою невирішеною бухгалтерською проблемою, внаслідок відсутності єдиного критерію їх ідентифікації. Достатньо лише нагадати переліки методів, наданих колишніми і теперішніми офіційними документами України (табл. 1).

Різноманіття підходів до поняття та класифікації методів триває, як мінімум з 1960-х років, коли, наприклад, два авторитетних вчених в один період часу висували дві протилежні позиції щодо методів обліку витрат. М. Г. Чумаченко поділив методи обліку виробничих витрат на дві групи:

а) засновані на обліку витрат за виробором, частині його або групах виробів;

б) засновані на обліку витрат за технологічними процесами [4, с. 46-47].

У той час, як І. А. Басманов аргументуючи, що нераціонально виокремлювати методи обліку витрат за об'єктами обліку витрат, вважав, що існує два метода обліку витрат на виробництво: нормативний (з розкладанням на нормативні витрати і відхилення) і ненормативний (метод фактичних витрат) [5, с. 64-65].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останні фахові публікації вітчизняних науковців присвячені продовженню класифікації методів обліку витрат за альтернативними критеріями [6-8].

За результатами дослідження обліку витрат машинобудівного виробництва, автором цієї публікації вже було обґрунтовано необхідність вдо-

сконалення ключової термінології та визначення переліку основних облікових прийомів методів обліку витрат [9, с. 71], але зазначена пропозиція не отримала подальшого розвитку.

Також було проаналізовано чотири варіанти нормативного методу обліку витрат, регламентовані нормативно-правовими актами СРСР і України, та з урахуванням сучасних вимог фінансового обліку удосконалено облікові прийоми нормативного методу обліку у промисловості [10-11].

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення єдиного критерію ідентифікації методів обліку витрат у промисловості та послідовності основних облікових прийомів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У *Типовому положенні № 473*, залежно від виду продукції, її складності, типу і характеру організації виробництва на промислових підприємствах було визначено три основні методи обліку і калькулювання фактичної собівартості продукції: нормативний, попередільний і позамовний (табл. 1). При цьому **нормативний метод** охарактеризовано як основний метод виробничого обліку, який сприяє впровадженню прогресивних норм витрат, дієвого контролю за рівнем витрат виробництва, та перелічено три основні його елементи: облік витрат за діючими нормами, облік відхилень від норм, облік зміни норм [1, п. 189-190].

Щодо **попередільного методу** зазначено, що витрати на виробництво починаючи з підготовки видобування корисних копалин або обробки вихідної сировини і до випуску кінцевого продукту враховуються в кожному цеху, включаючи собівартість напівфабрикатів, виготовлених у попередньому цеху. У зв'язку з чим собівартість продукції, випущеної кожним наступним цехом, складається з понесених ним витрат і собівартості напівфабрикатів [1, п. 199]. А потім уточнено, що витрати на виробництво продукції враховуються за цехами (переділами, фазами, стадіями) і статтями витрат [1, п. 202].

Про **позамовний метод** зазначено, що **об'єктом обліку і калькулювання** є окреме виробниче замовлення, що відкривається на один

або кілька однорідних виробів, які передбачено випустити протягом місяця (на вироби серійного і масового виробництва), або на кожний виріб, виготовлений у порядку індивідуального (разового) замовлення, а також замовлення на виконання дослідних, експериментальних, ремонтних та інших робіт» [1, п. 203]. Хоча і в опису **попередільного методу** також зазначено, що «**об'єктом обліку і калькулювання вважаються як окремі види, так і групи продукції, об'єднані за ознакою однорідності сировини та матеріалів, виготовлення на тому ж устаткуванні, складності виробництва і обробітку, однорідності призначення тощо**» [1, п. 202].

Взагалі, у главі «*Методи обліку витрат і калькулювання фактичної собівартості продукції*» колишнього *Типового положення № 473* не було чітко сформульовано:

- а) за яким принципом виділено ці три методи;
- б) що означає термін «*об'єкт обліку і калькулювання*»;
- в) послідовність облікових прийомів при застосуванні цих методів;
- г) які форми облікових реєстрів мають бути використані при альтернативних методах обліку витрат.

На відміну від *Типового положення № 473*, у наступних *Методичних рекомендаціях № 47*, вже було:

- а) сформульовано принцип ідентифікації методу обліку витрат;
- б) названо їх види з дотриманням цього принципу та
- в) розкрито сутність поняття «*об'єкт обліку виробничих витрат*».

Так було зазначено, що за вибором **об'єкта обліку виробничих витрат** усі існуючі системи можна підрозділити на два основні методи: **позамовний** та **попередільний**. І далі пояснено, що «це ділення зумовлює у своїй основі відмінність у виборі *первинного об'єкта, за яким ведеться аналітичний облік витрат*» [2, п. 366]. У данному формулюванні слід зацентувати увагу на використання ключового терміну «*об'єкт обліку вироб-*

Таблиця 1

Методи обліку витрат і калькулювання собівартості, визначені офіційними документами України

№	Назва документа	Види методів
1	Типове положення з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затв. постановою КМУ від 26.04.1996 р. № 473 [1]	нормативний, попередільний, позамовний
2	Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затв. наказом Державного комітету промислової політики України від 02.02.2001 р. № 47 [2]	позамовний, попередільний
3	Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затв. наказом Мінпромполітики України від 09.07.2007 р. № 373 [3]	позамовний, попередільний, попроцесний

ничих витрат», а не «об'єкт обліку і калькулювання», про який йшлося в Типовому положенні № 473.

Але, як і раніше, залишився не розкритим конкретний порядок облікових прийомів та неповністю розкритою наочність облікових реєстрів ведення обліку витрат позамовним та попередільним методами.

У чинних *Методичних рекомендаціях* № 373 критерієм визначення методів обліку витрат також зазначено обрання **об'єктів обліку виробничих витрат**, але при цьому названо вже три методи: **позамовний, попередільний та попроцесний** – при цьому сутність попроцесного методу далі не розкрито, і відмінність між переділом і процесом не визначено [3, п. 526].

Таким чином в жодному з трьох останніх офіційних документів не було описано методи обліку витрат як певні послідовності облікових прийомів чи формування виробничих витрат: як максимум, перелічувались окремі особливості позамовного, попередільного, нормативного методів.

Вивчення зарубіжної бухгалтерської теорії показує, що американські і європейські колеги у сучасних працях використовують поняття «**costing systems** (систем калькулювання)» або «**cost accumulation systems** (систем накопичення витрат)», котрі є аналогами вітчизняних методів обліку витрат. Так, *Charles T. Horngren, Sricant M. Datar і Madhav V. Rajan* в залежності від «**cost object** (об'єкта витрат)» називають два типа *costing systems*:

job-costing system (систему позамовного калькулювання), за якою **cost object** (об'єктом витрат) є «*unit or multiple units of a distinct product or service called a job* (одиниця або декілька одиниць окремого продукту чи послуги, названих замовленням)»;

process-costing system (систему попроцесного калькулювання), за якою **cost object** (об'єктом витрат) є «*masses of identical or similar units of a product or service* (сукупності ідентичних чи подібних одиниць продукту або послуги)» [12, с. 100-101].

Важливими рисами при викладанні сутності цих двох систем в надрукованій ними праці є, по-перше, попереднє формулювання базових термінів, зокрема:

cost object (об'єкт витрат);

direct costs of a cost object (прямі витрати об'єкта витрат);

indirect costs of a cost object (непрямі витрати об'єкта витрат);

cost pool (пул витрат);

cost-allocation base (база розподілу витрат).

При цьому термін **cost object** (об'єкт витрат) визначено як «*anything for which a measurement of costs is desired* (будь-що, для чого бажано виміряти витрати)» [12, с. 99].

Та, по-друге, виклад загального підходу *job-costing* у вигляді семи кроків та загального підходу *process-costing system* у формі п'яти кроків.

Аналогічно британським вченим *C. Drury* (*К. Друрі*) описано послідовність бухгалтерських розрахунків та кореспонденції рахунків у двох **cost accumulation systems** (системах накопичення витрат):

job costing system (системі позамовного калькулювання) у тому числі її підсистеми **contract costing** (контрактного калькулювання);

process costing system (системі попроцесного калькулювання) з варіантами калькулювання собівартості залишків незавершеного виробництва процесів: *weighted average method* (методом середньозваженої) та *first in first out method* (методом FIFO).

При цьому *C. Drury* зазначено, що іноді неможливо класифікувати *cost accumulation systems* в *job costing* або *process costing*: коли визначається собівартість окремих робіт (операцій) попроцесним методом, а потім визначається собівартість видів продукції позамовним методом. Таку *cost accumulation system* названо **batchoperating costing** (партионне/операційне калькулювання) і охарактеризовано як «*combination of both the job costing and process costing systems*» (комбінацію обох систем позамовного і попроцесного калькулювання) [13, с. 176].

Таким чином те, що у вітчизняному обліку називають *методами обліку витрат*, у зарубіжному обліку називають *системами калькулювання* або *системами накопичення витрат* з поділом їх на два види – позамовного і попроцесного калькулювання. Саме виділенню цих двох методів відповідала позиція українського вченого *М. Г. Чумаченка* та засади *Методичних рекомендацій* № 47, які у 2007 році втратили чинність.

Для наближення вітчизняної до зарубіжної бухгалтерської теорії доцільно визнати два основні підходи до формування витрат з використанням зарубіжних назв – позамовного та попроцесного. Тобто вилучити з діючих *Методичних рекомендацій* № 373 (див. табл. 1) використання терміну «*попередільний*» та залишити термін «*попроцесний*». (тому далі в цьому виданні буде застосовуватись саме останній термін). У той же час слід уточнити критерій їх ідентифікації, за для чого необхідно більш досконало обґрунтувати, в чому полягає відмінність позамовного від попроцесного накопичення витрат.

У вітчизняній теорії, як вже було зазначено, ідентифікація позамовного і попроцесного методів обліку витрат здійснюється з позиції обрання «**об'єкту обліку виробничих витрат**» як «*первинної облікової одиниці, за якою ведеться аналітичний облік витрат*»:

при позамовному методі – це види продукції (замовлення);

при попроцесному методі – це процеси.

У той же час не враховується той факт, що первинними об'єктами обліку, наприклад, загальновиробничих витрат при будь-якому з методів є виробничі підрозділи. Вочевидь це пояснюється тим, що облік непрямих витрат виробництва за місяць по цехах є притаманним і позамовному методу обліку витрат, і попередільному. У зарубіжній теорії для позначення таких первинних об'єктів обліку витрат використовується термін «**cost center (центр витрат)**», який доречно залучити до вітчизняного обліку.

Проте в зарубіжних працях також не досить чітко сформульовано критерій ідентифікації позамовного, попроцесного чи будь-якого іншого формування витрат.

Детально дослідивши все вищеприведене, автор цього дослідження дійшов висновку, що різниця між позамовним і попроцесним методами обліку витрат полягає не в обранні **первинного об'єкта обліку виробничих витрат**, а в обранні **первинних об'єктів, в розрізі яких ведеться рух витрат незавершеного виробництва та узагальнення залишків незавершеного виробництва (замовлень чи процесів)**. А саме, запаси незавершеного виробництва узагальнюються за замовленнями (наприклад, у машинобудуванні) або за процесами (наприклад, у металургії).

Слід також звернути увагу на визначення у П(С)БО 16 «Витрати» терміну «**об'єкт вит-**

рат» [14], яке більш відповідає існуючому поняттю «**об'єкт калькулювання**», формулювань якого у фаховій літературі існує декілька, зокрема як «*продукт виробництва даного підприємства, його підрозділів, технологічних фаз, переходів, стадій і переділів, тобто продукція різного ступеня готовності*» [15, с. 287]. Отже, потрібно розмежувати три базові поняття: центр витрат, об'єкт витрат, об'єкт калькулювання (табл. 2).

При **позамовному методі** облік руху виробничих витрат, тобто облік витрат у залишках незавершеного виробництва на початок і кінець періоду, збільшень і зменшень витрат у незавершеному виробництві за період ведеться за **кожним замовленням в розрізі статей калькуляції**. При цьому здійснюються такі чотири основні облікові прийоми (рис. 1). Щодо нормативного методу, то цей метод з оновленими засадами і прийомами слід визнати удосконаленим варіантом позамовного методу обліку витрат [10-11].

При застосуванні **попроцесного методу** облік руху виробничих витрат (тобто облік витрат у залишках незавершеного виробництва на початок і кінець періоду, збільшень і зменшень витрат у незавершеному виробництві за період) ведеться за **процесами в розрізі видів продукції та статей калькуляції**. При цьому здійснюються такі основні облікові прийоми (рис. 2).

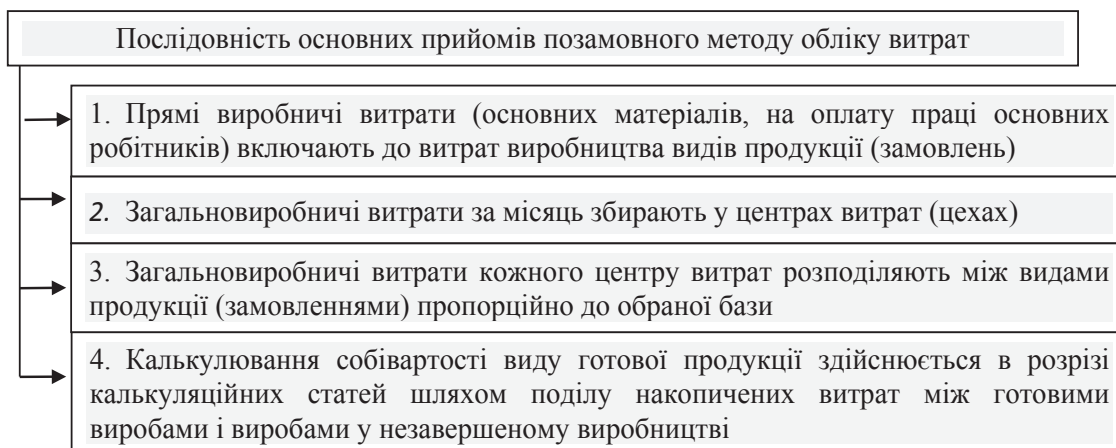


Рис. 1. Основні облікові прийоми позамовного методу обліку витрат

Таблиця 2

Запропоноване уточнення категорійного апарату обліку витрат виробництва

№	Визначення
1	Cost center / центр витрат – об'єкт, за яким ведеться облік (накопичення) непрямих витрат за місяць.
2	Cost object / об'єкт витрат – об'єкт, за яким здійснюють облік руху витрат незавершеного виробництва.
3	Costing object / об'єкт калькулювання – продукція, роботи, послуги підприємства, які потребують калькулювання собівартості.
4	Job costing system / позамовний метод – метод обліку руху витрат незавершеного виробництва за замовленнями.
5	Process costing system / попроцесний метод – метод обліку руху витрат незавершеного виробництва за процесами.

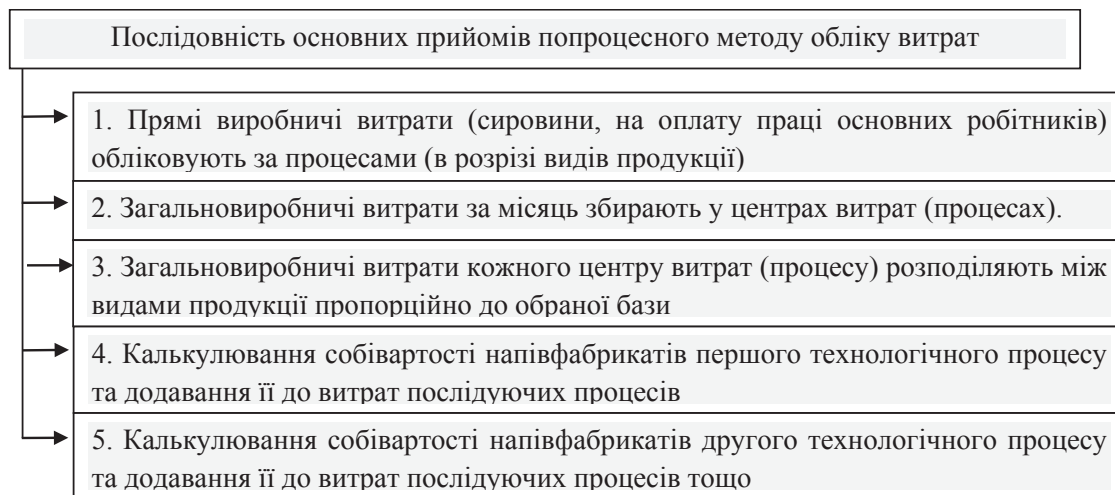


Рис. 2. Основні облікові прийоми попроцесного методу обліку витрат

Висновки з проведеного дослідження. За результатами дослідження українських і зарубіжних концепцій методів обліку витрат:

а) доведено, що критерієм ідентифікації позаомовного і попроцесного методів обліку витрат є об'єкти руху витрат незавершеного виробництва (замовлення або процеси), а не первинні об'єкти обліку виробничих витрат;

б) вдосконалено визначення базових термінів: центр витрат, об'єкт витрат, об'єкт калькулювання, позаомовний метод, попроцесний метод;

в) виділено основні облікові прийоми позаомовного і попроцесного методів обліку витрат;

г) запропоновано узагальнення концептуальних положень з обліку виробничих витрат на міжнародному рівні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Типове положення з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затверджене постановою КМУ від 26.04.1996 р. – № 473.

2. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затверджені наказом Державного комітету промислової політики України від 02.02.2001 р. – № 47.

3. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затверджене наказом Міністерства промислової політики України від 09.07.2007 р. – № 373.

4. Чумаченко Н. Г. Методы учета и калькулирования себестоимости промышленной продукции. – М.: Финансы, 1965. – 124 с.

5. Басманов И. А. Теоретические основы учета и калькулирования себестоимости промышленной продукции. / Под ред. В. А. Новака. – М.: Финансы, 1970. – 167 с.

6. Худоба К. В. Проблеми визначення методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції / К. В. Худоба // 2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/natural/Vcpi/TPtEV/2010_56/1_14.pdf.

7. Курган Н. В. Обґрунтування вибору промисловими підприємствами методів обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції / Н. В. Курган // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 9. – Ч. 7. – С. 211-215.

8. Ніпорко Н. І. Поняття системи та методів обліку витрат і калькулювання собівартості /

Н. І. Ніпорко // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2014. – Т. 19. – Вип. 5-6. – С. 130-133.

9. Дубовая В. В. Облік і контроль витрат основного виробництва машинобудівного підприємства: дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 / Валентина Володимирівна Дубовая. – К. 2008. – 195 с.

10. Дубовая В. В. Трансформація засад нормативного методу обліку витрат до вимог міжнародних стандартів / В. В. Дубовая // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2015. – № 3. – С. 218-223.

11. Дубовая В. В. Удосконалення національних засад нормативного методу обліку витрат у промисловості / В. В. Дубовая // Бізнес Інформ. – 2016. – № 12 / [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.business-inform.net/annotated-catalogue/?year=2016>.

12. Horngren Charles T. Cost Accounting: A Managerial Emphasis / Charles T. Horngren, Sricant M. Datar, Madhav V. Rajan – [14th edition]. – Prentice-Hall, 2012. – 869 pages.

13. Drury Colin. Cost and Management Accounting: an introduction / Colin Drury. – [6th edition]. – London: Thomson Learning, 2006. – 596 pages.

14. П(С)БО 16 «Витрати» / [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

15. Бухгалтерский учет: Учебник / П. С. Безруких, В. Б. Ивашкевич, Н. П. Кондраков и др. / Под ред. П.С. Безруких. – 2-е изд. – М.: Бухгалтерский учет, 1996. – 576 с.

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВ

FORMATION OF ACCOUNTING POLICIES IN ACCOUNTING SYSTEM OF ENTERPRISES

У статті досліджено сутність облікової політики та особливості її формування в системі бухгалтерського обліку в умовах застосування міжнародних стандартів фінансової звітності. Запропоновано модель формування облікової політики із застосуванням багаторівневого підходу (міжнародний, державний, галузевий та мікрорівень), що сприятиме визначенню принципів, правил та рекомендацій при виборі окремих елементів облікової політики в системі бухгалтерського обліку підприємств.

Ключові слова: облікова політика, бухгалтерський облік, фінансової звітності, елементи облікової політики, міжнародні стандарти фінансової звітності.

В статье исследована сущность учетной политики и особенности ее формирования в системе бухгалтерского учета в условиях применения международных стандартов финансовой отчетности. Предложена модель формирования учетной политики с применением многоуровневого подхода (международный, государственный, отрас-

левой и микроуровень), что будет способствовать определению принципов, правил и рекомендаций при выборе отдельных элементов учетной политики в системе бухгалтерского учета предприятий.

Ключевые слова: учетная политика, бухгалтерский учет, финансовой отчетности, элементы учетной политики, международные стандарты финансовой отчетности.

The article studies the essence of accounting policies and the features of its formation in the accounting system in the conditions of application of international financial reporting standards. As a result, propose the model of formation with the use of a tiered approach (international, national, sectoral and micro-level) accounting policies that will contribute to the definition of principles, rules and recommendations when choosing the individual elements of the accounting policy in the accounting system of enterprises.

Key words: accounting policies, accounting, financial reporting, elements of the accounting policies, international financial reporting standards.

УДК 657.221

Засадний Б.А.

к.е.н., доцент,
докторант кафедри обліку та аудиту
Київський національний університету
імені Тараса Шевченка

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки виникають певні особливості ведення бухгалтерського обліку, що зумовлюють необхідність самостійного визначення облікової політики підприємствами для відображення специфічних операцій та подій господарської діяльності у фінансовій звітності. Очевидним є те, що при цьому мають враховуватись вимоги, які встановлені законодавством щодо державного регулювання бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні з метою створення єдиних правил, які є обов'язковими для всіх підприємств та гарантують і захищають інтереси користувачів.

За умов демократизації розвитку економіки виникає різноманіття економічних взаємовідносин, що унеможлиблює уніфікацію методики бухгалтерського обліку на кожному підприємстві за централізованим консервативним регулюванням. При цьому виникає необхідність збереження єдиної методології формування облікової інформації, передбаченої державним регулюванням, а з іншого – необхідність відображення особливостей діяльності суб'єктів господарювання і доцільністю вибору найоптимальнішого варіанту ведення бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням вдосконалення процесу формування облікової політики в системі бухгалтерського обліку підприємств в Україні приділяли значну увагу вітчизняні науковці. Серед вчених, які здійснили вагомий внесок у вирішення зазначеної проблеми, слід відзначити В.Г. Швеця, Ф.Ф. Бутинця,

М.С. Пушкара, Т.В. Барановську, В.А. Кулика та інших. Проте залишається невирішеною проблема формування облікової політики підприємствами, які застосовують міжнародні стандарти фінансової звітності для складання фінансової звітності, а також визначення впливу міжнародного та державного регулювання системи бухгалтерського обліку і звітності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення сутності облікової політики та особливостей її формування в системі бухгалтерського обліку в умовах застосування міжнародних стандартів фінансової звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринкові перетворення зумовлюють більшу свободу дій для суб'єктів господарювання. Особливо це стосується технологічних аспектів забезпечення відображення в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності результатів їх діяльності. Відтак, базуючись на встановлених основних принципах, кожному суб'єкту господарювання необхідно визначити власну облікову політику – сукупність принципів, методів і процедур, які використовує підприємство для складання та подання фінансової звітності.

Хоча загалом ведення бухгалтерського обліку на кожному підприємстві ґрунтується на відповідних нормативно-правових актах, які безпосередньо регулюють організацію бухгалтерського обліку і звітності, необхідність формування облікової політики на підприємстві зумовлена насамперед особливостями діяльності останнього, які внаслідок їх специ-

фічності не можуть бути відображені з достатньою повнотою в жодному нормативному документі.

Виходячи з цього, ступінь свободи конкретного підприємства у формуванні облікової політики законодавчо обмежений державною регламентацією бухгалтерського обліку. Проте передбачаються допустимі альтернативні варіанти і підприємство має можливість вибору конкретних способів оцінки, калькулювання, складу бухгалтерських рахунків тощо.

Визначення поняття «облікова політика» здійснюється законодавчо у багатьох країнах. У таблиці 1 подано вибірку із законодавчих актів щодо визначення облікової політики країн-сусідів України.

Спільним у вищезазначених визначеннях облікової політики є те, що її трактують як сукупність принципів, методів, прийомів і процедур, які застосовуються суб'єктом господарювання для ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності.

Слід відзначити, що на законодавчому рівні визначення поняття «метод бухгалтерського обліку чи облікової політики» відсутнє. Формування облікової політики передбачає вибір одного із альтернативних методів бухгалтерського обліку окремих об'єктів (наприклад, метод нарахування амортизації основних засобів та нематеріальних активів, спосіб оцінки товарно-матеріальних запасів, метод нарахування резерву сумнівних боргів тощо) та визначення облікової оцінки статей фінансової звітності. Якщо суб'єкт господарювання застосовує МСФЗ для складання фінансової звітності, перелік альтернативних методів визначені МСФЗ. Суб'єктам господарювання, котрі формують фінансову звітність відповідно до НП(С)БО, слід користуватися нормами національних положень.

Враховуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що не варто виокремлювати прийоми та способи бухгалтерського обліку, оскільки вважа-

ємо ці терміни синонімами як за змістом, так і за формою. Нами запропоновано трактувати поняття «прийом (спосіб) бухгалтерського обліку» як певну дію, яка забезпечує можливість для інформації про об'єкти набути натурального, трудового та вартісного вимірника для відображення у бухгалтерському обліку і звітності.

На нашу думку, відмінним є поняття «процедури бухгалтерського обліку» дещо ширшим від поняття «бухгалтерські прийоми (способи)». Під процедурами бухгалтерського обліку необхідно розуміти сукупність дій у процесі застосування бухгалтерських прийомів (способів) із максимальним врахуванням особливостей об'єктів та специфіки діяльності суб'єкта господарювання для виявлення, оцінки, групування, узагальнення і передачі інформації користувачам для прийняття рішень.

У процесі формування облікової політики на рівні суб'єкта господарювання ключовим аспектом, від якого в майбутньому буде залежати якість, своєчасність, повнота, релевантність інформації у звітності, є вибір бухгалтерських процедур та прийомів (способів) для відображення інформації про господарську діяльність в бухгалтерському обліку.

Система бухгалтерського обліку є особливим інструментом управління підприємством, за допомогою якого підтримується взаємозв'язок мікро та макрорівнів. Роль облікової політики в системі бухгалтерського обліку полягає у врахуванні вимог державного регулювання процесу інформаційного забезпечення управління економікою країни.

В умовах міжнародної інтеграції економіки України та реалізації Стратегії застосування МСФЗ важлива роль відводиться саме визначенню рекомендацій та вимог до формування облікової політики суб'єктів господарювання на міжнародному та державному рівнях (рис. 1).

Основні рекомендації для формування облікової політики на міжнародному рівні включають принципи щодо ведення обліку, визначені МСФЗ.

Таблиця 1

Визначення поняття «облікова політика»

Нормативно-правовий акт	Визначення
Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1]	Облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності
МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [2]	Облікові політики – конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансової звітності
Положення про бухгалтерський облік «Облікова політика організації» (ПБО 1/2008) Російської Федерації [3]	Під обліковою політикою організації розуміється прийнята нею сукупність способів ведення бухгалтерського обліку – первинного спостереження, вартісної оцінки, поточного групування та підсумкового узагальнення фактів господарської діяльності
Закон Республіки Білорусь «Про бухгалтерський облік та звітність» [4]	Облікова політика – сукупність способів і методів ведення бухгалтерського обліку, які використовуються підприємством
Закон Республіки Молдова «Про бухгалтерський облік» [5]	Облікові політики – сукупність основоположних принципів, якісних характеристик, правил, методів і способів, затверджених керівництвом суб'єкта для ведення бухгалтерського обліку та складання фінансових звітів

До складу МСФЗ входять безпосередньо МСФЗ, Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО) та Тлумачення МСБО Постійним комітетом з тлумачень (ПКТ), видані Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Розвиток стандартизації за допомогою МСФЗ відбувався в тісній взаємодії із законодавством Європейського Союзу (ЄС). Зокрема окремі Директиви ЄС присвячені уніфікації вимог щодо розкриття інформації у бухгалтерській звітності. Найважливішими серед них є Четверта директива 78/660/ЄЕС «Річна звітність компаній» від 25.07.1978 р. та Сьома директива 83/349/ЄЕС «Консолідований облік» від 13.06.1983 р.

На державному рівні суб'єктами, що визначають умови формування облікової політики в Україні, є Верховна Рада України та Міністерство фінансів України (Методологічна рада з бухгалтерського обліку). Основна функція цих суб'єктів полягає у формуванні нормативно-правового регулювання методології, методики та організації бухгалтерського обліку і звітності із врахуванням основних напрямів гармонізації та стандартизації відповідно до міжнародних стандартів та історично визначених національних традицій у сфері бухгалтерського обліку і звітності.

Доповненням до державної облікової політики є галузеве наповнення вимог при формуванні облікової політики підприємств з урахуванням особливостей різних галузей економіки. Головною метою галузевої облікової політики є розробка на основі загальноприйнятих принципів та правил функціонування бухгалтерського обліку в межах країни

методичних рекомендацій (вказівок, інструкцій) щодо формування облікової політики підприємств конкретної галузі.

Таким чином на перших трьох рівнях встановлюються загальні принципи, правила та підходи до ведення бухгалтерського обліку та формування фінансової звітності. Кожен рівень облікової політики передбачає наявність нормативно-правового забезпечення, спрямованого на регламентацію різних аспектів облікової політики.

Облікова політика підприємства, що розробляється власником, має узгоджуватися із вимогами нормативно-правових актів перших трьох рівнів та не суперечити їхнім вимогам. Це означає, що ступінь свободи підприємства у формуванні облікової політики обмежений державою у прийнятих законах, положеннях, постановах та інших нормативних документах, в яких є варіанти вибору методично-організаційного забезпечення процесу бухгалтерського обліку та формування звітності.

Отже, враховуючи вище зазначене, можна зробити висновок про те, що на макроекономічному рівні визначаються певні передумови та вимоги щодо формування та реалізації облікової політики на рівні суб'єкта господарювання. На нашу думку, процес формування облікової політики здійснюється виключно на мікрорівні із дотриманням законодавчо визначених принципів, підходів, методів і процедур у системі бухгалтерського обліку з метою надання інформації про господарську діяльність та її особливості для прийняття управлінських рішень.

У сучасних умовах стандартизація бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних стандар-

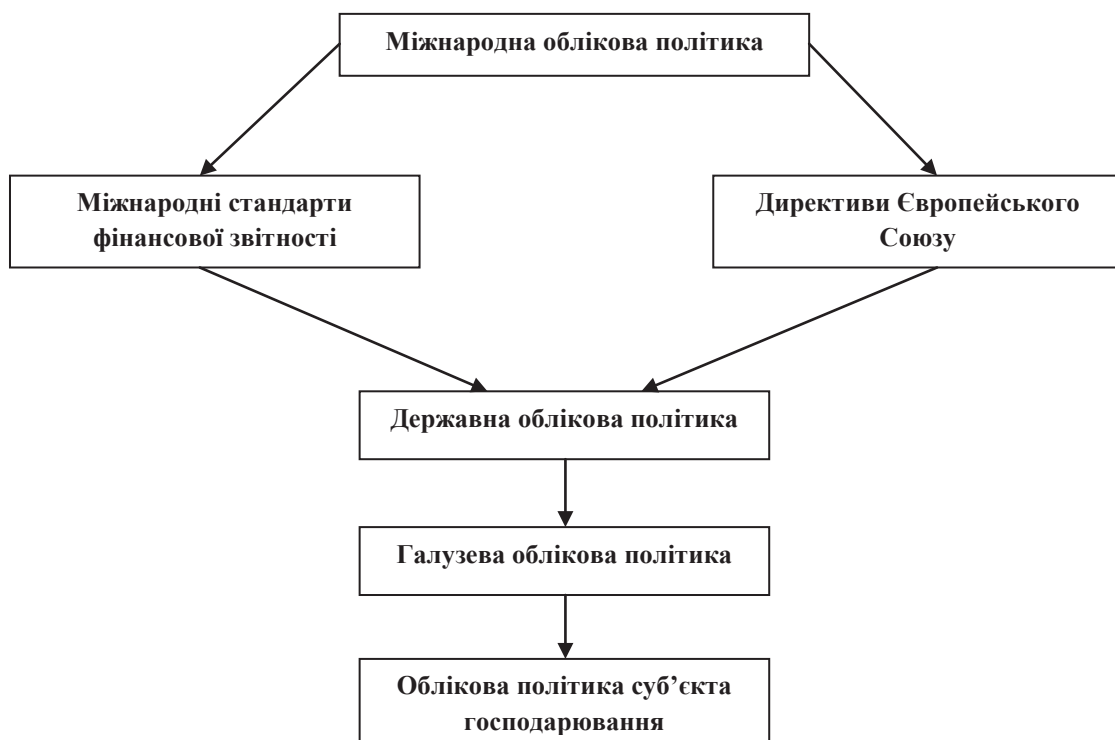


Рис. 1. Облікова політика на макроекономічному рівні

тів на мікрорівні вимагається застосувати облікову політику, яка повинна враховувати вимоги нормативно-правового регулювання та бути складовою частиною системи внутрішнього регулювання. Облікова політика повинна визначатися не тільки для організації ведення бухгалтерського обліку та складання звітності, а й для реалізації інших функцій управління підприємством.

Формування облікової політики на рівні підприємства повинно здійснюватися з урахуванням потреб та інтересів окремих користувачів інформації (рис. 2).

Між обліковою політикою та інтересами користувачів має існувати пряма залежність. Для цього необхідно визначити ієрархію користувачів та їх інтересів. В ієрархії користувачів та їх інтересів домінуючі позиції повинні належати власнику засобів виробництва та керівництву підприємства. Важливим моментом є забезпечення можливості об'єктивно та своєчасно бачити фінансові результати від діяльності в розрізі, необхідному власнику (керівнику): у цілому по підприємству та у розрізі структурних підрозділів чи за кожним контрактом окремо. Показник фінансового результату повинен відповідати інтересам власників. Проте власники не завжди можуть змусити менеджерів усіх рівнів управління підприємством діяти в їх інтересах. У такому випадку саме бухгалтерський облік за допомогою облікової політики забезпечує захист інтересів власника.

На нашу думку, головне завдання облікової політики полягає в узгодженні майнових інтер-

есів підприємства і зовнішніх користувачів щодо розкриття облікової інформації. Для вирішення цього завдання необхідно застосовувати зважений та об'єктивний підхід до формування облікової політики, що відкриває можливості отримання достовірної інформації про фінансовий стан та результати діяльності підприємства для усіх зацікавлених користувачів, котрі вимагають правдивого опису ситуації на підприємстві для прийняття відповідних рішень.

Глобалізація економіки, розвиток економічних відносин, а також суттєві зміни в засобах та формах комунікації змушують учасників економічних процесів віддавати перевагу достовірній інформації. Вимоги, які висуваються користувачами до інформації, що формується в системі бухгалтерського обліку, постійно підвищуються. Особливого значення набуває якість та достовірність облікової інформації в умовах застосування МСФЗ при складанні фінансової звітності. Модель формування облікової політики в умовах застосування МСФЗ подано на рис. 3.

На перших трьох рівнях моделі (міжнародний, державний, галузевий) визначаються принципи, правила та рекомендації для формування облікової політики на рівні підприємства.

Формування облікової політики на рівні підприємства повинно здійснюватися з урахуванням вимог МСФЗ та державного регулювання бухгалтерського обліку та звітності.

Таким чином, облікова політика покликана здійснювати інформаційне моделювання господар-

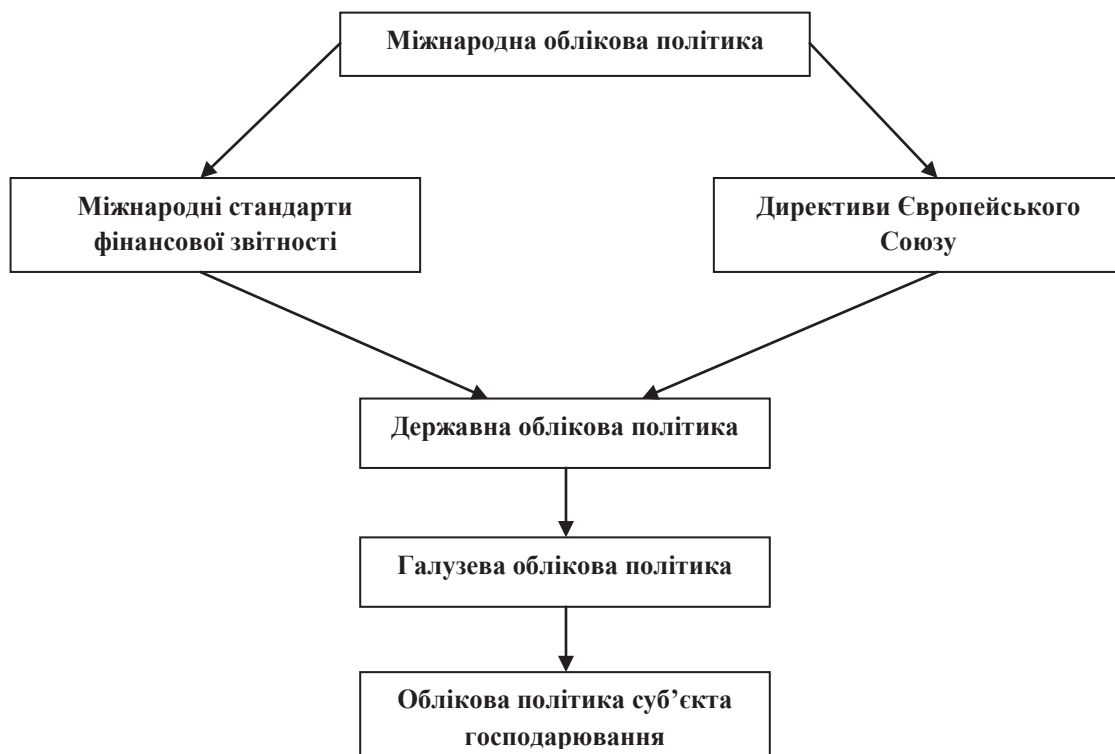


Рис. 2. Облікова політика на мікроекономічному рівні

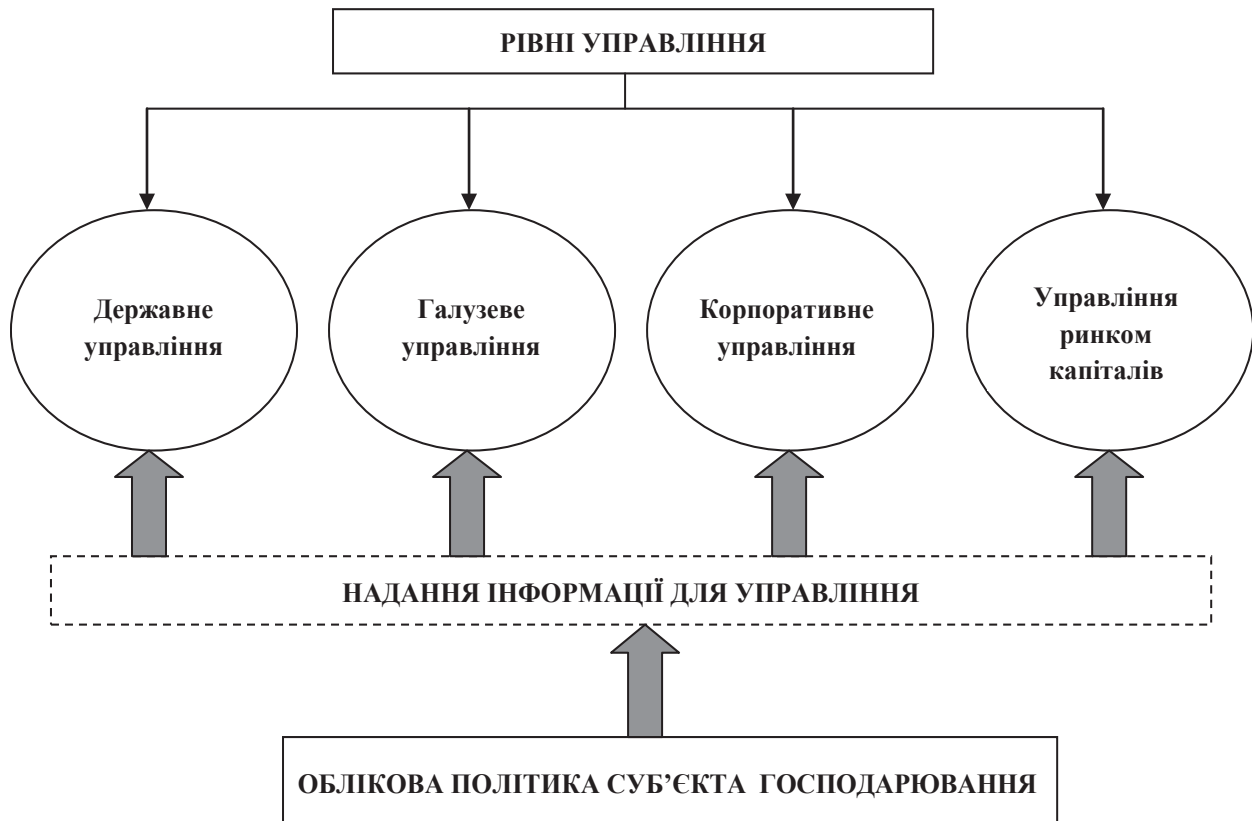


Рис. 3. Модель формування облікової політики в умовах застосування МСФЗ

ських систем і виконує не тільки власне функції обліку та формування звітності, а й інші функції управління: планування, економічного аналізу, контролю та прогнозування.

Висновки з проведеного дослідження. Облікова політика як найважливіша складова системи бухгалтерського обліку сприяє посиленню обліково-аналітичних функцій в управлінні підприємством, ефективному пристосуванню системи управління до умов зовнішнього середовища, знижує економічні ризики, забезпечує конкурентні переваги, визначає ідеологію економічного розвитку суб'єкта господарювання на тривалий період. З іншого боку важко переоцінити значимість облікової політики в прийнятті управлінських рішень, оскільки усі економічні вигоди, які суб'єкт господарювання отримує, використовуючи облікову інформацію, залежать від обраної облікової політики. Відтак ефективність управління господарською діяльністю компанії та стратегія її розвитку в майбутньому багато в чому залежать від вдало сформованої облікової політики.

Таким чином, визначаючи взаємозалежність бухгалтерського обліку та облікової політики, можна зробити висновок, що облікова політика є найважливішою складовою в системі бухгалтерського обліку. Якісно визначена облікова політика є своєрідним інструментом, використовуючи який в системі бухгалтерського обліку, суб'єкт господарювання має можливість максимально задовільнити

інформаційні потреби різних груп користувачів. З іншого боку облікова політика підприємства та її розкриття у примітках до фінансової звітності є своєрідною інструкцією для користувачів з метою кращого розуміння та аналізу інформації фінансової звітності для прийняття рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» прийнятий Верховною Радою України від 16.07.1999р. №996-XIV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_020.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.buhgalteria.ru/modules/helpbu/?id=28>.
4. О бухгалтерском учете и отчетности: Закон Республики Беларусь от 18.10.1994г. № 3321-XII [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=V19403321&p2={NRPA}>.
5. Закон Республики Молдова «Про бухгалтерський облік» від 27.04.2007р. №113-XVI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jurconsult.net.ua/zakony-stran-sng/16263-Zakon-Respubliki-Moldova-ot-27-aprelya-2007-goda-113-XVI-O-buhgalterskom-uchete-Po-sostoyaniyu-na-23-12-2013.html>.

6. Бутинець Ф.Ф., Малюга Н.М. Бухгалтерський облік: облікова політика і план рахунків. Стандарти і кореспонденція рахунків, звітність. Навч. пос. / За ред. проф. Ф.Ф. Бутиця: 3-тє вид., переробл. і доповн. – Житомир, ПП «Рута», 2001.–512 с.

7. Кулик В.А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку: монографія / В.А. Кулик. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2014. – 373 с.

8. Барановська Т.В. Облікова політика підприємств в Україні: теорія і практика: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит» / Т.В. Барановська. – Житомир, 2004. – 283 с.

9. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: підручник / В.Г. Швець. – 4-тє вид., переробл. і доповн. – К.: Знання, 2015. – 572 с.

ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАГОТІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА

ACCOUNTING SOFTWARE HARVESTING FOREST ENTERPRISES

У статті проаналізовано діючу методику обліку витрат виробництва в процесі формування і використання лісових ресурсів. Досліджено технологічні основи ведення лісового господарства та проаналізовано їх вплив на організацію бухгалтерського обліку. Представлено групування витрат на виробництво продукції лісового господарства та калькуляційні одиниці. Розглянуто теоретико-методичні засади формування собівартості продукції на підприємствах лісового господарства, які потребують більш поглибленого наукового дослідження та розробки пропозицій щодо удосконалення основ обліку витрат лісогосподарського виробництва. Аналізуючи методику обліку витрат виробництва готової продукції зроблено висновок про неефективність її застосування, оскільки використовується «котловий» метод обліку витрат, при якому недооцінюються значення достовірності складання калькуляцій, відсутній поточний контроль витрат виробництва.

Ключові слова: заготівля, ресурси, лісове господарство, готова продукція, облік витрат.

В статье проанализированы действующую методику учета расходов производства в процессе формирования и использования лесных ресурсов. Исследованы технологические основы ведения лесного хозяйства и проанализировано их влияние на организа-

*цию бухгалтерского учета. Представлены виды затрат на производство продукции лесного хозяйства и калькуляционные единицы. Рассмотрены теоретико-методические основы формирования себестоимости продукции на предприятиях лесного хозяйства, требующих более углубленного научного исследования и разработки предложений по совершенствованию основ учета затрат лесохозяйственного производства. **Ключевые слова:** заготовка, ресурсы, лесные хозяйства, готовая продукция, учет затрат.*

The effect of the method of accounting of production costs in the process of formation and use of forest resources is analyzed. Presented categories of expenses for production of forestry products and accrued units. We consider the theoretical and methodological bases of formation of the cost of production in the forestry enterprises that require more in-depth research and development of proposals for improving the basics of accounting forestry production costs. By analyzing the accounting treatment of costs of production of end products it concluded that the ineffectiveness of its application, because it is used "boiler" cost accounting method, in which underestimate the value of the reliability calculations compilation, there is no ongoing monitoring of production costs.

Key words: preparation, resources, forestry, finished products, cost accounting.

УДК 657:630*8

Ковбаса Т.А.

аспірант кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Національний університет біоресурсів і природокористування України

Постановка проблеми. Лісогосподарський комплекс відноситься до виробництв стратегічного значення, охоплюючи процеси, пов'язані з відтворенням та використанням стратегічного ресурсу – лісу. Однією з умов збереження та раціонального використання лісових ресурсів є організація обліку заготівельно-реалізаційної діяльності на рівні лісових господарств. Наявне організаційно-методологічне забезпечення є недостатнім для проведення об'єктивної оцінки лісових ресурсів та здійснення достовірного обліку витрат виробництва продукції лісового господарства з урахуванням особливостей галузевої структури лісового комплексу, вікового складу і міжвидового розподілу лісових біологічних активів, організації системи ефектив-

ного державного регулювання лісокористування. Це висуває пошук нових концептуальних вимог до системи бухгалтерського обліку готової продукції підприємствами лісового господарства та приведення її у відповідність до вимог часу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у розвиток теоретичних і практичних аспектів бухгалтерського обліку готової продукції здійснили такі вітчизняні вчені, як: І. М. Синякевич, В. К. Савчук, Т. І. Вовчук, В. Д. Гоцуляк, Н. С. Котляревська, Л. І. Максимів, В. О. Озеран, М. Ю. Чік, а також зарубіжні вчені – М. М. Большаков, О. В. Морозова, О. В. Неверов та інші. Разом з тим залишаються невирішеними та нерегульованими багато питань щодо облікового забезпечення

заготівельно-реалізаційної діяльності з метою ефективного відтворення і відновлення лісоресурсної бази підприємств лісової галузі.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження специфіки технологічного процесу заготівлі продукції підприємств лісової галузі, раціонального використання лісоресурсів. Поглиблення теоретико-методичних засад обліку витрат виробництва продукції лісового господарств, дослідження специфіки ведення лісового господарства та її вплив на організацію бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ліс є єдиним і незамінним джерелом деревини, яка використовується для виготовлення засобів виробництва, зокрема предметів праці та предметів споживання. Економічна діяльність лісового господарства в Україні складається з діяльності окремих лісгосподарських підприємств і спрямована на ведення лісового господарства згідно існуючих законодавчих вимог, у процесі якої підприємства отримують та реалізують продукти лісу. Підприємства лісового господарства – це специфічні організаційні структури, котрі займаються посадкою, вирощуванням, доглядом, заготівлею та реалізацією лісопродукції. Головним

завданням даних підприємств є ефективне використання лісу як відновлюваного природного ресурсу та виконання ними функцій відтворення, вирощування лісу відповідного цільового призначення [4]. Право на заготівлю деревини покладено виключно на постійних лісокористувачів. Так само вони мають право власності на заготовлену ними продукцію та доходи від її реалізації [1]. Заготівля деревини представляє собою комплексно-механізований процес, який включає лісорубні роботи, транспортування продукції і складські лісозаготівельні роботи [2].

Заготовлена деревина знаходиться на різних складах (франко). В обліку лісопродукції розрізняють склади у лісі (франко-ліс), верхні склади (франко-верхній склад) – проміжні і кінцеві склади (франко-нижній склад). Верхні склади розташовані біля магістральних шляхів лісових доріг для забезпечення безперебійної роботи лісовозного транспорту. До кінцевих складів належать: склади біля залізничних доріг широкої колії; склади у пунктах переробки деревини; склади споживачів, куди деревина вивозиться транспортом постачальника; склади біля рік для сплаву деревини [3].

Таблиця 1

Виробничі особливості ведення лісового господарства та їх вплив на організацію бухгалтерського обліку

Особливості	Вплив на організацію бухгалтерського обліку
1. Земля – основний і незамінний засіб виробництва, єдине біологічне тіло здатне до біологічних трансформацій.	Бухгалтерський облік земель лісового фонду повинен вестися відповідно до умов П(с)БО № 30 «Біологічні активи».
2. Тривалий період формування готової продукції – лісосировини від моменту її створення до кінцевої реалізації.	Бухгалтерському обліку підлягає не тільки лісосировина – як готова продукція, але і лісонасадження – як лісові біологічні активи. Акцент повинен робитися на методичних підходах до оцінки активів і продукції.
3. Сезонність, нерівномірність у використанні техніки і робочого капіталу протягом операційного циклу.	Визначення фактичної собівартості проводиться щомісяця, шляхом нагромадження в обліку витрат виробництва.
4. Невідповідність у часі процесів витрат матеріальних ресурсів і одержання готової продукції.	Щоквартальна переоцінка біологічних активів та розподіл витрат, пов'язаних із біологічними трансформаціями.
5. Процес доведення лісонасаджень до стану біологічної стиглості (придатного для одержання лісопродукції визначеної якості) відбувається під дією біологічних законів відтворення. Господарське управління цими процесами зводиться до оптимізації умов реалізації біологічних трансформацій.	Тривалість виробничого циклу визначає необхідність ведення обліку витрат не лише за групами біологічних активів чи видами лісопродукції, але і за окремими технологічними процесами.
6. Лісгосподарські підприємства відтворюють власними можливостями провідну частку засобів виробництва.	Витрати основної діяльності обліковуються як капітальні інвестиції, оскільки вони відносяться на вартість довгострокових біологічних активів.
7. Розгалуженість організаційної структури лісгосподарських підприємств.	Первинний облік витрат і виходу продукції ведеться за центрами відповідальності (цехи, дільниці, склади) з наступною акумуляцією та відображенням у звітних формах центральної бухгалтерії підприємства.
8. Наявність різних форм фінансування витрат.	Необхідність паралельного відображення в обліку витрат, що фінансуються за рахунок бюджетних надходжень та витрат, які погашаються за рахунок власних обігових коштів.

Готова продукція – це матеріальний результат виробничої діяльності підприємства. Це продукція, яка пройшла всі стадії виробничого процесу (обробки), отримала товарний стан, відповідає технічним умовам, стандартам або договорам замовників. До готової продукції лісового господарства можна віднести: деревину (хлисти, сортименти, хмиз, дрязки); пиломатеріали (дошки, бруси, планка, рейка, штапик тощо); столярні вироби та інші вироби з деревини; саджанці, гриби, живиця, сіно та інша продукція.

Продукція лісозаготівель, яка знаходиться на первинних складах (на лісосіках та верхніх складах) та у вигляді не розкряжованих хлестів (на всіх франко) належить до незавершеного виробництва і не вважається готовою продукцією.

Виробництво лісопродукції характеризується особливостями, які необхідно враховувати при організації бухгалтерського обліку лісогосподарських підприємств (табл. 1) [5, с. 4-5].

Готова продукція відноситься до запасів, її визначення та оцінка здійснюються згідно з П(С)БО 9 «Запаси». Готова продукція підприємств лісового господарства обліковується на активному рахунку 26 «Готова продукція», за дебетом рахунка відображається надходження готової продукції власного виробництва за фактичною виробничою собівартістю. Списання готової продукції на склад із виробництва (рахунок 233) після додаткових витрат по вивезенню, розкряжуванню здійснюється на рахунок 26 «Готова продукція» по фактичній собівартості. Порядок формування собівартості лісопродукції повинен відповідати П(С)БО 9 «Запаси» та П(С)БО 16 «Витрати». Лісопродукція незавершеного виробництва, що знаходиться на лісосіках і проміжних складах, та нерозкряжовані хлисти на кінцевих складах обліковуються на субрахунку 232 «Лісогосподарське виробництво». При прийнятті на підприємстві технології організації робіт, коли лісопродукція вивозиться з лісосік і проміжних складів з подальшою реалізацією, то її слід відносити до готової продукції та щомісячно списувати з субрахунку 232 на субрахунок 233 [10].

Згідно з П(С)БО 16 «Витрати» собівартість деревини при проведенні заготівельних робіт складається з прямих і непрямих витрат. Прямі витрати включаються у виробничу собівартість конкретних видів продукції на підставі первинних документів. До прямих витрат відносяться витрати, безпосередньо пов'язані з проведенням заготівельних робіт (прямі трудові та матеріальні витрати, витрати допоміжного виробництва, що виникають при проведенні рубки – заробітна плата допоміжних робітників, відрахування від заробітної плати, вартість використаного палива та інших допоміжних матеріалів), а також вартість деревини на корені, яка включає накопичені витрати на ви-

щування, догляд та охорону. Непрямі витрати – це витрати, які не можна прямо віднести на конкретні вироби, до них належать різні адміністративні та управлінські витрати.

Згідно пункту 11 П(С)БО 16 собівартість реалізованої продукції складається з виробничої собівартості продукції, яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загально-виробничих витрат та наднормативних виробничих витрат [6].

Для обліку витрат підприємства лісового господарства можуть застосовувати один із трьох варіантів ведення обліку використовуючи: лише рахунки класу 9; рахунки 8 і 9 класу одночасно; тільки рахунки класу 8 для підприємств суб'єктів малого підприємництва [6]. Облік та групування витрат підприємства лісового господарства здійснюють згідно з П(С)БО 16 «Витрати».

Витрати на виробництво продукції лісового господарства групуються за такими ознаками [7]:

- за центрами відповідальності: витрати виробництва, цеху, дільниці, технологічного переділу, служби;

- за видом продукції, робіт, послуг: витрати на вироби, типові представники виробів, групи однорідних виробів, одноразові замовлення, валову, товарну, реалізовану продукцію;

- за єдністю складу (однорідністю) витрат: одноеlementні, комплексні;

- за видами витрат: витрати за економічними елементами, витрати за статтями калькуляції;

- за способами перенесення вартості на продукцію: витрати прямі, непрямі;

- за ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат: витрати змінні, постійні;

- за календарними періодами: витрати поточні, довгострокові, одноразові;

- за доцільністю витрачання: продуктивні, непродуктивні та надзвичайні;

- за визначенням віднесення до собівартості продукції: витрати на продукцію, витрати періоду.

Калькуляційними одиницями в лісовому господарстві є:

- щільний (без пустот між полінами) кубічний метр – по заготовленій лісопродукції, пиломатеріалах, балансах, тарній дощечці, осмолу та ін.;

- тонна (по живиці, вітамінному борошні із деревної зелені, корі, деревному вугіллі та ін.);

- квадратний метр – по деревно-волокнистих плитах, паркетах та ін.;

- гектар (10000 кв. м.) – по лісових культурах, насадженнях у ярах, балках, пісках, полезахисних лісових смугах, плантаціях, лісонасінневих дільницях, лісонасадженнях, пройдених рубок догляду, санітарних рубок, створених лісоосушувальних системах, наземних винищувальних засобів боротьби, проведених у лісонасадженнях та ін.;

– кілометр – по дорогах лісогосподарського і протипожежного призначення, по розрубаних і розчищених кварталних і граничних кварталних просіках, упоряджених нових протипожежних розривах та ін.;

– кілограм – по шишках, лісовому насінню і ін.;

– гривня (тис. грн.) – по обрахунку обсягу валової, товарної і реалізованої продукції, виробничих витрат і собівартості [7].

Підприємства лісового господарства для обліку витрат використовують рахунки: 23 «Виробництво», 91 «Загальновиробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності» [10].

З метою узагальнення інформації про витрати на виробництво продукції у плані рахунків призначено рахунок 23 «Виробництво». Відповідно у лісових господарствах доцільно відкривати до цього рахунку такі субрахунки: 231 «Лісозаготівля»; 232 «Столярне виробництво»; 233 «Роботи з лісовідновлення»; 234 «Промислове виробництво»; 235 «Допоміжні виробництва». У складі цих субрахунків можуть відкриватись й аналітичні рахунки. Зокрема: 2311 «Лісорубні роботи», 2312 «Вивезення лісопродукції», 2313 «Складські лісозаготівельні роботи», 2331 «Лісогосподарські роботи», 2332 «Лісозахисні роботи», 2333 «Гідролісомеліоративні і лісоосушувальні роботи», 2334 «Лісокультурні роботи», 2335 «Протипожежні заходи». Облік витрат на лісогосподарське виробництво ведеться на синтетичних рахунках 232 і 233.

Потрібно зазначити, що під час використання методики бухгалтерського обліку необхідно враховувати тривалість вирощування лісових ресурсів, що перевищує один операційний цикл і становить 50–70 років. Некоректно витрати на відтворення лісових активів обліковувати на рахунку 23 «Виробництво». З економічної точки зору операційний цикл трактується як проміжок часу між придбанням запасів для здійснення діяльності та отриманням коштів від реалізації виготовленої з них продукції, товарів або послуг [8, с. 189]. У лісовому господарстві операційний цикл включає господарські операції з відтворення та заготівлі лісових ресурсів. Крім того витрати на проведення лісозаготівельних і відновлювальних робіт мають різну економічну природу. Витрати на лісозаготівельні роботи є поточними, оскільки тривалість робіт становить 1 рік, а відновлювальні роботи – капітальними (тривалість – півстоліття). У зв'язку з цим доцільно основним критерієм визнання витрат на формування лісових активів використовувати тривалість періоду підготовки до використання за призначенням. Отже витрати на відтворення лісових ресурсів повинні бути відображені в складі витрат на формування довгострокових біологічних активів.

Аналітичний облік ведеться за статтями витрат відповідно до об'єктів

обліку за такими видами продукції, робіт і послуг [4]:

– лісосіки, відведені під всі види рубок;

– молодняки, пройдені доглядом;

– насадження, пройдені рубками, пов'язаними з веденням господарства;

– дороги лісогосподарського призначення, виконані господарським способом;

– біотехнічні заходи;

– послуги державі із захисту лісу від шкідників і хвороб;

– гідролісомеліоративні і лісоосушувальні роботи;

– лісовирощування (лісові культури, захисні насадження, природне поновлення);

– полезахисні лісові смуги;

– маточні плантації і лісонасінневі ділянки (закладка і утримання);

– заходи з охорони лісу від пожеж;

– послуги з виявлення пожеж;

– гасіння лісових пожеж;

– інша продукція і послуги.

Цей перелік може бути зміненим у залежності від конкретних умов підприємства та має бути зазначений у наказі про облікову політику.

Висновки з проведеного дослідження. Удосконалення теоретичних і методичних засад бухгалтерського обліку формування і використання лісових ресурсів сприятиме підвищенню ефективності управління лісогосподарською галуззю та нарощуванню її виробничого потенціалу. Аналізуючи методику обліку витрат виробництва готової продукції, робимо висновок про неефективність її застосування, оскільки використовується «котловий» метод обліку витрат, при якому недооцінюється значення достовірності складання калькуляцій, відсутній поточний контроль витрат виробництва. Враховуючи специфіку лісової галузі, витрати на відтворення деревних ресурсів слід відображати у складі капітальних витрат на формування лісових активів, а лісозаготівельні роботи до поточних витрат. У методичних рекомендаціях з формування собівартості продукції на підприємствах лісового господарства не сформульовано чітких підходів до обліку витрат у лісогосподарському виробництві, що потребує більш поглибленого наукового дослідження та розробки пропозицій щодо їх удосконалення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лісовий кодекс України від 28.12.2015 р. № 3852-ХІІ. – Режим доступу до видання: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3852-12>.

2. Гордополов В. Ю. Особливості обліку лісових біологічних активів та лісо продукції / В. Ю Гордополов, В. Д. Гоцуляк, І. С. Несходовський // Економіка,

фінанси, менеджмент : актуальні питання науки і практики. 2015. – № 4.

3 Кисіль Н. М. Методологічні аспекти обліку готової продукції на підприємствах лісової галузі / Н. М. Кисіль, Н. І. Колінько // Науковий вісник. – 2004, вип.14.1.

4. Бухгалтерський облік в галузях народного господарства: Підручник / Зінкевич О. В. // Левицька С. О., Мосійчук М. М., Нагавичко І. П., Немкович О. Б. – Рівне: НУВГП, 2006. – 268 с.

5. Вовчук Т. І. Теоретико – методичні засади бухгалтерського обліку лісових біологічних активів [Електронний ресурс]. – 2009. – 7 с.- Режим доступу до видання: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Chem_Biol/Vkhnau/Tn/2009_12/pdf/12_22.pdf.

6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. №318. – Режим доступу до видання : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>

7. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) на підприємствах

лісового господарства України. Затверджені наказом Державного комітету лісового господарства України від 8. Бухгалтерський словник / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2001 – 224 с. – 08.11.2002 р. – № 146.

8. Бухгалтерський словник / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2001 – 224 с.

9. Тимчасова інструкція з електронного обліку продукції лісозаготівель, лісопилення і деревообробки на підприємствах Державного агентства лісових ресурсів України. Затверджена наказом Державного агентства лісових ресурсів України від 27.06.2012 р. – № 202.

10. Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. за № 291. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 21.12.1999 р. за № 893/4186. – Режим доступу до видання : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.

ЗАСТОСУВАННЯ ДОСВІДУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН СТОСОВНО ПРАКТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE IMPROVEMENT OF ACCOUNTING PRACTICES FOREIGN COUNTRIES OF PRACTICAL UKRAINIAN ENTERPRISES

УДК 657.1

Линник О.І.

к.е.н.,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Артеменко Н.В.

старший викладач кафедри економічного аналізу та обліку
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Бондаренко О.М.

асистент кафедри економічного аналізу та обліку
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

У статті розглянуто зарубіжний досвід бухгалтерського обліку та надані рекомендації щодо його застосування в Україні. Пропонується вдосконалити форму бухгалтерського рахунку, застосовувати робочу таблицю у якості облікового реєстру, ввести в українську практику форму звіту про фінансові результати на основі класифікації витрат за їх «характером». Запропоновано внести зміни також до діючого плану рахунків бухгалтерського обліку.

Ключові слова: бухгалтерські рахунки, робоча таблиця, звіт про фінансові результати, доходи, витрати, класифікація за характером витрат, класифікація за функцією витрат, план рахунків.

В статье рассмотрен зарубежный опыт бухгалтерского учёта и даны рекомендации по его применению в Украине. Предлагается усовершенствовать форму бухгалтерского счёта, применять рабочую таблицу в качестве учётного реестра, ввести в украинскую практику форму отчёта о финансо-

вых результатах на основе классификации затрат по их «характеру». Предложено внести также изменения в действующий план счетов бухгалтерского учёта.

Ключевые слова: бухгалтерские счета, рабочая таблица, отчёт о финансовых результатах, доходы, расходы, классификация по характеру затрат, классификация по функциям затрат, план счетов.

The article describes the international experience of accounting and recommendations for its use in Ukraine. It is proposed to improve the form of the balance account, use the worksheet as an account register, to improve in the Ukrainian practice of the form of the report on financial results in the classification of expenses based on their "nature". It is proposed to make changes to the existing accounting plan of accounts.

Key words: balance accounts, worksheet, report on financial results, incomes, expenses, classification of expenses based on their "nature", classification of expenses based on their "functions", plan of accounts.

Постановка проблеми. У країнах з розвинутою ринковою економікою вироблена система чіткого та прозорого подання інформації про діяльність підприємств у системі бухгалтерського обліку. Особливо це помітно при розгляді діяльності малих та середніх компаній, їх облікових

реєстрів, плану рахунків, фінансової звітності. Вивчення такого досвіду сприятиме більш ефективному веденню діяльності вітчизняними підприємствами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням зарубіжного досвіду ведення бух-

галтерського обліку присвячені праці таких вчених, як: В.І. Єфіменко, О.М. Губачової, С.І. Мельник, С.Ф. Голова, В.М. Костюченко, Д.А. Панкова, Ф.Ф. Бутинця, Вахрушиної М.А. та інших.

Постановка завдання. Метою дослідження є надання рекомендацій до практичного застосування українськими підприємствами облікових регістрів, плану рахунків та фінансової звітності, вироблених практикою зарубіжних країн.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час господарської діяльності підприємства накопичується інформація про його фінансовий стан, доходи, витрати та інше. Ця інформація потребує узагальнення, зберігання і має бути готовою до використання. Для цих цілей існує облікова система підприємства. До її функцій відносять: збір, реєстрацію та зберігання інформації; її систематизацію; виконання математичних дій та узагальнення даних; підготовку фінансової звітності. Ці процедури повторюються на підприємстві у кожному звітному періоді, тому їх ще називають обліково-аналітичним циклом підприємства.

Для систематизації інформації про зміни конкретного активу, зобов'язання, виду капіталу, доходу чи витрат використовуються рахунки Головної книги. Форма рахунку, що застосовується у практиці зарубіжних компаній, відрізняється від звичайної двосторонньої Т-форми. Форма Т-рахунка, за якої всі збільшення відображаються з одного боку рахунка, а всі зменшення – з іншого, застосовується в міжнародній практиці в основному для навчальних цілей. У діючих системах бухгалтерського обліку використовується комп'ютерна форма рахунка (таблиця 1, за даними [1, с. 54]).

Перевагою наведеної форми є те, що за її допомогою наочно відображається поточний залишок (сальдо) рахунку на будь-яку дату. Це допомагає бухгалтеру та керівництву в оперативному управлінні компанією. Ця перевага дозволяє рекомендувати застосовувати таку форму в бухгалтерській практиці підприємств України.

З метою більш наочного та зручного корегування витрат та закриття рахунків доцільно використовувати також деякі облікові регістри, що набули поширення у зарубіжних країнах. У бухгалтерському обліку доходи та витрати необхідно віднести до відповідного звітного періоду з метою

обґрунтованого визначення прибутку і складання достовірної фінансової звітності. Для цього в зарубіжних країнах використовують різні допоміжні документи, серед яких найбільш поширена робоча (трансформаційна) таблиця (work sheet).

Робоча таблиця в більшості випадків – це попередній етап при складанні фінансової звітності. Її використання зменшує ймовірність того, що буде пропущений коригуючий запис, допомагає перевірити точність арифметичних підрахунків на рахунках і полегшує складання фінансової звітності. Робоча таблиця ніколи не публікується, проте, вона є дуже корисним інструментом для бухгалтера [2, с. 62].

Робоча таблиця складається з таких розділів: попередній пробний баланс; коригуючі (регулюючі) проведення; відкоригований пробний баланс; звіт про прибутки та збитки; бухгалтерський баланс.

У таблиці 2 наведена можлива структура робочої таблиці, яку автори статті пропонують застосовувати в нашій країні. Також ця пропозиція розглядалася у статті авторів, надрукованої у колективній монографії в 2015 році [3, с. 76].

Перевагами застосування робочої таблиці є: зручний запис регулюючих проведення, підготовка до процедури закриття тимчасових рахунків, надання основної інформації для складання фінансової звітності.

Авторами статті пропонується ввести у практику України зміни до форми Звіту про фінансові результати для того, щоб подавати його також на основі класифікації витрат за їх «характером». Звіт про фінансові результати складається з метою надання інформації про доходи, витрати і фінансові результати діяльності підприємства за певний період часу. Розвиток малих та середніх підприємств в Україні викликає необхідність спрощення та більш прозорого подання інформації в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності.

У першій частині Звіту, яка має назву «Фінансові результати», відображаються доходи та витрати підприємства від основної діяльності за звітний період. У відповідності з МСБО 1 «Подання фінансових звітів» пропонується два способи подання у звіті про прибутки та збитки інформації про витрати залежно від потреб аналізу витрат із

Таблиця 1

Комп'ютерна форма рахунка «Грошові кошти в банку № 101»

Дата		Зміст	Фоліо, або підстава для запису	Дебет	Кредит	Сальдо
04	01	Вкладено власником	ж 1	25 000		25 000
05	01	Придбано обладнання	ж 1		4 500	20 500
06	01	Придбані товари	ж 1		2 500	18 000
		...				

застосуванням їх класифікації за одним з методів: 1) за характером витрат; 2) за функціями витрат [5, с. 70].

Перший метод передбачає групування витрат в однорідні економічні елементи (купівля матеріалів, витрати на зарплату, амортизація, транспортні витрати, витрати на рекламу та інші) без розподілу їх між функціями у рамках підприємства. Другий метод здійснює групування витрат за їх функціями (витрати, управління, збут і т.п.). У результаті цього відображаються такі показники, як собівартість реалізованої продукції (товарів, послуг), адміністративні витрати, витрати на збут та інші.

На практиці метод «характеру витрат» використовується невеликими компаніями. Відсутність необхідності додаткового перерозподілу витрат полегшує застосування цього методу, мінімізує суб'єктивні судження. Інформація, яка подається в звітах, стає більш прозорою [6, с. 88].

Порівняння двох підходів подання звіту про прибутки та збитки дозволяє зробити висновки, що відмінності між ними пов'язані в основному з розкриттям інформації про доходи та витрати від операційної діяльності. Статті, які не торкаються операційної діяльності підприємства, практично однакові в обох форматах звіту. Однаковим є в обох випадках і показник виручки від реалізації;

незалежно від метода, що використовується, формується один і той самий фінансовий результат.

Як зазначає Вахрушина М.А., у практиці зарубіжних країн звіти про прибутки та збитки компаній часто являють собою поєднання двох вищенаведених форматів. В окремих випадках вони супроводжуються додатковою інформацією, яка міститься в інших фінансових звітах чи у примітках [6, с. 90]. Б. Нідлз наводить дані, що у США для внутрішніх та зовнішніх користувачів бухгалтерської інформації подаються фінансові звіти з різним ступенем деталізації. Для керівництва фірм складається детальний звіт, у якому витрати на збут та адміністративні витрати розшифровуються за основними елементами витрат (заробітна плата, страхування, амортизація, транспортування, реклама та інші). Для зовнішніх користувачів звіт про прибутки та збитки зазвичай подається за скороченою формою, яка надає інформацію тільки про основні категорії витрат, у даному випадку – загальні суми адміністративних та збутових витрат [2, с. 123].

У відповідності до МСФЗ вибір методу підготовки звіту про прибутки та збитки залежить від розміру компанії, її галузевої приналежності та інших факторів. Компанія, що подає звітність, самостійно обирає спосіб подання цього звіту.

Таблиця 2

Робоча таблиця, що рекомендується до застосування в Україні

Підприємство « _____ »										
Робоча таблиця за рік, що закінчився 31 грудня 20__ р.										
Назва рахунку	Пробний баланс		Регулюючі проведення		Відкоригований пробний баланс		Звіт про фінансові результати		Баланс	
	Дебет	кредит	Дебет	кредит	Дебет	кредит	Дебет	кредит	Дебет	кредит
10 Основні засоби										
131 Знос основних засобів										
201 Матеріали										
311 Поточний рахунок										
361 Розрахунки з покупцями										
401 Статутний капітал										
631 Розрахунки з постачальниками										
661 Розрахунки з оплати праці										
701 Дохід від реалізації продукції										
...										
821 Витрати на оплату праці										
852 Витрати на рекламу										
855 Витрати на зв'язок та інтернет										
Разом										
Чистий прибуток										
Усього										

Джерело: запропоновано авторами на основі [1]

Четверта Директива ЄС встановлює також два формати звіту про прибутки та збитки: за характером витрат та за функцією витрат. Підприємства мають право обрати один з форматів і повинні дотримуватися його протягом фінансового року. Змінювати формат звіту в межах року дозволяється тільки, якщо це дозволить підприємству більш достовірно та об'єктивно відображати прибутки та збитки [7].

Таким чином, підприємства зарубіжних країн мають право обирати формат звіту про прибутки та збитки: подавати його за характером (елементами) витрат чи за функціями витрат. В Україні згідно з НП(С)БО 1 побудова звіту про фінансові результати заснована на класифікації витрат за їх функціями. Метод класифікації «за характером витрат» в українській практиці застосування не знайшов. Щоправда у III-му розділі форми № 2 відображаються суми узагальнених елементів операційних витрат, які понесені підприємством у звітному періоді (при цьому вони стосуються всієї виробленої, а не тільки реалізованої продукції).

Норми П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва», які діяли у попередніх редакціях, передбачали заповнення в звіті про фінансові результати статей про елементи витрат операційної діяльності (матеріали, оплата праці, амортизація та інші). Проведений нами аналіз законодавства показав, що в нинішній редакції ці норми відсутні [9].

На нашу думку, в Україні є доцільним застосування одночасно двох форматів звіту про фінансові результати як «на основі характеру витрат»,

так і «на основі функції витрат». Впровадження першого методу особливо актуальне для суб'єктів малого (у т.ч. мікро-) та середнього підприємництва. Адже МСБО 1 потребує вибору того підходу, який забезпечує достовірну та найбільш доречну інформацію про витрати конкретного підприємства.

Для застосування в Україні формату звіту на основі «характеру» витрат слід затвердити нові форми звіту про фінансові результати із зазначенням статей витрат за елементами. Статті витрат необхідно достатньою мірою конкретизувати; при цьому підприємства повинні мати право додавати ті види витрат, які відповідають специфіці їх діяльності.

Таблиця 4

Зміни до 8-го класу Плану рахунків

Коди рахунків	Назва рахунків
	Клас 8. Витрати за елементами
80	Собівартість реалізації
801	Собівартість реалізованої готової продукції
802	Собівартість реалізованих товарів
803	Собівартість реалізованих робіт і послуг
81	Матеріальні витрати
801	Витрати сировини та матеріалів
...	...
82	Витрати на оплату праці
821	...
83	Відрахування на соціальні заходи
831	...
84	Витрати на амортизацію
841	...
85	Інші операційні витрати
851	Витрати на оренду
852	Витрати на рекламу
853	Витрати на канцелярські приналежності
854	Транспортні витрати
855	Витрати на зв'язок та інтернет
856	Витрати на страхування майна
857	Витрати від псування та знецінення цінностей
858	...
859	Інші операційні витрати
86	Інші затрати
861	Відсотки за кредит
862	Втрати від участі в капіталі
863	Втрати від зменшення корисності активів
864	Уцінка необоротних активів
865	Списання необоротних активів
...	...
869	Інші затрати
87	...
88	...
89	Податок на прибуток
891	за видами витрат

Джерело: запропоновано авторами статті

Таблиця 3

Приклад форми звіту про фінансові результати на основі характеру витрат (для підприємств виробничої сфери)

Показник	Σ	Σ
1. Дохід від основної діяльності		X
2. Інший дохід		X
3. Зміни в запасах готової продукції та НЗВ	X	
4. Використані сировина та матеріали	X	
5. Виплати працівникам	X	
6. Відрахування на соціальні заходи	X	
7. Витрати на амортизацію	X	
8. Витрати на оренду	X	
9. Витрати на рекламу	X	
10. Транспортні витрати	X	
11. Витрати на зв'язок та інтернет	X	
12. Виплата відсотків по кредиту	X	
13. Інші витрати	X	
14. Усього витрат		(X)
15. Прибуток до оподаткування		X
16. Податок на прибуток		(X)
17. Чистий фінансовий результат		X

Джерело: запропоновано авторами

Приблизна форма звіту про фінансові результати на основі характеру витрат, наведена в таблиці 3.

Для підприємств сфери торгівлі замість показників 3 та 4 пропонуємо ввести такі строки, як «3. Собівартість реалізованих товарів» та «4. Валовий прибуток».

Звіт, наведений в таблиці 3, складається за одноступеневою формою і більше підходить підприємствам, у яких фінансовий результат формується внаслідок лише основної (операційної) діяльності. Якщо підприємство веде фінансову та інші види діяльності, то може застосовуватися багатоступеневий формат звіту про фінансові результати. Згодом, за мірою розвитку кількості та складності відділів та служб, невеликі компанії в змозі перейти на складання звіту про фінансові результати на функціональній основі.

Упровадження нових форм звіту про фінансові результати потребуватиме внесення змін в законодавство щодо бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Змін потребуватиме і План рахунків бухгалтерського обліку для того, щоб підприємства мали змогу застосовувати звіт у форматі «за характером витрат». Зміни повинні торкнутися, зокрема, класу 8 «Витрати за елементами».

При цьому, на нашу думку, слід ввести в клас 8-й такий рахунок з 9-го класу «Витрати діяльності», як: рахунок 90 «Собівартість реалізації» з тими ж субрахунками, зробивши його рахунком № 80; для цього доведеться зміщувати вниз рахунки, що залишилися у класі 8. Для цілей оподаткування слід також ввести наприкінці класу 8 аналог рахунку 98 «Податок на прибуток». У класі 8 слід деталізувати субрахунки таких рахунків, як «Інші операційні витрати» та «Інші затрати».

Такі зміни дозволять невеликим підприємствам цілковито обходитися в обліку витрат лише одним класом 8 «Витрати за елементами». Клас 8 закриватиметься наприкінці звітної періоду, як це і передбачено для суб'єктів малого підприємництва, на рахунок 79 «Фінансові результати».

Запропоновані авторами статті зміни до Плану рахунків наведені в таблиці 4.

Можливо, назріла необхідність також у розробці галузевих планів рахунків, які будуть враховувати особливості підприємств сфери виробництва, торгівлі, різних видів робіт та послуг.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у даній статті було запропоновано ввести в практику бухгалтерського обліку України елементи

облікової системи економічно розвинутих країн: деякі облікові реєстри, формат звіту про фінансові результати на основі «характеру витрат»; внести зміни до плану рахунків. Запропоновані зміни в обліку та фінансовій звітності зможуть більш точно та ясно відобразити витрати за елементами, особливо на малих (в т. ч. мікро-) та середніх підприємствах, що дозволить їх керівництву приймати виважені управлінські рішення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Губачова О.М. Облік у зарубіжних країнах: підручник / О.М. Губачова, С.І. Мельник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.
2. Нідлз Б. Принципи бухгалтерського обліку / Б. Нідлз, Х. Андерсон, Д. Колдуелл. – М.: Фінанси та статистика, 1999. – 496 с.
3. Линник О. І. Застосування міжнародного досвіду підготовки звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід) / О. І. Линник, Н. В. Артеменко, О. М. Бондаренко // Дослідження та оптимізація економічних процесів : кол. монографія / ред. О. В. Манойленко. – Харків : НТУ «ХПІ», 2015. – Розд. 1. – С. 69-77
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» / Текст Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), включаючи Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО) та Тлумачення (КТМФЗ, ПКТ), виданий Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку зі змінами станом на 1 січня 2015 року. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/mizhnarodni-standarty-finansovoi-zvitnosti-versiia-perekladu-ukrainskoiu-movoiu---rik?category=bjudzhet>.
5. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік і фінансова звітність за міжнародними стандартами / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. – Х.: Фактор, 2008. – 1008 с.
6. Вахрушина М.А., Міжнародні стандарти фінансової звітності / М.А. Вахрушина, Л.А. Мельникова. – М.: Видавництво «Омега-Л», 2011. – 572 с.
7. Директива ЄС № 4 «Про річну фінансову звітність» від 26.06.2013 р. № 2013/34/ЄС
8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до підготовки фінансової звітності» від 07.02.2013 р. – № 73.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» від 25.02.2000 р. № 39 (зі змінами та доповненнями).
10. Інструкція про порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, затв. Наказом Міністерства від 30.11.1999 р. № 291 (зі змінами та доповненнями).

ОПОДАТКУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

TAXATION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES: CURRENT STATE AND PROSPECTS

УДК 336.2

Сидоренко Р.В.

к.е.н.,

доцент кафедри обліку і аудиту

Луцький національний технічний університет

У статті розглянуто різні варіанти оподаткування діяльності сільськогосподарських підприємств в Україні. Постійні зміни податкового законодавства та суттєва частка у структурі витрат сільськогосподарських підприємств сум коштів на сплату податків зумовлюють особливу важливість вірного рішення при виборі системи оподаткування.

Ключові слова: сільське господарство, оподаткування, спрощена система оподаткування, єдиний податок, загальна система оподаткування, податок на прибуток, податок на додану вартість.

В статье рассмотрены различные варианты налогообложения деятельности сельскохозяйственных предприятий в Украине. Постоянные изменения налогового законодательства и существенная доля в струк-

туре расходов сельскохозяйственных предприятий сумм средств на уплату налогов обуславливают особую важность верного решения при выборе системы налогообложения.

Ключевые слова: сельское хозяйство, налогообложение, упрощенная система налогообложения, единый налог, общая система налогообложения, налог на прибыль, налог на добавленную стоимость.

The article discusses different options for the taxation of agricultural enterprises in Ukraine. The constant crush of tax legislation and a significant share in the cost of agricultural enterprises amounts of money on taxes cause of particular importance right decision when choosing a tax system.

Key words: agriculture, taxation, simplified tax, single tax, the overall tax system, income tax, value added tax.

Постановка проблеми. Оподаткування діяльності сільськогосподарських підприємств є однією із найбільш важливих та найбільш складних елементів податкової системи України. Специфіка аграрної галузі вимагає особливих підходів до оподаткування суб'єктів господарювання цього сектору економіки.

Функціонування ефективного аграрного сектору повинно передбачати різнопланову державну підтримку у фіскальній сфері у тому числі і існування певних пільг при оподаткуванні. Проте, розвиток економічних відносин країни у напрямі зближення з Європейським Союзом зумовлює поступове приведення норм податкового законодавства до загальноєвропейських вимог. Однією із цих вимог є зменшення та реструктуризація державної підтримки сільськогосподарських підприємств у сфері оподаткування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням особливостей оподаткування діяльності сільськогосподарських підприємств присвячені праці М.Я. Дем'яненко, Л.Д. Тулуш, О.О. Непочатенко, П.М. Боровик та інші. Однак постійні зміни в законодавстві вимагають нових досліджень для обґрунтування вибору системи оподаткування для аграрних підприємств.

Постановка завдання. Метою дослідження є проведення аналізу існуючих систем оподаткування діяльності сільськогосподарських підприємств та розробка пропозицій з адаптації їх до нових умов діяльності спричинених майбутніми змінами в законодавстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно чинного законодавства українські сільськогосподарські підприємства мають право обрати

одну з двох можливих систем оподаткування своєї діяльності:

- загальна система оподаткування (сплата податку на прибуток);
- спрощена система оподаткування (сплата єдиного податку четвертої групи).

Загальна система оподаткування передбачає сплату всіх передбачених законодавством зборів і платежів, платниками яких зобов'язано бути сільськогосподарське підприємство.

«Результуючим» податком виступає податок на прибуток, який сплачується за ставкою 18%. Об'єктом оподаткування відповідно до Податкового кодексу України виступає «прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, які виникають на різниці» [6].

Оподаткування податком на прибуток діяльності сільськогосподарських підприємств має певну особливість. Так підприємства, дохід яких за попередній звітний рік від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва становить понад 50% загального доходу підприємства можуть обрати річний звітний період, який починається 1 липня поточного звітного року, а закінчується 30 червня наступного звітного року.

Одним із основних податків у загальній системі оподаткування для сільськогосподарського підприємства також виступає податок на додану вартість (ПДВ).

Платниками цього податку повинні зареєструватися всі юридичні особи та підприємці з доходом за останніх 12 місяців понад 1 млн. грн. Враховуючи об'єми діяльності сільськогосподарських підприємств, майже всі вони є платниками цього податку.

До 1 січня 2016 року всі суми нарахованого ПДВ сільськогосподарські підприємства не сплачували до бюджету, а залишали у себе для розвитку власної діяльності. На 2016-й рік для них введено в дію перехідні положення, згідно яких механізм сплати нарахованих сум зобов'язань по ПДВ наступний:

- операції з зерновими і технічними культурами – 85% до державного бюджету, 15% на спецрахунок;
- операції з продукцією тваринництва – 20% до державного бюджету, 80% на спецрахунок;
- операції з іншими сільськогосподарськими товарами та послугами – 50% до державного бюджету, 50% на спецрахунок.

З 1 січня 2017 року сільськогосподарські підприємства-платники ПДВ повинні перейти на загальну систему нарахування і сплати даного податку, тобто всі суми зобов'язань будуть повністю сплачуватись до державного бюджету.

Податок з доходів фізичних осіб сільськогосподарські підприємства сплачують з усіх видів доходів, що отримуються їхніми працівниками за ставкою 18%. Також ці доходи підлягають оподаткуванню і єдиним соціальним внеском – 22% від нарахованої суми доходів.

Спрощена система оподаткування для сільськогосподарських підприємств передбачає сплату єдиного податку за системою передбаченою для 4-ї групи платників цього податку.

Платники єдиного податку цієї групи звільняються від сплати наступних податків і зборів:

- податку на прибуток підприємств;
- податку на майно (в частині земельного податку), крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються для ведення сільськогосподарського товаровиробництва;
- рентної плати за спеціальне використання води.

ПДВ, ПДФО, ЄСВ і військовий збір спрощенці цієї групи сплачують на загальних основах.

Платниками єдиного податку 4-ї групи можуть бути сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових форм, передбачених законами України, селянські та інші господарства, які займаються виробництвом (виращуванням), переробкою та збутом сільськогосподарської продукції, а також рибницькі, рибальські та риболовецькі господарства, які займаються розведенням, вирощуванням та виловом риби у внутрішніх водоймах (озерах, ставках та водосховищах), у яких сума, одержана від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її

переробки за попередній звітний (податковий) рік, перевищує 75 відсотків загальної суми доходу.

Об'єктом оподаткування є площа сільськогосподарських угідь, переданих сільськогосподарському товаровиробнику у власність або наданих йому у користування, в тому числі на умовах оренди, а також земель водного фонду, які використовуються рибницькими, рибальськими та риболовецькими господарствами для розведення, вирощування та вилову риби у внутрішніх водоймах (озерах, ставках та водосховищах).

Ставка єдиного податку для 4-ї групи з одного гектара сільськогосподарських угідь встановлюється у відсотках до їх грошової оцінки, проведеної за станом на 1 липня 1995 року відповідно до Методики, затвердженої Кабінетом Міністрів України, в таких розмірах (у 2016 році):

- для ріллі, сіножатей та пасовищ – 0,81%;
- для багаторічних насаджень – 0,49%;
- для земель водного фонду, які використовуються рибницькими, рибальськими та риболовецькими господарствами для розведення, вирощування та вилову риби у внутрішніх водоймах, – 2,43% грошової оцінки одиниці площі ріллі.

Для платників податку, які здійснюють діяльність у гірських зонах та на поліських територіях, ставка фіксованого сільськогосподарського податку з одного гектара сільськогосподарських угідь:

- для ріллі, сіножатей та пасовищ – 0,49%;
- для багаторічних насаджень – 0,16%.

Для ріллі, сіножатей і пасовищ, що перебувають у власності сільськогосподарських товаровиробників, які спеціалізуються на виробництві (виращуванні) та переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті, або надані їм у користування у тому числі на умовах оренди, – 5,4%.

Розраховані суми єдиного податку перемножуються на коефіцієнт індексації грошової оцінки землі. За 2015 рік він становить 1,433. Сумарний коефіцієнт, починаючи з 1995 року, становить 5,727.

Сплата податку проводиться щомісячно протягом 30 календарних днів, наступних за останнім календарним днем базового звітного (податкового) місяця, у розмірі третини суми податку, визначеної на кожний квартал від річної суми податку, у таких розмірах:

- у I кварталі – 10 відсотків;
- у II кварталі – 10 відсотків;
- у III кварталі – 50 відсотків;
- у IV кварталі – 30 відсотків.

Слід відзначити, що у 2017 році планується підвищення ставок єдиного податку 4-ї групи на 17%. Також, замість пільг по ПДВ, сільськогосподарські товаровиробники отримують державну підтримку при вирощуванні і розведенні овочів, баштанних культур, коренеплодів, цукрового буряка, вино-

граду, фруктів, ягід, грибів, ВРХ, свиней, домашньої птиці, бджіл тощо.

На державні дотації заплановано направити близько 4 млрд. грн. їх виплата буде здійснюватись в автоматичному режимі на основі податкової звітності підприємств.

Оцінюючи ситуацію, яка склалась у сільськогосподарських підприємств у 2016 році, слід відзначити, що переважна більшість суб'єктів господарювання працює на спрощеній системі оподаткування. Головним аргументом такого вибору є менше податкове навантаження на підприємство.

Основною проблемою, з якою зіштовхнулись аграрії в поточному році (і яка знайде своє продовження в наступному – 2017 р.), стало зростання сум податкових зобов'язань з ПДВ, що відчутно вдарило по розміру обігових коштів підприємств. Виникнення додаткових витрат, пов'язаних із зростанням розмірів податкових зобов'язань, вже призвело до зменшення рентабельності сільськогосподарської діяльності та часткового зростання цін на продукцію. Також з'являється серйозна перспектива «тінізації» частини аграрного сектору задля уникнення (зменшення) оподаткування своєї діяльності ПДВ.

Аналізуючи тенденції змін, які вже відбулися в оподаткуванні діяльності сільськогосподарських підприємств і які ще вступлять в дію з 1 січня 2017 року, можна зробити загальний висновок, що держава ліквідує пільгову систему оподаткування ПДВ для аграрного сектору, не пропонуючи нічого нового взамін.

Досліджуючи міжнародну практику в цьому питанні слід відзначити, що сільське господарство і за кордоном платить внески по ПДВ повністю до бюджету, але воно у свою чергу має пільгову (знижену) ставку оподаткування ПДВ.

У відповідності до «Директиви Ради 2006/112/ЄС про спільну систему податку на додану вартість» для запобігання виникненню структурної нерівноваженості у Співтоваристві та викривленню конкуренції в деяких царинах діяльності, внаслідок застосування Державами-членами різних стандартних ставок ПДВ, встановлюється мінімальна стандартна ставка в розмірі 15% з можливістю перегляду [3].

Держави-члени ЄС можуть застосовувати одну або дві знижених ставки. Знижені ставки встановлюються, як відсоткова ставка бази оподаткування, котра не може бути нижчою 5%, однак для ряду країн встановлені винятки, що застосовуються до окремих товарів, робіт і послуг.

Країнами, що використовують знижені ставки при оподаткуванні ПДВ сільськогосподарської діяльності та її продукції, є Польща (передбачено дві пільгових ставки 5% і 8% в залежності від виду продукції чи послуг), Угорщина (18% – на молоко і

молокопродукцію, кукурудзу, борошно, 5% – свине м'ясо, а з 2017 року до цього списку ще будуть додані пташине м'ясо, яйця і молоко, що, на думку влади, призведе до росту споживання та зменшення тіньового сектору економіки Угорщини), Румунія (9% на продовольчі товари) тощо.

Пільги для сільського господарства в оподаткуванні ПДВ передбачили і країни-сусіди не члени ЄС.

Знижена ставка (10%) застосовується в Білорусі при реалізації продукції рослинництва і тваринництва. У Росії за аналогічною ставкою оподатковуються продовольчі товари.

Оцінюючи ситуацію, яка виникла в сільському господарстві України в останній рік, А. Павленко зазначає, що «зміна податкової політики в АПК – це одна з ключових вимог МВФ у рамках програми розширеної підтримки української економіки» [5].

Він пропонує відмовитись від полярних позицій у вирішенні проблеми: повернутись до спецрежиму оподаткування або повністю відмовитись від нього. Ситуація потребує компромісного підходу.

Подаються пропозиції щодо варіанту оподаткування «50 на 50» – коли відшкодуватиметься лише половина суми ПДВ або залишити можливість 100% відшкодування лише для малих фермерських господарств.

Висновки з проведеного дослідження. Протягом 2016-2017 років суттєво зростає податкове навантаження на сільськогосподарські підприємства. Особливо це стосується тих, які перебувають на загальній системі оподаткування.

Використання лише дотацій як засобу підтримки сільгоспвиробників не зможе якісно надати їм підтримку, яка повинна бути більш різноманітною у своїй направленості. Тому, в подальшому, застосовуючи досвід країн ЄС, доцільно впровадити окремі податкові пільги для аграріїв і закріпити їх на постійній основі у Податковому Кодексі. Основними з них можуть бути зниження ставок оподаткування, в першу чергу це стосується ПДВ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» № 2464-VI від 8 липня 2010 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>.
2. Дем'яненко М. Я. Проблеми адаптації податкової системи до умов агропромислового виробництва / М. Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2008. – № 2. – С. 17-25.
3. Директиви Ради 2006/112/ЄС про спільну систему податку на додану вартість [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_928.
4. Непочатенко О.О. Оподаткування сільськогосподарських товаровиробників та шляхи його

вдосконалення / О.О. Непочатенко, П.М. Боровик, М.М. Уманець // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 1(18). – С. 328-332.

5. Павленко А. Спецрежим ПДВ: врятувати сільське господарство і догодити МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/columns/2016/03/22/586322/>.

6. Податковий кодекс України від 2.12.2010 р. № 2755-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

7. Тулуш Л. Д. Методологічні аспекти розвитку системи оподаткування сільськогосподарських товаровиробників / Л. Д. Тулуш // Економіка АПК. – 2007. – № 9. – С. 116-123.

МЕТОДИЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОЛЕДЖІВ БЮДЖЕТНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

METHODOLOGICAL AND ORGANIZATIONAL ASPECTS OF ECONOMIC ACTIVITY ANALYSIS OF STATE AND MUNICIPAL PROPERTY COLLAGES OF UKRAINE

У статті досліджено методичні та організаційні аспекти аналізу господарської діяльності коледжів бюджетної сфери України. Розглянуто основні внутрішні та зовнішні параметри проведення аналізу. Представлено елементи методики аналізу для коледжу. Охарактеризовано етапи та методи аналізу, інформаційну базу та технічне забезпечення аналітичних робіт.

Ключові слова: методика, організація, аналіз господарської діяльності, коледж, ефективність.

В статье исследованы методические и организационные аспекты анализа хозяйственной деятельности колледжей бюджетной сферы Украины. Рассмотрены основные внутренние и внешние параметры проведения анализа. Представлены

элементы методики анализа для колледжа. Охарактеризовано этапы и методы анализа, информационную базу и техническое обеспечение аналитических работ.

Ключевые слова: методика, организация, анализ хозяйственной деятельности, колледж, эффективность.

The article examines the methodological and organizational aspects of state and municipal property collages of Ukraine economic activity analysis. The basic parameters of internal and external analysis are highlighted. The elements of methodic are presented. The stages, methods, information base and technical support of analysis are characterized.

Key words: methodology, organization, business analysis, college, efficiency.

УДК 005.52:378.094(477):334.012.33

Шилко І. С.

аспірант кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу
Київський національний економічний університет
імені В. Гетьмана

Постановка проблеми. Дослідженням методики економічного аналізу присвячено велику кількість праці вітчизняних та зарубіжних науковців. Проте, не існує єдиного підходу для розробки методики аналізу для вищого навчального закладу бюджетної сфери і коледжу, зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У працях вітчизняних науковців, серед яких С. В. Калабухова, І. М. Парасій-Вергуненко, М. Г. Чумаченко, Є. В. Мних розроблено фундаментальні основи економічного аналізу господарської діяльності суб'єктів господарювання. У праця авторів [1; 2] розглянуто методичні підходи до оцінки ефективності ВНЗ, що передбачає проведення аналізу господарської діяльності за окремими параметрами закладу освіти. Незважаючи на наявність ґрунтовних праць у даному напрямі, визначення єдиних методологічних та організаційних аспектів аналізу діяльності коледжів залишаються відсутніми.

Постановка завдання. Завдання дослідження полягає у визначенні основних параметрів аналізу діяльності коледжу, етапів проведення аналізу, інформаційного та технічного забезпечення, а

також відповідних методів та прийомів здійснення досліджень.

Виклад основного матеріалу. Аналіз як специфічна функція управління покликаний систематизувати результати діяльності суб'єкта господарювання та синтезувати отримані дані в інформаційну базу для прийняття управлінських рішень. При цьому методи та прийоми аналізу є засобом визначення поточного стану та оцінки ефективності результатів діяльності установи. За результатами аналітичного дослідження відбувається пошук резервів підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання.

З метою повного та достовірного відображення результатів аналізу господарської діяльності, виникає необхідність методичного та організаційного забезпечення виконання аналітичних робіт.

Методикою аналізу господарської діяльності є визначена послідовність застосування аналітичних способів (методів, прийомів, операцій) та правил виконання аналітичних робіт, що відповідають меті аналізу [2, с. 44; 3, с. 19].

Сучасні науковці виділяють наступні елементи методики аналізу [2, с. 46]:

- цільові потреби управління – об’єкт, мета, завдання та користувачі результатів аналізу;
- інформаційне забезпечення – цілеспрямований підбір джерел інформації;
- методичне забезпечення – формування системи показників, методів і прийомів дослідження об’єктів аналізу. Включає рекомендації стосовно послідовності та періодичності аналітичних робіт;
- організаційне забезпечення – визначає суб’єктів аналізу, регламентацію робіт та форму подання результатів;
- технічне забезпечення – включає технічні засоби та програмні продукти, що доцільно використовувати для проведення аналізу.

За результатами проведення аналізу, менеджмент організації отримує висновок про ефективність господарської діяльності. Ефективність діяльності вищих навчальних закладів відображає віддачу від використання внутрішніх і зовнішніх елементів установи освіти. Це пов’язано із визначенням ефективності ВНЗ за допомогою системного підходу, що враховує весь комплекс взаємодіючих елементів закладу [4].

Традиційно ефективність з економічної точки зору є відношенням отриманих результатів до понесених витрат. Проте, специфіка діяльності ВНЗ зумовлює важкість у формуванні конкретних

показників, які б відображали загальну ефективність установи. Тому доцільно аналізувати ефективність за окремими напрямками діяльності організації. Акцентуючи увагу на коледжах, необхідно виділити параметри внутрішньої та зовнішньої ефективності, що представлені у таблиці 1. Базою для порівняння отриманих показників є показники попередніх періодів, середньогалузеві показники, показники подібних ВНЗ.

Зазначені в таблиці 1 параметри розглядаються, як ті, що можуть бути дослідженими безпосередньо менеджментом коледжу. Проте, існує і ряд додаткових зовнішніх параметрів, що відображають ефективність функціонування ВНЗ як елементу системи освіти України та національної економіки. Серед таких параметрів: рівень освіченості населення та його структура; вартість освітніх послуг; кадровий потенціал; рівень оплати праці в галузі; соціальна ефективність (рівень доходів громадян із освітою); інвестування в освіту державою; економічний ефект від витрат на освіту та ін. [5, с. 152; 4, с. 97].

Оцінка ефективності господарської діяльності коледжу бюджетної сфери сприяє чіткому розумінню менеджментом установи про реальний поточний стан та перспективи розвитку освітнього закладу. У сучасних умовах, результати аналіз

Таблиця 1

Основні параметри внутрішньої та зовнішньої ефективності коледжу [узагальнено за 5, с. 152; 4]

Параметри	Об’єкти дослідження	Загальні методи економічного дослідження
Внутрішні параметри		
Ефективність освітніх послуг ВНЗ (за кожним видом)	Витрати та доходи від надання освітньої послуги	Загальнонаукові, економіко-логічні методи
	Кількісний та якісний склад студентів	
Ефективність виробничо-господарської діяльності	Витрати та доходи від виробничо-господарської діяльності (здача в оренду приміщень, робота майстерень, надання послуг іншим організаціям за договорами)	Загальнонаукові, економіко-логічні методи
Ефективність маркетингу	Кількісний та якісний склад існуючих та потенційних споживачів послуг коледжу, їх лояльність та ступінь задоволення	Загальнонаукові, економіко-логічні методи, економіко-математичні
Ефективність управління персоналом	Кількісний та якісний склад науково-педагогічного та допоміжного персоналу, продуктивність праці, мотивація, організаційне забезпечення	Загальнонаукові, економіко-логічні методи
Ефективність реальних інвестицій	Капітальні вкладення в засоби коледжу	Загальнонаукові, економіко-логічні методи, економіко-математичні
Ефективність окремих заходів ВНЗ (гуртки, конкурси та ін.)	Ефекти від проведення заходів просвітницького характеру	Загальнонаукові, економіко-логічні методи, економіко-математичні
Зовнішні параметри		
Частка освітніх послуг ВНЗ у загальному обсязі, вироблених у країні освітніх послуг	Обсяг наданих освітніх послуг	Загальнонаукові, економіко-логічні методи
Конкурентна позиція	Місце коледжу в системі освіти країни	Загальнонаукові, економіко-логічні методи, економіко-математичні

є запорукою виживання закладу в конкурентній боротьбі, тому при організації аналітичних робіт необхідно керуватись чіткою методикою, які сформована на основі сучасних здобутків науки і техніки.

На разі не існує єдиної методики, що застосовується при аналізі господарської діяльності коледжу бюджетної сфери. Розробка останньої покладається на безпосереднє керівництво коледжу. Основними рекомендаціями щодо розробки методики аналізу є наступні:

1. Визначення критеріїв оцінки ефективності внутрішніх і зовнішніх параметрів коледжу.

2. Системність та комплексність при оцінці результатів діяльності окремих параметрів коледжу, – всі параметри розглядаються взаємопов'язано із ефективністю діяльності ВНЗ в цілому.

3. Прозорість та достовірність – використання перевіреної інформаційної бази та представлення реальних результатів діяльності.

4. Періодичність та своєчасність – плановість виконання аналітичних робіт у встановленні строки.

5. Науковість та інноваційність – використання актуальних засобів та прийомів аналізу, забезпечення автоматизації аналітичних робіт.

Нижче представлено характеристику окремих елементів методики аналізу для коледжу бюджетної сфери. Коротка характеристика цільових потреб управління представлена на рисунку 1.

Як видно із рисунку 1, цільові потреби управління як елемент методики аналізу визначає основні його складові. З метою деталізації аналітичних робіт за окремими напрямками роботи коледжу буде потребувати деталізації і розглянутий елемент методики.

Інформаційне забезпечення аналізу включає формування переліку достовірних джерел, що містять показники результатів діяльності коледжу,

а також аналітичні огляди та публікації стосовно стану галузі освіти, законодавчі акти та нормативні документи.

Методичне забезпечення аналізу коледжу передбачає використання як традиційних прийомів та методів економічного аналізу, так і тих, що характерні для інших суміжних наук, а саме:

– якісні (абстрактно-логічні) прийоми – аналіз, синтез, індукція, дедукція, порівняння, SWOT-аналіз, PEST-аналіз, ABC-аналіз, порівняння, мозковий штурм, експертні оцінки та інші;

– кількісні (ретроспективні) описові прийоми – середні та відносні величини, ряди динаміки, групування, дослідження структурних зрушень, коефіцієнтний аналіз, матричний аналіз;

– кількісні (ретроспективні) аналітичні прийоми – аналіз детермінованих залежностей (ланцюгові підстановки, абсолютні різниці, відносні різниці, балансовий прийом та інші) аналіз стохастичних залежностей (групування, кореляційно-регресійний, дисперсійний аналіз);

– кількісні (перспективні) прийоми – прогнозування, моделювання, екстраполяція та інші.

Проведення аналізу передбачає розробку методичного забезпечення для його суб'єктів, що включатиме чіткі інструкції та рекомендації проведення аналітичних робіт відповідно до застосування обраних прийомів.

Періодичність аналітичних робіт встановлюється відповідно до потреб управління, але не рідше одного разу на рік.

Послідовність проведення робіт традиційно складається із трьох основних етапів:

- підготовчий – збір інформації із первинних джерел;
- основний – безпосереднє проведення аналітичних робіт;
- завершальний – формування висновків та пропозицій, оформлення результатів.

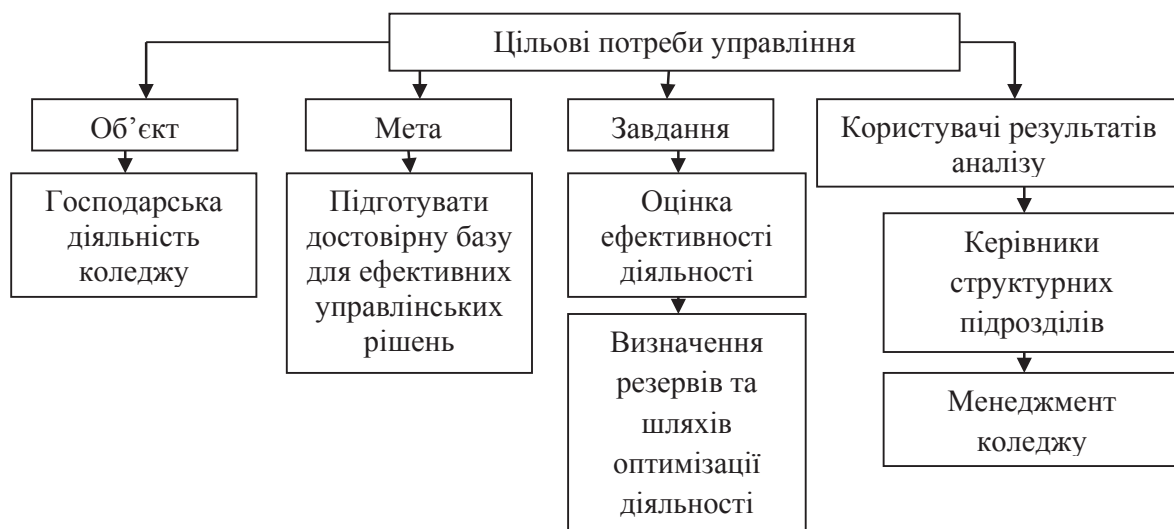


Рис. 1. Цільові потреби управління коледжу

У розрізі окремих етапів використовуються різні методи обробки інформації, представлені в таблиці 2.

Як видно із таблиці 2, для кожного з етапів доцільно використовувати різні методи. При цьому найбільш універсальними є загальні методи дослідження, що допомагають всебічно вивчати явища та процеси.

Організація аналізу передбачає створення необхідних умов для здійснення аналітичних досліджень за двома основними аспектами, –

організація аналітичної служби та організація аналітичних робіт [1, с. 119].

Організація аналітичної служби в першу чергу передбачає вибір форми організації аналізу. Основними формами є: централізована, децентралізована, змішана та оптимальна.

У зв'язку із тим, що аналіз господарської діяльності коледжу здійснюється за різними параметрами, дослідження останніх потребує практичних знань стосовно особливостей роботи за окремим напрямом. Тому доцільно обирати змішану форму

Таблиця 2

Етапи аналітичних робіт

Етапи	Рекомендовані методи обробки інформації
Підготовчий	Загальні методи дослідження (аналіз, синтез, індукція, дедукція); статистичні спостереження; анкетні опитування
Результат етапу	Збір даних по діяльності; підготовка шаблонів для проведення аналізу у розрізі окремих груп показників із використання комп'ютерних технологій; визначення термінів проведення аналізу
Основний	Підготовка аналітичних балансів, групування необхідних даних, структурно – динамічний аналіз; розрахунок окремих показників, коефіцієнтний аналіз; факторний аналіз; економіко – математичне моделювання; матричний аналіз
Результат етапу	Визначення структури та динаміки зміни показників; виявлення взаємодіючих факторів і обчислення їх впливу на зміну показників; визначення резервів підвищення ефективності діяльності; формування переліку загроз і можливостей зовнішнього середовища
Завершальний	Загальні методи дослідження (аналіз, синтез, індукція, дедукція), моделювання, табличні і графічні методи зведення результатів аналізу, групування
Результат етапу	Узагальнення отриманих результатів аналізу; висновки та пропозиції щодо прийняття управлінських рішень

Таблиця 3

Інформаційна база та програмне забезпечення проведення аналізу господарської діяльності коледжу бюджетної сфери

Параметри	Інформаційна база	Програмне забезпечення
Внутрішні		
Освітні послуги ВНЗ (за кожним видом)	Накази про зарахування, звіти про прийом документів, накази про відрахування у зв'язку із закінченням терміну навчання, фінансова і бюджетна звітності	Для розрахункових робіт: MS Excel Для представлення звітів та висновків: MS Word, Power Point, Piktchart
Виробничо-господарської діяльності	Кошторис, фінансова і бюджетна звітності	
Маркетинг	Звітні документи, деталізація витрат на рекламу, виставки та інші заходи; показники відвідування та активності на сайті коледжу, а також сторінок в соціальних мережах	Для розрахункових робіт: MS Excel, Google Analytics, Яндекс-Метрика Для представлення звітів та висновків: MS Word, Power Point, Piktchart
Управління персоналом	Накази, розпорядження керівництва, що стосуються особового складу; рівень мотивації працівників та відповідність умов праці для підлеглих, звітність відділу кадрів, штатний розпис	Для розрахункових робіт: MS Excel Для представлення звітів та висновків: MS Word, Power Point, Piktchart
Реальні інвестиції	Кошторис, фінансова і бюджетна звітності	
Окремі заходи ВНЗ (гуртки, конкурси та ін.)	Звіти про витрати на проведення окремих заходів, статистичні показники успішності студентів, активності студентів	
Завнішні		
Частка освітніх послуг ВНЗ у загальному обсязі вироблених у країні освітніх послуг	Статистичні звіти, звітні документи коледжу	Для розрахункових робіт: MS Excel Для представлення звітів та висновків: MS Word, Power Point, Piktchart
Конкурентна позиція	Аналітичні видання, статистичні звіти, офіційні рейтинги	

організації аналізу, що передбачає поєднання централізованої та децентралізованої форм.

Організація аналітичних робіт передбачає постановку завдань з окремих напрямів аналізу, призначення виконавців та форму звітності.

Технічне забезпечення для проведення аналізу передбачає використання сучасної комп'ютерної техніки, допоміжних технічних засобів (принтер, сканер) та відповідного програмного забезпечення. Сьогодні на ринку представлено різноманітні програми, що допомагають оптимізувати діяльність ВНЗ. Зокрема, відомим вітчизняним розробником є ПОЛІТЕК СОФТ («Деканат», «ПС Абітурієнт», «Колоквіум», «ПС Персонал»). Програмне забезпечення даного підприємства впроваджено в роботу багатьох університетів та коледжів. Проте, розробником не представлено програм для здійснення аналітичних робіт з узагальнення результатів діяльності закладу.

Іншим відомим розробником є Корпорація «Парус». Дане підприємство розробляє програми як для комерційних підприємств, так і для бюджетних установ та ВНЗ, зокрема:

- «Парус бюджет» – допомагає формувати первинні документи, вести бухгалтерський облік, кадровий облік, формувати звітні документи;

- «Парус Учебний заклад» – допомагає вести облік договорів, студентів, розрахунок стипендій, планування та контроль виконання бюджету. Модуль програми планування та контроль виконання бюджету частково забезпечує автоматизацію аналітичних розрахунків, зокрема аналіз кількісних та якісних показників з обліку студентів та з обліку персоналу, формування звітів про фінансування, ведення єдиної бази планових та фактичних показників.

Отже, програмне забезпечення для ВНЗ допомагає забезпечити автоматизацію облікових процесів, проте не забезпечує автоматизації аналітичних процедур. Це також пов'язано із відсутністю єдиної методики аналізу господарської діяльності коледжу. Тому з метою технічного забезпечення виникає необхідність пошуку альтернативних програм. Такими є універсальні програми пакету MS Office. По-перше, пакет є стандартним та використовується фактично всіма коледжами. По-друге, програмні можливості пакету не використовуються у повному обсязі, тому є можливість вдосконалити аналітичні процедури без залучення додаткових ресурсів на нові програмні продукти.

Крім цього, сьогодні існують зручні та доступні програми в мережі Інтернет, що допомагають створювати звіти, а також отримувати аналітичні показники відносно ефективності функціонування

сайту коледжу, сторінок у соціальних мережах, електронних розсилок.

У таблиці 3 узагальнено основні інформаційні джерела та технічні засоби для здійснення аналітичних робіт за окремими параметрами діяльності коледжу.

Як видно із таблиці 3, для проведення аналізу за окремими параметрами може бути використане аналогічне програмне забезпечення, важливо зазначити, що даний перелік може бути розширеним.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, методичне та організаційне забезпечення аналізу господарської діяльності коледжу не має єдиної форми. Кожним навчальним закладом окремо розробляються рекомендації та інструкції для проведення аналізу. Важливо, щоб розробка методики аналізу має розглядати всі параметри коледжу як елементи єдиної системи. Крім цього, методика має визначити критерії оцінки ефективності внутрішніх і зовнішніх параметрів коледжу, проводитись із визначеною періодичністю та використовувати сучасні технічні засоби.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Демко І. І. Організаційні підходи до методики аналізу фінансових ресурсів / Демко І. І. // Збірник наукових праць «Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України». – 2014. – Вип. 38. – С. 116 – 123.
2. Кащена Н. Б. Методика економічного аналізу: сутність та елементи [Електронний ресурс] / Н. Б. Кащена, О. В. Цуканова, Н. М. Гаркуша // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2014. – Вип. 1. – С. 40-51. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2014_1_6.
3. Організація та методика економічного аналізу: Навчальний посібник для бакалаврів всіх напрямів підготовки / Бойко Л.О., Волчек Р.М., Волкова Н.А., Гайдаєнко О.М., Мозгова Н.В, Нападовська І.В., Подвальна Н.Е., Шевчук Н.С. – Одеса, ОДЕУ. – 2010. – 351 с.
4. Хворостяна Н. В. Теоретико-методологічні основи визначення ефективності діяльності вищого навчального закладу [Електронний ресурс] / Н. В. Хворостяна, А. К. Гарашенко // Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету імені академіка В. Лазаряна «Проблеми економіки транспорту». – 2012. – С. 97–101. – Режим доступу: file:///C:/Users/%D0%98%D1%80%D0%B0/Downloads/znpdnuzt_pet_2012_3_22.pdf.
5. Чайка І. П. Методичні підходи до розрахунку ефективності функціонування вищого навчального закладу / І. П. Чайка // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – № 2(47). – 2011. – С. 151-159.

РОЗДІЛ 10. СТАТИСТИКА

СТАТИСТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ ЕКОЛОГІЧНИХ ФАКТОРІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ДОВКІЛЛЯ

STATISTICAL ESTIMATION OF INFLUENCE OF ECOLOGICAL FACTORS ON THE ENVIRONMENT FROM ECONOMIC ACTIVITY

УДК: 330.534:330.55

Затуливітер Ю.С.аспірантка кафедри статистики та демографії
Київський національний університет імені Тараса Шевченка*У статті розглянуто статистичне оцінювання впливу екологічних факторів, які виникають у процесі економічної діяльності підприємств на навколишнє середовище. Проаналізовано обсяги викидів забруднюючих речовин від стаціонарних та пересувних джерел.***Ключові слова:** викиди, навколишнє середовище, економічна діяльність, аналіз викидів у атмосферу.*В статье рассмотрены статистическое оценивание влияния экологических факторов, возникающих в процессе экономической деятельности предприятий на окру-**жающую среду. Проанализированы объемы выбросов загрязняющих веществ от стационарных и передвижных источников.***Ключевые слова:** выбросы, окружающая среда, экономическая деятельность, анализ выбросов в атмосферу.*The article discusses the statistical evaluation of the impact of environmental factors that occur during the economic activity on the environment. Analyzed the emissions of pollutants from stationary and mobile sources.***Key words:** emissions, environment, economic activity, analysis of emissions into the atmosphere.

Постановка проблеми. На сьогодні не можна досягти стабільного економічного розвитку без врахування екологічної складової. Перспективу економічного розвитку і розвитку людства загалом насамперед визначає стан екологічної безпеки, яка впливає на всі аспекти людського існування. Тому питання забезпечення статистичного оцінювання впливу екологічних факторів економічної діяльності підприємств на довкілля є досить важливим та актуальним. Забруднення атмосферного повітря несприятливо впливає не тільки на стан навколишнього природного середовища, але й на здоров'я населення. Хімічно активні викиди зумовлюють силікоз, бронхіт, астму, рак легенів, запалення слизових оболонок, різні хвороби очей, шкіри, психологічні реакції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблеми забруднення атмосфери та способів боротьби з ним займалися як вітчизняні вчені, так і зарубіжні. Найбільш відомими є В.В. Грицайчук, О.М. Микитюк, О.З. Злотін, Т.Ю. Маркіна, С.І. Дорогунцов, К.Ф. Коценко, М.А. Хвесик, І.Д. Примака.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є аналіз забруднення навколишнього середовища, виокремлення конкретного екологічного фактору економічної діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу. До половини ХХ століття розвиток виробництва, як правило, здійснювався за рахунок екстенсивного господарювання. Цей процес просувався повільно і в більшості випадків він не впливав на стан навколишнього середовища [1]. Однак, починаючи з другої половини ХХ століття вплив людини на природу різко посилювався. Високими темпами

стало розвиватись промислове виробництво, транспортні засоби, галузі важкої промисловості, паливо-енергетичний комплекс, хімічна промисловість. Це призвело до значного зменшення лісових масивів, родючих земель, забруднення навколишнього середовища. Небезпечними стали викиди в атмосферу окису вуглецю і двоокису сірки великими тепловими електростанціями, хімічними комбінатами та нафтопереробними заводами, транспортними засобами та відходами господарської діяльності. Повітря як екологічний фактор має для рослин особливе значення, оскільки є не лише середовищем, у якому відбуваються життєві процеси, але і одним із джерел споживання. Найбільш розповсюдженими забруднюючими речовинами, що надходять в атмосферне повітря від техногенних джерел, є: оксид вуглецю CO; диоксид сірки SO₂; оксиди азоту NO_x; вуглеводні C_mH_n; пил. Оксид вуглецю (CO) – найпоширеніша і найбільш значна домішка атмосфери, називана в побуті чадним газом. Вміст CO у природних умовах від 0,01 до 0,2 мг/м³. Основна маса викидів CO утворюється в процесі спалювання органічного палива, насамперед у двигунах внутрішнього згорання. Вміст CO у повітрі великих міст коливається в межах 1–250 мг/м³, при середнім значенні 20 мг/м³. Найбільш висока концентрація CO спостерігається на вулицях і площах міст з інтенсивним рухом, особливо на перехрестях. Висока концентрація CO у повітрі призводить до фізіологічних змін в організмі людини, а концентрація більш 750 мг/м³ – до смерті. CO – винятково агресивний газ, що легко з'єднується з гемоглобіном крові, утворюючи карбоксигемоглобін [2].

До основних антропогенних джерел забруднення атмосфери належать: теплове та енергетичне устаткування, промислові підприємства, сільське господарство та всі види транспорту.

Однією з головних причин забруднення повітря є низький рівень оснащення джерел викидів пилогазоочисним обладнанням. Важливим є відсутність на підприємствах установок по вловлюванню газоподібних сполук, таких, як: діоксиду сірки, діоксиду азоту, оксиду вуглецю, летючих органічних сполук та інше [6].

Можна відмітити, що протягом досліджуваного періоду спостерігається зменшення обсягу викидів забруднюючих речовин у атмосферне повітря від

стаціонарних та пересувних джерел. Це пояснюється тим, що все більше привертається увага до забруднення довкілля, а особливо до забруднення навколишнього середовища. Найбільше антропогенне навантаження завдають викиди від індивідуального автотранспорту. Від них надійшло більше половини (56%) забруднюючих речовин.

Аналізуючи показники забруднення повітря, що включає обсяг викидів шкідливих речовин від стаціонарних та пересувних джерел забруднення, потрібно відмітити поступове зменшення загальної кількості викидів в атмосферне повітря за період 1990-2015 рр.

Таблиця 1
Обсяги викидів забруднюючих речовин від стаціонарних та пересувних джерел

Рік	Обсяги викидів забруднюючих речовин		
	Усього, тис.т	у тому числі	
		стаціонарними джерелами	пересувними джерелами ¹
1990	15549,4	9439,1	6110,3
1991	14315,4	8774,6	5540,8
1992	12269,7	8632,9	3636,8
1993	10015	7308,3	2706,7
1994	8347,4	6201,4	2146
1995	7483,5	5687	1796,5
1996	6342,3	4763,8	1578,5
1997	5966,2	4533,2	1433
1998	6040,8	4156,3	1884,5
1999	5853,4	4106,4	1747
2000	5908,6	3959,4	1949,2
2001	6049,5	4054,8	1994,7
2002	6101,9	4075	2026,9
2003	6191,3	4087,8	2103,5
2004	6325,9	4151,9	2174
2005	6615,6	4464,1	2151,5
2006	7027,6	4822,2	2205,4
2007	7380	4813,3	2566,7
2008	7210,3	4524,9	2685,4
2009	6442,9	3928,1	2514,8
2010	6678	4131,6	2546,4
2011	6877,3	4374,6	2502,7
2012	6821,1	4335,3	2485,8
2013	6719,8	4295,1	2424,7
2014 ²	5346,2	3350	1996,2
2015 ²	4521,3	2857,4	1663,9

Джерело: розроблено автором на основі даних Державного комітету статистики

¹ За 1990-2002 рр. відображаються дані по автомобільному транспорту; з 2003р. – по автомобільному, залізничному, авіаційному, водному транспорту; з 2007р. – по автомобільному, залізничному, авіаційному, водному транспорту з 2007р. – по автомобільному, залізничному, авіаційному, водному транспорту та виробничій техніці.

² Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції. Дані можуть бути уточнені.

Таблиця 2
Обсяг викидів забруднюючих речовин у розрахунку на 1 особу, кг.

Рік	Середня чисельність наявного населення, млн. осіб	Обсяги викидів у розрахунку на 1 особу, кг	
		у тому числі	
		стаціонарними джерелами	пересувними джерелами ¹
1990	51,9	181,9	117,7
1991	52	168,7	106,6
1992	52,2	165,4	69,7
1993	52,2	140,0	51,9
1994	51,9	119,5	41,3
1995	51,5	110,4	34,9
1996	51,1	93,2	30,9
1997	50,6	89,6	28,3
1998	50,1	83,0	37,6
1999	49,7	82,6	35,2
2000	49,2	80,5	39,6
2001	48,7	83,3	41,0
2002	48,2	84,5	42,1
2003	47,8	85,5	44,0
2004	47,5	87,4	45,8
2005	47,1	94,8	45,7
2006	46,8	103,0	47,1
2007	46,5	103,5	55,2
2008	46,3	97,7	58,0
2009	46,1	85,2	54,6
2010	45,9	90,0	55,5
2011	45,7	95,7	54,8
2012	45,6	95,1	54,5
2013	45,5	94,4	53,3
2014 ²	43	77,9	46,4
2015 ²	42,8	66,8	38,9

Джерело: розраховано автором на основі даних Державного комітету статистики

¹ За 1990-2002 рр. відображаються дані по автомобільному транспорту; з 2003р. – по автомобільному, залізничному, авіаційному, водному транспорту; з 2007р. – по автомобільному, залізничному, авіаційному, водному транспорту та виробничій техніці з 2007 р. – по автомобільному, залізничному, авіаційному, водному транспорту та виробничій техніці.

² Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції. Дані можуть бути уточнені.

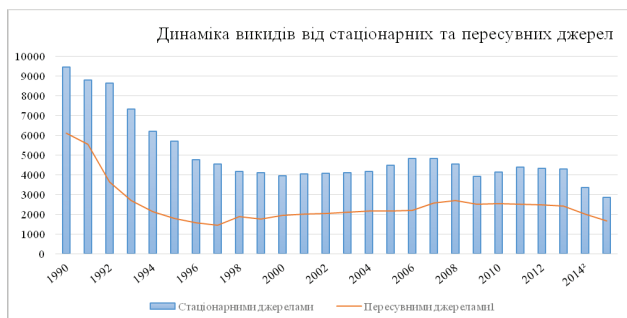


Рис. 1. Динаміка викидів від стаціонарних та пересувних джерел

Джерело: складено автором на основі даних Державного комітету статистики

Основними забруднювачами атмосферного повітря залишаються підприємства чорної та кольорової металургії, теплоенергетики, хімії, машинобудування, на які припадає майже 91% викидів від загальної кількості забруднюючих речовин. Тому, зважаючи на це, доречно проаналізувати кількість підприємств. На рис. 2 графічно

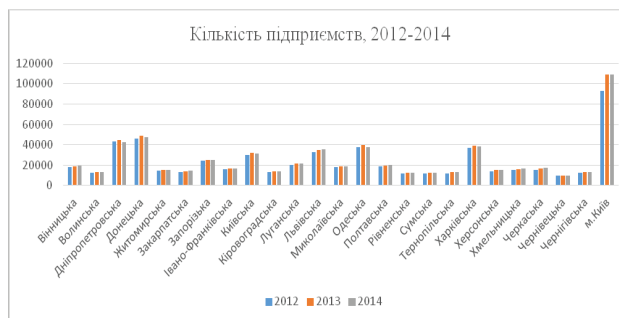


Рис. 2. Кількість підприємств за 2012-2014 рр.

представлена кількість підприємств за невеликий період з 2012-2014 рр.

За досліджуваний період спостерігається нормальний розподіл кількості підприємств за областями. Тендеції до зростання кількості підприємств відсутня. Особливу увагу привертає збільшення промисловості у м.Києві, що у свою чергу пояснює збільшення обсягу викидів забруднюючих речовин за досліджуваний період. За рейтингом кількості підприємств на другому місці: Дніпропетровська,

Таблиця 3

Обсяг викидів в атмосферне повітря 2010-2014рр.

Всього викидів в атмосферне повітря, т					
Область	2010	2011	2012	2013	2014
Вінницька	5075435,2	115281	101309,2	149533,1	124477,6
Волинська	624692,06	7046,651	7332,816	6580,378	4261,271
Дніпропетровська	20099931	973521,3	961947,1	940499,6	855774,7
Донецька	60936879	1503734	1514818	1448088	1043002
Житомирська	791349,28	17962,65	18487,74	17211,87	10925,41
Закарпатська	259070,49	-980,412	8097,352	7657,933	3878,807
Запорізька	13923195	185893,4	207588,4	245924,9	206743,6
Івано-Франківська	7476506,9	171592,7	196724,1	202916	228826,6
Київська	8557902,9	145132,3	129352,5	111891,7	96188,5
Кіровоградська	860644,93	18374,08	16775,78	15724,09	11804,86
Луганська	11507733	423137,4	447595,4	442040,1	197775,4
Львівська	2362423,2	132096,1	130737,6	121411,7	100203,5
Миколаївська	1709126,7	24587,24	25140,56	20365,71	15904,52
Одеська	3474604,3	25843,05	28168,58	26227,82	23220,19
Полтавська	2381834,8	63522,35	67901,91	66605,87	62934,16
Рівненська	982676,4	12728,84	14900	12044,59	11572,31
Сумська	1688333	24526,26	30227,98	30532,05	26972,99
Тернопільська	834148,65	21427,13	20891,16	15876,12	8235,771
Харківська	10682773	221123,6	197601,2	210267,8	150501
Херсонська	399531,46	6984,996	6413,975	5975,504	7188,523
Хмельницька	2173193,3	14004,9	16359,53	17219,55	17066,31
Черкаська	3298789,6	76520,67	69378,96	73058,11	66719
Чернівецька	229526,75	2018,786	2923,207	2735,147	2484,658
Чернігівська	1955615,5	42089,87	45781,89	43677,9	41868,89
м.Київ	7009516,1	32505,29	32897,61	31882,77	31449,54
Україна	171080320	4260675	4299352	4306133	4335274,6

Джерело: складено автором на основі даних Державного комітету статистики

Донецька, Харківська, Одеська, Київська, Львівська. Решта областей України знаходяться на одному рівні за кількістю промислових підприємств за досліджуваний період 2012-2014 рр.

Висновки з проведеного дослідження. Важливою умовою економічної активності країни є дотримання екологічних норм та сприяння до покращення довкілля шляхом вдосконалення очисних споруд та капітальних інвестицій. Одним з головних екологічних чинників є обсяги викидів забруднюючих речовин у атмосферне повітря. Головними забруднювачами є промислові підприємства, викиди яких становлять 60 – 70% від загального валового викиду шкідливих речовин. Можна зробити висновок, що основною причиною забруднення атмосферного повітря залишаються застарілі технології й устаткування, на базі яких функціонують підприємства і які не можуть забезпечити дотримання сучасних гігієнічних нормативів. Викиди від пересувних джерел становить від 30 до 40%, при цьому частка викидів в загальному валовому викиді щорічно зростає.

Приведені дані свідчать про достатньо високий рівень забруднення атмосферного повітря. Вирішення даної проблеми лежить в запровадженні кваліфікованих екологічних, санітарно-гігієнічних та законодавчих заходів. Найбільш суттєвим є впровадження нових видів очистки, направлених на скорочення викидів в атмосферу на промислових підприємствах – основних забруднювачах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Історія економічних учень: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – У 2-х частинах. – К.: Знання-Прес, 2004-2006.
2. Экология. В 2-х томах / Ю. Одум. – М.: Мир, 1986. Т.1 – 328с.; Т.2 – 376 с.
3. Дейлі Г. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку: пер. з англ. [текст] / Г. Дейлі. – К.: Інтелсфера, 2002. – 234 с.
4. Nicholas Georgescu-Roegen / The Entropy Law and the Economic Process [текст] / Georgescu-Roegen Nicholas – Cambridge: Harvard University Press, 1971. – 137 p. (DOI: 10.4159).
5. Meadows D.L. / Alternatives to growth-I: a search for sustainable futures: papers adapted [текст] / D.L. Meadows – Cambridge: Ballinger Publisher, 1977. – 309 p.
6. Ляменков А.К. Глобальные проблемы и концепция устойчивого развития человеческой цивилизации на современном этапе (экономические аспекты) [Електронний ресурс] / А.К. Ляменков // Электронный журнал «Исследовано в России». – 2001. – № 1-4. – (1287-1302) – Режим доступу: <http://zhurnal.ape.relarn.ru/articles/2001/119.pdf>. – С. 1289.
7. Кейнс Дж. М. / Общая теория занятости процента и денег / [Електронний ресурс] / Дж. М. Кейнс – Режим доступу: http://royallib.com/book/keyns_d/obshchaya_teoriya_zanyatosti_protsenta_i_deneg.html 1996 p. – С. 492.
8. Доповідь комісії «Доповідь комісії «Наше спільне майбутнє»» [Електронний ресурс] // Організація об'єднаних націй: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.un.org/documents/ga/res/42/ares42-187.htm>.

РОЗДІЛ 11. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

СТОХАСТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМАЛЬНОГО ЗБОРУ ВРОЖАЮ STOCHASTIC MODELING OF OPTIMAL HARVESTING

УДК 330.101: 519.866

Бойчук М.В.

к.ф.-м.н., доцент кафедри економіко-математичного моделювання Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Маханець Л.Л.

к.е.н., доцент кафедри економіко-математичного моделювання Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Запропонована найпростіша стохастична модель оптимального збору врожаю з вінерівським та пуассонівським процесами та проведено її дослідження. Встановлено, що запропонована стохастична модель має два крайові економічні режими та умови, за яких модель має одну або дві часткові економічні умови для вибору пріоритетного режиму на початковій стадії протікання досліджуваного економічного процесу.

Ключові слова: стохастичне моделювання, коефіцієнт збору врожаю, кількість осіб популяції, магістральне та праве керування, оптимальне керування, магістральна та права траєкторія, оптимальна траєкторія, оптимальний процес.

Предложена простейшая стохастическая модель оптимального сбора урожая с винеровским и пуассоновским процессами и проведено ее исследование. Установлено, что предложенная стохастическая модель имеет два крайевых экономических режима и условия, при которых модель имеет одно

или два частных условия для выбора приоритетного режима на начальной стадии протекания исследуемого экономического процесса.

Ключевые слова: стохастическое моделирование, коэффициент сбора урожая, количество особей популяции, магистральное и правое управления, оптимальное управление, магистральная и правая траектория, оптимальная траектория, оптимальный процесс.

A simple stochastic model of optimal harvest with Wiener and Poisson processes is proposed. This model was investigated. It was found that the proposed stochastic model has two marginal economic regimes. In addition, it has the conditions under which it has one or two partial conditions for selection the priority state on the initial stage of the economic process.

Key words: stochastic modeling, harvest rate, the number of individuals in the population, the main and right control, optimal control, the main and right trajectory, optimal trajectory, the optimal process.

Постановка проблеми. Неврахування деяких економічних показників, невизначеність та неточність щодо вхідної інформації, коефіцієнтів моделі та початкових умов тощо в економіко-математичній моделі приводять до розгляду стохастичного моделювання. Зокрема, для економіко-математичної моделі оптимального збору врожаю.

Тому актуальним як у теоретичному, так і практичному плані є стохастичне моделювання оптимального збору врожаю. Оптимальний врожай – це та кількість біомаси популяції, без якої частина залишеної популяції здатна відновити баланс в екосистемі шляхом розмноження та виживання [1]. Врожай може вимірюватися числом осіб, вагою, об'ємом тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У навчальних посібниках [1, 2] запропонована детермінована найпростіша модель оптимального збору врожаю та проведено її дослідження за певних обмежень з допомогою необхідних і достатніх умов оптимальності.

У даній статті запропонована стохастична модель оптимального збору врожаю за певних обмежень при вінерівському та пуассонівському процесах та проведено її дослідження з допомогою стохастичних достатніх умов оптимальності.

Постановка завдання. Запропонована стохастична модель оптимального збору врожаю та проведено її дослідження з допомогою достатніх умов оптимальності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спершу формалізуємо детерміновану найпростішу модель оптимального збору врожаю, а потім на її основі формалізуємо стохастичну модель.

Розглянемо одну з найпростіших моделей оптимального збору врожаю для локальної однорідної популяції (так звану модель Ферхюльста). Ця модель відображає антропогенний вплив на динаміку популяції, а тому в певному розумінні належить до класу моделей, що описують економічну чи соціально-економічну діяльність людини та її вплив на стан екосистем.

Нехай $Q(t)$ – кількість осіб популяції в момент часу $t \in [t_0, T]$ (t_0, T – початок відліку, $T > t_0$ – горизонт планування), α – коефіцієнт природного приросту чисельності осіб популяції як різниця між коефіцієнтом народжуваності та коефіцієнтом смертності, β – коефіцієнт внутрішньопопуляційної конкуренції, причому надалі будемо вважати, що $\alpha \in (0; 1)$ і $\beta \in (0; 1)$. Будемо вважати, що зі збільшенням чисельності популяції приріст зменшується пропорційно квадрату чисельності з коефіцієнтом β , що відповідає числу зустрічей між особами.

Нехай у популяції здійснюється збір врожаю шляхом відбору частини біомаси і виведення її з репродукційного циклу. Позначивши через $u \in (0; 1)$ коефіцієнт збору врожаю (відбору популяції) в момент t ($u(t)$ – функція часу t) рівняння динаміки популяції формалізується диференціальною моделлю

$$\dot{Q}(t) = \alpha Q(t) - \beta Q^2(t) - u(t)Q(t), \quad t \in [t_0, T], \quad (1)$$

де $\dot{Q}(t) = dQ/dt$ – приріст кількості осіб популяції. Припустимо, що відомі початковий та кінцевий стани популяції

$$Q(t_0) = Q_0, \quad Q(T) = Q_T, \quad (2)$$

де $Q_0 > Q_T \geq 0$.

Детермінована математична модель збору врожаю набуває вигляду

$$\begin{aligned} \dot{Q}(t) &= \alpha Q(t) - \beta Q^2(t) - u(t)Q(t), \quad t \in [t_0, T], \\ Q(t_0) &= Q_0, \quad Q(T) = Q_T \\ 0 \leq u(t) &\leq 1, \quad t \in [t_0, T]. \end{aligned} \quad (3)$$

У роботі [3] економічно обґрунтовано, що при стохастичному моделюванні можна використовувати вінерівські та пуассонівські процеси [4, с. 7-8].

Використаємо цей факт для формалізації стохастичної моделі оптимального збору врожаю.

Стохастична модель

Нехай $\{\Omega, F, P\}$ – ймовірнісний простір з σ -алгеброю $\{F_t, t \in [t_0, T]\} \subset \sigma$, з множиною елементарних подій Ω та мірою (ймовірністю) P , $\xi(t) \equiv \xi(t, \omega) \in \mathbb{R}$ (P – множина дійсних чисел) є F_t -вимірний стандартний вінерівський процес із нульовим математичним сподіванням і дисперсією $M(\xi^2(t)) = t$, $\omega \in \Omega$, $t \in [t_0, T]$; $\eta(t) \equiv \eta(t, \omega) \in \mathbb{R}$ є F_t -вимірний пуассонівський процес із математичними сподіваннями $M(\eta(t)) = \lambda(t - t_0)$, $\lambda \equiv const$, $\omega \in \Omega$, $t \in [t_0, T]$; випадкові процеси $\xi(t)$ і $\eta(t)$ є незалежними.

На ймовірнісному просторі $\{\Omega, F, P\}$ заданий випадковий процес чисельності осіб популяції $Q(t) \equiv Q(t, \omega)$, $\omega \in \Omega$, $t \in [t_0, T]$, який задовольняє:

– диференціальну модель в формі Іто [4, с. 163; 5, с. 258];

– рівняння стохастичної динаміки чисельності осіб популяції

$$\dot{Q}(t) = \alpha Q(t) - \beta Q^2(t) - u(t)Q(t) + W_1 \dot{\xi}(t) + W_2 \dot{\eta}(t), \quad t \in [t_0, T]; \quad (4)$$

– стохастичні початкову і кінцеву умови

$$Q(t_0) = Q_0, \quad Q(T) = Q_T, \quad Q_0 \in F_{t_0}, \quad (5)$$

де похідні вінерівського процесу $\xi(t)$ і пуассонівського процесу $\eta(t)$ слід розуміти як узагальнені, тобто похідні від функціоналів [6, с. 205-209].

На коефіцієнт збору врожаю (відбору популяції) накладається обмеження

$$0 \leq u(t) \leq 1, \quad t \in [t_0, T]. \quad (6)$$

Величина збору врожаю або дохід визначається функцією $\Phi(Q, u) = uQ$. Тому за критерій мети можна взяти максимізацію середнього сумарного (інтегрального) на досліджуваному проміжку часу доходу

$$M \int_{t_0}^T u(t)Q(t)dt \rightarrow \max_{0 \leq u \leq 1}, \quad (7)$$

де M – математичне сподівання.

Дослідження стохастичної економіко-математичної моделі здійснюємо в три етапи:

- 1) визначення магістрального процесу;
- 2) знаходження правого процесу;
- 3) побудова оптимального процесу.

Для дослідження стохастичної оптимальної моделі (4)-(7) використаємо стохастичні достатні умови оптимальності [7, с. 117-119].

1. Магістральний процес

Магістральний процес містить магістральне керування за коефіцієнтом збору врожаю (відбору популяції) $u_{max}(t)$ та відповідної магістральної траєкторії (магістралі) за чисельністю осіб популяції $Q_{max}(t)$, $t \in [t_0, T]$.

Магістральне керування. За стохастичними достатніми умовами оптимальності запишемо співвідношення (без урахування обмеження $Q(T) = Q_T$):

$$\begin{aligned} \inf_u R(t, Q, u, V) &\equiv \inf_u \{ \partial V / \partial t + \partial V / \partial Q [\alpha Q - \beta Q^2 - uQ] + \\ &+ 0,5W_1^2 \partial^2 V / \partial Q^2 + \lambda [V(t, Q + W_2) - V(t, Q)] - uQ \} = 0, \quad t \in [t_0, T], \\ V(T, Q_T) &= 0 \end{aligned}$$

$$\dot{Q}(t) = \alpha Q(t) - \beta Q^2(t) - u(t)Q(t) + \lambda W_2. \quad (8)$$

Перше співвідношення системи (8) є рівнянням Беллмана, друге – крайова умова, а третє – формально середня динаміка чисельності осіб популяції.

Функція R є лінійною за керуванням u , а тому найменшого значення функція R по u на $[0; 1]$ досягає при

$$u_{max}(t) = \begin{cases} 1 \text{ при } -\partial V / \partial Q - 1 < 0, \\ 0 \text{ при } -\partial V / \partial Q - 1 > 0, \\ \text{довільне } [0, 1] \text{ при } \partial V / \partial Q + 1 = 0, \end{cases} \quad t \in [t_0, T]. \quad (9)$$

Розглянемо випадок $\partial V / \partial Q = -1$. Після інтегрування отримаємо $V(T, Q_T) = -Q$ і підставимо V у рівняння Беллмана (8). Запишемо його

$$-(\alpha Q - \beta Q^2) + \lambda W_2 = 0, \quad Q > 0$$

– це квадратне рівняння, яке може мати

– один корінь (розв'язок) при $\lambda W_2 \leq 0$ і $\lambda W_2 = \alpha^2 / (4\beta^2)$

$$\tilde{Q} = \frac{\alpha + \sqrt{\alpha^2 - 4\lambda\beta^2 W_2}}{2\beta};$$

– два корені (розв'язки) при $0 < \lambda W_2 < \alpha^2 / (4\beta^2)$

$$\tilde{Q}_1 = \frac{\alpha + \sqrt{\alpha^2 - 4\lambda\beta^2 W_2}}{2\beta}, \quad \tilde{Q}_2 = \frac{\alpha - \sqrt{\alpha^2 - 4\lambda\beta^2 W_2}}{2\beta}.$$

За оптимізаційними величинами \tilde{Q} (при $0 \geq \lambda W_2$ і $\lambda W_2 = \alpha^2 / (4\beta^2)$) або \tilde{Q}_1 і \tilde{Q}_2 (при $0 < \lambda W_2 < \alpha^2 / (4\beta^2)$) знайдемо керування з середньої динаміки чисельності осіб популяції системи (8) (третє співвідношення системи (8))

– при $\lambda W_2 \leq 0$ або $\lambda W_2 = \alpha^2 / (4\beta^2)$

$$\tilde{u}(t) = \tilde{Q}^{-1} [\lambda W_2 + \alpha \tilde{Q} - \beta \tilde{Q}^2], \quad t \in [t_0, T];$$

– при $0 < \lambda W_2 < \alpha^2 / (4\beta^2)$

$$\tilde{u}_1(t) = \tilde{Q}_1^{-1} [\lambda W_2 + \alpha \tilde{Q}_1 - \beta \tilde{Q}_1^2],$$

$$\tilde{u}_2(t) = \tilde{Q}_2^{-1} [\lambda W_2 + \alpha \tilde{Q}_2 - \beta \tilde{Q}_2^2], \quad t \in [t_0, T].$$

А відповідно отримаємо магістральні траєкторії:

– при $\lambda W_2 \leq 0$ або $\lambda W_2 = \alpha^2 / (4\beta^2)$

$$u_{\text{маз}}(t) = \begin{cases} 0 \text{ при } \tilde{u}(t) \leq 0, \\ 1 \text{ при } \tilde{u}(t) \geq 1, \\ \tilde{u}(t) \text{ при } 0 < \tilde{u}(t) < 1, \end{cases} \quad t \in [t_0, T];$$

– при $\lambda W_2 < 0$ або $\lambda W_2 < \alpha^2/(4\beta^2)$

$$u_{\text{маз}}^{(1)}(t) = \begin{cases} \tilde{u}_1(t) \text{ при } 0 < \tilde{u}_1(t) < 1, \\ 0 \text{ при } \tilde{u}_1(t) \leq 0, \\ 1 \text{ при } \tilde{u}_1(t) \geq 1, \end{cases}$$

$$u_{\text{маз}}^{(2)}(t) = \begin{cases} \tilde{u}_2(t) \text{ при } 0 < \tilde{u}_2(t) < 1, \\ 0 \text{ при } \tilde{u}_2(t) \leq 0, \\ 1 \text{ при } \tilde{u}_2(t) \geq 1, \end{cases} \quad t \in [t_0, T].$$

Таким чином одержали два крайові магистральні керування

$u_{\text{маз}}(t) = 0$ – відсутній збір врожаю (відбір популяції),

$u_{\text{маз}}(t) = 1$ – повністю проходить збір врожаю та часткові магистральні керування

– при $0 < \lambda W_2 < \alpha^2/(4\beta^2)$ або одне часткове магистральне керування $u_{\text{маз}}$;

– при два часткові магистральні керування $u_{\text{маз}}^{(1)}$ і $u_{\text{маз}}^{(2)}$.

Відповідні стохастичні магистральні траєкторії (магістралі) $Q_{\text{маз}}(t)$, $t \in [t_0, T]$ обчислюються одним із числових методів [5, с. 258-276; 8] із стохастичної початкової задачі (4)-(5) при керуванні $u = u_{\text{маз}}(t)$, $t \in [t_0, T]$. Зауважимо, що ці стохастичні початкові задачі мають неперервно-диференційований на $[t_0, T]$ єдиний розв'язок $Q_{\text{маз}}(t)$, $t \in [t_0, T]$ у сенсі стохастичної еквівалентності [5, с. 258; 4, с. 163; 9]. А середні магистралі $Q_{\text{маз}}^{(c)}(t)$, $t \in [t_0, T]$ знаходяться як $Q_{\text{маз}}^{(c)}(t) = M[Q_{\text{маз}}(t)]$, $t \in [t_0, T]$.

Отже, $\{Q_{\text{маз}}(t), u_{\text{маз}}(t), t \in [t_0, T]\}$ одержали стохастичні та середні магистральні процеси, тобто отримали економічні режими для вибору пріоритетного на магистральному відрізьку часу – на початковій стадії протікання популяції:

а) два крайових режими

– економічний режим відсутності збору врожаю

$$\Pi_{B3} = \{Q_{\text{маз}}(t), u_{\text{маз}}(t), t \in [t_0, T]\};$$

– економічний режим повного збору врожаю

$$\Pi_{П3} = \{Q_{\text{маз}}(t), u_{\text{маз}}(t), t \in [t_0, T]\};$$

б) один частковий режим при або

$$\Pi_{Ч3} = \{Q_{\text{маз}}(t), u_{\text{маз}}(t), t \in [t_0, T]\};$$

в) два часткові режими – економічні режими часткового збору врожаю при $0 < \lambda W_2 < \alpha^2/(4\beta^2)$

$$\Pi_{Ч3}^{(1)} = \{Q_{\text{маз}}^{(1)}(t), u_{\text{маз}}^{(1)}(t), t \in [t_0, T]\},$$

$$\Pi_{Ч3}^{(2)} = \{Q_{\text{маз}}^{(2)}(t), u_{\text{маз}}^{(2)}(t), t \in [t_0, T]\}.$$

Але магистральні процеси отримані без урахування обмеження на кінцевий стан системи $Q(T) = Q_T$.

Для вибраного економічного режиму, а відповідно для вибраного магистрального процесу, перевіримо виконання цього обмеження для середньої магистралі чисельності осіб популяції, тобто $Q_{\text{маз}}^{(c)}(t) = Q_T$.

Якщо виконується ця рівність або нерівність $Q_{\text{маз}}^{(c)}(t) > Q_T$, вибраний економічний режим (від-

повідно вибраний стохастичний і середній магистральний процес) $\Pi_B = \{Q_{\text{маз}}(t), u_{\text{маз}}(t), t \in [t_0, T]\}$ є оптимальним процесом $\Pi_{оп} = \{Q_{оп}(t), Q_{\text{маз}}(t), u_{\text{маз}}(t), t \in [t_0, T]\}$.

При виконанні нерівності $Q_{\text{маз}}^{(c)}(t) = M[Q_{\text{маз}}(t)] < Q_T$ необхідно проводити правий процес $\Pi_{пр} = \{Q_{пр}(t), u_{пр}(t), t \in [t_0, T]\}$: праве керування за коефіцієнтом збору врожаю $u_{пр}$, що відповідає правій траєкторії за кількістю осіб у популяції $Q_{пр}(t)$, $t \in [t_0, T]$ та моменту перемикавання керування ζ .

2. Правий процес

Праве керування. При виконанні нерівності $Q_{\text{маз}}^{(c)}(t) > Q_T$ права траєкторія визначена із середньої динаміки руху (третє співвідношення системи (8)) Q_T повинна монотонно зростати ($\dot{Q}_T > 0$), тобто повинна виконуватись нерівність

$$\dot{Q}(t) = \alpha Q(t) - \beta Q^2(t) - u(t)Q(t) + \lambda W_2 > 0, \quad t \in [t_0, T]. \quad (10)$$

Із нерівності (10), обмеження на керування $0 \leq u(t) \leq 1$ та обмеження на стан системи $Q_{\text{маз}}^{(c)}(t) \leq Q(t) \leq Q_T$, $t \in [t_0, T]$ сформуємо задачу нелінійного програмування

$$\begin{aligned} & \max(-y(t)), \\ & \alpha Q(t) - \beta Q^2(t) - u(t)Q(t) + \lambda W_2 - y(t) = \varepsilon_0, \\ & 0 \leq u(t) \leq 1, \quad Q_{\text{маз}}^{(c)}(t) \leq Q(t) \leq Q_T, \quad y(t) \geq 0, \quad t \in [t_0, T]. \end{aligned} \quad (11)$$

для визначення правого керування $u_{пр}$, де $\varepsilon_0 > 0$ – досить мале задане число.

Задачу нелінійного програмування (11) можна розв'язати одним із числових методів [10].

Відзначимо, що праве керування $u_{пр}$ є неперервною функцією на $[t_0, T]$ та не залежить від коефіцієнта W_1 при прирості вінерівського процесу $\xi(t)$ у динаміці (3).

Якщо для вибраного економічного режиму задача нелінійного програмування немає розв'язку, то необхідно перейти на наступний економічний режим або послабити умови на вхідну інформацію економіко-математичної моделі (4)-(7).

Зауважимо, що при розв'язуванні задачі нелінійного програмування (11) визначається момент перемикавання керування ζ , але з великою похибкою.

Нехай існує розв'язок задачі нелінійного програмування (11). Цей розв'язок $u_{пр}$, $t \in [t_0, T]$ буде слугувати за праве керування.

Права траєкторія на момент перемикавання керування. Позначимо через

$$D_\varepsilon = \{Q \in \mathbb{R} \mid Q_{\text{маз}}^{(c)}(\zeta) - \varepsilon \leq Q(t) \leq Q_{\text{маз}}^{(c)}(\zeta) + \varepsilon, t \in [t_0, T]\}$$

замкнений ε -окіл середньої магистралі.

Стохастична права траєкторія $Q_{пр}(t)$, $t \in [\zeta, T]$, і момент перемикавання керування ζ визначаються із такої стохастичної задачі

$$\dot{Q}(t) = \alpha Q(t) - \beta Q^2(t) - u_{пр}(t)Q(t) + W_1 \dot{\xi}(t) + W_2 \dot{\eta}(t), \quad t \in [t_0, T],$$

$$Q(T) = Q_T, \quad Q(\zeta) \in D_\varepsilon, \quad \zeta \in (t_0, T). \quad (12)$$

одним із числових методів [5, с. 258-276; 8].

Зазначимо, що стохастична права траєкторія за кількістю осіб популяції є неперервно-диференційованою функцією на $[t_0, T]$, оскільки коефіцієнт

збору врожаю $u_{\text{ПР}}$ є неперервною функцією $[t_0, T]$ [5, с. 258; 4, с. 163; 9]. А середня права траєкторія $Q_{\text{ПР}}^{(c)}(t)$, $t \in [\zeta, T]$ знаходиться як $Q_{\text{ПР}}^{(c)}(t) = M[Q_{\text{ПР}}^{(c)}(t)]$, $t \in [\zeta, T]$.

Таким чином, отримали стохастичний і середній правий процес $\Pi_{\text{ПР}} = \{Q_{\text{ПР}}(t), u_{\text{ПР}}(t), t \in [t_0, T]\}$ для вибраного стохастичного і правого магістрального процесу $\Pi_{\text{В}}$.

3. Оптимальний процес

Згідно з результатами [7, с. 117-119; 11, с. 185-192] стохастичним і середнім оптимальним процесом $\Pi_{\text{ОП}} = \{Q_{\text{ОП}}(t), u_{\text{ОП}}(t), t \in [t_0, T]\}$ є склейка у момент перемикавання керування ζ вибраного стохастичного і середнього магістрального процесу $\Pi_{\text{маг}} = \{Q_{\text{маг}}(t), u_{\text{маг}}(t), t \in [t_0, T]\}$ та стохастичного і середнього правого процесу $\Pi_{\text{ПР}} = \{Q_{\text{ПР}}(t), u_{\text{ПР}}(t), t \in [t_0, T]\}$, тобто

$$Q_{\text{ОП}}(t) = \begin{cases} Q_{\text{маг}}(t) \text{ нпу } t \in [t_0, \zeta], \\ Q_{\text{ПР}}(t) \text{ нпу } t \in [\zeta, T], \end{cases}$$

$$u_{\text{ОП}}(t) = \begin{cases} u_{\text{маг}}(t) \text{ нпу } t \in [t_0, \zeta], \\ u_{\text{ПР}}(t) \text{ нпу } t \in [\zeta, T] \end{cases}$$

Причому, оптимальне керування за коефіцієнтом збору врожаю $u_{\text{ОП}}$ є кусково-неперервною функцією, а оптимальна траєкторія за кількістю осіб популяції $Q_{\text{ОП}}$ – неперервна та кусково-диференційована функція на $[t_0, T]$. Оптимальне керування $u_{\text{ОП}}$ і момент перемикавання керування ζ є детермінованими величинами та не залежать від коефіцієнта W_1 при прирості вінерівського процесу $\xi(t)$ у рівнянні динаміки (3), а оптимальна траєкторія $Q_{\text{ОП}}$ – стохастичною величиною.

При стохастичному моделюванні необхідно знати довірчі проміжки за заданою ймовірністю середнього значення та дисперсії нормальної генеральної сукупності оптимальної траєкторії за кількістю осіб популяції.

Нехай проведено обчислювальний експеримент по визначенню оптимальної траєкторії за кількістю осіб популяції та знайдено N ансамблів $Q_{\text{ОП}}^{(i)}(t)$, $t \in [t_0, T]$, $i = \overline{1, N}$.

Обчислимо вибіркові статистики оптимальної траєкторії за кількістю осіб популяції [12, с. 213]

– вибіркове середнє

$$\bar{Q}_{\text{ОП}}(t) = N^{-1} \sum_{i=1}^N Q_{\text{ОП}}^{(i)}(t), t \in [t_0, T],$$

– вибіркова дисперсія

$$\sigma_{Q_{\text{ОП}}}^2(t) = (N-1)^{-1} \sum_{i=1}^N (Q_{\text{ОП}}^{(i)}(t) - \bar{Q}_{\text{ОП}}(t))^2, t \in [t_0, T].$$

Зазначимо, що вибіркова середня оптимальної траєкторії за кількістю осіб популяції дорівнює (збігається) середній оптимальній траєкторії за кількістю осіб популяції $Q_{\text{ОП}}^{(c)}(t)$, $t \in [t_0, T]$, вище визначеній.

Довірчим проміжком за заданою ймовірністю $\Theta \in (0, 1)$ дисперсії нормальної генеральної сукупності оптимальної траєкторії за кількістю осіб популяції є [12, с. 219]

$$\left(\frac{(N-1)\sigma_{Q_{\text{ОП}}}^2(t)}{\chi_{1-\Theta/2}^2(N-1)}; \frac{(N-1)\sigma_{Q_{\text{ОП}}}^2(t)}{\chi_{\Theta/2}^2(N-1)} \right), t \in [t_0, T],$$

де $\chi_{\Theta/2}^2(N-1)$ – $\Theta/2$ -квантиль розподілу Пірсона χ^2 із $(N-1)$ ступенем вільності та довірчим рівнем $\Theta \in (0, 1)$ [12, с. 238-239].

Тоді довірчий проміжок за заданою ймовірністю $\Theta \in (0, 1)$ для реального значення оптимальної траєкторії за кількість осіб популяції $Q_{\text{ОП}}^{(P)}(t)$, $t \in [t_0, T]$ набуває вигляду [12, с. 219]

$$Q_{\text{ОП}}^{(P)}(t) \in \left(Q_{\text{ОП}}^{(c)}(t) - \frac{t_{\Theta}(N-1)\sigma_{Q_{\text{ОП}}}^2(t)}{\sqrt{N}}; Q_{\text{ОП}}^{(c)}(t) + \frac{t_{\Theta}(N-1)\sigma_{Q_{\text{ОП}}}^2(t)}{\sqrt{N}} \right), t \in [t_0, T],$$

де $t_{\Theta}(N-1)$ – Θ -квантиль двостороннього розподілу Ст'юдента з $(N-1)$ -ступенями вільності та довірчим рівнем $\Theta \in (0, 1)$ [12, с. 236-237].

Вище описане сформулюємо у вигляді теореми.

Теорема. Нехай вхідна інформація стохастичної економіко-математичної моделі (3)–(7) задовольняє умови:

1) детерміновані сталі: $\alpha \in (0, 1)$, $\beta \in (0, 1)$, $W_1, W_2, \lambda, \lambda W_2, \leq \alpha^2/(4\beta^2)$, $n > 0$, $t_0 \geq 0$, $T > t_0$, $Q_T \geq 0$;

2) задача нелінійного програмування (11) має розв'язок.

Тоді стохастична економіко-математична модель (3)–(7) має оптимальний процес, де оптимальне керування за коефіцієнтом збору врожаю є кусково-неперервною функцією на $[t_0, T]$, а оптимальна траєкторія за кількістю осіб популяції – неперервною та кусково-неперервною функцією на $[t_0, T]$.

Крім того, оптимальне керування та момент перемикавання керування є детермінованими величинами та не залежать від коефіцієнта при прирості вінерівського процесу в стохастичній динаміці кількості осіб популяції, а оптимальна траєкторія – стохастичною функцією.

Зауваження. Вищеописана методика дослідження стохастичної економіко-математичної моделі має місце для моделі (3)–(7) при кусково-неперервних на $[t_0, T]$ функцій $W_1(t)$ і $W_2(t)$.

Висновки з проведеного дослідження. Запропонована стохастична модель оптимального збору врожаю з використанням вінерівського та пуассонівського процесів і проведено її дослідження.

Запропонована стохастична економіко-математична модель має оптимальний процес, де оптимальне керування за коефіцієнтом збору врожаю є кусково-неперервною функцією на $[t_0, T]$, а оптимальна траєкторія за кількістю осіб популяції – неперервною та кусково-диференційованою функцією на $[t_0, T]$.

Для запропонованої стохастичної економіко-математичної моделі показано, що оптимальне

керування та момент перемикавання керування є детермінованими величинами і не залежать від коефіцієнта при прирості вінерівського процесу в рівнянні динаміки кількості осіб популяції, а оптимальна траєкторія – стохастичною функцією.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ляшенко І.М. Моделювання біологічних та екологічних процесів: Навчальний посібник / І.М. Ляшенко, А.П. Мукоєд. – К.: Видавничо-поліграфічний цент «Київський університет», 2002. – 340 с.
2. Григорків В.С. Моделювання економіки: навчальний посібник / В.С. Григорків. – Чернівці: ЧНУ, 2009. – 320 с.
3. Бойчук М.В. Стохастическая модель оптимальной однопродуктовой экономики роста при нелинейном эколого-экономическом критерии с винеровскими и пуассоновскими процессами / М.В. Бойчук, А.Р. Семчук // Проблемы управления и информатики, 2015. – № 3. – С. 136-148.
4. Скороход А.В. Лекції з теорії випадкових процесів / А.В. Скороход. – К.: Либідь, 1990. – 168 с.
5. Ясинський В.К. Основи обчислювальних методів / В.К. Ясинський. – Чернівці: Золоті литаври, 2005. – 396 с.
6. Колмогоров А.Н. Элементы теории функций и функционального анализа / А.Н. Колмогоров, С.В. Фомин. – М.: Наука, 1968. – 496 с.
7. Андреева Е.А. Управление системами с последствием / Е.А. Андреева, В.Б. Колмановский, Л.Е. Шайхет. – М.: Наука, 1992. – 336 с.
8. Никитин Н.Н. Методы цифрового моделирования стохастических дифференциальных уравнений и оценка их погрешности / Н.Н. Никитин // Журнал вычислительной математики и математической физики, 1978. – Т. 18, № 1. – С. 106-117.
9. Ясинський В.К. Стохастичні динамічно-функціональні системи зі всією передісторією / В.К. Ясинський. – К.: ТВ і МС, 2003. – 304 с.
10. Акулич И.Л. Математическое программирование в примерах и задачах / И.Л. Акулич. – М.: Высшая школа, 1986. – 319 с.
11. Григорків В.С. Оптимальне керування в економіці: навчальний посібник / В.С. Григорків. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2011. – 200 с.
12. Магнус Я.Р. Эконометрика. Начальный курс: Учебное пособие / Я.Р. Магнус, П.К. Катышев, А.А. Пересецкий. – М.: Дело, 1998. – 248 с.

ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ ЗАЛУЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ФРІЛАНС-РЕСУРСУ ОНЛАЙН-ФОРМАТУ У ВИМІРІ МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ

THE THEORETICAL ASPECT OF ATTRACTING BY COMPANY THE ONLINE-FORMAT FREELANCE-RESOURCE IN TERMS OF NETWORK ECONOMY

У напрямі сучасних наукових досліджень питання фріланс-діяльності онлайн-формату, що відображає якісно новий етап розвитку постіндустріальної економіки, є актуальним, новітнім та дискусійним. На сьогодні з точки зору здобуття конкурентних переваг у форматі мережевої економіки актуалізуються питання ефективного використання фріланс-ресурсу підприємством. У цьому контексті стаття надає теоретичну ідентифікацію онлайн-фрілансерів, представляє авторське визначення даного терміну, висвітлює фріланс-діяльність на нанорівні (окремий онлайн-фрілансер), мікрорівні (підприємство, що використовує фріланс-ресурс у веденні своєї діяльності), макрорівні (державному управлінні фріланс-діяльністю), глобальному рівні (наднаціональні механізми регулювання фріланс-діяльності). У статті дослідницький інтерес зосереджено на деталізованому аналізі фріланс-діяльності окремого онлайн-фрілансера (нанорівень) та обґрунтованні доцільності використання фріланс-ресурсу в межах підприємства (мікрорівень). На сьогодні традиційні економічні фактори – земля і природні ресурси, фізична праця і капітал вже втратили свою ключову роль, на противагу новітнім факторам конкурентоспроможності – підприємницькому таланту, інформаційно-комунікативним технологіям, ефективним мережам, новітнім економічним ресурсам. Одним із таких новітніх ресурсів розвитку соціально-економічної діяльності підприємства є фріланс-ресурс, що може забезпечити створення якісно нової системи цінностей підприємства, яка відповідає реаліям часу.

Ключові слова: мережева економіка, економіка глобальної репутації, онлайн-формат зайнятості, мікроробота, фріланс-ресурс, інноваційний потенціал підприємства

В направлении современных научных исследований вопрос фриланс деятельности онлайн-формата, отражает качественно новый этап развития постиндустриальной экономики, является актуальным, новым и дискуссионным. На сегодня с точки зрения получения конкурентных преимуществ в формате сетевой экономики актуализируется вопрос эффективного использования фриланс-ресурса предприятием. В этом контексте статья представляет теоретическую идентификацию онлайн-фрилансеров, приводит авторское определение данного термина, освещает фриланс-деятельность на наноуровне (отдельный онлайн-фрилансер), микроуровне (предприятие, использующее фриланс-ресурс в ведении своей деятельности), макроуровне (государственное управление фриланс-деятельностью), глобальном уровне (наднациональные механизмы регуляции

фриланс-деятельности). В статье исследовательский интерес сосредоточен на детальном анализе фриланс-деятельности отдельного онлайн-фрилансера (наноуровень) и обосновывает целесообразность использования фриланс-ресурса в пределах предприятия (микроуровень). На сегодня традиционные экономические факторы – земля и природные ресурсы, физический труд и капитал уже потеряли свою ключевую роль, в противовес новейшим факторам конкурентоспособности – предпринимательскому таланту, информационно-коммуникативным технологиям, эффективным сетям, новейшим экономическим ресурсам. Одним из таких новейших ресурсов развития социально-экономической деятельности предприятия является фриланс-ресурс, который может обеспечить создание качественно новой системы ценностей предприятия, соответствующей реалиям времени.

Ключевые слова: сетевая экономика, экономика глобальной репутации, онлайн-формат занятости, микроробота, фриланс-ресурс, инновационный потенциал предприятия.

In the direction of contemporary scientific research the issue of online-format freelance-activity that reflects a new phase of post-industrial economy, is relevant, up-to-date and controversial. Today, the question of freelance-resource efficient using in terms of gaining competitive advantage in the format of network economy is actualized. In this context, the article provides a theoretical identification of online-freelancers, represents the author's definition of the term, highlights freelance work at the nano-level (separate online freelancer), micro-level (company freelance-resource using in conducting of its activities) macro-level (state administration of freelance-activity) global-level (supranational regulatory mechanisms of freelance-activity). The article research interest focuses on the detailed analysis of individual online-freelancer activity (nano-level) and on the justification and feasibility of using freelance-resource within the company (micro-level). Today the traditional economic factors – land and natural resources, physical labor and capital had lost its key role, as opposed to new factors of competitiveness – entrepreneurial talent, information and communication technology, efficient networks, the newest economic resources. One of the newest development resources of company socio-economic activities is the freelance-resource that can ensure the creation of a new value system of the company, which corresponds to the realities of the time.

Key words: network economy, the economy of global reputation, online-format employment, microwork, freelance-resource, innovative potential of the company

УДК 331.105.5

Галахов Є.М.

аспірант кафедри вищої математики Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Постановка проблеми. Утвердження постіндустріальної економічної системи, центром якої вступає особистість як рушійна сила сучасного розвитку, базується на нових принципах організації соціально-економічного життя – інтелектуалізації, інформатизації, інноваційності, технологічності, креативності, формуванні мереж.

На сьогодні постіндустріальний вектор розвитку характеризується поліваріантністю новітніх тенденцій, що відображають такі концепції як економіка знань, інформаційна економіка, сервісна економіка, цифрова економіка, а також новітні концепції мережевої економіки та економіки глобальної репутації.

Актуальним питанням сьогодення є утвердження нового формату зайнятості – онлайн-фрілансу, що є об'єктивним відображення сучасних трансформаційних змін в економіці. Стаття акцентує свою увагу на фріланс-діяльності з точки зору нанорівня (окремого фрілансера) та мікрорівня (підприємства, що орієнтоване на залучення фріланс-ресурсу). Подальші дослідження у цій сфері можуть розкривати більш деталізовано нанорівень та макрорівень з подальшим вивченням макро та глобального рівнів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання фріланс-ресурсу у мережевій економіці розглядали такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: Солярчук Н.Ю., Седляр М.О., Дощенко А.В., Харченко В.С., Стребков Д.О., Шевчук А.В., Калмыкова Н. Г., Мукучян Р. Р., Burke A., Christopherson S., Malone T.W., Laubacher R., Sapsed J., Camerani R., Masucci M. та ін..

На сьогодні питання фріланс-діяльності є новітнім та дискусійним у напрямі сучасних наукових досліджень. Актуальним є питання використання онлайн-фріланс ресурсу підприємствами з точки зору здобуття конкурентних переваг у форматі мережевої економіки.

Постановка завдання. Ціль статті полягає у теоретичній ідентифікації онлайн-фрілансерів та обґрунтуванні доцільності використання фріланс-ресурсу в межах підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Як стверджують американські дослідники Томас Малон (Malone T.), та Роберт Лаумбачер (Laubacher R.) , акцентуючи свою увагу саме на сучасному онлайн-форматі зайнятості, «основною одиницею мережевої економіки є не корпорація, а особистість. Завдання не призначаються і не контролюються стійким ланцюгом управління, а здійснюються автономно незалежними підрядниками. Ці електронно взаємопов'язані фрілансери – е-лансери – об'єднуються у тимчасові мережі для виробництва і продажу товарів і послуг. Коли робота закінчена (через день, через місяць, через рік) мережа закінчує своє функціонування і її члени знову стають незалежними агентами, циркулюючи в економіці, шукаючи наступне завдання» [15, с. 144]. Зауважимо, що з появою інформаційно-комунікативних технологій утвердилась визначальна тенденція формування і розвитку різновекторних мереж, які виступають не тільки засобами соціалізації, а більшою мірою являють собою платформи, які надають інформацію про нові тенденції ринку, виступають джерелом нових бізнес-ідей та потенційних можливостей роботи для працівників нового формату зайнятості – онлайн-працівників, формуючи нові принципи мережевої економічної системи.

Зокрема, концепція економіки глобальної репутації описує соціально-економічну систему, в якій репутація працює як капітал або актив у контексті мережевої соціальної взаємодії, де індивіди здобувають економічні результати та створюють цінність за рахунок утвердження соціальних відносин шляхом використання їх репутаційного капіталу [14, с. 27]. На сьогодні з утвердженням онлайн-формату зайнятості, який передбачає реалізацію дистанційної роботи з орієнтацією на глобальний ринок праці, маючи такі переваги, як гнучкість та динамічність, ключовим фактором успіху в отриманні та здійсненні різновекторних проектів стає більшою мірою не формальне підтвердження академічних знань, а саме ділова репутація, яка являє собою результат синтезу спеціалізованих (профе-

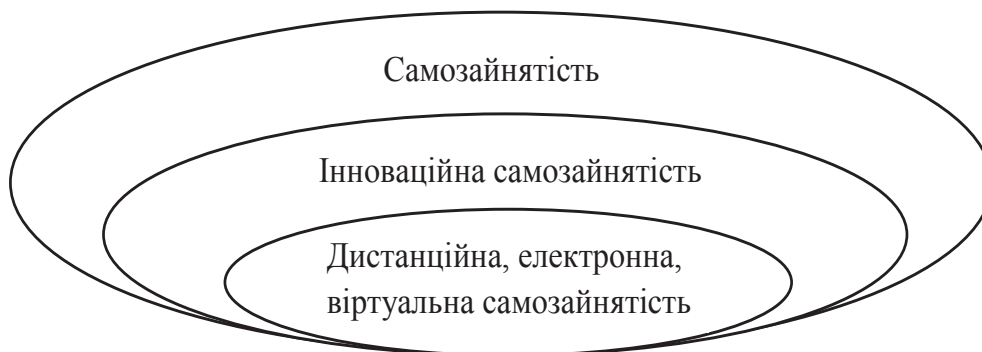


Рис. 1. Місце діяльності онлайн-фрілансерів серед інших видів зайнятості

Джерело: [2, с. 3]

сійні компетенції), м'яких (тайм-менеджмент, креативність, менеджмент знань, емоційний інтелект, ораторські та комунікативні здібності) та світоглядних навичок (система цінностей, переконань, практичних настанов тощо).

Варто відзначити, що тенденція значного зростання самозайнятості за останнє десятиліття інтерпретується у глобальних політичних та академічних колах по-різному: від песимістичного представлення самозайнятості як економічної ілюзії (де особи, які представляють собою незайняту частину населення, що можливо є залишковою після того, як істотна робоча сила ідентифікувалась, орієнтуються на онлайн-зайнятість) до більш позитивного бачення цього феномену. Зокрема, Комітет з монетарної політики при Банку Англії зазначає, що «частина зростання самозайнятості з'явилася як продовження довгострокової світської тенденції, а не циклічної відповіді на відсутність інших можливостей працевлаштування» [12, с. 4].

Якщо представити графічно онлайн-зайнятість серед інших видів зайнятості, то діяльність онлайн-фрілансерів представляє собою новітній

підвид інноваційної зайнятості, що в свою чергу є підвидом сучасної зайнятості (рис. 1). В цілому можна відзначити трансформаційні зміни формату зайнятості у напрямі сучасної онлайн-діяльності.

Проведемо компаративний аналіз, представлених у науковій літературі, визначень незалежного онлайн-працівника – фрілансера (табл. 1).

Узагальнюючи вищезазначені дефініції терміну «фрілансер», представимо авторське визначення: «фрілансери – це робоча сила, що називається по-різному – фрілансери, підрядники, консультанти: самозайняті економічні агенти, незалежні професіонали, які здійснюють свою трудову підприємницьку діяльність на умовах вільної зайнятості (поза штатом формальної організації) на контрактній основі у більшості випадків у дистанційному форматі, використовуючи інформаційні та комунікаційні технології; надають послуги щодо потенційних проектів або обмежених в часі завдань з метою винагороди, яка прямо пропорційна результату роботи; беруть на себе всі або більшу частину витрат і ризиків в рамках проектів, а також витрат і ризиків економічної бездіяльності між проектами; співпрацю-

Таблиця 1

Визначення терміну «фрілансер» у вітчизняній та зарубіжній літературі

Автор	Визначення терміну «фрілансер»
Солярчук Н.Ю. [4, с. 4]	фрілансер – це кваліфікований позаштатний працівник, який самостійно здійснює підприємницьку діяльність співпрацюючи із замовником лише на термін роботи над фріланс-проектом та не виступає найманою робочою силою.
Седляр М. О. [3, с. 28]	фрілансери – це висококваліфіковані люди, які працюють вдома, шукають замовників через мережу Інтернет та соціальні мережі, або через спеціальні Інтернет-біржі.
Дощенко А.В. [1, с. 22]	фрілансер – це незалежний професіонал високої кваліфікації, котрий не включений до штату організації та не входить до традиційних трудових відносин, а самостійно надає свої послуги на ринку праці різним клієнтам, не є субпідрядником єдиного замовника.
Харченко В. С. [9, с. 494]	фріланс і е-ланс – це перш за все модель самозайнятості, безпосередньої трудової активності фахівця (професіонала) з пошуку роботи і заробітку. Таким чином, ми фіксуємо дві полярності – полюс «замовників праці» і полюс «вільних зайнятих», які, не дивлячись на деяку ступінь автономності, знаходяться в одному просторі. Цим простором виступає не традиційний ринок праці, а біржі віддаленої роботи.
Стребков Д. О. [6, с. 28]	фрілансери – це висококваліфіковані постачальники послуг, які здійснюють свою діяльність на умовах вільної зайнятості (поза штатом формальної організації) в таких сферах, як комп'ютерні технології, веб-дизайн, лінгвістика, консалтинг.
Стребков Д. О., Шевчук А.В. [7, с. 9]	фрілансер – незалежний професіонал високої кваліфікації, який не перебуває в штаті організацій і не включений в традиційні трудові відносини, а самостійно реалізує свої послуги на ринку різним клієнтам, не будучи субпідрядником єдиного замовника.
Burke A. [10, с. 10].	фрілансери – це працівники, які постачають свої послуги щодо потенційних проектів або обмежених в часі завдань з метою винагороди, яка прямо пропорційна результату роботи. Фрілансери беруть на себе всі або більшу частину витрат і ризиків їх власного трудового простору, а також ризики низьких очікувань продуктивності в рамках проектів. Вони беруть на себе всі витрати і ризики економічної бездіяльності між проектами.
Christopherson S. [11, с.74]	термін «фріланс» відображає форму роботи на контрактній основі, самоорганізованої роботи, що не передбачає формально стабільної і безперервної залежності відносин з однією фірмою або роботодавцем.
J. Sapsed, R. Camerani, M. Masucci and others [12, с. 4].	фрілансери – це видима робоча сила, що називається по-різному – фрілансери, підрядники, консультанти: самозайняті агенти креативно-цифрового зростання.
Онлайн-платформа UpWork [13, с. 4].	індивідуальний фрілансер – самозайнята особа або невелика компанія, що мають певний набір навичок і працюють самостійно.

ють з різними клієнтами лише на термін роботи над фріланс-проектом, не виступають субпідрядником єдиного замовника; є скоріше комплементами, а не субститутами штатних співробітників; працюють при різних організаційно-правових формах (наприклад, як індивідуальні фрілансери або як власники підприємства з обмеженою відповідальністю); виступають джерелами інновацій та звільняють бізнес від лімітів його внутрішньої ресурсної бази».

Згідно методології досліджень Світового банку, онлайн-зайнятість представлена у форматі двох напрямів: мікророботи та онлайн-фрілансу. Наша подальша дослідницька увага буде сконцентрована саме на онлайн-фрілансовій діяльності. Розглянемо вищезазначені два напрями:

- Мікроробота, передбачає розподіл проектів і завдань на мікрозавдання, які можуть бути завершені протягом декількох секунд або хвилин. Мікропрацівники мають володіти основними навичками кількісного мислення і грамотності, наприклад, для відмічання зображень, транскрипції тексту і введення даних. Працівникам, як правило, виплачуються невеликі суми грошей за кожне завершене завдання, а бар'єри входу на ринок нижчі, ніж в онлайн-фріланс роботі. Цей факт представляє мікророботу особливо привабливою для безробітних і частково зайнятих осіб без будь-яких спеціальних навичок [16, с. 1]. Моніторинг якості здійснюється автоматично на основі певних алгоритмів онлайн-платформ. Прикладами фірм, що реалізують мікророботу виступають Amazon Mechanical Turk (AMT), CrowdFlower, CloudFactory, Samasource та ін. [16, с. 7].

- Онлайн-фріланс передбачає укладання договорів з клієнтами на реалізацію професійних послуг різними незалежними онлайн-працівниками. Онлайн-фріланс часто вимагає більш високого рівня знань, ніж мікроробота, та працівників, які, як правило, володіють технічними та професійними навичками. Онлайн-фріланс завдання, зазвичай, представляють собою більші проекти, які виконуються протягом більш тривалих періодів часу – годин, днів або місяців. Наприклад, графічний дизайн, веб-розробки та написання технічних звітів [16, с. 1]. Оцінка якості, як правило, здійснюється супервайзерами або через алгоритмічні чи автоматизовані засоби. Багато онлайн-фрілансерів мають вищу освіту. Фінансова винагорода має тенденцію бути вище для онлайн-фрілансерів, ніж для працівників мікророботи. Приклади онлайн-платформ, що забезпечують реалізацію фріланс-роботи є Upwork, Freelancer, Zhubajie/Witmart та ін. [16, с. 7].

Нещодавнє комплексне дослідження «The Brighton Fuse» (2015 р.), проведене Дослідницькою Радою в області мистецтва і гуманітарних наук Великобританії, незалежною організа-

цією Wired Sussex, університетом Брайтона (the University of Brighton), університетом Суссекса (the University of Sussex), Радою промисловості і вищої освіти Великобританії (Council of Industry & Higher Education) акцентувало увагу на різних аспектах життя фрілансерів у місті Брайтон, аналізуючи гендерний аспект, віковий, освітній, родинний, аспект статусу зайнятості, доходів і соціальних відносин. Зокрема, було досліджено причини вибору фріланс-зайнятості, що були представлені у форматі трьох інтегративних категорій: прагнення, заробітна плата, необхідність (рис. 2).

Саме реалізація особистих прагнень на сьогоднішній день є найбільш значною причиною для участі у фріланс-діяльності. Згідно рис. 2 важливою мотивацією участі у фріланс-діяльності для 87% респондентів виявилась можливість значну гнучкість і реалізовувати конкретні бізнес-ідеї. Другим впливовим мотиваційним фактором є готовність реалізовувати свій бізнес самостійно (реалізовувати свої власні ідеї, бізнес-стилі). Третя група фрілансерів визначила мотиви, які віднесені до категорії необхідність-орієнтованих. Тільки 27,6% респондентів зазначили, що вони почали фріланс-діяльність, тому що не змогли знайти підходящу роботу; 18,4%, тому що вони були звільнені або очікують звільнення і 15,8% – тому що це був єдиний спосіб залишитися у місті Брайтон [12, с. 39-40].

Дослідження «The Brighton Fuse», зокрема, відзначило, що загальноприйняте бачення, що фрілансерами стають не за власним бажанням, а за необхідністю є помилковим, що підтверджують дані інтерв'ю понад 300 фрілансерів і 2 фокус-груп.

Професор Ендрю Бурк, директор Беттані Центру підприємництва при Гренфілдській школі менеджменту та PCG (The Professional Contractors Group – міжсекторне об'єднання фрілансерів, підрядників і консультантів у Великобританії, що надає своїм членам знання, консультації з різних питань бізнесу, можливість спілкування у створених бізнес-спільнотах і послуги страхування) у своєму дослідженні «Роль фрілансерів у XXI сторіччі в економіці Великобританії» зазначив, що «загальна думка, що фрілансери всього лише тіль робочої сили по відношенню до працівників є помилковою. Дослідження показують, що фрілансери в основному забезпечують різні економічні функції – зокрема, у напрямі стимулювання інновацій і у допомозі фірмам подолати труднощі, пов'язані з ризиком і невизначеністю, при цьому фрілансери допомагають створювати і підтримувати рівень зайнятості» [10, с. 10].

На рівні підприємства врахування новітніх тенденцій постіндустріальної економіки дозволяє більш ефективно реалізовувати стратегічний вектор розвитку, розширювати свій інноваційний потенціал. На сьогоднішній день інноваційний потенціал

підприємства у науковій літературі трактується як інтегральна характеристика комплексу економічних ресурсів, поточних і майбутніх здатностей та можливостей економічної системи здійснювати цілеспрямовану інноваційну діяльність через трансформацію сукупності ресурсів з урахуванням системи внутрішніх і зовнішніх факторів. Тобто інноваційний потенціал підприємства являє собою певне сполучення ресурсів (кадрових, науково-технічних, виробничо-технологічних, фінансових детермінант), здатностей (корпоративні процеси накопичення знань і досвіду), можливостей (можливості попиту, стан економічного середовища) та компетенцій (професійні, функціональні, стратегічні, відмінні ключові компетенції) в інноваційній діяльності [8, с. 74-45]. Стратегічний вектор розвитку підприємства в рамках постіндустріальної мережевої економіки має охоплювати управління довгостроковими конкурентними перевагами, формування ефективної організаційної структури та корпоративної культури підприємства.

Якщо розглядати залучення онлайн-фрілансерів як новітнього ресурсу для підприємства, можна відзначити, що використання такого ресурсу – це можливість для підприємства створення нових

цінностей, які відповідають реаліям часу. Акцентовуємо увагу на еволюції різних ресурсних теорій в межах різних економічних шкіл. Класична школа (А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс) розглядали вартість як витрати факторів виробництва (землі, праці, капіталу), тобто характеризували комбінації ресурсів «зі сторони пропонування». Маржиналісти (Е. Бем-Бевек, У. Уінтер, Г. Візер) на противагу трудовій теорії сформуvalи теорію граничної корисності, що пояснює цінність благ корисністю їх додаткової одиниці, тобто характеризували ресурси «зі сторони попиту». Неокласична школа (А. Маршал, В. Парето, Р. Солоу, М. Фрідмен) сформуvalи двокритеріальну концепцію вартості, де вартість розглядалась як результат перетину ціни попиту, яка зумовлена граничною корисністю, з ціною пропонування, що визначається витратами ресурсів [8, с. 131]. Сучасна ресурсна концепція сформуvalась на основі теоретичних засад неокласичної школи в контексті стратегічного менеджменту підприємств. Роботи Е. Пенроуз, Б. Вернерфельта, К. Прахалада, Г. Хамела, Дж. Барні, Д. Тіс, Г. Пізано, Е. Шуен, Р. Нельсон, С. Уінтер пояснювали конкурентні переваги компанії як портфеля компетенцій та динамічних здатностей, а не портфеля бізнес-одиниць. Ком-

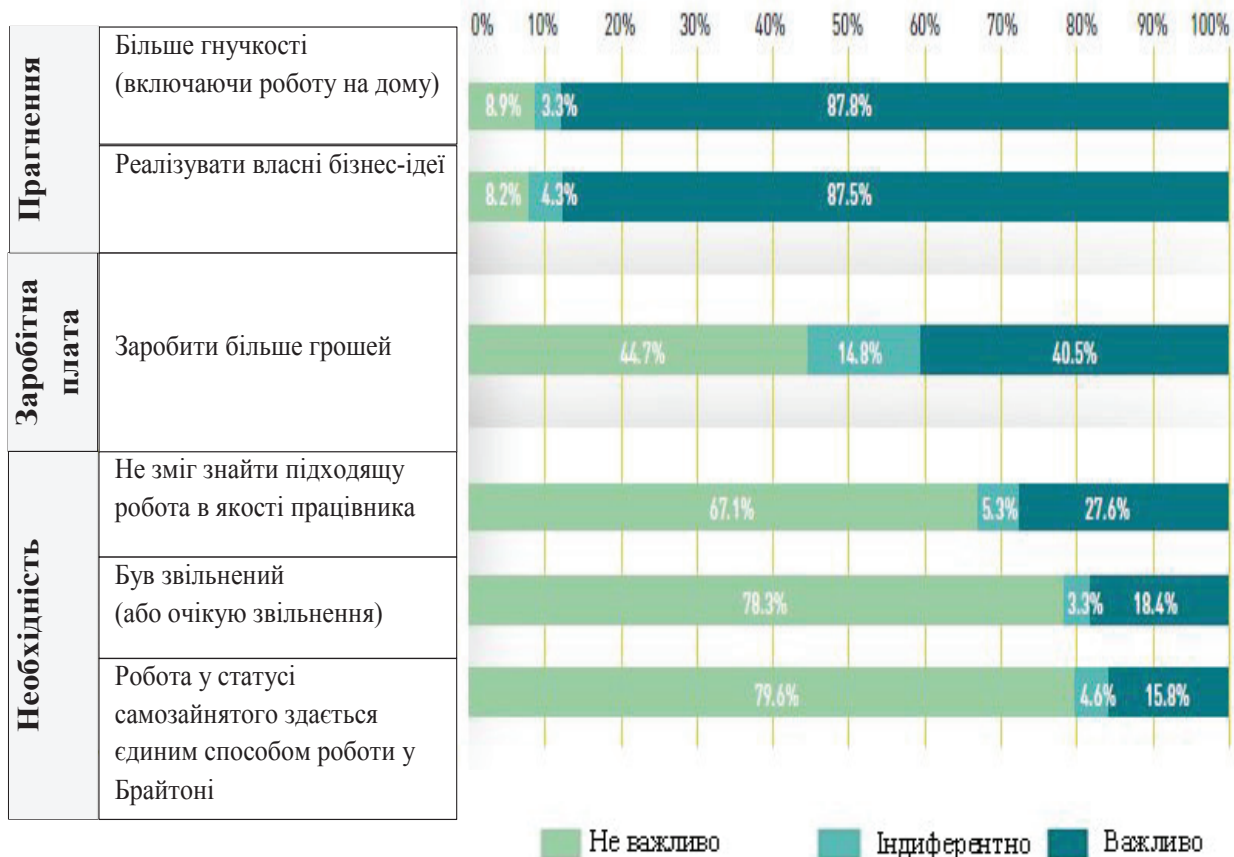


Рис. 2. Причини вибору фріланс-зайнятості

Джерело: [12, с. 37]

панії у сучасній ресурсній теорії орієнтуються не на усунення конкурентів, а на створення власних організаційних компетенцій з динамічною складовою здатностей, які складно копіюються іншими фірмами, дозволяючи здобути лідерські позиції на ринку [8, с. 131-132].

На сьогодні традиційні економічні фактори – земля і природні ресурси, фізична праця і капітал – або втратили вирішальну роль, або стали доступніші. На противагу формуються новітні фактори конкурентоспроможності – підприємницький талант, інформаційно-комунікативні технології, ефективні мережі.

Важливим стратегічним завданням сучасного підприємства стає вибір інноваційного шляху розвитку, що тісно пов'язаний з модернізацією виробництва, реалізацією принципу клієнтоорієнтованості та дотримання знаньсво-орієнтованого підходу при виборі бізнес-моделі [5, с. 3].

Підприємства у постіндустріальній економіці будуть створювати меншу соціально-економічну цінність без онлайн-фрілансерів, так як онлайн-фрілансери мають динамічну систему компетенцій, що постійно вдосконалюється і розширюється. Онлайн-фрілансери надають перевагу навчання на робочому місці в межах проектів, які є результатом реального ринкового попиту; самонавчання, використовуючи можливості онлайн-курсів, консультацій спеціалістів, електронних мереж, які забезпечують доступ до глобальних резервуарів інформації, знань, досвіду і фінансування, які раніше були доступні тільки великим компаніям, що, в цілому створює сучасний конкурентний профіль спеціаліста.

Для підприємств фріланс-ресурс забезпечує більш широкий доступ до спеціалізованих та креативних навичок, більш гнучкий і більш швидкий процес реалізації проектів, а також високу продуктивність. Для онлайн-фрілансерів – нові можливості для доступу і конкуренції на глобальних ринках праці.

Висновки з проведеного дослідження. Так, як фріланс-діяльність онлайн-формату є новою тенденцією постіндустріальної економіки, на макрорівні лише формуються механізми управління такою діяльністю. Не висвітлені питання формування попиту на фріланс-діяльність, її нефінансового впливу, соціально-економічних наслідків, питання траєкторії кар'єри фрілансера, макроекономічні питання підвищення рівня зайнятості та економічного зростання.

Фріланс-діяльність онлайн-формату відображає новий етап розвитку постіндустріальної економіки, представляючи дискусійні погляди науковців та практиків з приводу цього феномену. Безперечно, існують як негативні, так і позитивні сторони фріланс-діяльності онлайн-формату, ризики і безлімітні можливості на нанорівні (окремий онлайн-фрілансер), мікрорівні (підприємство, що викорис-

товує фріланс-ресурс у веденні своєї діяльності), макрорівні (державному управлінні фріланс-діяльністю), глобальному рівні (наднаціональні механізми регулювання фріланс-діяльності). На сьогодні значної актуальності набувають питання сучасних комплексних досліджень інформаційної мережевої економіки, онлайн-зайнятості, різних аспектів фріланс-діяльності задля ефективної ідентифікації та вирішення пріоритетних проблемних питань у цій сфері.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дощенко А. В. Розвиток дистанційної зайнятості як складова трансформації соціально-трудової сфери / А. В. Дощенко. // Ринок праці та зайнятість населення. – 2014. – С. 21–25.
2. Калмыкова Н. Г. Инновационная самозанятость: критерии идентификации и операционализация понятия / Н. Г. Калмыкова, Р. Р. Мукучян // Научный журнал КубГАУ. – 2013. – № 88(04). – С. 1–16.
3. Седляр М. О. Сучасні виклики та проблеми на шляху формування нової економіки / М. О. Седляр // Вісник Маріупольського державного університету. Сер. : Економіка. – 2013. – Вип. 6. – С. 55-62.
4. Солярчук Н. Ю. Державне управління фрілансовою діяльністю в умовах розвитку національного ринку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. : спец. 08.00.03 «економіка та управління національним господарством» / Солярчук Наталія Юріївна – Львів, 2015. – 24 с.
5. Стратегічне управління знаннями підприємства: монографія [А. П. Наливайко, О. М. Гребешкова, Л. П. Батенко та ін.] ; за заг. ред. д.е.н., проф. А. П. Наливайка. – К. : КНЕУ, 2014. – 445 с.
6. Стребков Д. О. Инновационный потенциал агентов новой экономики // Форсайт. – 2010. – Т. 4. – № 2. – С. 26–33.
7. Стребков Д.О., Шевчук А.В. Фрилансеры в информационной экономике: как россияне осваивают новые формы организации труда и занятости (по результатам Первой всероссийской переписи фрилансеров): Препринт WP4/2009/02. – М.: Изд. дом Государственного университета – Высшей школы экономики, 2009. – 76 с.
8. Федонін О.С. Новітні тенденції розвитку управління підприємствами : монографія / О. С. Федонін, Г. О. Швиданенко, В. В., Лаврененко, І. А. Павленко, О. І. Олексюк; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К. : КНЕУ, 2011. – 257 с.
9. Харченко В. С. Фриланс, е-ланс, аутстаффинг, аутсорсинг, ко-воркинг – осваивая новый словарь занятости // Вопросы структуризации экономики. – 2010. – № 2. – С. 494-498.
10. Burke A. The role of freelancers in the 21st century british economy / Andrew Burke. // PCG. – 2012. – С. 11.
11. Christopherson, S. 2008, Beyond the self-expressive creative worker: an industry perspective on entertainment media. Theory, Culture & Society, 25(7-8): 73-95.

12. Freelancers in the Creative Digital IT Economy / [J. Sapsed, R. Camerani, M. Masucci and others.] // Arts and Humanities Research Council. – 2015. – С. 68.

13. A Freelancer's Guide to UpWork [Електронний ресурс] // UpWork. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: https://d1u2uhe8u8ugy8e.cloudfront.net/odesk_contractor_manual_2013.pdf.

14. Gandidi A. The Reputation Economy The rep-

utation economy: Understanding Knowledge Work in Digital Society / Gandidi. – London: Palgrave Macmillan UK, 2016. – 131 с.

15. Malone T.W., Laubacher J. (1998) The dawn of the e-lance economy // Harvard Business Review. – V. 76. – № 5. – P. 144–153.

16. The global opportunity in online outsourcing. // World Bank. – 2015. – С. 65.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ КЛАСТЕРНИХ ФОРМУВАНЬ РЕГІОНУ

ECONOMIC AND MATHEMATIC CLUSTER AREA FORMATIONS FODELING

УДК 330.47

Цеслів О.В.

к.т.н., доцент
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Коломієць А.С.

к.е.н, асистент
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Кокорева А.С.

магістр
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У статті розглянуті економіко-математичні моделі кластерних об'єднань в галузі «зеленого туризму». Використовуючи економіко-математичну модель Самуельсона – Хікса, доведена рентабельність кластерів в «зеленому туризмі» та доцільність їх розвитку. Для розрахунку оптимальної кількості підприємств у кластері наведена стохастична модель.

Ключові слова: кластер, модель Самуельсона – Хікса, зелений туризм, економіко-математичне моделювання, стохастична модель.

В статье рассмотрены экономико-математические модели кластерных объединений в области «зеленого туризма». Используя экономико-математическую модель Самуельсона – Хикса, доказана рентабельность кластеров в «зеленом туризме» и целесообразность их развития. Для расчета опти-

мального количества предприятий в кластере приведена стохастическая модель.

Ключевые слова: кластер, модель Самуельсона – Хикса, зеленый туризм, экономико-математическое моделирование, стохастическая модель.

The article deals with the economic and mathematical models of cluster associations in the field of «green tourism». Using the economic-mathematical model of Samuelson – Hicks, proved the profitability of clusters in «green tourism» and the expediency of its development. To calculate the optimal number of companies in the cluster, see the stochastic model.

Key words: cluster, Samuelson model – Hicks, green tourism, economic – mathematical modeling, stochastic model.

Постановка проблеми. Глобальні зміни, які відбуваються в результаті стрімких темпів науково-технічного прогресу, активізації інноваційних процесів, вимагають нових підходів до економічного розвитку регіонів України. У сформованих умовах необхідним стає оновлення форм і методів управління регіональними соціально-економічними системами, одним з найважливіших напрямів діяльності яких може стати формування кластерів у регіоні. На думку Портера [1, с. 120], кластер – це концентрація за географічною ознакою груп взаємозалежних підприємств, спеціалізованих постачальників послуг, а також пов'язаних з їх діяльністю некомерційних організацій та установ у певних областях, які конкурують, але разом з тим і взаємодоповнюють один одного.

На даний час туристська індустрія України набуває активного розвитку та формування нових напрямів, а саме: сільського туризму.

Сільський туризм сприяє рішенню соціально-економічних проблем села:

– створення нових робочих місць для місцевого населення;

– стимулювання традиційних форм природокористування, виробництва екологічно чистих продуктів харчування;

– збільшення інвестицій в інфраструктуру, сервіс, в охорону природи;

– зростання добробуту місцевого населення розвиток спеціальної освіти, спрямованої на набуття туристичних і природоохоронних професій;

– зміцнювання бюджету сільських поселень;

– розвиток ремесел;

– розвиток місцевого самоврядування.

У північних регіонах Хмельницької області формується кластер еко-агротуризму «Оберіг» у селищі Гриців (Шепетівський район), спрямований на розвиток сімейного підприємництва. Співробітники кластеру надають послуги з екскурсійного обслуговування, організації дозвілля (рибальський туризм), організують виставки-продажі виробів місцевих майстрів.

Також «зелений туризм» набув розвитку у Кам'янець-Подільському, Новоушицькому, Шепетівському, Білогірському та Городоцькому районах.

Створена 2004 р. Вознесенська міська громадська організація туристичний кластер «Вознесенськ», згодом разом із 12 містами Одеської, Миколаївської, Херсонської областей утворили спільний туристичний кластер «Південне туристичне кільце» (Ізмаїл, Балта, Вознесенськ, Білгород-Дністровський, Іллічівськ, Гола Пристань, Цюрупинськ (Олешки), Генічеськ). До складу кластера увійшли туристичні підприємства, заклади туристичної інфраструктури, місцеві адміністрації, а також промислові підприємства з виробництва продуктів харчування. На етапі становлення туристичного кластера створено базу даних туристичних продуктів і визначено базові туристичні підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Уперше у фаховій літературі поняття туристичних кластерів обґрунтував С.І. Соколенко [1, с. 657]. Дослідженням розвитку кластерів присвячені праці таких вчених як: М. З. Згуровський [2, с. 151], В. М. Геєць [3, с. 66], О. Ф. Балацкий [4, с. 123], О.О. Веклич [5, с. 53].

Постановка задачі. Для суб'єктів господарювання: сільських господарств та фірми, використовуючи модель Самуельсона – Хікса, знайдемо рівновагу між споживанням та доходом.

Позначимо y_0 – дохід у попередньому періоді, y_1 – поточний дохід, y_2 – дохід в майбутньому. C_y – коефіцієнт споживання, C_i – коефіцієнт інвестицій, B – зовнішні інвестиції.

Обсяг інвестицій залежить від приросту доходу попереднього періоду

$$I_t = C_i(y_{t-1} - y_{t-2}) \quad 0 < C_i < 1. \quad (1)$$

Якщо через B_t позначити зовнішні інвестиції, отримуємо різницеве рівняння даної моделі:

$$y_t = C_y y_{t-1} + C_i(y_{t-1} - y_{t-2}) + B_t. \quad (2)$$

Використовуючи дискретні перетворення Фур'є, рівняння можна переписати у такому вигляді:

$$y + 2 \frac{dy}{dt} + \frac{d^2 y}{dt^2} = C_y(y + \frac{dy}{dt}) + C_i \frac{dy}{dt}$$

$$\frac{d^2 y}{dt^2} = \frac{dy}{dt} (C_y + C_i - 2) + y(C_y - 1).$$

Тоді запишемо диференціальне рівняння:

$$\frac{d^2 y}{dt^2} = \alpha \frac{dy}{dt} + \beta y + B(t); \quad \alpha = -1 + C_y; \quad \beta = -2 + C_y + C_i. \quad (3)$$

У матричному вигляді:

$$\begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0 & 1 \\ \alpha & \beta \end{pmatrix} \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} 0 \\ B \end{pmatrix}. \quad (4)$$

Стационарна точка моделі

$$y_{t \rightarrow \infty} = \frac{B}{1 - C_y}.$$

Розглянемо числовий приклад. При $y_0 = 10000$ грн., $y_1 = 8000$ грн., $C_i = 0,2$, $C_y = 0,4$, $B = 10000$ грн. Очікуваний прибуток 16000 грн. (рис. 1).

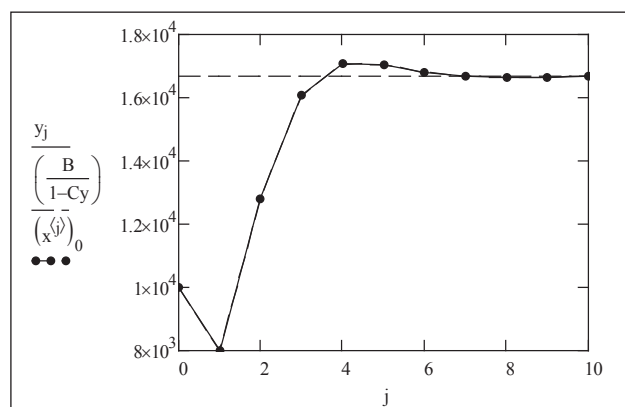


Рис. 1. Очікуваний прибуток

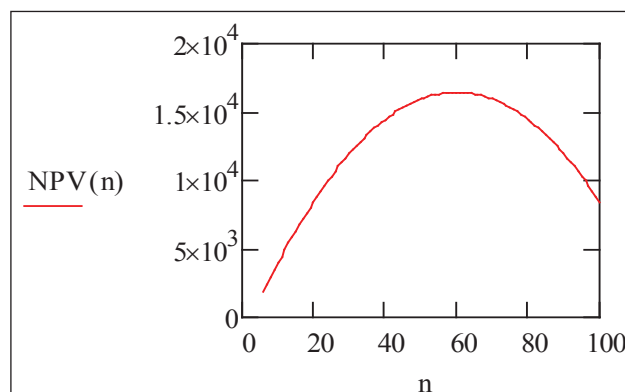


Рис. 2. Оптимальна кількість підприємств в кластері

На основі вивчення світової практики формування кластерних об'єднань визначимо оптимальну кількість підприємств у кластері на обмеженій географічній території. При цьому використаємо наступну стохастичну математичну модель. Перше обмеження цієї моделі (5) забезпечують максимальне значення математичного сподівання прибутку, а друге (6) – мінімальні значення витрат:

$$F1 = M\{NPV_f(D)\} \rightarrow \max; \quad (5)$$

$$F_2 = \int_0^n [r(n-D) + h(n-D)]f(D)dD - Z \rightarrow \min \quad (6)$$

Далі обмеження на кількість учасників кластера:

$$0 < n \leq N. \quad (7)$$

Математичне сподівання прибутку описуємо, як функцію попиту:

$$M\{NPV_{fr}(D)\} = In - \int_0^n [r(n-D) + h(n-D)]f(D)dD - Z, \quad (8)$$

де l – вартість туру; n – кількість господарств, що беруть участь у кластері; r – вартість послуг готелю; h – транспортні витрати; Z – зарплата співробітників; D – попит на послуги; $f(D)$ – закон розподілу попиту на тури.

Використовуючи статистичні дані кластера екоагротуризму «Оберіг», знайдемо оптимату кількість членів кластера.

Таблиця 1

Вартість послуг еко-агротуризму

Послуги	Витрати
Оплата послуг готелю	2400
Включена до складу податкового кредиту суму ПДВ	400
Оплачено екскурсійні послуги	600
Включена до складу податкового кредиту суму ПДВ	100
Перераховано за транспортні послуги	1200
Включена до складу податкового кредиту суму ПДВ	200
Отримано оплату за реалізовані путівки	5400
Нараховано за податкові зобов'язання ПДВ	900
Списано на витрати виробництва вартість оплачених послуг (готельних, екскурсійних, транспортних)	3500
Нараховано зарплату працівникам турфірми	450
Нараховано до соціальних фондів	166,5

Так туристична група, що складається з 6 чоловік, має витратити наступні кошти за тур (табл. 1).

Підставляючи числові дані з таблиці 1 в рівняння (8), отримуємо наступну залежність.

Таким чином, для даного кластера оптимальним є 60 підприємств.

Висновки. У роботі проаналізовано основні проблеми села, рішення яких сприяє «зелений туризм», а саме:

- об'єднання можливостей і потужностей підприємств-партнерів;
- участь у розробці програм і проектів розвитку туристичної галузі;
- розвиток мережі поширення рекламних матеріалів;
- сприяння пошуків ділової кваліфікації і підвищенню професіоналізму керівників, членів кластера та інших спеціалістів,

– поширення набутого досвіду шляхом організації туристичних виставок, ярмарок, конференцій у містах кластера;

– розробку і використання нових підходів до організації туристичного бізнесу.

Щоб уникнути негативних наслідків конкуренції між учасниками кластеру, необхідно при розширенні мережі кластеру у визначеному регіоні, перевіряти виконання таких двох умов: чи зберігається позитивне значення показника рентабельності від входження додаткового підприємства; чи норма прибутковості підприємств кластеру регіону перевищує середньогалузевий показник.

Використовуючи економіко-математичну модель Самуельсона – Хікса, доведено, що кластери в «зеленому туризмі» рентабельні. Створена стохастична модель для визначення оптимальної кількості підприємств у кластері.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Портер М. Конкуренція / М. Портер ; пер. с англ. – М. : ИД «Вільямс», 2000. – 496.
2. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці / С. І. Соколенко. – К. : Логос, 2004. – 848 с.
3. Згуровський М. З. Сталый розвиток регіонів України / М. З. Згуровський. – К.: НТУУ «КПІ», 2009. – 197 с.
4. Геєць В. М. Реструктуризація економіки в контексті переходу України на принципи сталого розвитку / В. М. Геєць // Проблеми сталого розвитку України. – К.: НАН України, 1998. – С. 66-75.
5. Веклич О. О. Економічний механізм екологічного регулювання в Україні / Оксана Опанасівна Веклич. – Київ: Український інститут досліджень навколишнього середовища і ресурсів, 2003. – 88 с.
6. Балацкий О. Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем : [моногр.] / Олег Федорович Балацкий. – Сумы, 2006. – 972.

РОЗДІЛ 12. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ОЦІНКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

ASSESSMENT OF TERMS TO PROVIDE THE COMPETITIVENESS OF THE CONSTRUCTION COMPLEX OF UKRAINE

У статті розглянуто економічну динаміку провідних галузей вітчизняного будівельного комплексу. Досліджено структуру випуску продукції будівельної галузі та промисловості будівельних матеріалів. Представлено методичний підхід до оцінки рівня конкурентоспроможності будівельного комплексу, який охоплює тактичний та стратегічний рівні. Проведено оцінювання конкурентоспроможності вітчизняного будівельного комплексу. Виділено проблемні зони формування низького рівня конкурентоспроможності будівельного комплексу.

Ключові слова: будівельний комплекс, конкурентоспроможність, експертна оцінка, тактичний та стратегічний рівень конкурентоспроможності.

В статье рассмотрена экономическая динамика ведущих отраслей отечественного строительного комплекса. Исследована структура выпуска продукции строительной отрасли и промышленности строительных материалов. Предложен методический подход к оценке уровня конкурентоспособности строительного комплекса, который охва-

тывает тактический и стратегический уровни. Проведена оценка конкурентоспособности отечественного строительного комплекса. Выделены проблемные зоны формирования низкого уровня конкурентоспособности строительного комплекса.

Ключевые слова: строительный комплекс, конкурентоспособность, экспертная оценка, тактический и стратегический уровень конкурентоспособности.

The article considers economic dynamics of leading industry sectors of construction complex. It studies the structure of production output of construction sector and industry of construction materials. The article represents a methodological approach to the assessment of competitiveness level of construction complex which covers tactical and strategic levels. Competitiveness of domestic construction complex has been assessed. The article specifies problem areas for the formation of a low level of competitiveness of construction complex.

Keywords: construction complex, competitiveness, expert assessment, tactical and strategic levels of competitiveness.

УДК 339.137.2:69.056

Воловodyк С.С.

асистент кафедри менеджменту та моделювання в економіці
Вінницький національний
технічний університет

Постановка проблеми. Будівельний комплекс країни представляє собою складну систему міжгалузевих відносин, якість організації яких має безпосередній вплив на загальний стан національної економіки. До складу будівельного комплексу входять підприємства, організації та галузі, продукція яких призначається для капітального будівництва у сферах промисловості, сільського господарства, транспорту, житлово-комунального господарства та багатьох інших сфер людської діяльності.

Будівництво та промисловість будівельних матеріалів являються галузями матеріального виробництва, рівень конкурентоспроможності яких впливає на перспективи розвитку будівельного комплексу країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження характерних особливостей будівельного комплексу та його вплив на економіку країни проводились у працях В. Акімова, А. Беркути, А. Васильченка, А. Герасимової, О. Зернюк, О. Карлової, В. Кірнос, Т. Макарової, В. Мерзлякової, Ю. Пинди, К. Огая, М. Рижаквої, П. Рогожина, О. Щеглової [1-10] та ін.

Проблеми інвестиційної сприятливості та перспективи інноваційного розвитку галузей будівель-

ного комплексу України досліджувалися у роботах С. Глухової, О. Здора, В. Конащук, І. Малиш [11-14] та ін.

Підходи до оцінки конкурентоспроможності та формування конкурентних переваг підприємств будівельної індустрії представлено у роботах А. Тищенко, В. Хаустова та ін. [15].

В наукових працях Н. Паліги [16] досліджувались інструменти та механізми реалізації антикризової управлінської політики уряду щодо будівельної галузі. Формування економічного механізму управління інвестиційно-інноваційною діяльністю підприємств будівельної галузі досліджувала у своїх працях С. Федотова [17].

Більшість вищезазначених науковців відмічали, що стан будівельної сфери є відображенням макроекономічної ситуації в країні, зокрема, саме з моменту позитивних зрушень у будівельному секторі починає розвиватись виробництво будівельних матеріалів і відповідного обладнання, чорна металургія і металообробка, деревообробка і фарфоро-фаянсова промисловість, машинобудування, транспорт, нафтохімія, виробництво скла, енергетика та багатьох супутніх галузей сфери послуг.

Постановка завдання. Однак, слід вказати, що на сьогодні залишається недостатньо досліджений напрям формування забезпечення конкурентоспроможності будівельного комплексу із позиції якості взаємопов'язаності провідних галузей комплексу, зокрема, будівництва та промисловості будівельних матеріалів. Відсутня методика оцінки конкурентоспроможності комплексу, яка б охоплювала тактичний та стратегічний рівні, що сформулювало мету та завдання даного наукового дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Диференційований підхід до визначення суті та змісту економічної конкурентоспроможності на рівні підприємства, галузі, комплексу, товару відображено у трактуваннях різних авторів [18-22].

Зокрема, авторами [18; 22] зазначено, що конкурентоспроможність галузі визначається наявністю в ній технічних, економічних та організаційних умов для створення, виробництва й збуту (з витратами не вищими, ніж інтернаціональні) продукції високої якості, що задовольняє вимогам конкретних груп споживачів.

Слід відмітити, що продукція будівельного комплексу, кінцевий результат якої має вираження безпосередньо через галузь будівництва, вирізняється від продукції інших галузевих комплексів значно вищим економічним ризиком. Причиною такого стану справ є передусім тривалий виробничий цикл, висока матеріало-, ресурсо- та енергоємність, що призводить до зростання витратомісткості продукції будівельного комплексу.

Структуру випуску продукції вітчизняної будівельної галузі за 2011-2015 рр. представлено на рис. 1.



Рис. 1. Структура випуску продукції будівельної галузі України за 2011-2015 рр.

Джерело: [23]

Як бачимо (див. рис. 1), проміжне споживання будівельної галузі у 2012 р. проти 2011 р. зросло на 3,0%. На протязі 2013-2014 рр. даний показник коливався на рівні становив 77,3-77,9%. Станом на 2015 р. частка проміжного споживання будівельної галузі проти п.р. знизилась на 1,3% і у загальному випуску продукції становила 76,0%. Темпи зрос-

тання проміжного споживання за період – 101,5%. Доречно зазначити, що проміжне споживання будівельної галузі Республіки Польщі у загальному випуску продукції становить 63,0-65,0%, та в середньому на 10,0 % нижче, ніж в Україні [24].

Результати дослідження [25] щодо ефективності вітчизняного будівництва підтвердили високий рівень витратомісткості даної галузі та дозволили встановити т.з. джерело економії (далі цитата): «Найсуттєвішим напрямом такої економії є зменшення затрат на будівельні матеріали, котрі становлять близько 60,0% загальної вартості будівництва. Досягти цього можна за рахунок скорочення витрат на виробництво будівельних матеріалів, впровадження ефективніших матеріалів, з вищими експлуатаційними характеристиками (міцність, довговічність), широкого використання місцевої сировини, відходів промислового виробництва тощо» [25, с. 393].

На рис. 2 представлено структуру випуску продукції вітчизняної промисловості будівельних матеріалів за 2011-2015 рр.



Рис. 2. Структура випуску продукції промисловості будівельних матеріалів України 2011-2015 рр.

Джерело: [23]

Як бачимо (див. рис. 2), частка проміжного споживання на початку періоду, що розглядається у загальному об'ємі продукції галузі становила 74,8% тоді як на кінець періоду 84,3%. Темпи зростання проміжного споживання за період –112,7%.

Беручи до увагу вагомість частки вартості будівельних матеріалів у проміжному споживанні вітчизняного будівництва, яка до того ж має тенденцію до зростання, доречним є припущення, що основи конкурентоспроможності будівельного комплексу формуються у площині промисловості будівельних матеріалів, а економічні показники будівельної галузі є відображення ефективності міжгалузевого зв'язку. Вищевказане дозволяє зробити висновок щодо структурно-логічного зв'язку базових елементів формування конкурентоспроможності будівельного комплексу (рис. 3).

Вищезазначене передбачає потребу формування методичного підходу до оцінювання реального економічного стану та рівня конкурентоспроможності будівельного комплексу, який

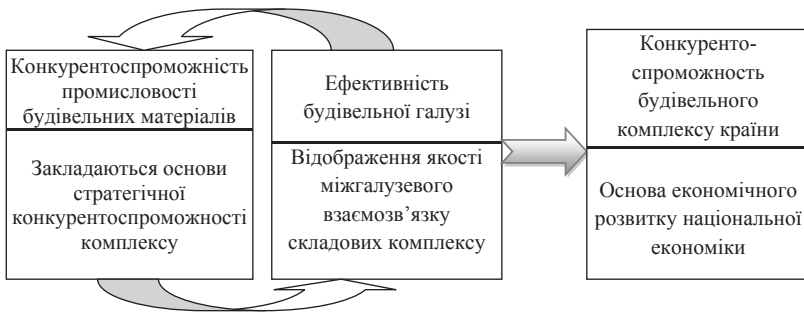


Рис. 3. Структурно-логічний зв'язок базових елементів формування конкурентоспроможності будівельного комплексу [авторська розробка]

буде включати мінімальну кількість ключових показників, що відображатимуть якість та ефективність виробничо-господарської діяльності провідних галузей комплексу (рис. 4).

Запропонований методичний підхід охоплює тактичний та стратегічний рівні конкурентоспроможності. Зазначено, що їх розходження полягає в тому, що вони виділяються не за тривалістю дії, а за характером цілей. Тактична рівень конкуренто-

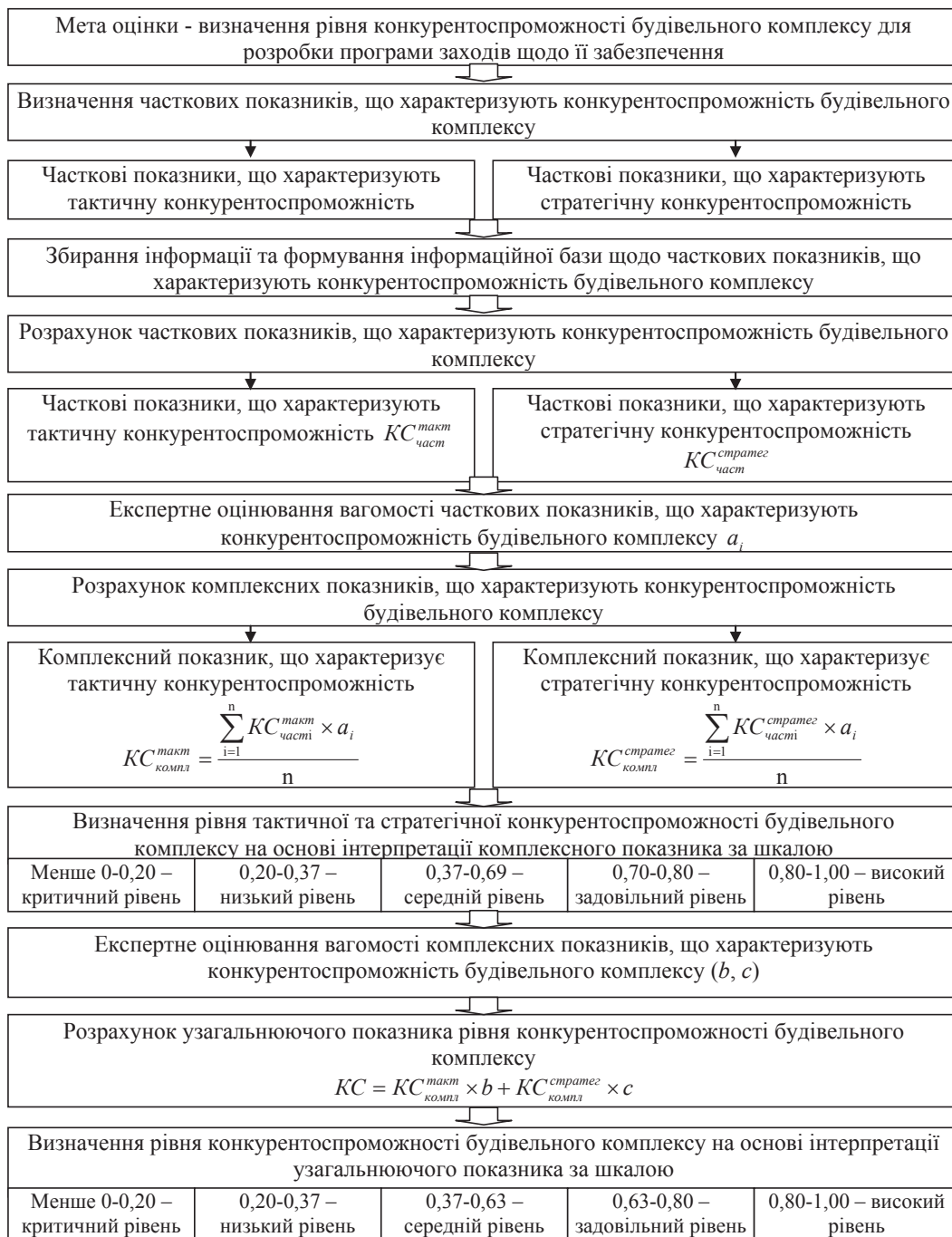


Рис. 4. Методичний підхід до оцінки рівня конкурентоспроможності будівельного комплексу [авторська розробка]

Результати оцінювання рівня конкурентоспроможності будівельного комплексу України

Узагальнений показник конкурентоспроможності	Параметри що входять до складу показника	Вага показника	Умовне позначення	2011	2012	2013	2014	2015
Тактичний рівень конкурентоспроможності будівельного комплексу								
Будівельна галузь								
Коефіцієнт конкордації (Кк) – 0,85								
Ліквідності та платоспроможності	Індекс ВОК	0,29	X ₁	0,307	0,304	0,310	0,298	0,278
	Індекс Кп							
Фінансової стійкості та стабільності	Індекс Кфн	0,18	X ₂	0,025	0,019	0,019	0,001	-0,009
	Індекс Кмвк							
	Індекс Кфр							
Рентабельності і прибутковості	Індекс Крз	0,15	X ₃	-0,405	-0,090	-0,480	-2,025	-1,905
	Індекс Крвк							
	Індекс Крод							
Ефективності використання ОФ	Індекс Кфо	0,17	X ₄	0,040	0,042	0,049	0,035	0,039
	Індекс Кфв							
	Індекс Кфм							
	Індекс Кзоз							
Ділової активності	Індекс Кок	0,13	X ₅	0,102	0,081	0,070	0,081	0,063
	Індекс Кооа							
Вагомості частки галузі у ВВП	Індекс Ічг	0,10	X ₆	0,045	0,040	0,036	0,033	0,034
Інтегрований показник тактичної конкурентоспроможності будівельного комплексу		c - 0,4	КС <i>такт компл</i>	0,114	0,396	0,004	-1,577	-1,491
Стратегічний рівень конкурентоспроможності будівельного комплексу								
Промисловість будівельних матеріалів								
Коефіцієнт конкордації (Кк) – 0,84								
Ліквідності та платоспроможності	Індекс ВОК	0,14	Y ₁	0,161	0,154	0,161	0,142	0,135
	Індекс Кп							
Фінансової стійкості та стабільності	Індекс Кфн	0,14	Y ₂	0,047	0,044	0,042	0,018	0,002
	Індекс Кмвк							
	Індекс Кфр							
Рентабельності і прибутковості	Індекс Крз	0,14	Y ₃	-0,042	-0,224	-0,182	-2,25	-1,37
	Індекс Крвк							
	Індекс Крод							
Ефективності використання ОФ	Індекс Кфо	0,15	Y ₄	0,084	0,085	0,075	0,073	0,055
	Індекс Кфв							
	Індекс Кфм							
	Індекс Кзоз							
Ділової активності	Індекс Кок	0,13	Y ₅	0,105	0,104	0,105	0,107	0,124
	Індекс Кооа							
Продуктивності праці	Індекс Кпп	0,12	Y ₆	0,039	0,043	0,046	0,058	0,086
Якості формування ВДВ	Індекс Квдв	0,17	Y ₇	0,215	0,184	0,193	0,165	0,153
Інтегрований показник стратегічної конкурентоспроможності будівельного комплексу		b - 0,6	КС <i>стратег компл</i>	0,609	0,390	0,440	-1,687	-0,815
Загальний рівень конкурентоспроможності будівельного комплексу			КС	0,550	0,426	0,266	-1,642	-1,085
Оцінка загального рівня конкурентоспроможності будівельного комплексу				Середній	Середній	Низький	Критичний	Критичний

спроможності забезпечує здатність будівельного комплексу до стійкого ефективного функціонування в існуючому релевантному зовнішньому середовищі, займаючи певну конкурентну позицію у даний період часу.

Стратегічний рівень конкурентоспроможності комплексу формує потенційну спроможність до ефективного функціонування в майбутньому релевантному зовнішньому середовищі.

Із врахуванням багатоаспектності економічної категорії «конкурентоспроможність» у масштабі комплексу, для визначення переліку ключових показників оцінювання конкурентоспроможності галузей та їх вагомості було задіяно дві експертні групи спеціалістів, які є фахівцями з питань будівництва та промисловості будівельних матеріалів, в тому числі представників фінансово-економічних відділів, з досвідом роботи у зазначених галузях.

Основним завданням сформованого переліку питань, які виносились на огляд експертів, було з'ясування причинно-наслідкових міжгалузевих взаємозв'язків механізму забезпечення конкурентоспроможності будівельного комплексу, що дозволило виділити зони формування тактичної та стратегічної конкурентоспроможності відповідно до представленого методичного підходу.

Для з'ясування ступеню узгодженості експертної думки щодо переліку обраних для аналізу коефіцієнтів та ваги показників оцінки конкурентоспроможності промисловості будівельних матеріалів та будівельної галузі, було проведено розрахунок коефіцієнту конкордації, який розраховується за формулою [26, с. 98-102]:

$$K_k = \frac{\sum_{j=1}^n d_j^2}{\frac{1}{12} [m^2(n^3 - n) - m \sum_{i=1}^m T_i]} , \quad (1)$$

де $1, 2, 3, \dots, i, \dots, m$ – можливі номери та загальна кількість експертів;

$1, 2, 3, \dots, j, \dots, n$ – можливі номери та загальна кількість параметрів;

d_j – відхилення суми рангів від середньої суми рангів по всіх параметрах;

T_i – показник, який враховує наявність зв'язаних (однакових рангів);

Діапазон коливання коефіцієнту конкордації має межі від 0 до 1 і чим більш наближений є показник до 1 тим вищий ступінь узгодженості думок експертів.

Відповідно до розробленого методичного підходу (рис. 4) було проведено розрахунок узагальнюючого показника рівня конкурентоспроможності вітчизняного будівельного комплексу із врахуванням ваги кожного параметру оцінювання у форматі тактичної та стратегічної складових (див. табл. 1).

Як бачимо (табл. 1), коефіцієнт конкордації (K_k) для промисловості будівельних матеріалів становив 0,84, для будівельної галузі – 0,85, що вказує на високу ступінь узгодженості експертних оцінок

та адекватність оцінки рівня конкурентоспроможності будівельного комплексу.

Інтегрований показник стратегічної конкурентоспроможності (b), що вказує на вагомість ефективності промисловості будівельних матеріалів у забезпеченні конкурентоспроможності будівельного комплексу становить 0,6. Інтегрований показник тактичної конкурентоспроможності (c), що вказує на вагомість ефективності будівельної галузі у забезпеченні конкурентоспроможності будівельного комплексу становить 0,4.

Загальний рівень конкурентоспроможності будівельного комплексу у 2011 р. за шкалою Харрінгтона оцінювався як середній, при низькому рівні тактичної конкурентоспроможності та середньому стратегічної.

У 2012 р. та у 2013 р. рівень конкурентоспроможності будівельного комплексу був середній, проте, на стратегічному рівні він знаходився на нижній середній межі по шкалі бажаності Харрінгтона, що на нашу думку, мало негативний вплив на конкурентну позицію комплексу у наступні періоди. Так, у 2014-2015 р. загальний рівень конкурентоспроможності вітчизняного будівельного комплексу оцінюється як критичний.

Вважаємо, що підвалини нестабільного фінансово-економічного стану будівельного комплексу формувались на фоні відсутності належних умов забезпечення конкурентоспроможності на тактичному та стратегічному рівнях та відсутності адаптованої методики оцінки рівня конкурентоспроможності галузей, яка б на ранніх стадіях дозволила діагностувати формування кризових явищ у виробничо-господарській діяльності складових комплексу.

Висновки з проведеного дослідження. Будівельний комплекс країни представляє собою складну систему міжгалузевих відносин, якість організації яких має безпосередній вплив на загальний стан національної економіки. Забезпечення конкурентоспроможності на рівні комплексу є складним та багатоелементним процесом, який має враховувати галузеву специфіку складових комплексу, що зумовлює потребу комплексної оцінки рівня конкурентоспроможності. Для вітчизняного будівельного комплексу, відповідно до умов, що склались у його ринковому середовищі, доцільним є використання методичного підходу до оцінки конкурентоспроможності, який охоплює тактичний та стратегічний рівні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економіка отрасли строительство / В.В. Акимов, А.Г. Герасимова, Т.Н. Макарова, В.Ф. Мерзляков, К.А. Огай / Учебник. 2-езд. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 320 с.
2. Беркута А.В. Сучасний стан та деякі напрями реформування будівельної галузі / А.В. Беркута // Будівництво України. – 2005. – № 2. – С. 21-25.

3. Васильченко А.О. Маркетинговая стратегия управления конкурентоспособностью строительных предприятий [Текст] / А.О. Васильченко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4, Т. I. – С. 138-147.
4. Зернюк О.В. Маркетинговий менеджмент будівельного підприємства [Текст] / О.В. Зернюк, С.В. Забара // Экономика Крыма. – 2011. – № 1(34). – С. 452–457.
5. Карлова О.А. Особливості та потенційні можливості розвитку житлового будівництва в регіонах України [Текст] / О.А. Карлова // Економіка будівництва і міського господарства. – 2013. – т. 9, №4. – С. 329-334.
6. Кирнос В.М. Организация строительства / В.М. Кирнос. – Днепр : Пороги, 2005. – 309 с.
7. Пинда Ю.В. Організаційно-економічне забезпечення конкурентоспроможності будівельного комплексу регіону: дис. ...канд. екон. наук: 08.00.05 / Ю.В. Пинда. – Львів, 2009. – 214 с.
8. Рижакова М. Економіко-математична формалізація функціонування малих підприємств будівельного комплексу України в умовах трансформації економіки. Монографія. – К.: Віпол, 2010. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://e-works.com.ua/Promislovist_bydivelnih_materialiv_Ukraini
9. Рогожин П.С. Економіка будівельних організацій / Рогожин П.С., Гойко А.Ф. – К.: Видавничий дім „Скарби”, 2001. – 448 с.
10. Щеглова О.Ю. Житлове будівництво як стимулятор регіонального розвитку економіки України [Текст] / О.Ю. Щеглова // Коммунальное хозяйство городов. – 2010. – № 94. – С. 259–263.
11. Глухова С.В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності будівельних підприємств: автореферат дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / С.В. Глухова; Придніпровська державна академія будівництва та архітектури. – Дніпропетровськ, 2011. – 23 с.
12. Здор О.Г. Формування джерел інвестицій у житлове будівництво в умовах перехідної економіки / О.Г. Здор // Будівництво України. – 2005. – № 5. – С. 12-17.
13. Конащук В.Л. Теоретичні аспекти оцінювання ефективності інноваційної діяльності будівельних підприємств [Електронний ресурс] / В.Л. Конащук, О.В. Новак // Економічний простір. – 2010. – №38. – С. 217-224. Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/j-tit/ecpros>
14. Малиш І.М. Механізм оцінки інвестицій в інновацію на підприємствах будівельної індустрії: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / І.М. Малиш; Придніпровська державна академія будівництва та архітектури. – Дніпропетровськ, 2012. – 26 с.
15. Тищенко О.М. Оцінка конкурентоспроможності будівельних підприємств з урахуванням їх специфіки [Електронний ресурс] / Тищенко О.М., Хаустова В.Є., Беляєв О.С. // Науковий журнал «Проблеми економіки». – Харків: №1-2013. – С. 185-191. Режим доступу: http://www.problecon.com/annotated-catalogue/?year=2013&abstract=2013_01_0
16. Паліга Н.Б. Аналіз механізмів та інструментів реалізації антикризової політики держави в будівельній галузі / Н.Б. Паліга // Всеукраїнський аналітично-інформаційний журнал "Схід" / спецвипуск – № 1. – 2011. – С. 128-131. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.experts.in.ua/index.ph>
17. Федотова С.Ю. Формування економічного механізму управління інвестиційно-інноваційною діяльністю будівельного підприємства: дис....канд. екон. наук / С.Ю. Федотової – К., 2012.
18. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства : Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
19. Горбатов В.М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса: монография / В.М. Горбатов; Ин-т проблем развития общества. – Харьков: ИД «ИНЖЕК», 2006. – 592 с.
20. Иванов Ю.Б. Конкуренті переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток : монографія / Ю.Б. Иванов, П.А. Орлов, О.Ю. Иванова. – Х. : ИНЖЕК, 2008. – 352 с.
21. Піддубна Л.І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління [монографія] / Л.І. Піддубна. – Х.: ВД «ИНЖЕК», 2007. – 368 с.
22. Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность: Учебник / Р.А. Фатхутдинов – М.: Экономика, 2005. – 504 с.
23. Державна служба статистики України – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
24. Główny Urząd Statystyczny. Portal Informacyjny. <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/przemysl-budownictwo-srodk-trwale/budownictwo/>
25. Регіональна економіка: Підручник / за ред. Є.П. Качана. – К.: Знання, 2011. – 670 с.
26. Грабовецький Б.Є. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання : монографія / Б.Є. Грабовецький. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 171 с.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИМИ КОМПАНІЯМИ ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНОГО ТА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНО ГОСПОДАРСТВА

SYSTEM OF MANAGING THE TELECOMMUNICATION INDUSTRY AS A PART OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY

У статті узагальнено теоретичні засади формування системи управління телекомунікаційними компаніями, визначено специфічні особливості телекомунікаційних компаній, що виокремлено в основних управлінських процесах: розвиток, реалізація й експлуатація.

Ключові слова: телекомунікаційні компанії, управління телекомунікаційними компаніями, телекомунікаційні послуги, система управління.

в основных управленческих процессах: развитие, реализация, эксплуатация.

Ключевые слова: телекоммуникационные компании, управление телекоммуникационными компаниями, телекоммуникационные услуги, система управления.

The article summarizes the theoretical basics in building the system of managing telecommunications companies, defines specific features of telecommunications companies, singled out in the main managing processes: development, implementation, and operation.

Key words: telecommunications companies, management of telecommunications companies, telecommunications services, management system

УДК 654.01:338.7

Франчук О.П.

викладач

ДЗ «Київський коледж зв'язку»

В статье обобщены теоретические подходы формирования системы управления телекоммуникационными компаниями, определены специфические особенности телекоммуникационных компаний, что выделено

Постановка проблеми. Динаміка змін та постійне оновлення зовнішнього середовища, посилення конкурентної боротьби, поява технологічних інновацій, інтенсивність ринкових змін вимагають оперативного маневрування економічними ресурсами, вирішення нових задач, що значно ускладнює функціонування існуючих систем управління підприємствами різних галузей і потребує постійного їх удосконалення відповідно до видів економічної діяльності.

Зазначені суспільні процеси особливо актуальні для компаній телекомунікаційної сфери. Розвиток телекомунікаційних компаній пов'язано із розширенням можливостей підвищення якості послуг, удосконаленням структури управління за рахунок нових, більш прибуткових сфер бізнес-діяльності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання управління підприємствами досліджували такі авторами, як О.І. Амоша, З. Аннабел, Е.М. Браверман, В.М. Брижко, І.Р. Бузько, С.В. Войтко, Н.Н. Лепа, М. Портер, Л.Д. Рейман, Ф. Тейлор, А. Файоль, Г. Хамел, Б.Г. Шелегеда, Л.І. Шехтман та ін. У фаховій літературі з означеної проблематики деякі аспекти вимагають подальшої розробки, наприклад, визначення системи управління телекомунікаційними компаніями та її ефективності. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій, присвячених удосконаленню корпоративного управління у сфері телекомунікацій, залишаються невирішеними питання узгодження бізнес-процесів операційної діяльності оператора телекомунікацій зі стратегічними цілями його розвитку.

Метою нашого дослідження є обґрунтування теоретичних засад щодо системи управління телекомунікаційними компаніями.

Наукова новизна запропонованих і обґрунтованих у дослідженні основних положень, висновків полягає у тому, що їх сукупність утворює розв'язання поставленого у нашому дослідженні важливого наукового завдання з розробки та обґрунтування теоретичних і методичних підходів розгляду системи управління телекомунікаціями. Розкрито зміст процесу управління в сучасних компаніях у сфері телекомунікацій в умовах соціально та економічного розвитку національного господарства. Ключові ідеї базуються на інтеграції управління бізнес-процесами для забезпечення більш ефективного використання технічних, інформаційних, фінансових і трудових ресурсів компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Телекомунікації відіграють значну роль в соціальній та економічній діяльності суспільства, забезпечуючи підтримку розвитку економіки держави та соціальної сфери. Розвиток телекомунікацій повинен здійснюватися випереджувальними темпами порівняно із загальними темпами розвитку економіки і буде визначальним на найближчу і більш віддалену перспективу. Повільні темпи розвитку телекомунікацій спричиняють зниження конкурентоспроможності економіки України. Телекомунікації відіграють значну роль у прискоренні розвитку економіки та соціальної сфери [1].

З огляду на це, зазначимо, що телекомунікаційна галузь в Україні – це галузь заснована на технологічних досягненнях у сфері зв'язку та обчислювальної техніки, вона включає в себе такі послуги:

- авторизація кредитних карток;
- передавання телеметричних даних;
- охоронна сигналізація;
- організація платежів населення;
- забезпечення міжстанційних зв'язків між базовими станціями систем персонального виклику;
- електронна та голосова пошта;
- телевідеоконференцзв'язок;
- доступ до Інтернет;
- комп'ютерна телефонія.

Змістом телекомунікаційної сфери є надання та можливість користування певними послугами.

Телекомунікаційна послуга – це продукт діяльності оператора телекомунікацій, що полягає у передаванні, прийманні та обробці інформації.

Телекомунікаційні послуги – це дії оператора, внаслідок яких забезпечується доступ особи до телекомунікаційної мережі з метою прийому, обробки, зберігання, передачі по цій мережі певних сигналів, знаків, зображень, звуків тощо. Договори про надання телекомунікаційних послуг є двосторонніми договорами. Однак із цього є виключення, що стосуються надання послуг оператором телекомунікаційних послуг щодо безоплатного доступу до телекомунікаційних мереж загального користування для виклику пожежної охорони, міліції, швидкої допомоги, аварійної служби газу, служби допомоги. У цьому випадку у оператора є лише обов'язок, а у споживача – лише право.

Як правило, телекомунікаційні послуги надаються з метою отримання прибутку, а тому відповідні договори є відплатними. При цьому, навіть при наданні послуг за відплатними договорами, окремі послуги можуть надаватись безоплатно. Найчастіше такі випадки трапляються при наданні послуг з мобільного телефонного зв'язку, адже оператори таких послуг надають абонентам право безоплатно розмовляти впродовж певного часу з обраними ними абонентами, як правило, того ж оператора. Але безоплатність такої послуги має умовний характер, оскільки споживач (абонент) сплачує абонентну плату або зобов'язаний поповнювати рахунок у встановлений оператором термін та на встановлену вартість.

Основною послугою, що надається за договором про надання телекомунікаційних послуг, має бути забезпечення доступу особи до телекомунікаційної мережі. Але оскільки телекомунікаційні мережі призначені для передачі, випромінювання та/або прийому знаків, сигналів, то, відповідно, договір про надання телекомунікаційних послуг має передбачати доступ абонента до телекомунікаційної мережі з метою передачі, випромінювання та/або прийому знаків, сигналів тощо, тобто з метою доступу до функцій відповідної телекомунікаційної мережі. Строчковість надання телекому-

нікаційних послуг полягає в наданні їх впродовж певного періоду часу, впродовж якого користувач послуг має можливість скористатись цими послугами. Однак існують також і послуги, які надаються одноразово (наприклад, при замовленні на переговорному пункті телефонної розмови із певним абонентом, дзвінки з телефонних автоматів загального користування).

Узагальнено, телекомунікаційна сфера – сфера яка забезпечує суспільству унікальний продукт, що поєднує в собі матеріальне виробництво (обладнання), сферу послуг (провайдери зв'язку) та know-how (технології). Таким чином, надаючи такий різний спектр телекомунікаційних послуг, телекомунікаційні компанії функціонують у різних галузях економіки.

Сучасний стан розвитку послуг телекомунікацій характеризується поступовим переходом до мереж наступного покоління - NGN (Next Generation Network), які підтримують широкий спектр інфокомунікаційних послуг. Визначено, що відмінна особливість ідеології NGN – використання технологій IP (Internet Protocol) для передачі та комутації.

Об'єктом управління телекомунікаційних компаній є комплекс взаємопов'язаних елементів, що виконують окремі функції в інтересах досягнення спільної кінцевої мети.

Суб'єкти управління є органи управління, державна служба спеціального захисту інформації України, Організації, підприємства (УДППЗ,) оператори (ПАТ Укртелеком) та інші відділи при Державній службі спеціального зв'язку та захисту інформації.

Система управління телекомунікаційними компаніями складається з частин та елементів та специфічних особливостей, що відбуваються в основних управлінських процесах через розвиток, реалізацію та експлуатацію системи.

Функціонування телекомунікаційних компаній визначається дією трьох основних факторів: технологічного, ринкового та управлінського.

Відповідно до тематики нашого дослідження управлінський фактор стає найбільш пріоритетним, тому що саме система управління спроможна оперативно реагувати на зміни як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, і забезпечити вирішення оперативних та стратегічних задач ефективного розвитку. Задля цього вона повинна стати більш динамічною, уникати надмірної бюрократизації у комунікаціях між головним офісом і філіями при розробці поточних програм діяльності.

На думку Слюсара В.О., критеріями оптимальної роботи системи управління телекомунікаційними мережами є її продуктивність і надійність, які, в свою чергу визначаються конкретними показниками оцінки, наприклад, часом реакції,

коефіцієнтом помилок, вартістю системи управління тощо. Ці параметри, що прямо або побічно впливають на критерії оптимальності, можуть змінюватися з метою підвищення показників ефективності роботи системи управління. При розробці оптимальної системи управління необхідно задавати порогові значення критеріїв оптимальності [2].

Варфоломеева О.Г. та Колченко Т.В. вважають, що система управління повинна виконувати такі функції: моніторинг стану об'єктів і процесу функціонування мережі в реальному часі, що включає збір і аналіз релевантних даних; виявлення ненормальних умов функціонування мережі; проведення аналізу та ідентифікації причин ненормальних умов функціонування мережі; виконання коригуючих та попереджувальних дій; координація і взаємодія (співпраця) з іншими робочими сферами діяльності оператора телекомунікацій (наприклад підтримка діяльності, надання послуги, планування, інші питання, які впливають на обслуговування); повідомлення керівництва та підрозділів щодо ненормальних ситуацій в мережах, проведення заходів, відповідно до повноважень, для усунення подій, що виникають, надання рекомендацій; складання плану дій для відомих або передбачуваних надзвичайних ситуацій, що забезпечить швидке відновлення функціонування мереж [3].

Дослідник Колченко Г.Ф., проаналізувавши рекомендації та стандарти а також міжнародний досвід узагальнив принципи управління телекомунікаційними мережами:

- повна самостійність управління операторами власними телекомунікаційними компаніями;
- координація та моніторинг із центру управління оператора телекомунікацій;
- централізоване управління із Національного центру оперативно-технічного управління телекомунікаційними мережами в умовах надзвичайних ситуацій;
- організація міжмережних з'єднань і взаємодія мереж операторів телекомунікацій в повсякденних умовах;
- взаємодія центрів управління мережами операторів телекомунікацій з Національним центром оперативно-технічного управління телекомунікаційними мережами в умовах надзвичайних ситуацій [4].

З метою ефективного функціонування телекомунікаційних мереж в будь-яких умовах створення систем управління і побудову центрів управління телекомунікаційними мережами доцільно організувати централізовано. Слід здійснювати розповсюдження серед операторів телекомунікацій наявний досвід, експериментальні рішення, загальні вимоги до програмних засобів, міжнародні стандарти і описи моделей бізнесу, що визнача-

ють технічні і технологічні умови створення системи управління. Важливим завданням на даний момент є розроблення Концепції створення національної системи оперативно-технічного управління телекомунікаційними мережами [4].

Системи централізованого управління телекомунікаційними мережами будуються на концепціях міжнародних організацій: ITU, IBM, ATM форум, TMForum. В даний час питаннями стандартизації управління телекомунікаційними мережами займаються кілька міжнародних організацій. Найбільш важливими є: концепція TMN Міжнародного союзу електрозв'язку з питань телекомунікацій (ITU); модель Форуму управління телекомунікаціями (TeleManagement Forum - TM Forum), заснована на концепції Smart TMN; модель IETF, заснована на стандартних базових засобах мережного управління (Network Management Framework) мережі Internet; модель мережного управління ATM-форуму (на основі моделі IETF з використанням елементів TMN); модель управління фірми IBM; моделі з застосуванням технології управління CORBA [5].

Висновки. Дослідження розвитку ринку телекомунікаційних послуг в Україні і практики структурних перетворень показало, що позитивна динаміка визначається здебільшого розширенням використання телекомунікаційних технологій, а діяльність сучасних українських операторів досить складно формалізується і оптимізується без кардинальних змін. Удосконалення механізму функціонування системи управління підприємством повинно відповідати структурно-функціональному призначенню і стану життєвого циклу телекомунікаційної галузі. Так, обґрунтовано необхідність побудови системи управління, яка дозволяє ефективно розподілити навантаження між елементами системи і надає можливість співпраці з незалежними об'єктами. Доведено, що ефективність систем управління телекомунікаційних компаній в сучасних умовах тісно пов'язана зі зміною стратегічних орієнтирів їх діяльності, необхідністю забезпечення сталого і довгострокового розвитку, що є досить складною проблемою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про схвалення Концепції розвитку телекомунікацій в Україні: розпорядження від 7 черв. 2006 р. № 316-р.
2. Слюсар В. О. Підвищення ефективності функціонування системи управління телекомунікаційними мережами оператора телекомунікацій в умовах переходу до мереж нового покоління: автореф. дис... канд. техн. наук: 05.12.02 / Слюсар В. О. – К., 2004. – 20 с.
3. Варфоломеева О. Г. , Колченко Т. В. Нові підходи до управління телекомунікаційними мережами / О. Г. Варфоломеева, Т. В. Колченко // Наук.

зап. Укр. н.-д. ін-ту зв'язку. – 2013. – № 1. – С. 41–44.

4. Колченко Г. Ф., Мітусов В. О. Про необхідність наукового супроводження створення і розвитку систем управління телекомунікаційними мережами // Наукові записки УНДІЗ, №4 (20), 2011. – 20 с.

5. Кривуца В. Г. Деякі аспекти Концепції створення національної системи оперативного-технічного управління телекомунікаційними мережами / [Кривуца В. Г, Слюсар В.О., Колченко Г. Ф., Олійник В. В.] // Зв'язок. – 2011. – №1. – С. 2-4.

МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

THE MAIN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF LABOR PRODUCTIVITY

В статті здійснено спробу проаналізувати основні тенденції розвитку продуктивності праці. Оцінено рівень продуктивності праці в Україні шляхом розрахунку відношення показників ВВП до чисельності зайнятого населення, економічно активного та працездатного віку. В результаті розрахунків визначено, що продуктивність праці визначена з різними знаменниками децю відрізняється за рівнем, але демонструє тотожність за темпами зростання. Доведено, що в Україні спостерігається зростаюча динаміка показників продуктивності праці, темпи росту показників з 2007 року знизилися з рівня 131% до рівня 100% у 2009 році, далі підвищилися до 119% у 2011 році, знизилися до 103% у 2013 році, після чого стабільно зростають до 138% у 2015 році.

Ключові слова: продуктивність праці, ВВП, чисельність населення, економічно активне населення, темпи зростання.

В статті підприємця спроба проаналізувати основні тенденції розвитку продуктивності праці в Україні шляхом розрахунку відношення показників ВВП до чисельності зайнятого населення, економічно активного і трудоспособного віку. В результаті розрахунків визначено, що продуктивність праці визначена з різними знаменниками децю відрізняється за рівнем, але демонструє тотожність за темпами зростання. Доведено, що в Україні спостерігається зростаюча динаміка показників продуктивності праці, темпи росту показників з 2007 року знизилися з рівня 131% до рівня 100% у 2009 році, далі підвищилися до 119% у 2011 році, знизилися до 103% у 2013 році, після чого стабільно зростають до 138% у 2015 році.

Ключові слова: продуктивність праці, ВВП, чисельність населення, економічно активне населення, темпи зростання.

несколько отличается по уровню, но демонстрирует схожесть по темпам роста. Доказано, что в Украине наблюдается растущая динамика показателей производительности труда, темпы роста показателей с 2007 года снизились с уровня 131% до уровня 100% в 2009 году, далее повысились до 119% в 2011 году, снизились до 103% в 2013 году, после чего стабильно растут до 138% в 2015 году.

Ключевые слова: производительность труда, ВВП, численность населения, экономически активное население, темпы роста.

The article attempts to analyze the main trends in the development of labor productivity. The level of labor productivity in Ukraine is estimated by calculating the ratio of GDP to the number of employed, economically active and able-bodied age. As a result of the calculations, it is determined that labor productivity with different denominators differs somewhat in level, but shows similarity in growth rates. It is proved that in Ukraine there is a growing dynamics of labor productivity indicators, the growth rates of the indicators since 2007 have decreased from 131% to 100% in 2009, further increased to 119% in 2011, decreased to 103% in 2013, after which steadily grow to 138% in 2015.

Key words: labor productivity, GDP, population, economically active population, growth rates.

УДК 331.101.6

Череп А.В.

д.е.н., професор,
декан економічного факультету
Запорізький національний університет

Постановка завдання. Кризові явища в Україні погіршили становище соціально-економічної системи держави на всіх рівнях. Загальна демотивація праці стала наслідком збиткової діяльності підприємств, погіршення соціального забезпечення та умов праці. Весь спектр факторів впливу на продуктивність праці неможливо дослідити достовірно, проте, відстеження основних тенденцій визначальних складових доцільно здійснювати систематично з метою виявлення нових тенденцій та корекції існуючих. Саме тому макроекономічний аналіз продуктивності праці є актуальним та своєчасним завданням.

Дослідження продуктивності праці в Україні відображені у наукових працях таких вчених, як: В. Беседіна, Т. Зайяць, А. Ревенка, В. Дієсперова, А. Колота, Л. Кузнєцова, Г.К. Улікова, А. Пасеки, Н. Ушенка, О. Чернявської, Т.Шинкоренко, так і зарубіжних: О. Бузгаліна, С. Губанова, Р. Капе-

люшнікова, В. Корнякова, В. Нешитого, Б. Плишевського, Н. Розанової, О. Сухарева, Т. Ускової, В. Чистякової та ін., та за кордоном у роботах: Д. Сінка, Ф. Тейлора, Г. Емерсона, Б. Генкіна, Р. Колосової, Р. Яковлева та ін.

Постановка завдання. Метою статті є здійснення макроекономічного аналізу показників продуктивності праці в Україні.

Для того щоб здійснити макроекономічний аналіз доцільно визначити суть продуктивності праці, для чого узагальнено основні тлумачення даного поняття у табл. 1.

За дослідженнями сутності поняття «продуктивність праці» нами визначено, що даний показник плутають із ефективністю, за визначенням якої у знаменнику якої є ресурси, і не тільки трудові. Хоча навіть за методами її оцінювання видно, що знаменником виступають витрати праці. Тому, на наш погляд, існуючі визначення досліджуваного

Визначення поняття «продуктивність праці»

№	Автор	Зміст поняття «продуктивність праці»
1	С.В. Мочерний	як «ефективність виробничої діяльності людей у процесі створення матеріальних благ і послуг» [1, с. 118].
2	О.А. Грішнова	«узагальнюючим показником використання робочої сили, що, як і всі показники ефективності, характеризує співвідношення результатів та витрат, в даному випадку, – результатів праці та її витрат» [2, с. 361].
3	Е.П. Качан, О.П. Дяків, С.А. Надвичиний, В.М. Островерхов	це ефективність затрат конкретної праці, яка визначається кількістю продукції, виробленої за одиницю робочого часу, або кількістю часу, витраченого на одиницю продукції» [3, с. 150].
4	Д.С. Сінк	це відношення кількості продукції, виробленої даною системою за даний період часу, до кількості ресурсів, спожитих для створення цієї продукції за той же період часу» [4, с.29]
5	за рекомендаціями Міжнародної організації праці (МОП)	показник, який відображає ступінь ефективності використання одного конкретного фактору виробництва (або ресурсу) – праці.
6	А. Пасєка	це показник співвідношення результатів праці у грошовому вираженні до показників затрат часу або чисельності зайнятого населення, а співвідношення корисного результату праці із заробітною платою можна розглядати як показник зарплато віддачі — один із показників ефективності праці. Показник, що формується оберненим співвідношенням (фонд оплати праці до обсягів реалізації), відображає зарплатоємність продукції [5].
7	Комітет з продуктивності при Європейському агентстві з проблем продуктивності (1959р.)	Продуктивність – це стан розуму, ставлення до світу, яку припускає безперервне удосконалення усього властивого йому. Це – переконаність у тому, що людина може виконувати роботу сьогодні краще, ніж учора, а завтра краще, ніж сьогодні. Зрештою, продуктивність передбачає безперервність зусиль, пов'язаних із пристосуванням економічної діяльності до умов, що постійно змінюються, застосуванням нових теорій та методів» [6]

Джерело: узагальнено затвором самостійно

поняття більш узагальнені, що розмиває його дійсну суть.

А. Пасєка у своєму дослідженні відзначає наступні методи оцінювання продуктивності праці, а саме: відношенням результату виробництва товарів і по слуг до затрат праці, де результати виробництва визначають як валовий внутрішній продукт або валовий національний продукт, чистий внутрішній продукт, чистий національний продукт, національний продукт, а на мікрорівні – додана вартість, на регіональному – валовий регіональний продукт. На думку автора, на рис. 1 наведено результати виробництва, які за вирахуванням окремих складових, що не є результатами виробничої діяльності, формують чисті результати економічної діяльності. А витрати праці визначають як за трати робочого часу працівників, що вимірюються в таких одиницях, як людино-години, людино-дні.

За даними Державної служби статистики України витрати на утримання працівників робочої сили – це витрати роботодавця, пов'язані з утриманням робочої сили, які включають оплату за виконану роботу та невідпрацьований час, премії та винагороди, вартість харчування, напоїв та інших видатків у натуральній формі, витрати на забезпечення житлом, соціальне страхування, професійне навчання, культурно-побутове обслуговування тощо, а також податки, що відносяться до витрат на утримання робочої сили [7].

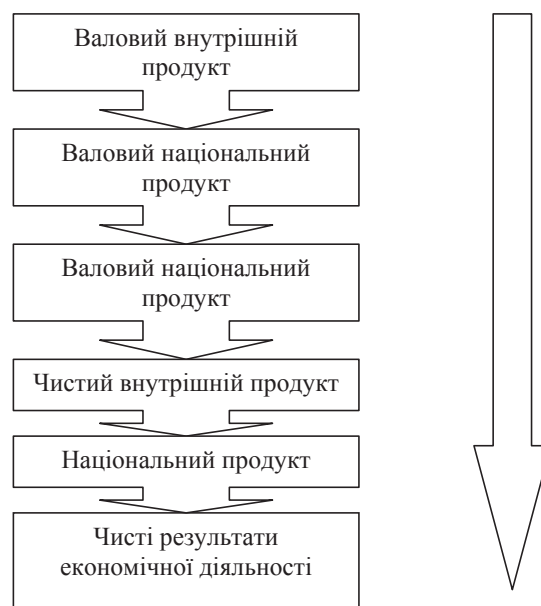


Рис. 1. Формування чистих результатів економічної діяльності

Джерело: побудовано за даними [5]

Доречно зауважити, що офіційно витрати праці Державна служба статистики України наводить тільки за 2010 рік та за 2014 рік, що унеможливує здійснення повноцінного аналізу. Проте, нами здійснено оцінювання рівня продуктивності праці в Україні, результати чого представлено на рис. 2.

За показниками рис. 2 спостерігається зростаюча динаміка показників продуктивності праці, що визначена класичним підходом – як відношення показників ВВП до чисельності зайнятого населення. Зауважимо, темпи росту показників з 2007 року знизилися з рівня 131% до рівня 100% у 2009 році. Далі темпи росту підвищилися до 119% у 2011 році, а потім знизилися до 103% у 2013 році.

Саме з 2013 року темпи росту стабільно зростають до 138% у 2015 році.

Досліджуючи показники продуктивності праці за показниками чисельності працездатного віку спостерігаємо подібну тенденцію, рис. 3, зазначене пояснюється тим, чисельність зайнятого населення майже співпадає із показниками чисельності працездатного віку.

Деяко відрізняються темпи росту показника продуктивності праці за показниками економічно



Рис. 2. Динаміка показників продуктивності праці

Джерело: за даними Державної служби статистики України



Рис. 3. Динаміка показників продуктивності праці за показниками працездатного віку

Джерело: за даними Державної служби статистики України

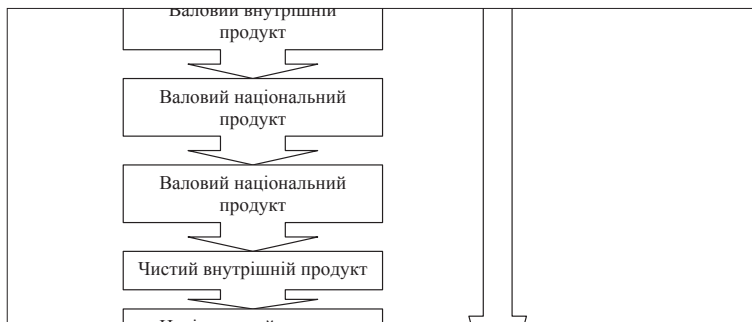


Рис. 4. Динаміка показників продуктивності праці за показниками економічного активного населення

Джерело: за даними Державної служби статистики України

активного населення, див. рис. 4, а саме: їх падіння відбувається нижче за аналогічні показники на попередніх рисунках, а зростання – навпаки вище.

Зазначене пояснюється різницею між категоріями зайнятого населення, зайняте населення працездатного віку, економічно активне населення. Так, чисельність зайнятого населення у середньому за досліджуваний період становить біля 94% від чисельності економічно активного населення того ж періоду. Тоді як чисельність зайнятого населення у середньому за досліджуваний період становить біля 108,5% від чисельності зайнятого населення працездатного віку.

Згідно методичних положень Державної служби статистики України зазначені категорії визначаються наступним чином:

1) Економічно активне населення – складається з осіб віком 15-70 років, які впродовж звітного періоду займалися економічною діяльністю або шукали роботу і були готові приступити до неї, тобто класифікувалися як "зайняті" або "безробітні", визначені за методологією Міжнародної організації праці [7].

2) Зайняте населення – особи віком 15-70 років, які на обстежуваному тижні працювали хоча б 1 годину з метою отримання оплати чи прибутку або були тимчасово відсутні на роботі [7]. Працездатний вік визначається системою законодавчих актів України, за якими для жінок 16-57,6 роки, для чоловіків – 16-60 років включно [7].

Згідно вище зазначених визначень можемо оцінити різницю досліджуваних понять, по-перше, економічно активне населення включає категорії населення, що шукають роботу та безробітних, які ніяк не могли приймати участь у формуванні кінцевого продукту. Крім того, зайняте населення із можливістю працювання в 1 годину, або взагалі тимчасово відсутні, теж викривлюють показники продуктивності праці. Таким чином, існуючі підходи до оцінювання продуктивності праці лише частково відображають її рівень, що потрібно враховувати під час обґрунтування державної політики у питаннях розвитку продуктивності праці.

Висновки з проведеного дослідження. У статті проаналізовано макроекономічні показники продуктивності праці за період 2006-2015 роки, яка розрахована як відношення показників ВВП до чисельності зайнятого населення. Узагальнено авторські визначення поняття «продуктивності праці», в результаті чого доведено схожість тлума-

чень, які більшості характеризують його із ефективністю. Для порівняння результатів знаменник було замінено на економічно активне населення, потім на зайняте населення у працездатному віці. В результаті отримано різні за рівнем показники продуктивності праці, проте, відзначено схожість у динаміці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 – К.: Видавничий центр “Академія”, 2002. – 951 с.
2. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Підручник. – К.: Знання, 2004. – 535 с.
3. Економіка праці та соціально-трудові відно-

сини: Навч. посіб. / Є.П. Качан, О.П. Дяків, В.М. Островерхов та ін.; за ред. Є.П. Качана. – К.: Знання, 2008. – 407 с.

4. Синк Д.С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение. – М.: «Прогресс», 1989. – 532 с.

5. Пасека А. Продуктивність праці на сучасному етапі: методика вимірювання та комплексна оцінка // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 5. – С. 45-50.

6. Костенко, О.Т. Сутність та соціально-економічне значення підвищення продуктивності праці в сучасних умовах [Електронний ресурс] / Т.О. Костенко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – Режим доступу: http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2013_28/zb28_38.pdf

7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ОЦІНКА ВИКОРИСТАННЯ ПІДХОДІВ ДО ДІАГНОСТИКИ ТА МОНІТОРИНГУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ

ASSESSMENT OF THE USE OF DIAGNOSTICS AND MONITORING APPROACHES AT ENTERPRISES OF MACHINE-BUILDING ACTIVITIES

Стаття присвячена дослідженню використаних методів діагностики та моніторингу на підприємствах машинобудівної галузі. Доведено, що дані інструменти оцінки діяльності підприємства дозволяють швидко реагувати на динамічні зміни зовнішнього середовища, вдосконалювати процес цілевизначення. Обґрунтовано, що для вирішення проблем фінансової кризи рекомендується удосконалити систему фінансового контролінгу за рахунок розробки та впровадження на підприємствах антикризового фінансового контролінгу.

Ключові слова: статистичний аналіз, аналіз, синтез, індукція, дедукція, показники фінансових результатів.

Статья посвящена исследованию используемых методов диагностики и мониторинга на предприятиях машиностроительной отрасли. Доказано, что данные инструменты оценки деятельности предприятия позволяют быстро реагировать на динамические изменения внешней среды, совершенствовать процесс целеполагания.

Обосновано, что для решения проблем финансового кризиса рекомендуется усовершенствовать систему финансового контролинга за счет разработки и внедрения на предприятиях антикризисного финансового контролинга.

Ключевые слова: статистический анализ, анализ, синтез, индукция, дедукция, показатели финансовых результатов.

The article is devoted to the research of the used methods of diagnostics and monitoring at the enterprises of the machine-building industry. It is proved that these tools of enterprise activity assessment allow us to respond quickly to dynamic changes of the environment, to improve the process of goal determination. It is grounded that in order to solve the problems of the financial crisis, it is recommended to improve the system of financial control by developing and introducing anti-crisis financial controlling in the enterprises.

Key words: statistical analysis, analysis, synthesis, induction, deduction, indicators of financial results.

УДК 65.012

Маниця Л.В.

аспірантка кафедри обліку та оподаткування

Постановка проблеми. В умовах нестабільності і недостатньої передбачуваності зовнішнього економічного середовища, перманентних змін ринкової кон'юнктури традиційний економічний інструментарій через надмірність своєї статичної методики інформаційно не забезпечує можливостей оперативного й адекватного реагування системою управління на зміни й очікування в економіці. Дослідження сучасного стану промисловості України свідчить, що в галузі машинобудування існують проблеми, які вирішуються досить повільно. В даний час починає відігравати провідну роль у системі управління підприємством використання методів діагностики та моніторингу. Основою перевагою є ефективність використання даних підходів до оцінки стану діяльності підприємства. Тому важливо визначити основні методичні підходи проведення діагностики та моніторингу діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями машинобудівної галузі України займається багато науковців та практиків. В працях Довгунь О.С.[1] та Фарінович І.В.[2] розглядаються тенденції розвитку машинобудівної галузі в економічному розвитку країни, виділяються проблеми, з якими зіштовхуються підприємства галузі. Теоретичні основи діагностики досить широко представлені в роботах вітчизняних і закордонних економістів: Гетьман О.О. та Шаповал В.М. [3], Глазов М.М. [4], Градов А.П. [5], Казачков І.О.

та Ткаченко О.О. [6], Б. Коласса [7], Шмиголь Н.М. [8-10] та ін. вони визначили природу і форми діагностики, її місце в економічному аналізі, дослідили процедури і методи діагностики, розробили прийоми практичного застосування діагностичного аналізу на підприємстві.

Постановка завдання. Мета статті – провести оцінку стану діяльності підприємств машинобудівної галузі, та обґрунтувати доцільність використання на підприємствах підходів діагностики та моніторингу.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах спостерігається зростання ролі конкуренції, в наслідок чого виникає необхідність використання доцільних підходів до оцінки стратегічного розвитку діяльності підприємств з метою зростання ефективності діяльності підприємства та забезпечення конкурентоспроможності. Системи моніторингу та діагностики є невід'ємною складовою інформаційної системи управління, яка формує інформаційне забезпечення підприємства та є одним з найбільш важливих інструментів конкурентоспроможності підприємств. У багатьох проведених наукових дослідженнях обґрунтовується доцільність використання моніторингових і діагностичних систем.

Діагностика – це оцінка стану діяльності підприємства за визначений період, на основі проведення порівняння отриманих аналітичних даних та комплексу дослідницьких підходів. За допомогою

діагностики необхідно виявити слабкі сторони підприємства та «вузькі місця» з метою покращення стану підприємства, та конкурентних переваг.

Моніторинг – це постійне спостереження за станом діяльності підприємства (або об'єктом), для виявлення певних тенденцій, змін та динаміки, з використанням даних за короткий термін. Рекомендується проводити моніторинг усіх ланок діяльності підприємства, за для підтримки прийняття управлінських рішень.

Визначення основних часових етапів моніторингу відбувається відповідно до цілей прогнозування. В результаті даного підходу здійснюється адаптація об'єктів до змін зовнішнього середовища на мікро- та макрорівні.

Алгоритм проведення прогнозування із здійсненням поетапного моніторингу можна розділити на два основні підходи:

- прогнозування показників, які відображають стан підприємства на весь період, що цікавить аналітика;
- здійснення поетапного моніторингу цих же показників на кожному етапі (інтервалі) [11].

Було проведено оцінку стану машинобудівної галузі в цілому та оцінку стану діяльності окремих підприємств дослідження, можна зазначити що фінансово-економічні показники машинобудування поступово погіршуються та знаходяться у технологічному стані з низьким рівнем інноваційно-інвестиційного потенціалу, та зменшення конкурентоздатності продукції як на міжнародних так і на українських ринках.

При проведенні статистичного аналізу даних щодо обсягів виробництва продукції машинобудування (рис.1), спостерігається хаотичний розвиток машинобудування, щороку обсяг виробництва коливається в межах незначного збільшення або зменшення. Такі дані свідчать про відсутність чіткої програми розвитку підприємств даної галузі та відсутність стрімкого розвитку. У разі чого дуже

важко передбачити майбутній стан галузі, відсутні тенденції спрямування до зростання чи спаду фінансових результатів. Виникає необхідність збільшення ефективності діяльності машинобудівних підприємств та спроба передбачення та управління ризиками діяльності.

Упродовж 2010 – 2014 років спостерігається спад промислового виробництва в Україні, що вказує на погіршення фінансового стану підприємств, які входять до її складу. Для характеристики даної ситуації було використано індекс промислового виробництва, який вказує на динаміку обсягу промислового виробництва та розраховується як співвідношення величини поточного значення до обсягу виробництва у базовому році (у грошовому виразі).

Причинами такої ситуації у промисловості є повільне відновлення діяльності підприємств до рівня докризового стану, втрата ринків збуту продукції, зменшення попиту на продукцію цих підприємств, зниження платоспроможності покупців, наслідком чого є зменшення грошових надходжень від реалізації продукції. Негативно впливають на рівень розвитку промислових підприємств також такі чинники, як політична нестабільність в державі та відсутність урядових програм антикризового управління і розвитку промислових підприємств.

У сучасних умовах діагностика є невід'ємним інструментом для прийняття управлінських рішень, так як результати діагностики дозволяють формувати структуровану інформацію.

Метою використання на підприємствах методів діагностики та моніторингу є розроблення реакційних управлінських рішень, які спрямовані на застереження та ліквідацію проблем які загрожують погіршенню стану підприємства.

Необхідно відмітити, що за результатами дослідження практичного впровадження даних систем на підприємствах спостерігається покращення показників фінансово-господарської діяльності, так як ефективність прийняття своєчасних управлінських рішень дозволяє застережити та зменшити ризики стану підприємства.

За своїм функціональним змістом процеси моніторингу і діагностики передбачають комплекс аналітичних, дослідницьких, пошукових дій, які спрямовані на визначення і попередження диспропорцій в економічних процесах, у використанні ресурсів та потенціалу підприємства. Тобто, «діагностика покликана виявити та зрозуміти проблеми компанії, її слабкі та сильні сторони, місце компанії на ринку та серед конкурентів».

За характером ці процеси передбачають взаємопроникнення аналізу і прогнозу. Ретроспективний характер і зміст оціно-аналітичних систем у практичній діяльності підприємств національної економіки, в т.ч. й на підприємствах машинобудівної

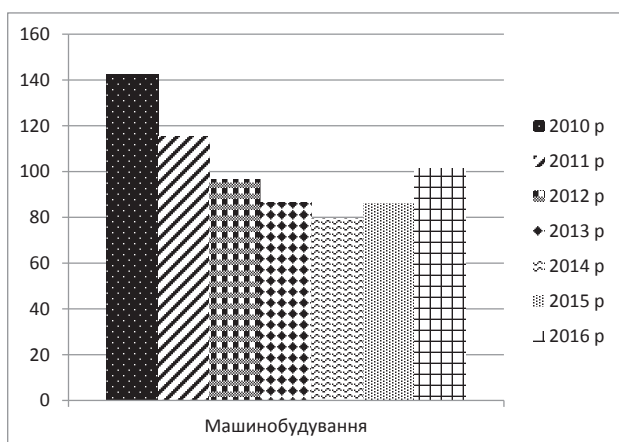


Рис. 1. Індекси обсягів продукції в машинобудуванні за 2010-2016 рр. (у % до попереднього року) [12]

галузі, загалом є достатньо врегульованим, обґрунтований теоретичними розробками. Перспективний зміст економічного інструментарію, який пропонується для українських машинобудівних підприємств, запозичений із зарубіжних розробок і, відповідно, зорієнтований на компанії з високим рівнем фінансово-економічного та інноваційно-технологічного потенціалу, рентабельною діяльністю й очевидним передумовами розвитку. Системи показників, що підлягає стратегічному моніторингу, узгоджується зі стратегічною картою розвитку та індикаторами використовуваних в цих компаніях систем збалансованих показників. У межах сформованої для таких цілей системи моніторингу верифікуються методи та бізнес-процеси управління, що створює базис для запровадження необхідних стратегічних змін на підприємстві [13, с. 300].

Недостатньо ефективного забезпечення таких цілей впровадженими у українську практику зарубіжних моделей діагностики і моніторингу спричинює той факт, що «на більшості українських підприємств машинобудування відсутні достовірні й порівнянні аналітичні дані за попередні періоди, що створює ряд проблем при прийнятті управлінських рішень» [14, с. 210].

Крім цього достатньо очевидним є факт акцентування науковцями процесійної природи діагностичних і моніторингових систем, їх позиціонування у процесах розпізнавання та виявлення на основі визначених ознак (показників, результатів, неповної інформації тощо) проблем у функціонуванні та встановленні можливих перспектив розвитку підприємства. Тобто, зроблений «акцент на процесійній природі діагностики свідчить про її функціональну, а не інструментальну приналежність».

Для усунення проблем, пов'язаних з дефіцитом інформаційної бази, адаптацією типових моделей, українськими науковцями пропонуються певні підходи у змінах концептуальної основи фінансової діагностики шляхом використання певних фільтрів (експертний, статистичний, інформаційний), які дозволяють виключити другорядні показники та залишити у переліку діагностуючих лише ті показники, які не є квазіпостійними для підприємства, а для «забезпечення стратегічного фінансового

моніторингу – застосовувати таблицю стратегічних індикаторів – сукупність незначної кількості показників, яка дозволяє ознайомитись зі станом та тенденціями розвитку системи, ідентифікувати їх спрямованість» [13, с. 300].

Застосовуючи системи діагностики та моніторингу аналітичні служби підприємств намагаються за отриманими результатами сформулювати висновки про можливості функціонування підприємства взагалі.

Доцільно використовувати ті методи які оперативно відслідковують зовнішні і внутрішні фактори впливу на функціонування підприємства. Ураховуючи об'єктивну неспроможність українських машинобудівних підприємств формувати в оглядовій перспективі конкурентоздатний інвестиційно-інноваційний потенціал, досягати високого рівня рентабельності вкладеного капіталу, концептуальну основу систем діагностики і моніторингу доцільно спрямовувати на підтримку операційних управлінських рішень, зорієнтованих на забезпечення поточної результативності фінансово-економічних процесів.

Необхідно зазначити, ефективна оцінка стану підприємства залежить від якісно використовувано інформаційно-аналітичну бази, так як існує поняття швидкого «старіння» показників.

Оцінивши стан діяльності обраних підприємств машинобудівної галузі, важно відмітити, що на протязі 2010-2015 рр, стан багатьох підприємств погіршився. Деякі зазнавали збитків особливо у 2014р. та 2015 р., такі як ПрАТ «Азовський машинобудівний завод», ПАТ «Запоріжжкран», ТОВ «Укрспецмаш», ПАТ «Завод високовольтної апаратури».

На погіршення стану діяльності особливо вплинуло, це велика частка витрат, та зменшення ринків збуту.

Нижче у таблиці 1 відобразимо показники фінансового результату досліджуваних підприємств за період 2014-2015 рр.

На більшості підприємств проводиться аналітична діагностика за показниками звітних періодів. В основному це діагностика фінансово стану підприємства.

Таблиця 1

Показники фінансового результату досліджуваних підприємств за період 2014-2015 рр.

Підприємство	2014 р	2015 р	Відхилення 2015р від 2014 р	
			+ -	%
ПАТ «Мотор Січ»	1560,37	3399,84	1839,47	117,89
ПрАТ «Азовський машинобудівний завод»	-4434	-3501	933	-21,04
ПАТ «ЗМЗ»	2795	1824	-971	-34,74
ПАТ «Запоріжжкран»	-243917	-136290	107627	-44,12
ТОВ «Укрспецмаш»	-1281	-453	828	-64,64

Використання підходів моніторингу на підприємствах не використовуються у всіх можливостях.

На основі не сприятливого стану зовнішнього середовища і динаміки розвитку національної економіки керівництву українських машинобудівних підприємств потрібно мати чітку характеристику стану підприємства та враховувати його здатності для оперативного реагування на загальноекономічні зміни.

У кожного підприємства використовується різна внутрішня політика оцінки стану. Що неефективно охоплює оцінку стану діяльності та проведення діагностики, за для своєчасного виявлення проблем підприємства або їх застереження.

Розглянемо внутрішню політику стану діяльності підприємств, яку використовують досліджувані підприємства.

Для оцінки стану діяльності обрані підприємства використовують методи діагностики, такі як:

- аналіз і синтез – за допомогою яких визначають взаємопов'язані елементи ключових економічних категорій теорії фінансових обчислень;
- системного підходу – для з'ясування предметної області дослідження і формування класифікаційних ознак методів комплексної оцінки фінансового стану;
- дедукції та індукції – для обґрунтування концептуальних положень оцінки фінансового стану машинобудівних підприємств;
- фінансового, економічного і факторного аналізу – для практичної апробації існуючих методик фінансових обчислень на даних бухгалтерської звітності підприємств машинобудування;
- експертних оцінок та аналізу ієрархій – для встановлення пріоритетного напрямку фінансового аналізу з урахуванням атрибутивних критеріїв;
- теорії імовірності, математичної статистики і моделювання – для розробки запропонованого методичного підходу й інтегральної моделі оцінки фінансового стану машинобудівного підприємства.

На основі отриманих результатів базуються прийняті управлінські рішення і врахування індивідуальних особливостей функціонування підприємства в мінливих умовах господарювання.

Для вирішення проблем фінансової кризи рекомендується удосконалити систему фінансового контролінгу за рахунок розробки та впровадження на підприємствах антикризового фінансового контролінгу.

Враховуючи розвиток фінансової кризи на підприємстві, рекомендується удосконалити існуючу інформаційну систему з використанням внутрішніх ресурсів автоматизації.

Таким чином, ми бачимо, що більшість підприємств не в повному обсязі проводить детальну оцінку стану діяльності підприємств, а особливо не доцільно використовує засоби моніторингу та

діагностики, які дозволяють своєчасно провести детальну оцінку та виявити проблеми. Використання даних інструментів дозволить попереджувати або заздалегідь прогнозувати (а відтак розробляти відповідний комплекс заходів щодо мінімізації збитків) кризові явища у діяльності промислового підприємства.

Кризовий стан переважної більшості українських підприємств машинобудування, їх низька конкурентоздатність, низькорентабельна (збиткова) діяльність зумовлюють зміст і функціональну спрямованість такої системи контролінгу, яка повинна забезпечити практичне впровадження адекватних підходів та методів управління. Здебільшого вважається, що дієвий на практиці системний управлінський інструментарій для машинобудівних підприємств національної економіки доцільно сформувати на основі генерування та вибору ефективних заходів санації та реструктуризації, поліпшення методів діагностики криз на основі антикризового моніторингу.

На відміну від української практики, коли під час оцінювання чи аналізу будь-якої сфери діяльності підприємства покладаються на показники обліку та фінансової звітності, оцінювання компаній у розвинутих економіках здійснюється із залученням чисельних неформалізованих критеріїв, включаючи експертні судження. Отже, очевидно є потреба розширити фінансові обліково-звітні показники за рахунок інформаційної бази інших систем (моніторингу, діагностики), які використовують специфічні методи отримання та систематизації інформації.

Значна кількість підприємств машинобудування знаходиться на межі банкрутства, а отже, основним завданням управлінської системи є недопущення цього. У споріднених за тема-тикою дослідженнях доведено, що адекватний економічній ситуації «методичний підхід до проведення моніторингу дає змогу аналізувати й оцінювати ринкові, виробничі і фінансові показники роботи машинобудівного підприємства».

Не існує готових рецептів, як впоратися з кризисним явищем, а є стиль, який повинен стати нормою трудових буднів кожного працівника.

Висновки з проведеного дослідження. Розвитку машинобудування перешкоджає ряд факторів, серед яких відсутність високотехнологічних галузей, застарілі методи управління, низький рівень іноваційності та інвестиційної привабливості. Для подолання цих негативних факторів та для успішного розвитку галузі необхідно підтримувати конкурентоспроможність продукції на світовому та внутрішньому ринку, шляхом покращення якості та надійності.

Більшість машинобудівних підприємств знаходиться в скрутному стані, по-стійно перебувають в пошуках ринків збуту своєї про-дукції. Особливо

це стосується підприємств важкого і транспортного машинобудування.

Незважаючи на існуючі проблеми в розвитку галузі машинобудування спостерігається підвищення обсягів виробництва як на регіональному так і на державному рівнях. Для підприємств, які були досліджувані одним із шляхів покращення стану машинобудівної галузі є створення спільних підприємств із іноземними партнерами та підвищення інвестиційної привабливості, адже існують усі умови для ефективного та прибуткового функціонування промислових підприємств.

Для подальшого розвитку промисловості та машинобудування необхідно вживати заходів щодо зміни існуючої стратегії розвитку та впровадження сучасних моделей менеджменту, прискорення інноваційного розвитку, застосування нових технологій, розвивати експортний потенціал та зовнішні зв'язки. Також важливим заходом для підвищення конкурентоспроможності підприємств є проведення реконструкції більшості машинобудівних підприємств та ліквідації тих, що є нерентабельними.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Довгунь О.С. Договірні відносини в контексті розвитку машинобудівних підприємств / О.С. Довгунь // Перспективи розвитку економіки України: теорія, методологія, практика: матеріали XIV Міжнарод. наук.-практ. конф. (26–27 травня 2009 р.): РВВ «Вежа» Волин. нац. ун-ту ім. Лесі Українки, 2009. – С. 92–93.
2. Фарінович І.В. Тенденції розвитку машинобудівної галузі в економічному розвитку країни / І.В. Фарінович // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.11. – С. 83-88.
3. Гетьман О.О. Економічна діагностика: навч. посібн. / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.
4. Глазов М.М. Функціональна діагностика підприємств в управлінні діяльністю підприємств / М.М. Глазов. — СПб.: СПбГУЭФ, 1999. — 326 с.
5. Градов А.П. Економічна стратегія фірми: навч. посібн. / А.П. Градов, В.В. Глухов, Ю.П. Григор'єв; під ред. А.П. Градова. — [4-е видання]. — СПб.: Спец. літ, 2003. — 959 с.
6. Казачков І.О. Сучасні підходи до проведення економічної діагностики підприємства [Електронний ресурс] / І.О. Казачков, О.О. Ткаченко // Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_4_148.pdf
7. Колосс Б. Управління державою III тисячоліття, або Стратегія і тактика побудови Української національної держави / Б. Колосс. — Львів : Ініціатива, 2004. — 976 с.
8. Шмиголь Н. Принципи управління доходами в діяльності організації / Н.М. Шмиголь // Науковий збірник Прикарпатського національного університету «Актуальні проблеми розвитку економіки регіону». – Івано-Франківськ: Видавництво Прикарпатського національного університету, 2010. – Вип. 6. – Т. 1. – С. 166-170
9. Шмиголь Н. Аналіз методів формування доходів підприємства у ринковій економіці / Н.М. Шмиголь // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – Запоріжжя : КПУ. – 2010. – №2. С.233-236
10. Шмиголь Н. Diagnostics of enterprise development as a component of an effective strategy / Н.М. Шмиголь // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – Запоріжжя : КПУ. – 2014. – №3. С.99-107
11. Бурова Т. А. Організація моніторингу діяльності підприємств у конкурентному середовищі [Електронний ресурс] / Т. А. Бурова. — Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe
12. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
13. Божко В. П. Аналіз сучасного стану машинобудівної галузі України [Електронний ресурс] / В. П. Божко, І. О. Кашчєєва // Бізнес Інформ. – 2013. – № 4. – С. 190-194. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf_2013_4_36.pdf
14. Короткий Ю.В. Машинобудівна промисловість України: здобутки та перспективи / Ю.В. Короткий. // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2015. – № 11. – С. 117-120.

ДО ПИТАННЯ ПРО СУТНІСТЬ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

TO THE QUESTION OF ESSENCE OF LOCAL FINANCE AS AN ECONOMIC CATEGORY

У статті розглянуто критеріальні ознаки місцевих фінансів як економічної категорії та особливості їх розкриття у сучасному науковому дискурсі. У визначенні даної категорії суттєвими складовими є автономія фінансових ресурсів та потоків, особливості змісту відносин у відповідності до функцій фінансів, географічна відокремленість, інституційна подібність до інших ланок фінансової системи. Обґрунтовано, що окремі ознаки втрачають власне значення у процесі еволюції економічних відносин, що призводить до категоризації поняття «місцеві фінанси» за принципом їх належності до публічних фінансів.

Ключові слова: місцеві фінанси, економічна категорія, автономність, самодостатність, функції, відносини, фінансові ресурси, ознака публічності характеру, територіальна ознака.

В статье рассмотрены критериальные признаки местных финансов как экономической категории и особенности их раскрытия в современном научном дискурсе. Выявлено, что в определении данной категории существенными составляющими являются автономия финансовых ресурсов и потоков, особенности содержания отношений в соответствии с функциями финансов, географическая обособленность, институци-

ональное подобие по отношению к другим звеньям финансовой системы. Обосновано, что отдельные признаки теряют свое значение в процессе эволюции экономических отношений, что приводит к категоризации понятия «местные финансы» на основе принципа их принадлежности к публичным финансам.

Ключевые слова: местные финансы, экономическая категория, автономность, функции, отношения, финансовые ресурсы, признак публичности характера, территориальный признак.

Criteria signs of local finance as economic category and features of their disclosure in a modern scientific discourse are considered in the article. It is revealed that essential components in description of this category are autonomy of financial resources and flows, geographical location, features of maintenance of the relations according to functions of finance, institutional similarity in relation to other links of a financial system. It is proved that several signs lose their significance in the course of evolution of the economic relations that leads to a categorization of the "local finance" concept according to the principle of public nature.

Key words: local finance, economic category, autonomy, functions, relations, financial resources, public nature sign, territorial sign.

УДК 336.113.21:352

Долозіна І.Л.

к.е.н., доцент кафедри обліку, фінансів та економічної безпеки
Донецький національний технічний
університет

Постановка проблеми. Однією з відмітних рис сучасного світу є поєднання тенденцій до глобалізації та локалізації в усіх сферах суспільного життя, передусім, в економічній. Поряд із об'єктивним посиленням взаємозалежності економічних процесів і підвищенням однорідності змісту і характеру соціально-економічних відносин не менш об'єктивними є факти гуртування економічних суб'єктів в рамках певної території та / або інституційного середовища, збільшення відповідальності місцевого самоврядування за соціально-економічний розвиток компактно розміщеного населення та бізнесу, посилення значущості місцевої влади або місцевого самоврядування у визначенні пріоритетів та засобів реалізації економічної політики. За цих умов посилюється інтерес до економічних явищ процесів та механізмів на місцевому рівні, в т.ч. до місцевих фінансів. Разом з тим, вибір напрямів і інструментів реалізації політики місцевого розвитку, підходи до узгодження такої політики із принципами та інститутами, які сформовані на національному та міжнародному рівнях, істотно залежать від того, який саме зміст вкладається у категорію «місцеві фінанси» і наскільки виправданими є ситуативні спроби маніпулювати таким змістом. Усе вищезазначене обумовлює необхід-

ність більш прискіпливої уваги до категоріальних ознак місцевих фінансів та їхньої еволюції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання визначення місцевих фінансів як економічної та правової категорії залишаються дискусійними і по теперішній час. В літературних джерелах (Безгубенко Л., Березовська С., Василик О., Волохова І., Каламбет С., Кириленко О., Ляденко Т., Серебрянська Д., Шах А та ін.) одночасно вживаються такі терміни як «місцеві фінанси» (local finance), «фінанси органів місцевого самоврядування» (local government finance), «місцеві публічні фінанси» (local public finance), «місцеві бюджети» (local budgets). Слід вказати, що, по-перше, ситуація з цією дискусією підкреслює різність вітчизняної та західної наукової традиції у точності визначення економічних категорій, коли у закордонних наукових та урядових публікаціях використовуються різні терміни в одному й тому ж значенні, тоді як у вітчизняній фінансовій літературі більш прийнятним є детальна категоризація економічних явищ за змістом і відмітними ознаками. По-друге, окремі витоки дискусійності поняття «місцеві фінанси» криються у суперечливості визначення фінансів як таких. Низка науковців дотримуються думки, що фінанси – це відносини з перерозподілу ВВП, що логічно наближує їх до розгляду фінансів

як явища, яке пов'язане з формуванням та використанням ресурсів бюджетів різних рівнів, тобто фінанси в різному ступені наближення ототожнюються з державними (публічними) фінансами. Елементи такої позиції можна знайти як у зарубіжних, так і у вітчизняних джерелах. Інша частина вчених не наполягає на публічному і централізованому характері фондів грошових коштів, які є об'єктом фінансів як відносин, тому більш прискіпливо ставляться до відмінностей між окремими ланками фінансової системи, в т.ч. за просторово-адміністративною ознакою. По-третє, уявлення про фінанси, а тим більше про місцеві фінанси як категорію більш спеціалізованого характеру, еволюціонують у відповідності до еволюції економічної реальності, що безсумнівно, є ознакою об'єктивності наукового знання, хоча і породжує неоднозначність у трактуванні певних понять і категорій.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення сутності і критеріальних ознак місцевих фінансів як економічної категорії та особливостей їх розкриття у сучасному науковому дискурсі з урахуванням еволюції фінансів та їх сучасних особливостей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш, ніж перейти до розкриття особливостей змісту місцевих фінансів (МФ), слід звернути увагу на ті аспекти, які асоціюються із змістом (сутністю) та формою того явища, яке відображається у даному понятті (табл.).

Представлені у табл. визначення місцевих фінансів, вочевидь, не можуть охопити всього розмаїття наукових підходів до трактування місцевих фінансів, однак наведений перелік дає змогу вичленувати найбільш характерні сутнісні ознаки, які виділені сучасною фінансовою наукою, оскільки роботи наведених у таблиці авторів містять результати узагальнення та критичного осмислення результатів досліджень у сфері категорійно-понятійного апарату місцевих фінансів, а значить відображають певний результат систематизації таких ознак. Крім того, наведений перелік сформований у свідомо визначеній послідовності з метою розкриття напрямів зміщення змістових акцентів у визначенні місцевих фінансів як економічної категорії. Варто зауважити, що у західній економічній літературі (наприклад, у роботах Shah A. M. [7], Taylor Z.[8], Bradford N. [9]) місцеві фінанси мають схоже трактування і визначаються, передусім, як фінанси органів місцевого самоврядування.

Суттєвими ознаками визначення місцевих фінансів є автономія фінансових ресурсів та потоків, особливості змісту відносин у відповідності до функцій фінансів, географічна відокремленість, інституційна подібність до інших ланок фінансової системи.

Для подальших висновків варто звернутися до трактування власне фінансів як більш фундаментальної категорії. Як уже згадувалося вище, у вітчизняній науковій літературі найбільш роз-

Таблиця

Приклади визначень місцевих фінансів у науковій літературі

Автори	Визначення	Коментар
1	2	3
Василик О. [1]	МФ – сукупність форм і методів створення фінансових ресурсів для забезпечення органами місцевого самоврядування виконання покладених на них функцій у галузі економічного і соціального розвитку	<ul style="list-style-type: none"> • сукупність форм і методів здійснення певного процесу характеризує радше механізм відносин, а не самі відносини, тобто МФ ототожнено з механізмом функціонування МФ; • акцент здійснено лише на створенні, тоді як використання залишається поза межами МФ; • неясно, що саме мається на увазі під «фінансовими» ресурсами
Ляденко Т. [2]	Поняття місцеві фінанси» є складовою загальнішого поняття «суспільні (публічні) фінанси і ототожнюється із поняттям «фінансова основа місцевого самоврядування», під якою автор розуміє сукупність коштів, які можуть використати органи місцевого самоврядування, реалізуючи своє право власності та розпорядження щодо фінансових ресурсів: вона охоплює як: власні, передані від інших бюджетів і запозичені кошти; кошти Державного бюджету, власні кошти бюджетних установ та кошти підприємств і організацій, створених на основі комунальної власності	<ul style="list-style-type: none"> • пряма вказівка на публічний характер місцевих фінансів; при цьому МФ – лише фінансова основа місцевого самоврядування (тобто ресурсна база, ресурси, носій фінансів); • фінанси ототожнюються із носієм фінансів – сукупністю грошових коштів (важко сказати, чи це відсилання до поняття «фонди», чи автором в такому вигляді вказується на розмаїття джерел формування цих коштів); • надалі використовується поняття «фінансові ресурси», яке включає як ресурси, прямо визначені фондovими (бюджетні і позабюджетні фонди); так і ресурси, фондova або позафондова форма яких не визначена чітко (кошти Державного бюджету, власні кошти бюджетних установ, і установ комунальної власності); • неявно допускається участь у МФ інших суб'єктів бюджетних відносин, позичальників, суб'єктів господарювання і суб'єктів з господарською компетенцією

1	2	3
<p>Каламбет С., Іванов С., Ярош О. [3]</p>	<p>Фінанси місцевих органів влади (МФ) як система охоплюють кілька основних взаємопов'язаних структурних елементів: видатки, доходи, способи їх формування, місцеві фінансові інститути, суб'єкти й об'єкти системи та відносини між суб'єктами системи, системою й іншими ланками фінансової системи держави.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • апіорі МФ розглядаються авторами як фінанси місцевих органів влади (знову ж таки, бачиться, що це узагальнене поняття, яке означає всі органи, які мають владні повноваження або делеговані державою, або самоврядні); • МФ – це система, яка є ланкою фінансової системи держави; • основа МФ – видатки і доходи (тобто бюджет як план видатків та доходів); • склад суб'єктів не визначається, об'єкти розкриваються як фінансові ресурси та/або доходи і видатки, додається поняття «місцевих фінансових інститутів», які, однак не пояснюються: чи маються на увазі певні усталені форми відносин, або певні фінансові організації, які існують лише на місцевому рівні
<p>Березовська С. [4]</p>	<p>МФ повинні ототожнюватися (і для більшої коректності – замінитися) з поняттям «фінанси органів місцевого самоврядування», які є системою врегульованих правом економічних відносин, що виникають у процесі формування, розподілу й використання фондів коштів органів місцевого самоврядування, необхідних для виконання завдань і функцій органів місцевого самоврядування та для забезпечення й задоволення суспільних потреб місцевого значення, а також пов'язані зі здійсненням контролю за ефективним і цільовим використанням цих фондів коштів.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • наведене визначення виходить із розуміння фінансів лише як публічних фінансів, до того ж покликаних лише обслуговувати виконання органами місцевого самоврядування їх функцій; підтвердженням цього є той факт, що у ньому можна побачити відлуння концепції розподілу повноважень між державними органами та органами місцевого самоврядування на основі територіального масштабу значущості потреб, які мають задовольнятися в ході діяльності владних суб'єктів; • прямою є вказівка на фондний характер місцевих фінансів, однак зміст і види цих фондів коштів не розкривається
<p>Ніколаєва О. [5]</p>	<p>МФ – система економічних відносин щодо формування, розподілу і використання фінансових ресурсів для виконання місцевими органами влади покладених на них власних і делегованих повноважень, поліпшення добробуту територіальної громади та соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці</p>	<ul style="list-style-type: none"> • МФ – це сукупність відносин місцевих органів влади, хоча й не уточнюється, чи ці відносини реалізуються лише між цими органами, чи в них беруть участь й суб'єкти, які не є місцевими органами влади (навіть якщо не звертати на юридичні тонкощі визначення місцевих органів влади та органів самоврядування на місцевому рівні), наприклад, із суб'єктами господарювання; в той же час у складі МФ неявно проглядається наявність відносин з більш високими рівнями державного управління, а саме – через фінансування власних і делегованих (вочевидь суб'єктами цих рівнів) повноважень; • «місцевий» характер відносин асоціюється з адміністративно-територіальною одиницею, і, логічно, з органами влади (самоврядування) у цій одиниці; • МФ явно відносяться до ланки публічних фінансів; • об'єктом МФ є певні «фінансові ресурси», однак визначення фінансів через фінансові ресурси (які самі повинні мати певні ознаки «фінансовості») є вочевидь некоректним; • метою існування МФ визначено лише розвиток, тобто виходячи з даного визначення всі відносини, які не спрямовані, або не мають результатом поліпшення добробуту та соціально-економічний розвиток, не повинні визнаватися МФ
<p>Трещов М., Муцько А. [6]</p>	<p>МФ – система взаємовідносин соціально-економічного спрямування між органами влади, соціально-виробничими секторами та населенням щодо управління фінансовими ресурсами територіальних громад та їх об'єднань на основі соціального партнерства та за умови забезпечення самовідновлення та саморозвитку ресурсної бази</p>	<ul style="list-style-type: none"> • у порівнянні з попередніми визначеннями розширено коло суб'єктів МФ: це і органи влади, і представники «соціально-виробничих секторів» (ймовірно маються на увазі суб'єкти господарювання різних галузей або видів діяльності), і населення; • МФ асоціюються із існуванням територіальної громади або об'єднань територіальних громад; у визначенні дійсно зроблено наголос на ознаках «місцевого» характеру фінансів, і, водночас, закладено основу щодо дискусії масштабності такої локалізації і т.зв. «зовнішніх ефектів» від діяльності територіально обмеженої громади, а також участі держави в забезпеченні розповсюдження цих ефектів на певну кількість або всі громади.

повсюдженим підходом є визначення фінансів як сукупності відносин з приводу формування, розподілу, перерозподілу та використання фондів грошових коштів в процесі розподілу і перерозподілу суспільного продукту та/або багатства. У зв'язку з наведеним формулюванням необхідно звернути увагу на наступні моменти:

фінанси є сукупністю відносин, що логічно відокремлює їх від грошей як носія і форми реалізації об'єкту цих відносин; це визначає необхідність з'ясування співвідношення понять «грошові відносини» і «фінанси», а значить – і внутрішньої структури фінансової та грошово-кредитної систем, фінансового ринку; крім того, слід брати до уваги варіативність визначення об'єкту перерозподілу – в різних поглядах це ВВП, суспільний продукт, національний доход, національне багатство тощо;

використання лише ВВП як категорії, що відображає об'єкт перерозподілу, як це зазначається в окремих визначеннях, є не зовсім коректним, оскільки не враховує, з одного боку, частину суспільного продукту, яка утворюється за кордоном, крім того, ВВП відображає утворення та розподіл доданої вартості, тоді як фінанси опосередковують і перерозподіл інших елементів суспільного багатства (вже наявної вартості, в т.ч. створеної і збереженої) та фіктивної вартості;

у визначенні мова йде про фонди, а не просто гроші, що змушує формально вважати відносини, які здійснюються з грошовими коштами, які не мають фондової форми, нефінансовим явищем; це означає необхідність додатково пояснювати зміст поняття «фонди» і вирішити питання про категоризацію «позафондових» відносин;

у наведеному визначенні свідомо пропущено характеристику «публічні» або «централізовані» для фондів, оскільки на сьогоднішній момент єдності у віднесенні до фінансових явищ лише відносин щодо публічних (державних, суспільних, громадських) і, тим більше, централізованих (перерозподіл яких відбувається через певний керівний центр) немає, адже перерозподіл, опосередкований грошовими коштами, існує і в приватній сфері, що відповідає явищам особистих фінансів, бізнес фінансів (або фінансів підприємств або ширше – суб'єктів господарювання), а значить дозволяє вести мову про публічні і приватні фінанси.

У зарубіжній практиці тлумачення категорії «фінанси» також має схожі змістові акценти. В найпростішому варіанті Оксфордський словник визначає фінанси як управління грошами [10], а в Університетських Словниках Вебстера наводиться трактування фінансів як управління грошовими питаннями в широкому змісті або управління фондами як система, що включає грошовий обіг, надання кредитів, інвестування та забезпечення банківських послуг у широкому змісті [11, 12]. Етимологія терміну походить від старофранцузь-

кого «finer» («завершувати, класти край»), а ще раніше – від латинського «finire» («завершувати, закінчувати») [10]. Надалі вже у італійській мові виник термін «financia» («завершувати платіж, гасити борг»). Разом з тим, власне явище фінансів виникло набагато раніше.

Надалі в процесі історичної еволюції економіки поступово формуються два основних підходи в розумінні фінансів: в широкому значенні – як відносин у формі формування та використання грошей для обслуговування торговельних (закупівля товару і його продаж) або здійснення самостійних (позички, платежі, спадщина тощо) операцій; та у вузькому значенні – як формування фондів, які обслуговують утворення і перерозподіл багатства. Останній поступово став превалювати над першим, тому фінанси стали пов'язуватися з утворенням і рухом фондів (запасів) грошових коштів або їх сурогатів (цінних паперів).

У літературі загальноприйнятим є підхід, що всі матеріально-речові і грошові ресурси, якими володіє суб'єкт, складають його фонди (наприклад, Ажнюк М. і Передерій С. [13]), відповідно – матеріальні і грошові, причому «фондовість» ресурсів щільно пов'язується з цільовим характером і встановленим порядком формування і використання їх певного обсягу (Василик О. [1]). На нашу думку, поділ грошових ресурсів на фондові і нефондові за ознакою цілі або порядку утворення і використання, як, наприклад, це наводиться у дослідженні Косаріної В. та Тимошенко О. [14] або у роботах Ажнюка М. і Передерія С. [13] і Василика О. [1], які вказують, що грошові кошти перетворюються на фінансові ресурси лише коли вони концентруються у відповідні фонди, для яких встановлено порядок створення і цільового використання.

По суті фонд – це акумульований з певною метою запас, і в цьому змісті однозначно фондовий характер має використання грошей в якості засобу формування і використання багатства (нагромадження, в т.ч. цільове – для створення страхового резерву, відновлення активів, відкладене споживання, розподіл доходів для сплати податків в разі, якщо порядком їх стягнення не передбачено виконання моментального платежу, отримання доходу від надання позик), а однозначно нефондовий – лише використання грошей в якості міри вартості, оскільки ц функція реалізується одночасно з будь-якою з інших. Очевидно, що в інших функціях – засобу обігу (опосередкування обміну, яке передбачає потребу забезпечити еквівалентність вартостей блага і грошової суми, яку необхідно віддати за нього), засобу платежу (розрахунки, кредит), світових грошей – в тому або іншому ступені передбачається формування певного обсягу грошей задля певної цілі, тобто грошові ресурси практично завжди мають фондову форму. Умовним виключенням є безпо-

середній розгляд акту руху коштів як засобу платежу без урахування періоду формування певної сукупності грошових коштів для його здійснення.

Що ж до особливого порядку утворення і використання як критеріальної ознаки фондової форми грошових коштів, то за будь-яких обставин можна виділити певні правила, згідно з якими грошовий запас буде утворюватися або використовуватися. Це можуть бути і внутрішні психологічні обмеження певної людини, і внутрішній фінансовий план підприємства, і бюджет, і правила казначейського виконання бюджетів, і власне регламенти бюджетного процесу, і порядок нарахування і сплати податків тощо. Виключенням з цього факту можуть бути лише екзотичні варіанти на кшталт безсистемного руху грошових коштів між рахунками (в т.ч. по колу) внаслідок певних збоїв у роботі електронних платіжних систем.

Таким чином, проміжним висновком даного дослідження є встановлення того факту, що місцеві фінанси як похідна від фінансів як таких не може бути ототожнена лише з місцевими публічними фінансами або фінансами органів місцевого самоврядування, оскільки такий підхід порушить логіку відповідності між загальним та частковим. Тим не менш, як доводять історіографічні дослідження еволюції поняття «місцеві фінанси» та огляд сучасних джерел, саме на принципі публічної природи місцевих фінансів ґрунтується наукова думка у минулому, і за умов сьогодення (Серебрянська Д. [15], Бондарук Т. [16], Нестеренко А. [17]). Вочевидь, що будь-які аргументи, які доводять суперечливість даної точки зору, стикатимуться з перевагою її усталеності, однак слід все ж вказати на окремі можливості, які дозволять більш струнко побудувати систему категорій і понять, які використовуються у відповідному розділі фінансової науки. Розмежування категорій «фінанси» і «місцеві фінанси» має передбачати певну ознаку відокремленості, самостійності явищ, які відображаються зазначеними категоріями.

В рамках розгляду місцевих фінансів як ланки публічних фінансів одну з таких ознак вже було окреслено – це розмежування органів центральної влади (в т.ч. територіальних підрозділів цих органів) та органів місцевого самоврядування. Повстяна А. вказує, що фінансова автономія органів місцевого самоврядування означає, що, по-перше, зазначені органи мають право збирати та розподіляти власні фінансові ресурси самостійно; по-друге, цих ресурсів має бути достатньо для того, щоб місцеві органи влади могли якісно здійснювати свої функції та повноваження; по-третє, частина зазначених ресурсів має надходити до місцевих бюджетів через місцеві податки та збори, і по-четверте, в органів місцевого самоврядування повинне бути право самостійного визначення (можливо, в рамках, передбачених

законодавством) ставок місцевих податків та зборів [18]. До цих складових автономії можна додати, що органи місцевого самоврядування повинні мати власні бюджети і як плани доходів і видатків, і як публічні фонди. Також іманентною складовою місцевих фінансів має стати наявність у них права самостійного інституційного оформлення рішень щодо місцевих бюджетів.

Підкреслимо, що в рамках визначених раніше аспектів трактування бюджету необхідно розрізнити місцевий бюджет як бюджет, що затверджений для певної адміністративно-територіальної одиниці і знаходиться у веденні певного органу (органів) місцевого самоврядування для реалізації власних та делегованих державою функцій, сукупність кошторисів (бюджетів) кожного органу самоврядування, який діє як самостійна юридична особа, і сукупність кошторисів (бюджетів) підприємств, організацій та установ комунальної власності, створених органами місцевого самоврядування, або підприємств державної власності, цілісні майнові комплекси яких передано в оренду органам місцевого самоврядування і які фінансуються з місцевих бюджетів. В залежності від особливостей інституційного забезпечення функціонування форм власності і бюджетного устрою місцеві бюджети можуть або включати перелічені бюджети (кошториси) більш низького порядку, або ототожнюватися з бюджетами органів місцевого самоврядування.

В руслі наведених міркувань не слід припускати помилки, яка полягає у ототожненні місцевого бюджету лише з територіальною локалізацією – кошторис як аналог бюджету територіальних державних адміністрацій (як і територіальних підрозділів інших державних органів) не має відношення до системи місцевих бюджетів, а є частиною формування і виконання державного бюджету. Крім того, до місцевої ланки публічних фінансів матимуть пряме відношення фонди регіонального розвитку, фонди вертикального і горизонтального вирівнювання, автономія яких від державних органів є практично незначущою. Не слід також забувати, що до складу місцевих публічних фінансів входять відносини із здійснення органами місцевого самоврядування запозичень з приватних джерел і партисипативні бюджети будь-якого різновиду (в рамках проектів державно-приватного партнерства або у вигляді краудфандингу).

Аналізуючи зміст автономії місцевої ланки публічних фінансів, не можна не підкреслити що через значний обсяг делегованих повноважень в функціях органів місцевого самоврядування місцеві бюджети перетворюються на інструмент соціально-економічної політики центрального уряду, тому навіть фінансова автономія може бути примарною з огляду на зміст реальної адміністративної автономії місцевого самоврядування.

Якщо ж за основу виокремлення місцевих фінансів взяти принцип територіальності і не зважати на публічність або приватність фінансів, то ознакою автономії місцевих фінансів може бути наявність територіально локалізованого комплексу відносин зі створення, розподілу і перерозподілу фондів грошових коштів, які обслуговують територіально локалізований суспільний продукт або суспільне багатство, який характеризується: 1) обмеженістю територіальних ефектів і відсутністю ефектів економії від масштабу при наданні суспільних благ органами місцевого самоврядування; 2) переважанню власних джерел формування публічних грошових фондів, яке супроводжується відсутністю системи вертикального і горизонтального бюджетного вирівнювання; 3) обмеженістю господарських зв'язків зі створення, перерозподілу і використання суспільного продукту (багатства), в т.ч. у зв'язку з принциповою іммобільністю ресурсів і об'єктів суспільного багатства громади; 4) наявністю відносно автономного (з точки зору суб'єктів надання і використання фондів грошових коштів) локального фінансового ринку.

Як можна побачити з наведеного переліку ознак, подібне трактування місцевих фінансів може бути практично реалізоване лише за умов певного істотного ступеня автаркії як господарського комплексу території, так і його фінансової сфери. Виокремити локальні фінансові потоки за умов, коли взаємозалежність соціально-економічного буття і розвитку територій посилюється, дуже складно, а з урахуванням укрупнення і інтернаціоналізації бізнес-операцій та економічної діяльності окремих індивідів – якщо і представляється можливим, то з дуже обмеженою точністю. Локальними будуть фінансові потоки лише у малому бізнесі, який не може скористатися перевагами інформатизації або має обмеження на транспортабельність власного продукту. Навіть якщо адміністративно-територіальний, і, відповідно, бюджетний устрій передбачають мінімізацію участі центрального уряду у справах громади, то закон концентрації діє на користь формування національних фінансових ринків, а потреба забезпечення територіальної цілісності – підвищує вимоги до централізації стандартів надання суспільних послуг, наявності між територіальних ефектів від їх надання, а значить обмежує адміністративну і фінансову автономію місцевого самоврядування.

Висновки з проведеного дослідження. Отже з позицій публічного принципу визначення місцевих фінансів критеріальними ознаками останніх є участь у них в якості провідного актора органів місцевого самоврядування і істотний ступінь їх фінансової автономії. Відповідно можна запропонувати визначити місцеві фінанси як сукупність відносин органів місцевого самоврядування між собою, державними органами, локальними під-

приємствами (установами, організаціями) державної, комунальної і приватної власності та локальним населенням з приводу створення, розподілу та використання публічних грошових і публічно-приватних фондів, що обслуговують перерозподіл суспільного продукту (багатства) під час виконання органами місцевого самоврядування власних та делегованих повноважень в територіальній громаді (адміністративно-територіальній одиниці).

З позицій територіального принципу і з меншою точністю змісту місцеві фінанси можна охарактеризувати як сукупність відносин локальних суб'єктів (органів місцевого самоврядування, локальних підприємств різних форм власності, місцевого населення) між собою та із суб'єктами, які не локалізовані у територіальній громаді, з приводу створення, розподілу та використання публічних, приватних та змішаних грошових фондів, що обслуговують перерозподіл суспільного продукту (багатства) територіальної громади. Застосування територіального принципу виокремлення місцевих фінансів не представляється доцільним з огляду на складність локалізації приватних фінансів внаслідок еволюції форм і практик соціально-економічних відносин, а також дії законів концентрації та централізації. Разом з тим, місцеві фінанси не можуть ототожнюватися лише з місцевою (субнаціональною) ланкою публічних фінансів і тим більше – з місцевими бюджетами або бюджетами органів місцевого самоврядування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Василик О. Д. Теорія фінансів / О. Д. Василик. – К. : НІОС, 2003. – 416 с.
2. Ляденко Т. В. Місцеві бюджети в організаційно-економічному механізмі управління фінансами регіону / Т. В. Ляденко // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія : Економіка. – 2011. – Вип. 10. – С. 208-212.
3. Каламбет С. В. Місцеві фінанси в умовах трансформації економіки України / С. В. Каламбет, С. В. Іванов, О. Г. Ярош // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2014. – № 8. – С. 46-49.
4. Березовська С. В. Співвідношення понять «місцеві фінанси» та «фінанси органів місцевого самоврядування» / С. В. Березовська // Актуальні проблеми держави і права. – 2013. – Вип. 70. – С. 433-441.
5. Ніколаєва О. М. Місцеві фінанси / О. М. Ніколаєва. – К. : Центр навч. літ-ри, 2013. – 354 с.
6. Трещов М. М. Місцеві фінанси та місцеві бюджети: точки дотику та відмінності понять / М. М. Трещов, А. Ю. Мунько // Ефективність державного управління. – 2015. – Вип. 42. – С. 183-190.
7. Shah A. M. Macro Federalism and Local Finance. World Bank Publications, 2008 - 360 p.
8. Taylor Z. Good Governance at the Local Level: Meaning and Measurement [Електронний

ресурс] / IMFG Papers on Municipal Finance and Governance, 2016, №26. – Режим доступу: https://munkschool.utoronto.ca/imfg/uploads/346/imfgpaper_no26_goodgovernance_zacktaylor_june_16_2016.pdf.

9. Bradford N. Place-Based Public Policy: Towards a New Urban and Community Agenda for Canada. Ottawa: CPRN2005.

10. Finance: Oxford Dictionary [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://en.oxforddictionaries.com/definition/finance>.

11. Webster's Ninth New Collegiate Dictionary, Merriam-webster Inc; Revised edition, 1983. – 1562 p.

12. Finance: Webster's New World College Dictionary [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.yourdictionary.com/finance#websters>

13. Ажнюк М.О. Основи економічної теорії. – К.: Знання, 2008. – 368 с.

14. Косаріна В. П. Економічна природа й сутність фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування / В. П. Косаріна, О. В. Тимошенко // Фінанси України. – 2010. – № 5. – С. 118-125.

15. Серебрянська Д. М. Історичний розвиток формування наукових поглядів на сферу місцевих фінансів і сферу розподілу функцій між органами влади / Д. М. Серебрянська // Зб. наук. праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 2. – С. 226-237.

16. Бондарук Т. Г. Становлення інституту місцевих фінансів / Т. Г. Бондарук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 5. – С. 208-212. Перошук З. І. Бюджетна система України як фінансово-правовий інститут забезпечення функцій держави та органів місцевого самоврядування / З. І. Перошук // Форум права. – 2014. – № 3. – С. 284–289.

17. Нестеренко А. С. Місцеві фінансові ресурси як форма публічних фінансових ресурсів / А. С. Нестеренко // Актуальні проблеми держави і права. – 2004. – Вип. 22. – С. 363-369.

18. Повстяна А. С. Забезпечення фінансової автономії органів місцевого самоврядування / А. С. Повстяна // Економіка та держава. – 2010. – № 6. – С. 122-124.

МОНІТОРИНГ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА MONITORING OF FUNCTIONING OF INNOVATIVE AND INVESTMENT MECHANISM FOR PROVIDING COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

УДК 65.012:658.1

Полозова Т.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної кібернетики та управління економічною безпекою Харківський національний університет радіоелектроніки

Манойленко О.В.

д.е.н., професор, завідувач кафедри економічного аналізу та обліку Національний технічний університет "Харківський політехнічний інститут"

Запропоновано сукупність параметрів для моніторингу функціонування інноваційно-інвестиційного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Розроблено науково-методичний підхід до визначення рівня ефективності функціонування інноваційно-інвестиційного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність, інноваційно-інвестиційний механізм, активність, чутливість, гнучкість, безпека.

Предложена совокупность параметров для мониторинга функционирования инновационно-инвестиционного механизма обеспечения конкурентоспособности предприятия. Разработан научно-методический подход к определению уровня эффективности функ-

ционирования инновационно-инвестиционного механизма обеспечения конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, инновационно-инвестиционный механизм, активность, чувствительность, гибкость, безопасность.

The aggregate of parameter for monitoring of functioning of the innovative and investment mechanism for ensuring the competitiveness of the enterprise is proposed. The scientific methodical approach to determining the level of efficiency of the functioning of the innovative and investment mechanism for ensuring the competitiveness of the enterprise is developed.

Key words: competitiveness, innovative and investment mechanism, activity, sensitivity, flexibility, security.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання одним із важелів економічного зростання є створення ефективного інноваційно-інвестиційного механізму, основною метою якого є забезпечення конкурентоспроможності підприємства на національному та міжнародному ринках. При цьому потребує урахування вплив багатьох факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на результати інноваційно-інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання в межах функціонування інноваційно-інвестиційного механізму забезпе-

чення конкурентоспроможності підприємства обумовлює необхідність розробки та використання відповідного моніторингового інструментарію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні аспекти формування та функціонування інноваційно-інвестиційного механізму підвищення ефективності та розвитку підприємств різних галузей висвітлено у роботах: Т.Ю. Бортнюк [1], Г. В. Жаворонкової та І.П. Садловської [2], О.М. Кальченко [3], О.В. Комеліної [4, 5], Т.О. Кутковецької [6], О.А. Паршиної [7],

Н.С. Ситник [8], Г.А. Смоквіної [9, 10], Л.В. Смолій [11], А.В. Сташук [12], А.З. Хуснутдинова [13]. Інноваційно-інвестиційні аспекти забезпечення конкурентоспроможності підприємства досліджували такі науковці, як: І.В. Алексєєв і А.Г. Оленець [14], В.В. Козик, О.Ю. Ємельянов та Т.О. Петрушка [15], У.Л. Сторожилова [16], Ю.М. Уткіна і К.Ю. Сюсько [17], А.А. Пабат і С.Ю. Хамініч [18], М.І. Небава, Ю.Ю. Бурєнніков і Д.М. Бершов [19].

Проте результати наукового пошуку свідчать про відсутність у сучасній економічній науковій літературі єдиного підходу до моніторингу ефективності функціонування інноваційно-інвестиційного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства, що обумовлює коло подальших наукових досліджень в межах даної проблематики.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретико-методичних засад моніторингу функціонування інноваційно-інвестиційного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. На основі результатів наукового пошуку та враховуючи склад інноваційно-інвестиційного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства (І-ІМЗКП) в межах еволюційно-поведінкової концепції, у даній роботі запропоновано сукупність інтегральних показників для моніторингу його ефективності:

1) характеристики інноваційно-інвестиційного механізму (І-ІМ) представлені трьома індикаторами: інноваційна спроможність, інвестиційна спроможність, соціально-мотиваційна складова;

2) характеристики поведінкової складової представлені такими елементами, як: активність підприємства у конкурентному середовищі (АП), чутливість підприємства до коливань факторів зовнішнього і внутрішнього середовища (ЧП), гнучкість підприємства як результат адаптаційних процесів (ГП);

3) характеристики еволюційної складової містять такі елементи, як: можливість інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства (І-ІРП) та економічна безпека підприємства в контексті функціонування І-ІМЗКП (БП).

Кожна із зазначених моніторингових характеристик має кількісний вимір у вигляді відповідних інтегральних показників ($I_{i-ім}$, $I_{пов}$, $I_{евол}$).

Проведені дослідження свідчать, що інноваційно-інвестиційний механізм у даному контексті є базовою складовою забезпечення конкурентоспроможності підприємства, то пропонується саме цю складову включити до сукупності моніторингових характеристик у розгорнутому вигляді, тобто за окремими елементами: інноваційна спроможність ($I_{інн}$), інвестиційна спроможність ($I_{інв}$), соціально-мотиваційна складова ($I_{с-м}$).

Загальний підхід до розрахунку показника конкурентоспроможності підприємства (КП), запропонований у даному дослідженні, передбачає інтеграцію трьох основних показників:

$$КП = \sqrt[3]{I_{i-ім} \cdot I_{пов} \cdot I_{евол}}, \quad (1)$$

де $I_{i-ім}$ – інтегральний показник функціонування інноваційно-інвестиційного механізму підприємства;

$I_{пов}$ – інтегральний показник, що характеризує поведінкові властивості підприємства у конкурентному середовищі;

$I_{евол}$ – інтегральний показник, що характеризує еволюційний розвиток підприємства.

Теоретико-методичний інструментарій для розрахунку деяких показників моніторингу функціонування І-ІМЗКП представлений у попередніх наукових дослідженнях авторів [20, 21, 22, 23].

На основі запропонованих характеристик системи моніторингу ефективності функціонування І-ІМЗКП можна представити у вигляді піраміди, яка наведена на рис. 1.

Результат ефективності функціонування І-ІМЗКП характеризує об'єм піраміди. Звичайно математичний вираз для обчислення об'єму піраміди (V) має такий вигляд:

$$V = \frac{1}{3} \cdot S \cdot h, \quad (2)$$

де S – площа підстави піраміди (багатокутника критеріїв ефективності функціонування І-ІМЗКП);

h – висота піраміди (цільовий параметр – КП).

Зважаючи на те, що підставу піраміди формують п'ять векторів-променів, які характеризують критеріальну оцінку ефективності функціонування І-ІМЗКП, то її величину (S) можна визначити за формулою:

$$S = \frac{1}{2} \cdot \sin \alpha \cdot \sum_{i=1}^n F_i \cdot F_{i+1} = \frac{1}{2} \cdot \sin \alpha \cdot (F_1 \cdot F_2 + F_2 \cdot F_3 + F_3 \cdot F_4 + F_4 \cdot F_5 + F_5 \cdot F_1), \quad (3)$$

де $\sin \alpha$ – кут між векторами в підставі багатокутника (оскільки вектори в моделі п'ять ($n=5$), то кут дорівнюватиме 72°);

n – кількість векторів-променів, що характеризують ефективність функціонування І-ІМЗКП;

F – величина вектора, який характеризує i -й критерій ефективності функціонування І-ІМЗКП.

Кожен вектор в своєму граничному значенні є радіусом круга, відповідним максимальному значенню (ідеальний варіант) оцінного параметру, що визначений (рис. 1).

Як висоту піраміди (h) пропонується використати цільовий параметр функціонування І-ІМЗКП – конкурентоспроможність підприємства (КП).

Підставляючи формулу (3) до формули (2) можна отримати вираз для визначення об'єму піраміди (V), що і характеризуватиме ефектив-

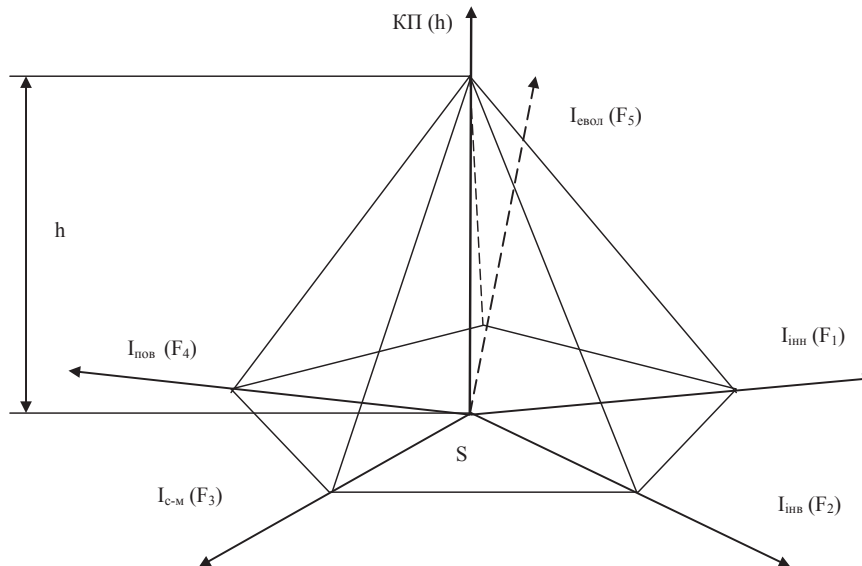


Рис. 1. Система моніторингових характеристик функціонування І-ІМЗКП

Джерело: розробка авторами.

ність функціонування І-ІМЗКП ($E_{I-IMZKP}^t$) з урахуванням моніторингової сукупності оцінних критеріїв у звітному (розрахунковому) періоді (t):

$$E_{I-IMZKP}^t = V = \frac{1}{3} \cdot \left(\frac{1}{2} \cdot \sin \alpha \cdot \sum_{i=1}^n F_i \cdot F_{i+1} \right) \cdot h = \frac{1}{6} \cdot КП \cdot \sin \alpha \cdot (F_1 \cdot F_2 + F_2 \cdot F_3 + F_3 \cdot F_4 + F_4 \cdot F_5 + F_5 \cdot F_1) \quad (4)$$

Моніторингова процедура передбачає відстеження ефективності функціонування І-ІМЗКП у динаміці, для чого використовується показник, що характеризує зміну рівня ефективності у часі ($PE_{I-IMZKP}$) і розраховується за формулою:

$$PE_{I-IMZKP} = \frac{E_{I-IMZKP}^t}{E_{I-IMZKP}^{t-1}} \quad (5)$$

де $E_{I-IMZKP}^t$ – ефективність функціонування І-ІМЗКП у звітному (розрахунковому) періоді (t);

$E_{I-IMZKP}^{t-1}$ – ефективність функціонування І-ІМЗКП у попередньому періоді ($t-1$).

Очевидно, позитивна динаміка даного показника характеризуватиметься співвідношенням, значення якого більше за одиницю ($PE_{I-IMZKP} > 1$). При цьому позитивною можна вважати таку тенденцію трансформаційних перетворень в межах І-ІМЗКП, яка характеризується наступними співвідношеннями:

$$E_{I-IMZKP}^{t-1} < E_{I-IMZKP}^t < E_{I-IMZKP}^{t+1} \quad (6)$$

$$\frac{E_{I-IMZKP}^t}{E_{I-IMZKP}^{t-1}} < \frac{E_{I-IMZKP}^{t+1}}{E_{I-IMZKP}^t} \quad (7)$$

Така інтерпретація показника ефективності функціонування І-ІМЗКП відбиває еволюційний характер розвитку підприємства та враховує динамічний аспект її поведінки.

Основні положення щодо змістовної інтерпретації значення показника рівня ефективності функціонування І-ІМЗКП наведені у табл. 1.

Полівекторний розвиток конкурентоспроможності підприємства, його взаємодія з іншими економічними агентами викликають кількісну багатofакторну зміну елементів всіх рівнів системи та її в цілому. Ці коливання в середині системи можуть бути спровоковані такими чинниками, як: рівень інноваційно-інвестиційної сприйнятливості та активності, можливість та обсяги інвестиційного забезпечення інноваційних процесів, рівень ризику інноваційно-інвестиційної діяльності, ступінь готовності інновацій до реалізації, характер та масштаб ефекту від інноваційно-інвестиційної діяльності, рівень інноваційно-інвестиційної безпеки, адаптаційна спроможність підприємства до впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, можливість інноваційно-інвестиційного розвитку та ін.

За таких умов зміну рівня ефективності функціонування І-ІМЗКП (ΔV) можна визначити як різницю між об'ємом піраміди при оптимістичному розвитку подій (V) та об'ємом усіченої піраміди (V_y), яка відбиває песимістичний розвиток подій:

$$\Delta V = V - V_y \quad (8)$$

де V – об'єм піраміди при оптимістичному розвитку подій;

V_y – об'єм усіченої піраміди, яка відбиває песимістичний розвиток подій з урахуванням флуктуаційних багатofакторних коливань системи.

При цьому в усіченій піраміді вектори-промені нижньої підстави (F) відповідають базовим розрахунковим значенням моніторингових характеристик, а вектори-промені верхньої підстави (f) – про-

Змістовна інтерпретація значення показника ($PE_{i-IMЗКП}$)

Значення показника $PE_{i-IMЗКП}$	Характеристика функціонування І-ІМЗКП	Співвідношення, що характеризують тенденцію зміни станів І-ІМЗКП
$PE_{i-IMЗКП} > 1$	Ефективне функціонування механізму, що характеризується оптимістичним розвитком подій, позитивними флуктуаційними коливаннями критеріїв системи, прогресивною динамікою рівня ефективності	$E_{i-IMЗКП}^{t-1} < E_{i-IMЗКП}^t < E_{i-IMЗКП}^{t+1}$; $\frac{E_{i-IMЗКП}^t}{E_{i-IMЗКП}^{t-1}} < \frac{E_{i-IMЗКП}^{t+1}}{E_{i-IMЗКП}^t}$
$PE_{i-IMЗКП} = 1$	Рівноважний стан функціонування механізму, який характеризується відсутністю розвитку подій, флуктуаційних коливань критеріїв системи, стабільним рівнем ефективності	$E_{i-IMЗКП}^{t-1} = E_{i-IMЗКП}^t = E_{i-IMЗКП}^{t+1}$; $\frac{E_{i-IMЗКП}^t}{E_{i-IMЗКП}^{t-1}} = \frac{E_{i-IMЗКП}^{t+1}}{E_{i-IMЗКП}^t}$
$PE_{i-IMЗКП} < 1$	Неефективне функціонування механізму, що характеризується песимістичним розвитком подій, негативними флуктуаційними коливаннями критеріїв системи, регресивною динамікою рівня ефективності	$E_{i-IMЗКП}^{t-1} > E_{i-IMЗКП}^t > E_{i-IMЗКП}^{t+1}$; $\frac{E_{i-IMЗКП}^t}{E_{i-IMЗКП}^{t-1}} > \frac{E_{i-IMЗКП}^{t+1}}{E_{i-IMЗКП}^t}$

Джерело: розроблено автором

гнозним значенням цих параметрів з урахуванням багатофакторних коливань показників функціонування системи (рис. 2).

Математичний вираз для обчислення об'єму усіченої піраміди (V_y) має такий вигляд:

$$V_y = \frac{1}{3} \cdot h \cdot (S_{ниж} + \sqrt{S_{ниж} \cdot S_{верх}} + S_{верх}), \quad (9)$$

де h – висота усіченої піраміди;

$S_{ниж}$ – площа нижньої підстави усіченої піраміди (багатокутника розрахункових значень ефективності функціонування І-ІМЗКП);

$S_{верх}$ – площа верхньої підстави усіченої піраміди (багатокутника прогнозних значень ефектив-

ності функціонування І-ІМЗКП з урахуванням багатофакторних коливань системи).

Площа нижньої підстави усіченої піраміди ($S_{ниж}$) розраховується за формулою:

$$S_{ниж} = \frac{1}{2} \cdot \sin \alpha \cdot \sum_{i=1}^n F_i \cdot F_{i+1}, \quad (10)$$

де $\sin \alpha$ – кут між векторами в багатокутнику (нижньої підстави), $n=5$, $\alpha = 72^\circ$;

n – кількість векторів-променів, що характеризують критеріальну оцінку ефективності І-ІМЗКП;

F_i – розрахункове значення вектора-променя, який характеризує i -й критерій ефективності І-ІМЗКП.

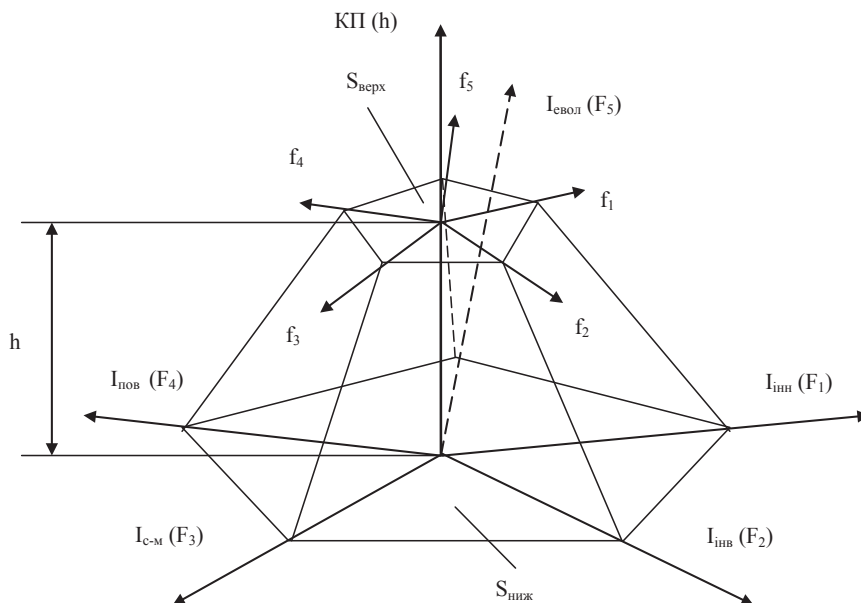


Рис. 2. Система критеріїв моніторингу функціонування І-ІМЗКП під впливом багатофакторних флуктуаційних коливань

Джерело: розробка автора

Площа верхньої підстави усіченої піраміди ($S_{\text{верх}}$) розраховується за формулою:

$$S_{\text{верх}} = \frac{1}{2} \cdot \sin \alpha \cdot \sum_{i=1}^n f_i \cdot f_{i+1}, \quad (11)$$

f_i – прогнозне значення вектора-променя, який характеризує i -й критерій ефективності І-ІМЗКП з урахуванням багатфакторних коливань системи.

З урахуванням цього ефективність функціонування І-ІМЗКП під впливом багатфакторних коливань ($E_{\text{І-ІМЗКП}}^{t+1}$), що характеризується об'ємом усіченої піраміди (V_y), розраховується за формулою:

$$E_{\text{І-ІМЗКП}}^{t+1} = V_y = \frac{1}{3} \cdot K \Pi X$$

$$x \left[\left(\frac{1}{2} \cdot \sin \alpha \cdot \sum_{i=1}^n F_i \cdot F_{i+1} \right) + \sqrt{\left(\frac{1}{2} \cdot \sin \alpha \cdot \sum_{i=1}^n F_i \cdot F_{i+1} \right) \cdot \left(\frac{1}{2} \cdot \sin \alpha \cdot \sum_{i=1}^n f_i \cdot f_{i+1} \right)} + \left(\frac{1}{2} \cdot \sin \alpha \cdot \sum_{i=1}^n f_i \cdot f_{i+1} \right) \right]. \quad (12)$$

Негативні відхилення (або коливання), які математично складають різницю між об'ємами звичайної (V) та усіченої (V_y) пірамід, є підставою для управлінських дій та прийняття рішень щодо нормалізації (стабілізації) стану функціонування І-ІМЗКП.

Таким чином, зміна ефективності функціонування І-ІМЗКП під впливом флуктуаційних багатфакторних коливань в середині системи розраховується за формулою:

$$\Delta E_{\text{І-ІМЗКП}} = E_{\text{І-ІМЗКП}}^t - E_{\text{І-ІМЗКП}}^{t+1}. \quad (13)$$

Багатфакторні коливання, що виникають під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів, призво-

дять до багатовимірних коливань всієї системи, які характеризуються можливими варіантами спрямувань, які наведені у табл. 2.

До коливань стану системи можуть привести зміни як в межах кожного з моніторингових параметрів (тобто підстави піраміди S), так і цільової складової – конкурентоспроможності підприємства (тобто висоти піраміди h). При цьому збільшення (зменшення) величини S позначено $S \uparrow$ ($S \downarrow$), а величини h – $h \uparrow$ ($h \downarrow$). Зміна ефективності функціонування І-ІМЗКП позначено ΔV . Позначення, що характеризують об'єм піраміди, визначені з урахуванням коливань параметрів системи:

$V_{h \uparrow}$ ($V_{h \downarrow}$) – об'єм піраміди, розрахований з урахуванням збільшення (зменшення) висоти h ;

$V_{S \uparrow}$ ($V_{S \downarrow}$) – об'єм піраміди, розрахований з урахуванням збільшення (зменшення) підстави S ;

$V_{S \uparrow h \uparrow}$ ($V_{S \downarrow h \downarrow}$) – об'єм піраміди, розрахований з урахуванням збільшення (зменшення) одночасно підстави S та висоти h ;

$V_{S \uparrow h \downarrow}$ – об'єм піраміди, розрахований з урахуванням одночасно збільшення підстави S та зменшення висоти h ;

$V_{S \downarrow h \uparrow}$ – об'єм піраміди, розрахований з урахуванням одночасно зменшення підстави S та збільшення висоти h .

В межах запропонованого підходу всі моніторингові характеристики є односпрямованими, тобто їх збільшення призведе до підвищення ефективності функціонування І-ІМЗКП. Якщо на підставу піраміди як вектори-промені покласти різноспрямовані показники (наприклад, ввести фактичні розрахункові значення показників чутливості підприємства або безпеки в контексті функціону-

Таблиця 2

Можливі варіанти зрушень та характер динаміки ефективності функціонування І-ІМЗКП

Варіант напрямку змін	Математична формалізація розрахунку зміни ефективності І-ІМЗКП (ΔV)	Стан або тенденція зміни величини підстави піраміди (S)	Стан або тенденція зміни величини висоти піраміди (h)	Характер динаміки ефективності І-ІМЗКП
1	$ \Delta V = V - V_{h \uparrow}$	$S = \text{const}$	$h \uparrow$	Позитивний
2	$\Delta V = V - V_{h \downarrow}$	$S = \text{const}$	$h \downarrow$	Негативний
3	$\Delta V = V - V_{S \uparrow}$	$S \uparrow$	$h = \text{const}$	Позитивний
4	$\Delta V = V - V_{S \downarrow}$	$S \downarrow$	$h = \text{const}$	Негативний
5	$\Delta V = V - V_{S \uparrow h \uparrow}$	$S \uparrow$	$h \uparrow$	Позитивний
6	$\Delta V = V - V_{S \downarrow h \downarrow}$	$S \downarrow$	$h \downarrow$	Негативний
7	$\Delta V = V - V_{S \uparrow h \downarrow}$	$S \uparrow$	$h \downarrow$	Позитивний, якщо $\Delta S > \Delta h$ Негативний, якщо $\Delta S < \Delta h$ Стабільний, якщо $\Delta S = \Delta h$
8	$\Delta V = V - V_{S \downarrow h \uparrow}$	$S \downarrow$	$h \uparrow$	Позитивний, якщо $\Delta S < \Delta h$ Негативний, якщо $\Delta S > \Delta h$ Стабільний, якщо $\Delta S = \Delta h$

Джерело: розроблено автором

вання І-ІМЗКП), то це вимагає деякого теоретико-методичного корегування.

Різноспрямованість векторів-променів (критеріїв ефективності функціонування І-ІМЗКП) у підставі піраміди за своїм економічним змістом обумовлює необхідність розглянути та інтерпретувати вплив кожного з них на зміну кількісного значення площі підстави піраміди (S). Так, наприклад, позитивні зрушення у напрямку підвищення ефективності І-ІМЗКП спричинять збільшення кількісних значень таких критеріїв моніторингової системи: інноваційна спроможність, інвестиційна спроможність, соціально-мотиваційне забезпечення, активність підприємства у конкурентному середовищі, гнучкість підприємства, можливість інноваційно-інвестиційного розвитку.

Збільшення абсолютних значень таких критеріїв, як чутливість підприємства та безпека також призведе до збільшення площі підстави піраміди (S), але за своїм економічним змістом цей вплив є негативним, оскільки критерії є протилежно спрямованими першим. Тому для стандартизації спрямування моніторингових критеріїв ефективності функціонування І-ІМЗКП необхідно значення цих критеріїв замінити відповідними оберненими значеннями (наприклад, F_i – на $(1/F_i)$, де F_i – деяка моніторингова характеристика, яка протилежна за напрямом впливу решті). Тоді вважатиметься, що позитивні зрушення у системі функціонування в цілому І-ІМЗКП спричинять всі п'ять параметрів ефективності.

Слід зауважити, що кількісний вимір динаміки ефективності функціонування І-ІМЗКП може мати позитивний характер, а якісні зрушення у системі можуть супроводжуватися негативною тенденцією. Так, збільшення КП (висота піраміди – h) може супроводжуватися зниженням рівня безпеки або гнучкості підприємства під впливом будь-яких внутрішніх зрушень в системі. Тому в напрямках, які супроводжуються протилежною динамікою параметрів системи, необхідно здійснювати більш ретельний аналіз таких змін.

Універсальний характер запропонованого підходу полягає у тому, що дозволяє варіювати сукупністю моніторингових параметрів. Такий теоретико-методичний підхід дозволяє аналізувати вплив окремих факторів на забезпечення конкурентоспроможності підприємства, а також оцінювати можливі наслідки їх зміни в майбутньому.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, запропонований теоретико-методичний підхід дозволяє оцінити не тільки внутрішні інноваційно-інвестиційні можливості підприємства, але і дійсну оцінку впливу негативних факторів мінливого зовнішнього і внутрішнього середовища на передбачуваний сценарій поведінки підприємства в конкурентному середовищі. Практичне використання даного підходу забезпечить зниження ризи-

ків прийняття управлінських інноваційно-інвестиційних рішень і може служити основою для оцінки їх ефективності. Запропоновані рекомендації стають у підґрунті прийняття рішень щодо визначення ефективності управління поточною інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства, а також можуть виступати аргументом, що підтверджує доцільність прийнятих інноваційно-інвестиційних рішень. Перспективи подальших досліджень полягають у розробці методичних рекомендацій щодо формування сценаріїв забезпечення рівня конкурентоспроможності підприємств при впровадженні фінансово-економічних інструментів з її управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бортнюк Т. Ю. Інноваційно-інвестиційні механізми підвищення енергоефективності національної економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03 / Т.Ю. Бортнюк ; Нац. ун-т вод. госп-ва та природокористування. – Рівне, 2015. – 20 с.
2. Жаворонкова Г.В. Інвестиційні механізми стратегії інноваційного розвитку підприємств транспортно-дорожнього комплексу та галузі зв'язку України / Г. В. Жаворонкова, І. П. Садловська // Заліз. трансп. України. – 2009. – № 1. – С. 24-27.
3. Кальченко О.М. Інноваційно-інвестиційний механізм підвищення ефективності підприємств туристичної галузі : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / О.М. Кальченко; Вищ. навч. закл. Укоопспілки "Полтав. ун-т економіки і торгівлі". – Полтава, 2012. – 20 с.
4. Комеліна О.В. Науково-методологічні основи формування інноваційно-інвестиційного механізму соціально-економічного розвитку регіонів України : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.05 / О. В. Комеліна; Полтав. нац. техн. ун-т ім. Ю. Кондратюка. – Полтава, 2010. – 40 с.
5. Комеліна О.В. Інноваційно-інвестиційні механізми сучасного розвитку регіону / О. В. Комеліна // Економіка і регіон. – 2011. – № 3. – С. 16-21.
6. Кутковецька Т.О. Інноваційно-інвестиційний механізм вдосконалення ресурсного потенціалу садівницьких аграрних підприємств // Наука й економіка. – 2013. – № 4 (32), Т. 2. – С.163-166.
7. Паршина О.А. Інноваційно-інвестиційний механізм підвищення ефективності функціонування підприємств хімічної та нафтохімічної промисловості / О.А. Паршина // Держава та регіони. Серія Економіка та підприємництво. – 2011. – Вип. 6. – С. 252-256.
8. Ситник Н. С. Інвестиційно-інноваційні механізми модернізації сфери товарного обігу / Н. С. Ситник // Науковий вісник [Буковинського державного фінансово-економічного університету]. Економічні науки. – 2013. – Вип. 2. – С. 131-136.
9. Смоквіна Г.А. Інноваційно-інвестиційний та регуляторний механізми ринкової трансформації: монографія. – Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2005. – 128 с.
10. Смоквіна Г. А. Формування ефективного інноваційно-інвестиційного механізму / Г. А. Смок-

віна // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. пр. ОРІДУ. – О., 2006. – Вип. 2 (26). – С. 282-287.

11. Смолій Л. В. Формування інвестиційного механізму інноваційного розвитку буряківництва / Л. В. Смолій // Інноваційна економіка. – 2010. – № 3. – С. 168 – 173.

12. Сташук А. В. Інноваційно-інвестиційний механізм управління об'єктами водного господарства : автореф. дис ... канд. екон. наук / А. В. Сташук . – Рівне, 2013 . – 20 с.

13. Хуснутдинов А.З. Формирование инновационно-инвестиционного механизма в институциональной среде : автореф. дис ... док. екон. наук : 08.00.01 – Экономическая теория. – Казань, 2011. – 40 с.

14. Алексеев І.В. Прийнятність інновацій і конкурентоспроможність підприємств / І.В. Алексеев, А.Г. Оленець // Теоретичні та прикладні питання економіки : збірник наукових праць. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2009. – Вип. 19. – С. 147-153.

15. Козик В.В. Інвестиційно-інноваційний механізм забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств / В. В. Козик, О. Ю. Ємельянов, Т. О. Петрушка // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 52-58.

16. Сторожилова У.Л. Забезпечення конкурентостійкості підприємства через інноваційно-інвестиційний механізм: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / У.Л. Сторожилова ; Укр. держ. акад. залізн. трансп. – Х., 2006. – 19 с.

17. Уткіна Ю. М. Інноваційно-інвестиційні підходи до забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств на глобальних конкурентних рин-

ках / Ю. М. Уткіна, К. Ю. Сюсько // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2015. – Вип. 52. – С. 149-157.

18. Пабат А.А. Роль інвестицій у підвищенні конкурентоспроможності національної економіки / А. А. Пабат, С. Ю. Хамініч // Проблеми науки. – 2007. – № 1. – С. 2-6.

19. Небава М.І. Інноваційно-інвестиційні аспекти підвищення конкурентоспроможності економіки регіонів / М.І. Небава, Ю.Ю. Буренніков, Д. М. Бершов // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2004. – № 5. – С. 37-42.

20. Полозова Т.В. Розвиток методів оцінки інноваційно-інвестиційної чутливості підприємства / Т.В. Полозова // Збірник наукових праць "Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики". – 2017. – Том 1. – № 22. – С. 97-104.

21. Полозова Т.В. Модель оцінки гнучкості як фактор інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства / Т.В. Полозова // Науковий Вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. Випуск 8. – 2014. – № 8. – С. 106-109.

22. Полозова Т.В. Графоаналітична модель діагностики інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства в контексті економічної безпеки / Т.В. Полозова // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут". Збірник наукових праць. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ "ХПІ". – 2015. – № 26 (1135) – С. 110-124.

23. Полозова Т.В. Багатоконтурна діагностика інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства / Т.В. Полозова // Науковий Вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. Випуск 9. – 2014. – № 9. – С. 128-132.

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА РІВНЯ ДИСБАЛАНСУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР

INTEGRAL EVALUATION OF THE DISBALANCE LEVEL OF ENTERPRISES OF VERTICAL INTEGRATED STRUCTURES

У статті запропоновано послідовність застосування комплексу методів інтегральної оцінки дисбалансу розвитку підприємства і цілей розвитку (інтересів) зацікавлених сторін. Розроблено алгоритм оцінки якості та ефективності управління розвитком підприємства за показниками дисбалансу, заснований на методі інтегральної оцінки.

Ключові слова: інтегральна оцінка, дисбаланс розвитку, алгоритм оцінки, підприємство, вертикально інтегровані структури.

В статье предложена последовательность применения комплекса методов интегральной оценки дисбаланса развития предприятия и целей развития (интересов) заинтересованных сторон. Разработан алгоритм оценки качества и эффективности управления развитием предприятия по показателям дисбаланса, основанный на методе интегральной оценки.

телям дисбаланса, основанный на методе интегральной оценки.

Ключевые слова: интегральная оценка, дисбаланс развития, алгоритм оценки, предприятие, вертикально интегрированные структуры.

In the article the sequence of application of a complex of methods of the integral evaluation of the disbalance of the enterprise development and goals of the development (interests) the of interested parties is offered. The algorithm for evaluating the quality and effectiveness of managing the enterprise development based on the disbalance indicators is developed, based on the integral evaluation method.

Key words: integral evaluation, disbalance of development, algorithm of evaluation, enterprise, vertical integrated structures.

УДК 658.5

Степанець Д.С.

аспірант

Донбаська державна
машинобудівна академія
(м. Краматорськ, Україна)

Постановка проблеми. Управління розвитком підприємства в сучасних економічних реаліях вимагає акцентування уваги дослідників на параметрах, показниках і характеристиках дисбалансу як результату відсутності чіткої узгодженості роботи внутрішніх підсистем підприємства. Значущість збалансованості зростає в умовах динамічного, складного, мало передбачуваного середовища, коли проявляються відмінності цілей, що виражають організаційні і економічні сторони стійкого функціонування. Особливу перспективність і значущість проблематика виявлення дисбалансу розвитку і його діагностики придбаває в умовах формування інтегрованих структур. Вертикально-інтегровані промислові компанії найбільшою мірою схильні до впливу зовнішнього середовища оскільки працюють в набором ринків, сегментів, суміжних галузей, розміщують акції та інтегруються у світові економічні процеси швидшими темпами чим їх конкуренти. Така багатовекторність і невизначеність розвитку визначає склад зовнішніх і внутрішніх зацікавлених сторін і викликає дисбаланс їх підсистем (дивізіонів), що впливає на процес збереження або досягнення стійкого розвитку інтегрованої структури бізнесу в цілому.

Процес розвитку вертикально-інтегрованих компаній повинен враховувати чинники і проблеми росту окремих галузей, що входять до її складу, перерозподіляти ресурси і інтереси на внутрішні підсистеми (дивізіони) з тим, щоб забезпечити максимально позитивні результати роботи компанії в цілому. Отже, виникає проблема формування системи локальних показників комплексних характеристик, в розрізі основних підсистем (видобуток вугілля, генерація та дистрибуція електроенергії) основне завдання яких сформувати інтегральну

оцінку рівня дисбалансу розвитку, виявити причини втрат і можливих ризиків від росту дисбалансу розвитку під впливом зовнішньої негативної динаміки. Вирішити таке комплексне завдання можна шляхом розробки діагностичного підходу і відповідного аналітичного інструментарію інтегральної оцінки дисбалансу розвитку вертикально-інтегрованих структур.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Рішенням окремих проблем функціонування інтегрованих бізнес-структур займалися І. Ансофф [I. Ansoff], І.А. Баєв, Р. Метьюз [R. Matthews], Н.М. Розанова, А. Стрикленд [A. Strickland], А. Томпсон [A. Thompson], Г. Хемел [G. Hamel], та інші. Помітний вклад в розробку теоретичних і методичних положень управління розвитком підприємства на основі кількісних критеріїв внесли російські і зарубіжні дослідники: А.А. Алабугін, О. В. Зубкова, Г. Б. Клейнер, В. С. Мхитарян, Р. Дарендорф [R. Dahrendorf], П. Дойль [P. Doyle], П. Друкер [P. Drucker], Е. Дюркгейм [É. Durkheim] і ін.

Окремі аспекти управління розвитком підприємств на принципах адаптації досліджувалася такими економістами, як Е.М. Коротков, Р.М. Лепа, Б.З. Мільнер, А.Д. Шеремет. Проте можна стверджувати, що в сучасних наукових школах практично не використовується діагностичний підхід до регулювання вектору розвитку підприємства, з урахуванням міри дисбалансів розвитку його підсистем. Не розв'язана проблема розробки механізму ефективного управління розвитком підприємства з урахуванням міри збалансованості його функціонування в умовах інтеграції. Відсутні комплексні алгоритми діагностики вектору розвитку вертикально-інтегрованої структури на основі

реалізації комплексу якісних і економіко-математичних методів оцінки ефективності процесів регулювання дисбалансу, для вибору стратегій розвитку підприємства з урахуванням зовнішньої негативної динаміки.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка алгоритму оцінки якості та ефективності управління розвитком підприємства за показниками дисбалансу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтегральна оцінка якості та ефективності управління розвитком підприємства за показниками дисбалансу розвитку необхідна для підвищення достовірності результатів вимірювання відповідних показників. Загальним підходом в даному випадку є застосування сукупності чотирьох груп методів оцінки з використанням баз даних, які відрізняються: експертних, статистичних та штучно створюваних для цілей дослідження. Інтегральна оцінка, об'єднуючи чотири економіко-математичних методи (рис. 1) визначає націленість підприємства на сталий розвиток і більш точно обґрунтовує вибір стратегії. Це дозволить підвищити рівні надійності реалізації управлінських рішень, рекомендацій щодо вибору проектів і стратегій довгострокового розвитку підприємства.

Пропонована інтегральна методика оцінки містить 4 основних етапи, які передбачають

застосування чотирьох математичних методів: регресійно-кореляційного аналізу, змістовної оцінки, аналізу ризиків збитків від дисбалансів та оцінки ефективності застосування механізму управління розвитком підприємства за показниками дисбалансу.

Етап 1. Оцінка якості управління діяльністю підприємства за показниками дисбалансу розвитку підприємства і цілей розвитку (інтересів) зацікавлених сторін методами кореляційного та регресійного аналізу. Отримані експертні оцінки в результаті анкетування пропонується аналізувати за допомогою методу множинної регресії. Доцільно застосувати багатofакторну регресійно-кореляційну модель [1; 2; 3; 4]. В цьому випадку мається пар спостережень $(x_i, y_i), i=1,2,\dots,n$, над деякими випадковими величинами $X=\{x_j\}$ та $Y=\{y_j\}$. Ці спостереження можна представити точками на площині з координатами (x_i, y_i) , отримавши так звану діаграму розсіювання. Завдання побудови регресійно-кореляційної моделі полягає в тому, що необхідно підібрати деяку криву (графік відповідної функції) таким чином, щоб вона розташовувалася якомога «ближче» до цих точок. Такого роду криву називають емпіричною або апроксимуючою кривою. Досить часто тип емпіричної кривої визначається експериментальними або теоретичними методами (виходячи із законів економічної теорії),



Рис. 1. Послідовність застосування комплексу методів інтегральної оцінки дисбалансу цілей розвитку корпорації та суб'єктів структури

в іншому випадку вибір кривої здійснити досить важко. Іноді точки на діаграмі розсіювання розташовуються таким чином, що не спостерігається ніякого їх групування, і, відповідно, немає ніяких підстав припускати наявність в спостереженнях будь-якої взаємозалежності.

Вважаємо за необхідне врахувати обґрунтування С.А. Айвазяна, В.С. Мхитаряна щодо можливості побудови інтегрального прихованого показника якості (або ефективності функціонування) складної системи [5]. Властивості, що не піддаються безпосередньому виміру, складаються з вимірюваних характеристик (в нашому дослідженні показники дисбалансу RD та RB). Така можливість пояснюється достатньою однорідністю досліджуваних об'єктів по всім змінним, що невраховані в моделі, обмеженістю часу використання апроксимацій цільової функції. Для оцінки якості управління підприємством за показниками дисбалансу розвитку підприємства за відправну точку береться індекс якості IM (IM_t), визначаючи його за допомогою апроксимації лінійного виду (розкладання будь-якої функції в ряд Тейлора):

$$y_t(x_t) = y_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n, \quad (1)$$

В позначеннях, прийнятих вище:

$$RD_t(IM_t) = RB_0 + a_1IM_1 + a_2IM_2 + \dots + a_nIM_n, \quad (2)$$

де $y_t(x_t)$ – значення результуючої змінної RB , виміряний в момент часу t циклу процесу змін, починаючи з початкового $t=0$;

x_1, x_2, \dots, x_n – значення пояснюючих, або екзогенних змінних IM_1, IM_2, \dots, IM_n ,

$a_0 = y_0, a_1, a_2, \dots, a_n$ – оцінки невідомих параметрів функції регресії (можуть бути негативними).

У свою чергу, значення екзогенних змінних можуть визначатися аналогічною апроксимацією для IM функції управління:

$$\begin{aligned} IM_t &= X_t^1 PR_t X_1 = X_0 X_1 + b_1 X_1 PR_{11} X_1 + \dots + b_n X_1 PR_n IM_2 = \\ &= X_t^2 PR_t X_2 = X_0 X_2 + b_1 X_2 PR_{2,1} X_2 + \dots + b_m X_2 PR_m X_2 IM_n = \\ &= X_t^n PR_t X_n = X_0 X_n + b_1 X_n PR_n X_n + \dots + b_p X_n PR_p X_n IM_{np}, \quad (3) \end{aligned}$$

де $X_t^i PR_t^j$ – значення нової i -ї результуючої змінної, виміряної в момент t при значеннях параметрів якості $PR_{11}^{X_1} \supset PR_n^{X_1}, PR_{2,1}^{X_2} \supset PR_m^{X_2}, PR_n^{X_n} \supset PR_p^{X_n}$ нових екзогенних змінних;

$X_0^{X_1} = b_1^{X_1}, \dots, b_n^{X_1}$ – оцінки невідомих параметрів функції регресії;

n, m, p – кількість змінних параметрів.

Таким чином, система рівнянь (2, 3), визначена в момент часу, що відповідає вузловим точкам циклу процесу змін, може описувати траєкторію поведінки системи управління за результуючим показником рівня балансу.

Етап 2. Змістовна оцінка для верифікації розрахунків. Достовірність результатів оцінювання рівня балансу з застосуванням методу регресійно-кореляційного аналізу необхідно підтвердити змістовним методом з використанням іншої бази

даних. Тим самим обґрунтовується знаходження цілей розвитку підприємства та цілей розвитку зацікавлених сторін в тій чи іншій зоні дисбалансу і констатувати факт наявності потенційних проблемних зон в вертикально-інтегрованій корпоративній структурі, є ризиками виникнення збитку.

Етап 3. Оцінка економічних ризиків збитків від дисбалансу методом аналізу ієрархій. Аналіз ризикових ситуацій доцільно проводити із застосуванням методу аналізу ієрархій на прикладі проекту, що розробляється і реалізується компанією спільно з групами зацікавлених сторін. Серед сучасних методів дослідження операцій відомий і широко застосовується метод аналізу ієрархій Т. Сааті [6, 7], який дозволяє вирішувати задачу багатокритеріального вибору слабо формалізованих альтернатив. Т. Сааті [7] пропонується математична обробка експертних оцінок на основі матричних обчислень і адитивної згортки критеріїв. Слід звернути увагу на те, що метод має аналогії з іншими математичними теоріями і методами: теорією вірогідності, теорією графів, теорії невід'ємних матриць, аналогії з експертними системами, ідеологією штучних нейронних мереж.

Основним інструментом для збору даних, завдяки якому метод практично не має аналогів при роботі з якісною інформацією, є процедура попарних порівнянь. Аналіз структури моделі, проводиться за допомогою процедур, розроблених в теорії графів. При проведенні процедури узгодження і при рішенні зворотної задачі використовуються методи оптимізації (нелінійного програмування).

Отримані агреговані оцінки ймовірності настання ризикових подій після проходження всіх рівнів ієрархії в прямому і зворотному порядку позначимо як ранги, які будемо використовувати далі при розрахунку інтегрального показника оцінки можливого економічного ризику збитку від дисбалансу. Отримані в результаті ранги по оцінці ймовірності настання ризикових подій можуть бути згруповані за категоріями: низька, незначна, середня, значна, висока ймовірність настання ризиків. Межі таких категорій визначаються експертами на підставі спільної думки.

Характеристики за ступенем суттєвості залежно від балів можуть бути використані відповідно до думками експертів. На нашу думку, градація може бути наступною відповідно до бальною оцінкою RZD : 1-3 – несуттєвий, 4-5 – допустимий; 6-10 – суттєвий; 12-16 – критичний; 18-25 – катастрофічний.

Етап 4. Оцінка економічної ефективності застосування механізму управління розвитком підприємства за показниками дисбалансу розвитку. Для цього необхідно провести коригування чистого дисконтованого доходу ($DKor$) корпоративної структури на величину інтегральної оцінки

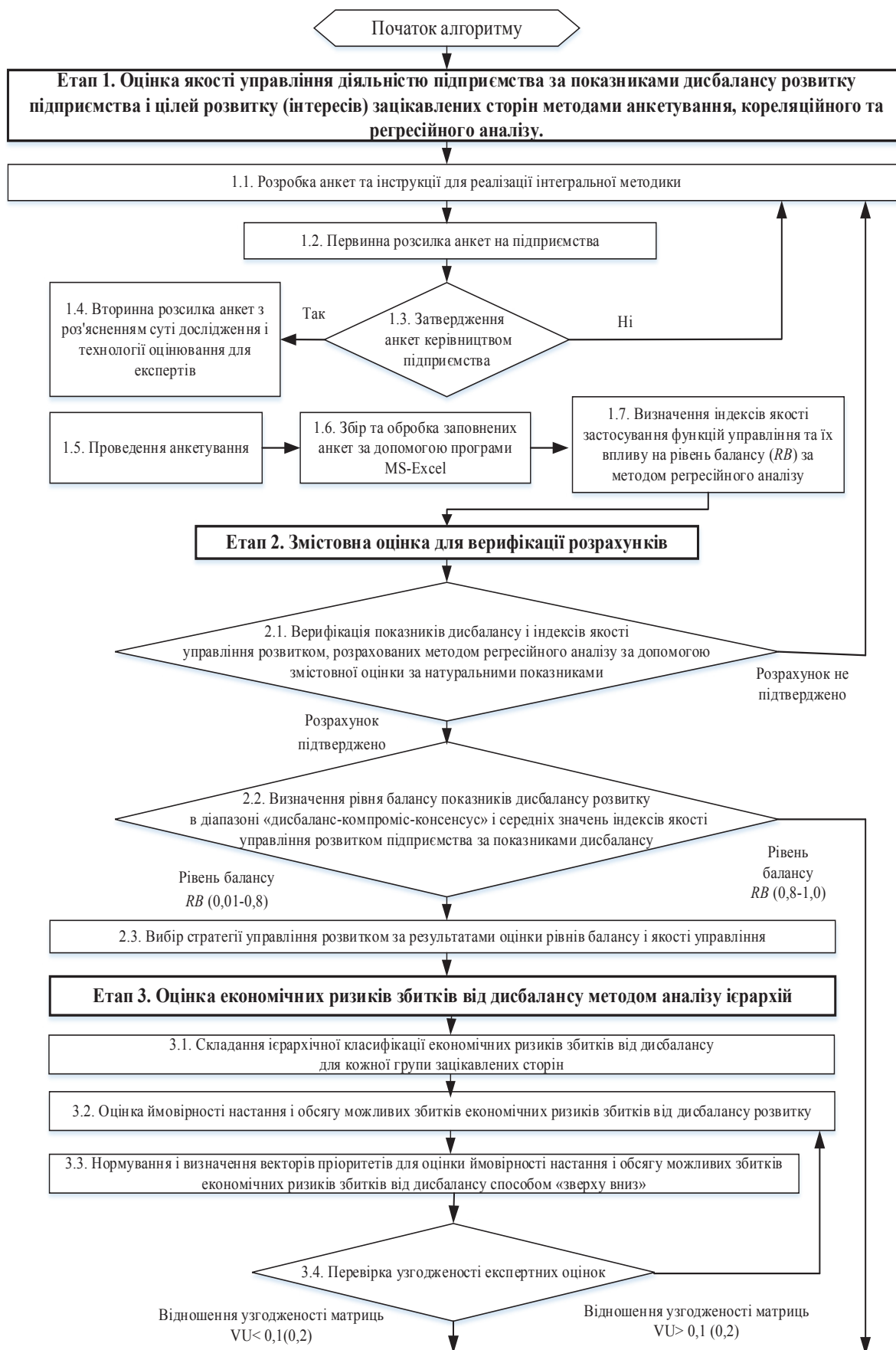


Рис. 2. Алгоритм оцінки якості та ефективності управління розвитком підприємства за показниками дисбалансу розвитку (початок)

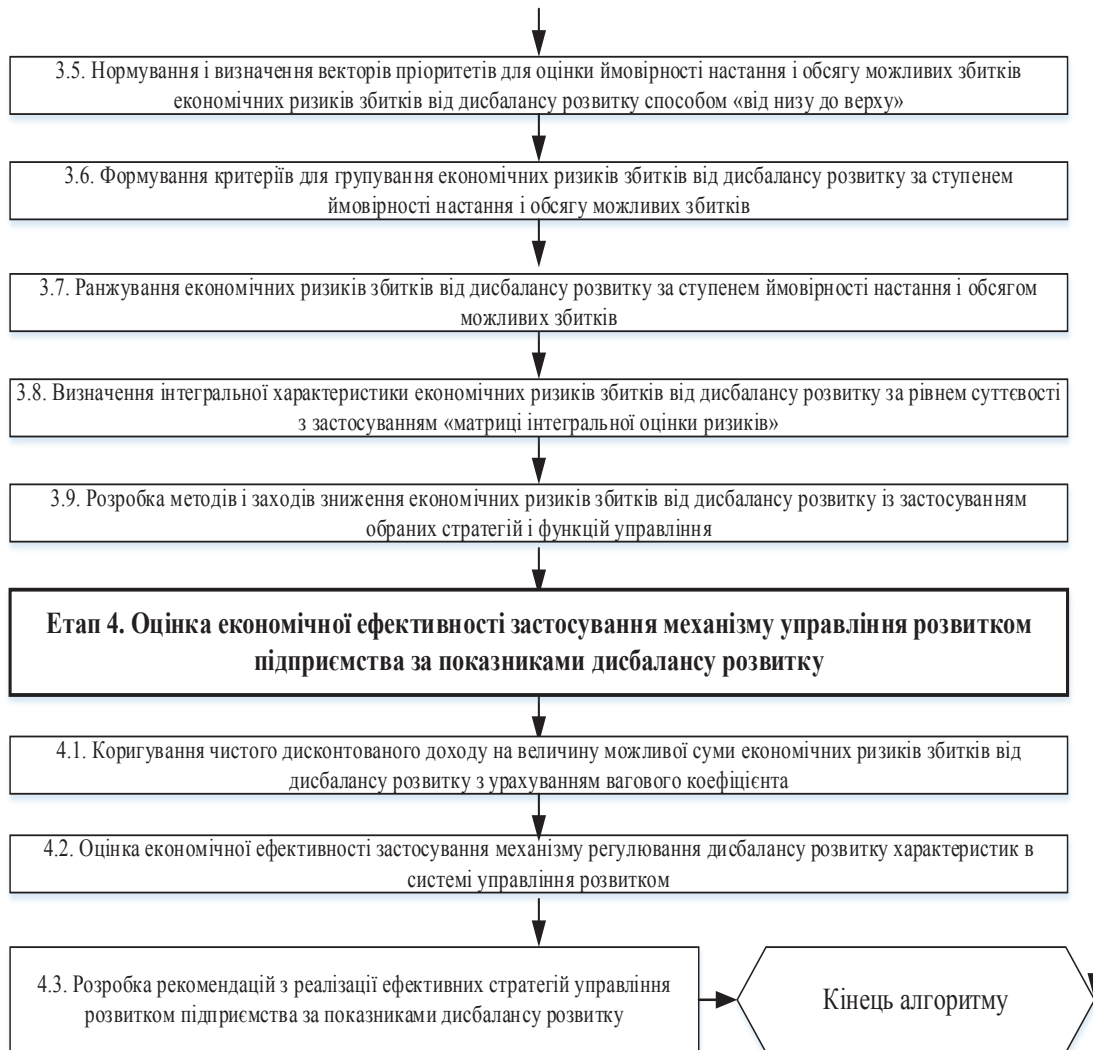


Рис. 2. Алгоритм оцінки якості та ефективності управління розвитком підприємства за показниками дисбалансу розвитку (закінчення)

можливої суми збитків ризиків від дисбалансу. Для цього скорегуємо початковий рівень прибутковості діяльності компанії та визначимо підсумкову суму необхідних управлінських заходів з урахуванням величини ризиків.

Таким чином, у вигляді підсумкових розрахунків може бути отримано показник скоригованої оцінки доходу від діяльності компанії у вигляді різниці доходів та можливої величини шкоди від виникнення ризикових ситуацій за формулою:

$$DKor = [DKor_{min}; DKor_0; DKor_{max}] - [\sum DZS_1 \times k_i; \sum DZS_j \times k_j; \sum DZS_m \times k_i], \quad (4)$$

де $DKor$ – оцінка чистого доходу компанії в умовах невизначеності і ризику від дисбалансу розвитку, грн.;

$DKor_{min}; DKor_0; DKor_{max}$ – початкова оцінка чистого доходу компанії, грн.;

k_i – інтегральне значення вагового коефіцієнта ймовірності настання і рівня можливого економіч-

ного ризику збитку від дисбалансу розвитку, у.о.; DZS_1, DZS_j, DZS_m – межі узагальненої оцінки можливого економічного ризику збитку від дисбалансу, грн.

Оцінка можливого економічного збитку ризикових подій в результаті змін показника рівня балансу розвитку важливо при організації спільних дій компанії та зацікавлених сторін у вигляді її структурних складових. Застосування інтегральної оцінки ризиків дозволить виявити максимальну оцінку економічної ефективності управлінських впливів. Отже, моделювання спільних проектів на практиці необхідно проводити з урахуванням коригування доходу на величину можливого збитку від настання економічного ризику в вартісному вираженні.

Економічна ефективність механізму визначається зниженням величини можливого ризику (RZD). Якщо виконується умова $RZD \rightarrow max$ це відповідає низькому рівню ефективності його застосування. Потрібні зміни в підсистемах механізму.

Якщо виконується умова $RZD \rightarrow \min$ це відповідає високому рівню ефективності механізму. Регулювання величини економічної ефективності в діапазоні (RZD_{\min}, RZD_{\max}) здійснюється за допомогою регулювання рівня балансу в діапазоні «дисбаланс-компроміс-консенсус» з використанням відповідних функцій і показників управління розвитком підприємства за показниками дисбалансу.

Відмінності методів і аналіз їх змісту визначають взаємозв'язку в алгоритмі дослідження (рисунк 2). Він реалізує запропонований комплексний методичний підхід інтегральної методики підвищення якості та ефективності управління діяльністю вертикально-інтегрованої корпоративної структури за показниками дисбалансу розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. Розроблено алгоритм оцінки якості та ефективності управління розвитком підприємства за показниками дисбалансу, заснований на методі інтегральної оцінки, що дозволяє реалізувати комплекс методів: оцінка індексів якості та рівня балансу з застосуванням математичного інструментарію множинної лінійної регресії; верифікації отриманих розрахункових даних на основі змістовних натуральних показників оперативної оцінки; оцінки ступеня важливості і суттєвості економічних ризиків збитків від дисбалансу за допомогою аналізу ієрархій; оцінки ефективності управління розвитком підприємства за показниками дисбалансу

розвитку на основі кількісних оцінок економічних ризиків збитків від дисбалансу в грошовому вираженні та вибору стратегії розвитку підприємства за кількісними параметрами рівня балансу і якості управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алабугин, А.А. Управление сбалансированным развитием предприятия в динамичной среде – Книга 2. Модели и методы эффективного управления развитием предприятия: монография / А.А. Алабугин. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2005. – 345 с.
2. Бывшев, В.А. Эконометрика: учебное пособие / В.А. Бывшев. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 480 с.
3. Дубров, А.М. Многомерные статистические методы: учебник / А.М. Дубров, В.С. Мхитарян, Л.И. Трошин. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 352 с.
4. Айвазян, С.А. Основы эконометрики: учебник для вузов / С.А. Айвазян. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2009. – 432 с.
5. Айвазян, С.А. Прикладная и основная эконометрика: учебник для вузов / С.А. Айвазян, В.С. Мхитарян. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 1022 с.
6. Саати, Т. Аналитическое планирование. Организация систем / Т. Саати. – Пер. с англ. – М.: Радио и связь, 1991. – 224 с.
7. Саати, Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати. – Пер. с англ. – М.: Радио и связь, 1993. – 320 с.

Шимановська-Діанич Л.М.

д.е.н., професор,

завідувач кафедри менеджменту

Полтавський університет економіки і торгівлі

РЕЦЕНЗІЯ
на монографію
«ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ТОРГІВЛІ:
СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРАКТИКА В УКРАЇНІ»¹

СУЧАСНИЙ СТАН ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ
СФЕРИ ТОРГІВЛІ

Сьогодні під впливом глобалізаційних процесів і зростання конкурентного тиску активно розвиваються інтеграційні процеси у світовій торгівлі. Інтеграція справедливо вважається однією з форм вирішення проблем у співпраці виробників і підприємств роздрібною торгівлі.

Сучасний етап розвитку торгівлі в Україні характеризується тим, що в цій галузі господарської діяльності істотно зросла конкуренція. При цьому в конкурентній боротьбі на ринку вітчизняної торгівлі спостерігається наступ закордонних учасників. Найслабшою ланкою організаційно-економічного механізму управління торгівлею є реалізація інновацій. Зокрема, мають потребу в удосконалюванні методична база й механізм активізації інноваційної діяльності, які мають сприяти стійкому розвитку як сфери загалом, так і окремих торговельних підприємств.

Монографія «Інноваційний розвиток підприємств сфери торгівлі: світові тенденції та практика в Україні» є надзвичайно актуальним дослідженням сьогодення. Авторами обґрунтовано теоретичні положення і розроблено практичні рекомендації щодо формування та реалізації інноваційного механізму та удосконалювання організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком підприємств сфери торгівлі з урахуванням виявлених особливостей сфери торгівлі в економічних відносинах на етапі посилення мережевої економіки та формування інформаційного суспільства. Уважне ознайомлення з текстом монографії дозволяє зробити висновок про те, що авторам вдалося досягти цієї мети.

Монографія включає сім розділів, які композиційно й логічно узгоджені й відображають

результати системного дослідження у напрямі визначення інноваційного механізму та розробки заходів удосконалювання організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком підприємств сфери торгівлі.

Запропонована в монографії концепція інноваційного розвитку торговельного підприємства, що передбачає подання інноваційного розвитку як процесу позитивних якісних змін в інноваційному стані підприємства з позицій динамічного підходу до інноваційної діяльності, є новітнім підходом і заслуговує особливої уваги як з боку теоретиків, так і практиків. Зазначене дозволяє не лише виокремити класичні етапи інноваційного процесу: формування новації; перетворення новації у нововведення; комерціалізація нововведення й перетворення його в інновацію, але й розглядати торговельне підприємство як сервісно-операційно-технологічну систему, що становить собою сукупність елементів і процесів, взаємозалежних і взаємодіючих між собою за допомогою встановлення певних зв'язків (керуюча система й об'єкт керування). З цих позицій розробки авторів, представлені в монографії, є вкрай актуальними.

Заслуговують на увагу здійснені авторами узагальнення теоретико-методологічних і науково-практичних підходів, які свідчать, що інноваційна діяльність має сприйматися як інструмент підвищення ефективності функціонування торговельного підприємства з врахуванням особливостей сфери його діяльності.

Практичне значення мають виявлені характерні тенденції стану інноваційного розвитку підприємств сфери торгівлі України та визначені

¹ Інноваційний розвиток підприємств сфери торгівлі: світові тенденції та практика в Україні : колективна монографія / [Давимука С. А., Федулова Л. І., Попадинець Н. М. та ін.] ; за заг. ред. д.е.н., проф. С. А. Давимуки ; ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України». – Львів, 2016. – 432 с.

особливості їх інноваційної стратегії та політики, розкрита сутність інноваційного механізму розвитку торговельних підприємств і запропоновані шляхи його реалізації, запропонований методичний інструментарій щодо оцінки ефективності та результативності системи управління, розроблені пропозиції щодо вдосконалення процесу управління інноваційним розвитком підприємств сфери торгівлі на макро- та мікрорівнях.

Розроблені в монографії концептуальні підходи та практичні методи й технології управління будуть сприяти, по-перше, формуванню системної бази знань у царині науково обґрунтованого уявлення про категорію «інноваційний розвиток торговельного підприємства», по-друге, підвищенню ефективності управління інноваційним розвитком підприємств на основі подолання фрагментарності наявних у цій сфері досліджень

і перетворення їх у єдину систему, що дозволить приймати обґрунтовані управлінські рішення на практиці.

Монографія має наукову й практичну цінність. Основні теоретичні положення й висновки, розроблені й обґрунтовані в ній, можуть бути використані у процесах удосконалювання механізму регулювання розвитку сфери торгівлі як на державному рівні, так і на рівні регіону: при прогнозуванні й розробці регіональних програм, державних цільових програм, при визначенні пріоритетних напрямів розвитку сфери послуг в Україні. Науково-практичні рекомендації, визначені в роботі, можуть застосовуватися при розробці кластерних концепцій, формуванні інноваційних хабів, у яких сфера торгівлі має посідати важливе місце як повноправного економічного агента в системі інституційних взаємовідносин.

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 12

Частина 2

Коректура • *Ю. Никитенко*

Комп'ютерна верстка • *С. Калабухова*

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.
Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 29,89. Ум.-друк. арк. 25,11.
Підписано до друку 30.12.2016. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.