

ISSN 2222-4459 (Print)
ISSN 2311-116X (Online)

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«БІЗНЕС ІНФОРМ»
№ 10 '2016 р. (465)

Періодичність 1 раз на місяць

Видається з січня 1992 р.

Свідоцтво про реєстрацію

КВ №19905-9705 ПР від 02.04.2013 р.

ЗАСНОВНИКИ:

НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ЦЕНТР
ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ
НАН УКРАЇНИ (ХАРКІВ)

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ім. С. Кузнеця

ВИДАВЕЦЬ:

ФОП Лібуркіна Л. М.

РЕДАКЦІЯ

Головний редактор: д-р екон. наук, проф.

В. С. Пономаренко

Науковий редактор: д-р екон. наук, проф.

М. О. Кизим

Випусковий редактор: д-р екон. наук,
доцент

В. Є. Хаустова

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

д-р екон. наук, проф.

Алексєєв І. В. (Львів)

д-р екон. наук, проф.

Амосов О. Ю. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

Благун І. С. (Івано-Франківськ)

д-р екон. наук, проф.

Гізатуллін Х. Н. (Єкатеринбург, Росія)

канд. екон. наук, проф.

Гонда В. (Братислава, Словачія)

д-р екон. наук, проф.

Жуковський М. (Люблін, Польща)

д-р екон. наук, проф.

Заруба В. Я. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

Іванов Ю. Б. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

Клебанова Т. С. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

Ковальчук К. Ф. (Дніпропетровськ)

д-р екон. наук, проф.

Орлов П. А. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

Погорлецький О. І. (С.-Петербург, Росія)

д-р екон. наук, проф.

Христіановський В. В. (Донецьк)

д-р філософії (економіка)

Шоша Жан-Юг (Ліон, Франція)

**У журналі можуть друкуватися основні
результати дисертаційних робіт
з економічних наук**

Журнал реферується у загальнодержавній
реферативній базі даних «Україніка наукова» та
в українському реферативному журналі «Джерело»

ЖУРНАЛ «БІЗНЕС ІНФОРМ» ПРЕДСТАВЛЕНО В МІЖНАРОДНИХ НАУКОМЕТРИЧНИХ БАЗАХ ДАНИХ, РЕПОЗИТОРІЯХ І ПОШУКОВИХ СИСТЕМАХ:

- Ulrichsweb Global Serials Directory (США);
- Research Papers in Economics (США);
- Російський індекс наукового цитування (Росія);
- Index Copernicus (Польща);
- Directory of Open Access Journals;
- CiteFactor (США);
- Academic Journals Database (Швейцарія);
- Research Bible (Японія);
- Соціонет (Росія);
- Open Academic Journals Index;
- GetInfo (Німеччина);
- BASE (Німеччина);
- OpenAIRE (Європейський Союз);
- SUNCAT Union Catalogue (Велика Британія);
- COPAC Union Catalogue (Велика Британія);
- J-Gate (Індія);
- Open Access Library;
- Scientific Indexing Services;
- Advanced Science Index;
- Академия Google (США);
- InfoBase Index;
- WorldCat

ЗІ СПИСКУ

ДРУКОВАНИХ (ЕЛЕКТРОННИХ) ПЕРІОДИЧНИХ ВИДАНЬ, ЩО ВКЛЮЧАЮТЬСЯ ДО ПЕРЕЛІКУ НАУКОВИХ ФАХОВИХ ВИДАНЬ УКРАЇНИ

Журнал «Бізнес Інформ» («Бизнес Информ», «Business Inform»)
(Співзасновники: НДЦ індустріальних проблем розвитку НАН України,
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця)

Додаток 10 до Наказу Міністерства освіти і науки України
від 12.05.2015 р. № 528

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

- Корнівська В. О.** Фінансіалізація в контексті еволюції
сумісно-розділеної природи реального та фінансового секторів 8
- Болотіна Є. В., Шубна О. В.** Інституціональні матриці
суспільства та трансформаційна економіка України 14
- Сазонєць І. А., Тадеєва Н. В.** Національні моделі соціального
партнерства та їх вплив на розвиток сумлінної ділової практики 21
- Городня Т. А., Лупак Р. А., Іванів О. В.** Концептуальні основи
економічної сутності поняття «фінансовий стан підприємства» 27

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

- Мухіна І. Г., Кануннікова О. Р.** Переорієнтація економіки України
на європейський ринок: реалії, ризики та перспективи 33
- Носач Л. А., Величко К. Ю.** Системний вибір оптимальної форми
міжнародних розрахунків 39

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД

- Петкова Л. О., Паламарчук Д. М., Вдовиченко Ю. В.** Вплив
європейської інтеграції на структуру експорту та споживання
доданої вартості: досвід Польщі для України 47
- Вінська О. Й., Токар В. В.** ЛГБТ-інклюзивна культура: вплив
на економічне зростання в США, КНР та Польщі 54

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

- Шуляр Р. В., Реверенда Н. Ю.** Система державного управління
фрілансовою діяльністю: підтримка механізмів, розвитку
та якості послуг 61

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

- Пар'єва Н. О.** Інвестиційний процес виробничого підприємства
як об'єкт моніторингу 66

Карпінський Б. А., Максимів Д. Я., Карпінська О. Б., Гасюк Р. В. Децентралізація як каталізатор активізації інвестиційних платформ у системі транскордонної інтеграції	71
Пирог О. В., Стельмах Х. П. Науково-методичні положення з оцінювання ефективності інвестування модернізації основних засобів ТДВ «Стрий-Авто»	79

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Матюшенко І. Ю. Методичний підхід до оцінки інноваційного потенціалу України як передумови реалізації четвертої промислової революції та асоціації з ЄС	85
Паневник Т. М., Болгарова Н. К. Траснаціональні корпорації в аспекті розвитку інноваційних процесів	94
Дзятковська Я. О., Гарафонова О. І. Особливості управління компаніями з використанням відкритих інновацій	100
Мельник О. Г. Методологія розвитку інноваційних систем: передумови виникнення оптимізаційних ефектів і деякі розв'язки задач оптимізації	106

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Пілько А. Д., Гарда Т. П. Соціально-економічний розвиток регіону: пошук нових орієнтирів та механізмів реалізації в контексті еволюції безпекознавчих парадигм	112
Бубенко П. Т., Драпеза Я. В. Розробка комбінованого підходу до тарифного регулювання в житлово-комунальному господарстві	117
Іртіщева І. О., Дубинська І. І. Орієнтири підвищення ефективності управління трудовими ресурсами: регіональний аспект	123

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

Рябенко А. Є., Терещенко Е. В. 3-критеріальна модель формування цільових робочих груп	129
Кушнір О. С. Реалізація математичної моделі визначення рівня операційного ризику кредитної установи	135
Коцюба О. С. Вибір найкращого інвестиційного проекту в ситуації інтервальної невизначеності початкових даних	144
Лапшин В. І. Прогнозування розвитку підприємницької діяльності в Україні	150
Буртняк І. В., Малицька Г. П. Системний підхід до оцінювання опціонів на базі моделі CEV	155

ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ

Райчева А. І. Формалізація елементів механізму розвитку машинобудівної галузі в умовах виробничо-економічної кризи	160
Хаустова В. Є., Олійник А. Д. Державне регулювання реструктуризації вугільної промисловості: теоретичні та практичні аспекти	166

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Голян В. А. Економічний механізм природокористування: поводження з відходами	174
---	-----

ЕКОНОМІКА БУДІВНИЦТВА

Фісуненко П. А., Лаже М. В. Аналіз факторів зовнішнього середовища будівельних підприємств, що впливають на економічну безпеку	189
--	-----

ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ

Бегларашвілі О. П., Кулік А. В. Тенденції розвитку оптової торгівлі в Київській області	195
--	-----

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:

Україна, 61001, Харків,
пров. Інженерний, 1а,
Бібліотечний корп., 2 пов., к. 224
Тел./факс ((057) 702-05-25
e-mail: biz_inf@ukr.net
www.business-inform.net

АДРЕСА ВИГОТІВНИКА:

Україна, 61136, Харків,
вул. Гвардійців Широнінців, 50,
корп. В, к. 21

ПЕРЕДПЛАТА:

- у Видавця;
- Агентство «Меркурій»:**
49056, Дніпро,
Січеславська набережна, 15-а, оф. 39.
Тел. (056) 744-16-61,
744-72-87, 778-52-85

Науковий журнал

БІЗНЕС ІНФОРМ БИЗНЕС ИНФОРМ BUSINESS INFORM

Видається 1 раз на місяць

Мова видання – українська, російська,
англійська

Рекомендовано до друку рішеннями:
вченої ради ХНЕУ № 3 від 31.10.2016 р.

вченої ради НДЦ ІПР НАНУ
№ 10 від 20.10.2016 р.

Здано до набору 30.09.2016 р.

Підписано до друку 31.10.2016 р.

Формат 60 x 84/8.

Друк різнографічний.

Ум. друк. арк. 50,7. Обл.-вид. арк. 65,9.

Надруковано у ФОП Здоренко М. І.
Замовлення № 1496. Наклад 100 прим.

© БІЗНЕСІНФОРМ, 2016

ISSN 2222-4459



9 772222 445006



16010

Михайлова М. В. Сегментація ринку послуг ресторанного господарства м. Харкова та Харківської області	200
Богдан Н. М., Сухорукова О. П. Дослідження ризиків у туризмі	206

ЕКОНОМІКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І АПК

Литвинчук І. А., Самойленко К. А. Інституціональне забезпечення публічно-приватного партнерства у сфері інноваційного розвитку аграрної економіки України.....	212
Мартиненко В. В., Палюх О. М. Методологічні засади дослідження державного фінансування аграрного сектора економіки як складової його фінансового забезпечення	224
Бінерт О. В. Розвиток організаційно-економічних засад функціонування виробників молока на ринку.....	230

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

Оганезова А. В. Напрями державного регулювання збереження здоров'я працюючого населення в Україні	236
Мащенко М. А., Пономаренко О. О. Оцінка ефективності найманої праці на макро- і мікроекономічному рівнях	243

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Отенко В. І., Пархоменко Н. О. Підходи та методи оцінювання розвитку українських транснаціональних бізнес-систем.....	250
Кузьмін О. Є., Мельник О. Г., Адамів М. Є. Проблеми діагностування банкрутства та врегулювання процедур неплатоспроможності підприємств в Україні.....	256
Кочубей Д. В. Формування системи показників логістичних процесів підприємства.....	261

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

Пар'єва О. О. Методики бюджетування інноваційної діяльності підприємств: вітчизняний та зарубіжний досвід ..	266
Зверук Л. А., Курінська В. І. Управління ресурсною базою банків: методичні засади та механізм реалізації.....	271
Демченко О. П. Ринок фінансових послуг України: проблемні аспекти на напрями розвитку.....	277
Краснова І. В. Тенденції та суперечності розвитку фінансового ринку в умовах інтеграції	284
Найденко О. Є., Єніна-Березовська А. О. Обґрунтування принципів оподаткування як основи зростання конкурентоспроможності економіки країни.....	291
Ковтуненко К. В., Нестеренко О. В. Фінансування діяльності вітчизняних підприємств в сучасних умовах: види та особливості структури джерел	303
Воскресенська Т. І., Ольшанська М. В. Фінансово-економічні перспективи територіального об'єднання громад	308
Ломейко Ю. А. Напрями вдосконалення видів і форм митного контролю в Україні та необхідність їх реалізації	313
Андрущенко В. І. Сутність та функції андерайтингу в перестрахованні	325

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

Ізмайлов Я. О. Формування принципів бухгалтерського обліку господарської діяльності підприємств у контексті інвестиційно-інноваційного розвитку економіки України	329
---	-----

Король С. Я. Бухгалтерське пізнання соціальної відповідальності підприємства	338
Павликівська О. І., Марущак Л. І. Методологічні підходи до визначення сутності доходів та витрат	343

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Адамик О. В. Інформаційні технології в комп'ютерних системах бухгалтерського обліку: проблеми організації даних та їх потоків	348
---	-----

МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

Скіцько В. І. Концептуальні аспекти багатоцільової багатокритеріальної оптимізації та прийняття рішень з урахуванням ризику у сфері логістики.....	353
Гросул В. А., Сукачова-Труніна С. М. Методичний підхід до оцінки ефективності стратегії адаптації підприємства.....	360
Єлісєєва О. К., Вітка Н. Є. Методичні аспекти оцінювання рівня інформаційної прозорості як складової конкурентоспроможності підприємств телекомунікаційної галузі.....	366
Скриньковський Р. М., Павловські Г., Воробйов В. В. Діагностика відповідності конкурентної стратегії підприємства стану зовнішнього середовища	371
Дорошук Г. А., Граціотова Г. О. Методичні підходи до оцінки готовності при управлінні змінами на підприємстві	377
Андрущенко І. С., Томілов О. В. Формування стратегії управління витратами для підприємств ресторанного господарства.....	385
Коваль Т. О., Пономаренко О. О., Яхкінд В. П. Економічна сутність та закономірності формування маркетингового потенціалу підприємства.....	397

До уваги авторів журналу «Бізнес Інформ»!

Редакція просить оформлювати список використаних джерел до статей згідно з новим ДСТУ 8302:2015 (Київ, 2016 р.).

Ознайомитись з ДСТУ можна за посиланням:
http://knmu.kharkov.ua/attachments/3659_8302-2015.PDF

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Корнивская В. О. Финансиализация в контексте эволюции совместно-разделенной природы реального и финансового секторов	8
Болотина Е. В., Шубная Е. В. Институциональные матрицы общества и трансформационная экономика Украины.....	14
Сазонец И. А., Тадеева Н. В. Национальные модели социального партнерства и их влияние на развитие добросовестной деловой практики.....	21
Городня Т. А., Лупак Р. А., Иванов О. В. Концептуальные основы экономической сути понятия «финансовое состояние предприятия»	27

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Мухина И. Г., Канунникова А. Р. Переориентация экономики Украины на европейский рынок: реальность, риски и перспективы	33
Носач А. А., Величко Е. Ю. Системность выбора оптимальной формы оплаты международных расчетов	39

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Петкова Л. Е., Паламарчук Д. Н., Вдовиченко Ю. В. Влияние европейской интеграции на структуру экспорта и потребления добавочной стоимости: опыт Польши для Украины.....	47
Винская О. И., Токарь В. В. ЛГБТ-инклюзивная культура: влияние на экономический рост в США, КНР и Польше	54

МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Шуляр Р. В., Реверенда Н. Ю. Система государственного управления фрилансовой деятельностью: поддержка механизмов, развития и качества услуг	61
---	----

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Парьева Н. А. Инвестиционный процесс производственного предприятия как объект мониторинга.....	66
Карпинский Б. А., Максимов Д. Я., Карпинская Е. Б., Гасюк Р. В. Децентрализация как катализатор активизации инвестиционных платформ в системе трансграничной интеграции	71
Пирог О. В., Стельмах К. П. Научно-методические положения по оценке эффективности инвестирования модернизации основных средств ОДО «Стрый-Авто»	79

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Матюшенко И. Ю. Методический подход к оценке инновационного потенциала Украины как предпосылки реализации четвертой промышленной революции и ассоциации с ЕС	85
Паневник Т. Н., Болгарова Н. К. Транснациональные корпорации в аспекте развития инновационных процессов ..	94
Дзятковская Я. О., Гарафонова О. И. Особенности управления компаниями с использованием открытых инноваций	100
Мельник А. Г. Методология развития инновационных систем: предпосылки к возникновению оптимизационных эффектов и некоторые решения задач оптимизации.....	106

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Пилько А. Д., Гарда Т. П. Социально-экономическое развитие региона: поиск новых ориентиров и механизмов реализации в контексте эволюции парадигм безопасности	112
Бубенко П. Т., Драпеза Я. В. Разработка комбинированного подхода к тарифному регулированию в жилищно-коммунальном хозяйстве	117
Иртишева И. А., Дубинская И. И. Ориентиры повышения эффективности управления трудовыми ресурсами: региональный аспект	123

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

Рябенко А. Е., Терещенко Э. В. 3-критериальная модель формирования целевых рабочих групп	129
Коцюба А. С. Выбор наилучшего инвестиционного проекта в ситуации интервальной неопределенности начальных данных.....	144
Лапшин В. И. Прогнозирование развития предпринимательской деятельности в Украине	150
Буртняк И. В., Малицкая А. П. Системный подход к оценке опционов на базе модели CEV	155

ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Райчева А. И. Формализация элементов механизма развития машиностроительной отрасли в условиях производственно-экономического кризиса	160
Хаустова В. Е., Олейник А. Д. Государственное регулирование реструктуризации угольной промышленности: теоретические и практические аспекты.....	166

ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Голян В. А. Экономический механизм природопользования: обращение с отходами	174
---	-----

ЭКОНОМИКА СТРОИТЕЛЬСТВА

Фисуненко П. А., Лаже М. В. Анализ факторов внешней среды строительных предприятий, которые влияют на экономическую безопасность	189
--	-----

ЭКОНОМИКА ТОРГОВЛИ И УСЛУГ

Бегларшвили О. П., Кулик А. В. Тенденции развития оптовой торговли в Киевской области	195
Михайлова М. В. Сегментация рынка услуг ресторанного хозяйства г. Харькова и Харьковской области	200
Богдан Н. Н., Сухорукова О. П. Исследование рисков в туризме	206

ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И АПК

Литвинчук И. А., Самойленко К. А. Институциональное обеспечение государственно-частного партнерства в сфере инновационного развития аграрной экономики Украины	212
Мартыненко В. В., Палюх А. Н. Методологические основы исследования государственного финансирования аграрного сектора экономики как составляющей его финансового обеспечения.....	224

Бинерт О. В. Развитие организационно-экономических основ функционирования производителей молока на рынке.....	230
--	-----

ЭКОНОМИКА ТРУДА И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Оганезова А. В. Направления государственного регулирования сохранения здоровья работающего населения в Украине.....	236
Машенко М. А., Пономаренко А. А. Оценка эффективности наемного труда на макро- и микроэкономическом уровнях.....	243

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Отенко В. И., Пархоменко Н. А. Подходы и методы оценки развития украинских транснациональных бизнес-систем	250
Кузьмин О. Е., Мельник О. Г., Адамов М. Е. Проблемы диагностики банкротства и урегулирования процедур неплатежеспособности предприятий в Украине.....	256
Кочубей Д. В. Формирование системы показателей логистических процессов предприятия.....	261

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ И КРЕДИТ

Парьева А. А. Методики бюджетирования инновационной деятельности предприятий: отечественный и зарубежный опыт	266
Зверук Л. А., Куринская В. И. Управление ресурсной базой банков: методические основы и механизм реализации	271
Демченко О. П. Рынок финансовых услуг Украины: проблемные аспекты и направления развития	277
Краснова И. В. Тенденции и противоречия развития финансового рынка в условиях интеграции	284
Найденко А. Е., Енина-Березовская А. А. Обоснование принципов налогообложения как основы повышения конкурентоспособности экономики страны.....	291
Ковтуненко К. В., Нестеренко О. В. Финансирование деятельности отечественных предприятий в современных условиях: виды и особенности структуры источников	303
Воскресенская Т. И., Ольшанская М. В. Финансово-экономические перспективы территориального объединения общин	308

Ломейко Ю. А. Направления усовершенствования видов и форм таможенного контроля в Украине и необходимость их реализации	313
Андрущенко В. И. Сущность и функции андеррайтинга в перестраховании	325

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ И АУДИТ

Измайлов Я. А. Формирование принципов бухгалтерского учета хозяйственной деятельности предприятий в контексте инвестиционно-инновационного развития экономики Украины	329
Король С. Я. Бухгалтерское познание социальной ответственности бизнеса.....	338
Павликовская О. И., Марущак Л. И. Методологические подходы к определению сущности доходов и расходов	343

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

Адамик О. В. Информационные технологии в компьютерных системах бухгалтерского учета: проблемы организации данных и их потоков	348
--	-----

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

Скичко В. И. Концептуальные аспекты многоцелевой многокритериальной оптимизации и принятия решений с учетом риска в сфере логистики	353
Гросул В. А., Сукачева-Трунина С. Н. Методический подход к оценке эффективности стратегии адаптации предприятия	360
Елисеева О. К., Витка Н. Е. Методические аспекты оценки уровня информационной прозрачности как составляющей конкурентоспособности предприятий телекоммуникационной отрасли	366
Скрыньковский Р. Н., Павловски Г., Воробьев В. В. Диагностика соответствия конкурентной стратегии предприятия состоянию внешней среды	371
Дорошук А. А., Грациотова А. А. Методические подходы к оценке готовности при управлении изменениями на предприятии	377
Андрущенко И. С., Томилов А. В. Формирование стратегии управления затратами для предприятий ресторанного хозяйства.....	385
Коваль Т. А., Пономаренко А. А., Яхкинд В. П. Экономическая сущность и закономерности формирования маркетингового потенциала предприятия ...	397

CONTENT

ECONOMIC THEORY

Kornivska V. O. Financialization in the Context of Evolution of the Common-Divided Nature of the Real and the Financial Sectors.....	8
Bolotina E. V., Shubna O. V. The Institutional Matrices of Society and the Transformational Economy of Ukraine	14
Sazonets I. L., Tadeeva N. V. The National Models of Social Partnership and Their Impact on the Development of Fair Business Practice	21
Gorodnya T. A., Lupak R. L., Ivaniv O. V. Conceptual Foundations of the Economic Substance of the Notion of «Financial Condition of Enterprise»	27

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Mukhina I. G., Kanunnikova A. R. The Reorientation of the Economy of Ukraine towards the European Market: Reality, Risks and Prospects.....	33
Nosach L. L., Velichko E. Yu. Systematicity of Selection of the Optimal Form of Payment for International Settlements.....	39

FOREIGN EXPERIENCE

Petkova L. O., Palamarchuk D. M., Vdovychenko Yu. V. The Impact of the European Integration on the Structure of Exports and Consumption of Value Added: the Polish Experience for Ukraine	47
Vinska O. Yo., Tokar V. V. LGBT-Inclusion Culture: Impact on Economic Growth of the USA, China and Poland	54

MECHANISMS OF REGULATION OF THE ECONOMY

Shulyar R. V., Reverenda N. Yu. The System of the State Management of Freelance: Support of Mechanisms, Development and Quality Services	61
---	----

INVESTMENT PROCESSES

Parieva N. O. Investment Process of Production Enterprise as a Monitoring Object	66
Karpinsky B. A., Maksymiv D. Ya., Karpinska O. B., Hasiuk R. V. Decentralization as a Catalyst for Vitalization of Investment Platforms in the System of Cross-Border Integration	71
Pirog O. V., Stelmakh Kh. P. The Scientific-Methodical Provisions for Evaluating the Efficiency of Investment of Modernization of Fixed Assets of the DLC «Stryi-Avto»	79

INNOVATIVE PROCESSES

Matyushenko I. Yu. The Methodical Approach to Evaluation of the Innovation Potential of Ukraine as a Prerequisite for Implementing the Fourth Industrial Revolution and the Association with the EU.....	85
Panevnyk T. M., Bolgarova N. K. Transnational Corporations in the Aspect of Developing Innovation Processes.....	94
Dziatkovska Ya. O., Harafonova O. I. Features of Management of Companies using Open Innovations	100
Melnyk A. G. The Methodology for Developing Innovation Systems: Preconditions to the Emergence of Optimization Effects and Some Solutions to Optimization Tasks.....	106

REGIONAL ECONOMY

Pilko A. D., Harda T. P. Socio-Economic Development of Region: Search for New Orientations and Implementation	
--	--

Mechanisms in the Context of Evolution of Security Paradigms.....	112
Bubenko P. T., Drapeza Ya. V. Developing a Combined Approach to the Tariff Regulation in the Housing and Communal Services.....	117
Irtysheva I. O., Dubinskaya I. I. The Orientations for Increasing Efficiency of Human Resource Management: the Regional Aspect.....	123

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING

Ryabenko A. E., Tereschenko E. V. The 3-Criterion Model of Formation of Task Forces.....	129
Kushnir O. S. Implementing a Mathematical Model for Determining the Level of Operational Risk of Credit Institution.....	135
Kotsyuba O. S. Choosing the Best Investment Project in a Situation of Interval Uncertainty of Initial Data	144
Lapshyn V. I. Forecasting the Development of Entrepreneurial Activities in Ukraine.....	150
Burtnyak I. V., Malytska A. P. A Systematic Approach to the Evaluation of Options Based on the CEV-Model	155

ECONOMICS OF INDUSTRY

Raycheva L. I. Formalizing the Elements of the Mechanism for Development of Machine-Building Industry Sector in Conditions of the Productive-Economic Crisis.....	160
Khaustova V. Ye., Oliinyk A. D. The State Regulation of Restructuring the Coal Industry: Theoretical and Practical Aspects	166

ENVIRONMENTAL ECONOMICS

Golyan V. A. The Economic Mechanism for Nature Management: the Waste Management.....	174
---	-----

ECONOMICS OF CONSTRUCTION

Fisylenko P. A., Laze M. V. Analyzing the Factors of External Environment of Construction Enterprises that Impact the Economic Security	189
--	-----

ECONOMICS OF TRADE AND SERVICES

Beglarashvili O. P., Kulik A. V. The Development Trends of Wholesale Trade in the Kyiv Region.....	195
Mykhailova M. V. Segmentation of the Market of Services of Restaurant Industry of Kharkiv and Kharkiv Region	200
Bogdan N. M., Sukhorukova O. P. Studying the Risks in Tourism	206

AGRICULTURAL ECONOMICS AND AGRIBUSINESS

Lytvynchuk I. L., Samojlenko K. A. The Institutional Ensuring the Public-Private Partnership in the Sphere of Innovative Development of the Agrarian Economy of Ukraine	212
Martynenko V. V., Paliukh O. M. The Methodological Foundations of Studying the State Financing for the Agrarian Sector of Economy as Part of Its Financial Ensuring	224
Binert O. V. Developing the Organizational-Economic Foundations for Operation of Milk Producers in the Market.....	230

LABOR ECONOMICS AND SOCIAL POLICY

Oganezova A. V. The Directions of the State Regulation of Preservation of Health of the Working Population in Ukraine	236
Mashchenko M. A., Ponomarenko O. O. Evaluating the Efficiency of Wage Labor on the Macro- and Microeconomic Levels	243

ECONOMICS OF ENTERPRISE

Otenko V. I., Parkhomenko N. O. Approaches to and Methods for Evaluation of Development of Ukrainian Transnational Business Systems	250
Kuzmin O. Ye., Melnyk O. H., Adamiv M. Ye. Issues of Diagnostics of Bankruptcy and Regulation of Procedures Connected with Insolvency of Enterprises in Ukraine	256
Kochubei D. V. Formation of the System of Indicators of Logistics Processes of Enterprise	261

FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

Parieva O. O. Techniques for Budgeting the Innovation Activity of Enterprises: National and Foreign Experience.....	266
Zveruk L. A., Kurynska V. I. The Management of Resource Base of Banks: Methodical Foundations and Mechanism of Implementation	271
Demchenko O. P. The Financial Services Market of Ukraine: Problematic Aspects and Development Trends	277
Krasnova I. V. The Tendencies and Contradictions of Development of the Financial Market in the Conditions of Integration	284
Naydenko O. Ye., Yenina-Berezovska A. O. Substantiation of Principles of Taxation as the Basis for Increasing Competitiveness of the National Economy	291
Kovtunen K. V., Nesterenko O. V. Financing the Activities of Domestic Enterprises in the Current Conditions: Types and Features of the Structure of Sources.....	303
Voskresenska T. I., Olshanska M. V. The Financial-Economic Prospects of the Territorial Association of Communities	308
Lomeiko Yu. A. The Directions for Improving the Types and Forms of Customs Control in Ukraine, the Need for Their Implementation.....	313

Andrushchenko V. I. The Essence and Functions of Underwriting in the Reinsurance.....	325
--	-----

ACCOUNTING AND AUDITING

Izmaylov Ya. O. Formation of Principles of Accounting of Economic Activities of Enterprises in the Context of Investment and Innovation Development of Economy of Ukraine	329
Korol S. Ya. Accounting Cognition of Social Responsibility of a Business	338
Pavlykivska O. I., Marushchak L. I. The Methodological Approaches to Defining Essence of Revenues and Expenses	343

INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMICS

Adamyk O. V. Information Technology in the Computer Systems of Accounting: Issues of Organizing the Data and Data Streams	348
--	-----

MANAGEMENT AND MARKETING

Skitsko V. I. The Conceptual Aspects of the Multi-Purpose Multi-Criteria Optimization and Decision-Making with Allowance for Risk in the Sphere of Logistics.....	353
Grosul V. A., Sukacheva-Trunina S. M. A Methodical Approach to Evaluating the Efficiency of Strategy for Adaptation of Enterprise	360
Yelisseyeva O. K., Vitka N. Ye. The Methodical Aspects of Evaluation of The Level of Information Transparency as a Component of Competitiveness of Enterprises of the Telecommunications Industry	366
Skrynkovskyy R. M., Pawlowski G., Vorobiov V. V. Diagnostics of Compliance of Enterprise Competitive Strategy with the External Environment	371
Doroshuk H. A., Hratiotova H. O. The Methodical Approaches to Evaluating the Readiness in the Management of Changes at Enterprise.....	377
Andriushchenko I. S., Tomilov O. V. Evolving a Strategy of Cost Management for Enterprises of Restaurant Industry	385
Koval T. O., Ponomarenko O. O., Yakhkind V. P. The Economic Substance and Regularities of Establishing the Marketing Potential of Enterprise.....	397

ФІНАНСІАЛІЗАЦІЯ В КОНТЕКСТІ ЕВОЛЮЦІЇ СУМІСНО-РОЗДІЛЕНОЇ ПРИРОДИ РЕАЛЬНОГО ТА ФІНАНСОВОГО СЕКТОРІВ

© 2016 КОРНІВСЬКА В. О.

УДК 330.341.2

Корнівська В. О. Фінансiалiзацiя в контекстi еволюцiї сумiсно-роздiленої природи реального та фiнансового секторiв

У роботі систематизовано основні прояви фінансiалiзацiї на глобальному, макро- та мiкроекономiчному рiвнях економiчної взаємодiї; охарактеризовано розповсюдження фiнансових моделей поведiнки в системi реальної економiки як фактор деформацiї її iнституцiйної системи i створення довгострокового трансмiсiйного механiзму для руху ресурсiв вiд реального сектора до сектора фiнансiв. Обґрунтовано сумiсно-роздiлену природу взаємодiї реального та фiнансового секторiв, при цьому показано фiнансiалiзацiю як етап загострення суперечностей мiж реальною економiкою та сферою фiнансiв. Охарактеризовано європейське фiнансово-iнституцiйне реформування в контекстi подолання фiнансiалiзацiйних проявiв та зроблено висновки вiдносно його суперечностей в аспектi формування умов посткризового розвитку.

Ключові слова: фінансiалiзацiя, реальний сектор, фiнансовий сектор, сумiсно-роздiлена природа, комплементарнiсть.

Бiбл.: 15.

Корнівська Валерія Олегівна – кандидат економiчних наук, старший науковий співробітник вiддiлу економiчної теорiї, Інститут економiки та прогнозування НАН України (вул. Панаса Мирного, 26, Київ, 01011, Україна)

УДК 330.341.2

UDC 330.341.2

Корниевская В. О. Финансализация в контексте эволюции совместно-разделенной природы реального и финансового секторов
В работе систематизированы основные проявления финансовализации на глобальном, макро- и микроэкономическом уровнях экономической взаимодействия; охарактеризовано распространение финансовых моделей поведения в системе реальной экономики как фактор деформации ее институциональной системы и создания долгосрочного трансмиссионного механизма для движения ресурсов от реального сектора к сектору финансов. Обоснована совместно-разделенная природа взаимодействия реального и финансового секторов, при этом финансовализация показана как этап обострения противоречий между реальной экономикой и сферой финансов. Охарактеризовано европейское финансово-институциональное реформирование в контексте преодоления финансовализационных тенденций, сделаны выводы относительно его противоречивости в аспекте формирования условий посткризисного развития.

Ключевые слова: финансовализация, реальный сектор, финансовый сектор, совместно-разделенная природа, комплементарность.

Библ.: 15.

Корниевская Валерия Олеговна – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник отдела экономической теории, Институт экономики и прогнозирования НАН Украины (ул. Панаса Мирного, 26, Киев, 01011, Украина)

Kornivska V. O. Financialization in the Context of Evolution of the Common-Divided Nature of the Real and the Financial Sectors

The publication systematizes the basic manifestations of financialization on the global, macro- and micro-economic levels of economic cooperation; distribution of financial models of conduct in the real economy system has been characterized as a factor of deformation of its institutional system and the establishment of a long-term transmission mechanism for movement of resources from the real sector of the financial sector. The common-divided nature of interaction between the real and financial sectors has been substantiated, while the financialization is shown as the stage of exacerbation of contradictions between the real economy and financial sphere. The European financial-institutional reforming has been characterized in the context of overcoming financialization trends, conclusions about its inconsistency in terms of forming conditions for the post-crisis development have been drawn.

Keywords: financialization, real sector, financial sector, common-divided nature, complementarity.

Bibl.: 15.

Kornivska Valeria O. – PhD (Economics), Senior Research Fellow of the Department of Economic Theory, Institute for Economics and Forecasting of NAS of Ukraine (26 Panasa Myrnoho Str., Kyiv, 01011, Ukraine)

Феномен довгострокової нестабільності є однією з найбільш складних проблем сучасної економічної науки. Велика рецесія, що почалася у 2008 році, повною мірою не подолана, прогнози щодо світового економічного відновлення невтішні, Європа втрачає не тільки економічні, а й інституційні та соціогуманітарні імпульси для посткризового розвитку. Суперечності між глобальним та національними рівнями операційної активності зростають: світові гравці посилюють владу на фоні явних втрат національних економічних систем¹; фінансові ринки, що стали каталізатором світової загальноекономічної та гуманітарної нестабільності, продовжують займати домінуючі положення в системі економічних зв'язків, незважаючи на структурні та обмежувальні реформи фінансового простору. На рівні національних господарств зростає безробіття, тоді як на рівні операційної активності ТНК кількість зайнятих збільшується. Глобальна економічна система з її потоками глобальної ліквідності сприймається не інакше, як

джерело формування кризових умов для національних господарств, при цьому нестабільність, диспропорції та суперечності стають нормою для нашого економічного уявлення.

¹ Доклад про світові інвестиції за 2015 р. свідчив, що, незважаючи на триваючу глобальну нестабільність у 2014 р., міжнародне виробництво продовжує розширюватися, при цьому обсяг продажів і активи у зарубіжних філіях транснаціональних підприємств збільшуються швидше, ніж у їх вітчизняних компаній: обсяг продажів і створена додана вартість зросли відповідно на 7,6% і 4,2%. Число зайнятих на закордонних філіях досягло 75 млн осіб. Триває покращення фінансових результатів діяльності зарубіжних філій у приймаючих країнах, зокрема рівень прибутковості по введених ПІІ збільшився з 6,1% у 2013 р. до 6,4% у 2014 р. (хоча він, як і раніше, нижче в порівнянні із середнім докризовим рівнем у 2005–2007 рр.). На кінець 2014 р. запаси готівки приблизно 5000 транснаціональних підприємств оцінювалися в розмірі 4,4 трлн дол., що на 40% більше в порівнянні з кризовим періодом 2008–2009 рр.

Багато в чому глобальна турбулентність викликає зростаючою фінансіалізацією економіки та суспільства, тому увага наукового співтовариства і у світі, і в Україні привернута до цього феномена.

Фінансіалізація в кількісному аспекті визначається як зростання показника фінансової глибини глобального економічного простору, інакше – зростання долі фінансового сектора у світовому ВВП. У теоретико-методологічному контексті фінансіалізація – це домінування фінансових відносин у системі економічних зв'язків. У соціогуманітарному плані – розповсюдження фінансової культури далеко за межі фінансів та вихід фінансових паттернів поведінки в непрофільні сфери. Доходи фінансових корпорацій можуть зростати навіть в періоди криз, ліквідні ресурси, потрапляючи у сферу фінансових операцій, не досягають реального сектора, фінансове посередництво представляє найбільший інтерес з точки зору професійної реалізації, фінансові моделі поведінки – отримання максимального ефекту від операції в короткостроковому періоді, прагнення максимальної ліквідності активу – поступово вживаються у сфери звичайного економічного та суспільного життя, зумовлюючи значні інституційні трансформації. Слушно виразив емоційний бік проблеми Дж. Стігліц: «щось йде не так, і це має бути очевидним: фінансовий сектор покидає служби решті секторів економіки, а не навпаки» [1, с. 163].

Економічні прояви та наслідки фінансіалізації досліджено в багатьох роботах як західних, так і українських науковців. Дж. Епштейн розглядає фінансіалізацію як момент формування постіндустріальної економіки [2]. Г. Кріппнер аналізує процеси формування фінансіалізаційних тенденцій в контексті трансформацій американської економіки [3]. Р. Доре досліджує економічні мотивації, що призводять до фінансіалізації, та її вплив на зростання нерівності в суспільстві [4]. Д. Асса у своїх роботах доводить існування зв'язку між рівнем фінансіалізації та безробіттям [5]. Широко представлені роботи, що мають політичний відтінок та демонструють корупційні механізми, які призвели до домінування фінансової індустрії [6]. Активно аналізується питання відновлення позитивного взаємозв'язку між реальним і фінансовим секторами та реформи світового фінансового простору, обґрунтовуються шляхи подолання нерівності та підвищення соціальної мобільності в контексті мінімізації наслідків фінансіалізації [1]. У роботах українських учених розглядаються проблеми відтворення та структурних деформацій у зв'язку з домінуванням фінансових ринків [7]. П. Єщенко та Н. Самко досліджують так звану *bubble economics* – економіку фінансових спекуляцій та відтворення ірраціонального виробництва [8].

Метою даної статті є систематизація сутнісних феноменів фінансіалізації в контексті розвитку сумісно-розділеної природи реальної економіки та сфери фінансів.

Прояви фінансіалізації розвиваються як на глобальному рівні, так і в системі макро- та мікроекономічної економічної взаємодії. Базовими феноменами фінансіалізації є: деформації глобального відтворення та

перерозподіл економічної влади, довгострокові ризики рентоорієнтованої поведінки та нерівності, соціоінституційні викривлення та ціннісні провали – від глобального рівня через макрорівень до рівня домогосподарств.

У загальному вигляді ці феномени пов'язані з дисбалансами в системі руху ресурсів та розповсюдження інститутів між реальним та фінансовим секторами економіки, коли ресурси в умовах домінантності доходності операцій спрямовуються переважно в систему фінансових операцій, водночас «взамін» фінансово-знекровлений реальний сектор «отримує» фінансову культуру та фінансові стереотипи поведінки, що значно деформують інституційну систему реальної економіки та домогосподарств і створюють довгостроковий трансмісійний механізм для подальшого руху ресурсів від реального сектора до сектора фінансів.

Головним ризиком глобального характеру, що зумовлює фінансіалізація, є ризик фінансового знекровлення реального сектора у світовому масштабі, що створює умови для значних викривлень у відтворювальних процесах. Як відзначає академік Білорус О., «особливо важливим імперативом глобального порядку денного XXI ст. будуть питання про межі подальшого стихійного розширеного самовідтворення та примноження глобального фінансового капіталу, а також про систему контролю відтворення, злочасного нарощення й перенакопичення фіктивного фінансового капіталу. Альтернативою такій системі контролю є інтенсивний розвиток процесів гіперфінансіалізації економіки та надспоживання фіктивних фінансових ресурсів, що призведе до дегенерації світових відтворювальних процесів. Реальність цієї загрози не викликає сумнівів, адже стратегії глобальних корпорацій, кількість яких у XXI ст. перевищить 100 тис., передбачають втечу зі сфери реальної економіки та розширене відтворення (гіпервідтворення) й накопичення фіктивно-спекулятивних фінансових ресурсів. Зазначене становить найвищий економічний інтерес, є головною метою та функцією більшості ТНК, котрі контролюватимуть 85–90 % глобального фінансового капіталу» [7, с. 8].

На рівні національних господарств довгострокові ризики фінансіалізації полягають у розповсюдженні та вкоріненні рентоорієнтованої поведінки (у всіх економічних сферах, а не тільки у фінансовій, від держави до медичних закладів), що викривлює розподіл у суспільстві, стимулюючи нерівність і тим самим створюючи базу довгострокової глобальної нестабільності, – вважає Дж. Стігліц. У своїй роботі «Ціна нерівності» [1, с. 154] він доводить, що зростання нерівності у світі є головною проблемою як у передкризовий період, так і в сучасний рецесійний, адже вона зумовлює падіння реального споживчого попиту; така ситуація «виправляється» урядами шляхом стимулювання кредитування (і, зокрема, споживчого кредитування) [1, с. 156], яке, перш за все, служить мотиваціям фінансових посередників. При цьому зростання фінансово-інституційної залученості населення, вирішуючи короткострокові завдання збільшення споживання, не вирішує проблеми покращення соціального статусу або зростання соціальної

мобільності, адже «бідні змушені запозичувати більше, внаслідок чого вони залишаються бідними ...» [1, с. 170]. При цьому зростання кредитування сучасного покоління частіше за все переносить кредитну залежність і на наступні покоління, там самим розповсюджуючи нерівність і обмежуючи вибір альтернатив.

Соціальні викривлення, що виникають при домінуванні фінансової індустрії, не обмежуються проблемами зростаючої нерівності, вони доповнюються деформаціями в частині оплати праці, які зумовлюють виникнення значних ціннісних провалів. Так дослідження Томаса Філіппона та Аріеля Решефа [9] доводять, що в США в період до 1930-х та після 1980-х рр. робочі місця у фінансовій індустрії оплачувалися вище, ніж в будь-якій іншій сфері; дослідження детермінант цієї тенденції показали, що фінансове дерегулювання і корпоративні заходи, пов'язані з ІРО, плюс зростання обсягів кредитування економіки зумовили збільшення попиту на спеціалістів у фінансовій сфері. Розрив між заробітною платою у фінансовому секторі та інших частинах приватного сектора складав 30–50 %. Наші дослідження у 2012 р. показали, що в українській економіці розрив складав десятки, а то і сотні тисяч гривень, адже середня заробітна плата в сільському господарстві складала 2420 грн, у промисловості – 4098 грн, при цьому вищий менеджмент банківських структур отримував від 4 до 20 тис. дол. [10, с. 66–85]. Як результат нерівності в оплаті праці в умовах відкритого інформаційного простору та доступності даних про рівень споживання представників «високооплачуваних професій» виникають фінансизаційні стереотипи поведінки. Засоби масової інформації надактивно включені в процеси висвітлення життя «селебриті», тому культура споживання заможного класу, стаючи надбанням широкого загалу, спонукає представників незаможного класу до необдуманих кредитних операцій для покращення свого короткострокового споживання.

Сфера фінансових відносин у частині правил, стереотипів, паттернів стала частиною не тільки економічної поведінки, вона досягла сфер звичайного мислення, причому не найкращою своєю частиною. Саме тому суто фінансова криза поступово торкнулася практично всіх рівнів економічного та суспільного життя, і сьогодні навіть представники фінансових еліт стверджують про необхідність «...чистки заржавілої сфери фінансів, яка перетворила економіку в гігантське казино з 1970 року. Це означало б поставити великі банки Уолл-стріт в рівні умови з усіма іншими, щоб вони конкурували, не маючи доступу до дешевих кредитів ФРС або до страхування вкладів. Банки зможуть приймати вклади і давати комерційні кредити, але їм буде заборонено торгівля, страхування і управління капіталом в усіх його формах» [6]. Сподіваючись на можливість подолання кризи неефективності банківських систем, їм вторять економічні історики: «Можливо, саме зараз час заснувати старий добрий комерційний банк, який ставив би відношення з клієнтами вище гонити за угодами і намагався набити довіру, настільки безславно розтрачену багатьма раніше поважними закладами» [11, с. 378]. Сьогодні

й представники наукового дискурсу, і представники бізнес-середовища вкрай зацікавлені у відновленні тісного позитивного взаємозв'язку між банками та підприємствами, між фінансовим і реальним секторами економіки. Для того, щоб прояснити, наскільки ці прагнення реалістичні, потрібно розглянути природу взаємодії фінансових інститутів та інститутів реального сектора.

У теорії фінансів є три базові підходи до визначення історичного взаємозв'язку між реальним і фінансовим секторами та домінантності цих секторів у контексті позитивного впливу на економічний розвиток. Одні дослідники вважають, що економічне зростання – це функція активності фінансових посередників та насиченості фінансового простору необхідними послугами та інструментами, інші – що розвиток фінансових відносин є похідним від загальносистемних процесів, які мають витoki в реальній економіці. Є й інший погляд, який знімає суперечності полярності попередніх підходів та доводить, що мають рацію як ствердження, що ускладнення кредитних процесів підштовхнуло економіку до розвитку, так і аргументація щодо економічного зростання як фактора зростання фінансових посередників; адже «скоріше за все ці процеси розвивалися незалежно один від одного і черпали сили зі своїх внутрішніх джерел» [11, с. 66]. Х. Мінські у своїх працях доводив, що як виробництво передує обміну, так фінансування передує виробництву, тому кредит та фінанси знаходяться в центрі капіталістичного виробництва. Крім того, він вважав, що фінансова структура є центральним фактором, що визначає поведінку капіталістичної економіки [12]. Водночас його теорія показувала, що «в капіталістичній економіці гроші пов'язані із процесом створення капітальних активів і контролю над ними» [13, с. 223], при цьому «грошова маса визначається значною мірою всередині економіки, оскільки її зміни відображають очікування майбутньої кон'юнктури з боку підприємств та банків» [13, с. 118]. Таким чином, незважаючи на те, що фінансова структура є базовим фактором поведінки економіки, гроші як вихідні відносини визначаються реальними економічними процесами.

Різні погляди на еволюцію взаємодії фінансового та реального секторів є не тільки відображенням етапів історичного руху їх взаємовпливу з домінуванням то реального, то фінансового сектора, але сутнісним феноменом їх сумісно-розділеної природи². *Сумісно-розділена природа фінансового та реального секторів реалізується в логіко-історичному русі їх комплементарності*, яка розвивається від первісної єдності фінансового та реального секторів у процесі виробництва благ через відмінності, що виникають в процесі інвестування (трансформуючись у виробничий капітал, фінансові ресурси беруть участь у виробництві реальних благ, водночас, якщо інвестування не супроводжується зустрічним рухом елементів виробничого капіталу, а лишається у формі фінансового активу, то прямого впливу на реальні економічні процеси тут не

² Обґрунтування сумісно-розділеної природи фінансового та реального секторів – на основі методології Гриценка А. А.

відбувається), і завершується розвитком протиріччя домінування фінансового сектора в системі економічних відносин. Отже, ми знаходимося сьогодні на етапі розвитку протиріччя комплементарності фінансового та реального секторів економіки, що на поверхні економічних явищ представлено процесами фінансiалiзацiї.

Передкризова політика у сфері фінансів свідчила про першочергове стимулювання розвитку фінансових ринків, що було викликано, у першу чергу, тим, що вони являли собою важливий механізм реалізації докризової загальноекономічної політики. Теоретичні підходи, що обґрунтовували переважно позитивний вплив розвитку фінансових ринків на реальні економічні процеси, були частиною парадигми соціальної держави, спрямованої на всебічну підтримку пропозиції та попиту шляхом державного сприяння бізнесу та забезпечення соціальних гарантій у середовищі домогосподарств, що супроводжувалося, з одного боку, зменшенням державного регуляторного впливу, а з іншого, – активною підтримкою кредитно-інвестиційного процесу в бізнес-середовищі та стимулюванням попиту, у тому числі шляхом зростання споживчого кредитування. Зменшення державного регулюючого впливу на бізнес-процеси при очевидному зростанні стимулюючої складової економічної політики найбільш яскраво проявилася у фінансово-інституційному просторі, в якому розвивалася лібералізація і зниження процентних ставок на тлі наповнення світового фінансового простору ліквідністю. Низхідні тенденції руху процентних ставок і наявність великих обсягів ліквідності меншою мірою служили розвитку реального сектора економіки, а більше всього – фінансовим ринкам, стимулюючи їх активне зростання, появу нових фінансових інструментів і прогресуючі фінансові інновації, що в сукупності обумовлювало розвиток процесів фінансизації.

Фінансовий ринок поступово перетворювався в «інститут в собі», а система фінансового посередництва поступово втрачала свою функціональну спрямованість, що полягає в перерозподілі фінансових активів від суб'єктів з профіцитом бюджету до суб'єктів з дефіцитом бюджету. Ліквідність, потрапляючи в систему фінансових ринків, меншою частиною поверталася в реальний сектор економіки, а більшою – лишалася у формі фінансових активів внаслідок стійкого розриву дохідності фінансового та реального секторів. У період кризи протиріччя фінансового та реального секторів проявилася, у тому числі, в непродуктивному рефінансуванні банківської системи, негативний характер якого полягає в тому, що центральні банки для фінансової стабілізації та виходу реальної економіки з рецесії наповнюють банківську систему ліквідністю, що мало впливає на реальні економічні процеси, але забезпечує зростання фінансових ринків.

Наочним проявом розриву комплементарності на сучасному етапі розвитку стає автономність функціонування фінансових ринків по відношенню до реального сектора економіки, яка проявляється не тільки в падінні кредитно-інвестиційного фінансування реальних економічних процесів з боку банківської системи, а й у зростанні незалежності формування ресурсної бази фінансових посередників від джерел реального сектора в умовах активного рефінансування з боку держави.

Банківська система стає автономною по відношенню до реального попиту на банківські продукти та послуги, вона створює пропозицію, яка мало відображає потреби реального сектора економіки. На сьогоднішній день банківська система сприяє негативному перерозподілу глобального багатства та через розвиток споживчого кредитування погіршує соціальну структуру суспільства: в умовах активного рефінансування з боку центральних банків банківська система не потребує (як бази операційної активності) зростання депозитів, тому міцність фінансових інститутів уже не залежить від чисельності середнього класу як постачальника фінансових ресурсів, навпаки, більш цікавим напрямом банківського бізнесу є кредитна активність серед *незможного населення*. Отже, фінансові ринки сьогодні – це джерело стратегічних економічних та соціальних ризиків.

Взаємодія фінансового ринку та реального сектора економіки має антагоністичний характер. Водночас, сьогодні фінансові ринки ще *можуть бути* оздоровлені в контексті подолання розриву комплементарності з реальним сектором економіки, і тоді сформується їх єдність на новому рівні. Або такого не станеться, і ліквідні ресурси будуть прямувати до фінансових ринків аж до кінцевого розриву між секторами; обов'язково настане момент реваншу реального сектора, але то вже буде зовсім інший, новий, переважно мережевий реальний сектор, який не буде потребувати циркуляції ліквідності, втім, це прогнози на довгострокову перспективу.

Сьогодні ж, якщо ми подивимося на інституційні реформи фінансового сектора, то вони проходять не просто складно та неоднозначно, а виявляють все більше і більше суперечностей структурного характеру. Особливо це стосується європейського фінансово-інституційного простору, який чи не найбільше серед усіх розвинутих країн потерпав від кризи та рецесії. Долю ЄС сьогодні складно спрогнозувати через тяжкі випробування не тільки фінансово-економічного характеру, а й соціо-інституційного та гуманітарного. Справа тут не тільки в спадаючій інституційній ефективності наднаціонального регулювання, зростаючих проблемах безробіття, нерівності, міграції, які важко вирішити як на рівні національних держав, так і на рівні ЄС. Велика рецесія спровокувала глибокі зрушення, які *мало відповідають основним принципам та базовим інститутам, які формували європейське економічне та суспільне середовище*. Проблема поглиблюється тим, що реформування, яке покликане створити умови для посткризового відновлення, призводить до нівелювання глибинних європейських принципів та деформації базових інститутів, обходячи при цьому структурні вади фінансових ринків, що викликали кризу. Мова йде про принцип вільної конкуренції та занепад банківської системи як однієї з базових систем інституційного середовища континентальної Європи.

Довгостроковим ризиком відновлення для Європи сьогодні стає *падіння інституційної ефективності дер-*

жави, що, у тому числі, виражається і в активній взаємодії з фінансовими операторами. Традиційно держава виходить на фінансові ринки в періоди економічної нестабільності, коли подолання умов біфуркації потребує її активного впливу на ринкову ситуацію. Водночас не слід забувати, що участь держави на фінансових ринках в континентальній Європі до кризи чітко обмежувалася регулюючими процедурами. Держава завжди була регулятором, але не була оператором фінансового ринку. Ця принципіальна позиція підтримувалася реалізацією принципу незалежності Європейського центрального банку, мандат якого чітко визначав неможливість операцій з державними цінними паперами, та особливою практикою рефінансування, що передбачала прийняття як забезпечення по операціях цінних паперів тільки недержавних емітентів – корпорацій. Криза створила умови для кардинальної зміни такого підходу: ЄЦБ почав викуп суверенних цінних паперів, а інститути грошового ринку сьогодні активно оперують цінними паперами державного боргу та кредитують державу.

Усі ці процеси значно деформують *принцип вільної конкуренції, покладений в основу всіх інтеграційних процесів*. Адже рано чи пізно європейський фінансовий простір буде чітко поділятися на тих операторів, що працюють з державою і мають певні преференції, та на тих, хто лишається поза такого взаємозв'язку, як це має місце в американській системі фінансово-інституційних координат.

Історично невтручання держави у функціонування європейських континентальних фінансових ринків було пов'язане з активною лібералізацією європейського фінансово-інституційного простору. Причому важливо, що лібералізація, яка заклала фундамент інтегрованим фінансам континентальної Європи, сформувала чіткі механізми фінансової взаємодії, які задовільно функціонували задовго до реалізації єдиної грошово-кредитної політики ЄЦБ. У цьому полягала *інверсійність* процесу створення єврозони [14]: формування єдиного монетарного простору реалізувалося вже в діючому лібералізованому фінансовому просторі, що зумовлювало певні інституційні викривлення, які повною мірою показали себе під час кризи. ЄЦБ створив ефективну прозору, транспарентну систему взаємодії ЄЦБ – MFI (інститути грошового ринку). Втім, процеси розвитку фондового простору, зокрема ринку єврооблігацій та ринку суверенних боргів, були поза межами впливу ЄЦБ, однак впливали на його політику, оскільки універсальні європейські банки є активними учасниками ринку облігацій. Тому адекватно відреагувавши на перший етап кризи, що був пов'язаний із глобальною фінансовою турбулентністю, ЄЦБ відчув значні ускладнення під час розвитку внутрішньо-європейських проблем – боргової кризи європейських держав. І якщо на першому етапі він проводив політику зваженого зростання рефінансування, то на етапі кризи суверенних боргів вдався до значних фінансових вливань у банківську систему, у тому числі шляхом операцій викупу боргових цінних паперів на вторинному ринку.

За підрахунками аналітиків Європейського центрального банку, держава і платники податків на 86% покрили втрати світового фінансового сектора. У розвинутих країнах від 20% (Германія) [15] до 47% (Греція, Іспанія, Португалія) домогосподарств понесли фінансові втрати як у результаті фінансової кризи, так і в результаті подальших фінансових проблем у зв'язку з реформуванням державної бюджетної та соціальної політики внаслідок кризи. Водночас фінансові оператори, отримавши безпрецедентну підтримку держави, зайняли нейтральну позицію по відношенню до процесів відновлення в єврозоні та ЄС. Більше того, зменшуючи кредитування нефінансових корпорацій, інститути грошового ринку (MFI) розвивають активну кредитну та інвестиційну взаємодію з державою, купуючи суверенні боргові цінні папери. Як ми демонстрували в попередніх роботах³, циркуляція ліквідності від держави до фінансових ринків та навпаки створює хибне коло: по-перше, вона *спотворює конкурентне середовище*, адже залежна від фінансових ринків держава – це осередок корупції та банківського лобі, яке буде значно заважати процесам реформування, а, по-друге, *банківські установи, що отримали найбільшу державну допомогу, знаходяться в преференційному положенні* (антиконкурентному) по відношенню до інших операторів ринку і, скоріше за все, будуть зводити до такого несамостійного існування, посилюючи довгострокові системні ризики.

Наші недавні дослідження⁴ показують, що таке неефективне функціонування європейської континентальної банківської системи наднаціональні органи ЄС та єврозони намагаються подолати шляхом активного фінансово-інституційного реформування, яке проводиться шляхом впровадження нових вимог достатності банківського капіталу Базель III, шляхом заснування Банківського Союзу та Союзу Ринків Капіталу. Ці системи заходів спрямовані на створення більш міцної банківської системи, на розрив негативного зв'язку між фінансовими установами та державами, на створення нових, альтернативних банківським, механізмів введення ліквідності в реальну економіку.

Водночас слід враховувати, що активне впорядкування та реформування європейського банківського простору розгортається в умовах зростання тіньової банківської системи (нерегульованих банківських операцій за участю як банківських, так і небанківських фінансових установ), яке виглядає як формування нового сегмента фінансового ринку на основі існуючої кредитної системи. У новій банківській системі задовольняється попит на операції трансформації ризиків за допомогою похідних цінних паперів, активно розвивається сек'юритизація, і немає місця традиційному банківському кредитуванню, яке стає в умовах зростання вимог до капіталу витратною послугою. У цьому зв'язку активні реформаторські заходи можуть призвести до непередбачуваних результатів, коли офіційний банкінг

³ Корнівська В., Яременко В. Актуальні трансформації фінансово-інституційного простору єврозони. *Проблеми економіки*. 2016. № 3. С. 15–23.

⁴ Там само.

поступово буде втрачати конкурентні позиції в умовах падіння як пропозиції, так і попиту на традиційні банківські послуги. Створення Союзу ринків капіталу (СРК) також додає умов для істотних трансформацій у системі традиційної банківської системи. З одного боку, такий кардинальний наступ на банківську систему – це глобальний підхід, спрямований на подолання банківської неефективності та створення більш стабільного зв'язку «фінанси – реальний сектор». З іншого боку, для європейської континентальної фінансової традиції заходи з фінансово-інституційного реформування створюють умови негативної конкуренції між традиційним банкінгом, тіньовою банківською системою та ринком капіталу. Це може стати початком кінця переважно банківської моделі інвестиційного фінансування, яка, зародившись в епоху Середньовіччя, зумовлювала економічний розвиток Європи багато століть поспіль, була базовим інститутом європейського континенту, вирішальним практично у всіх історичних подіях епохального значення (від промислової революції, до війн Наполеона, світових війн та післявоєнного підйому Європи).

ВИСНОВКИ

Відносини фінансового та реального секторів мають сумісно-розділену природу, яка реалізується в історичному русі їх комплементарності. На сучасному етапі відбувається загострення протиріччя в системі відносин «фінанси – реальна економіка», що на поверхні економічних явищ приймає форму фінансiалiзацiї. Її основними проявами на наднаціональному рівні є взаємозумовлені процеси деформації відтворення та перерозподілу економічної влади, на національному рівні – зростання рентоорієнтованої поведінки та посилення нерівності, на мікрорівні домогосподарств – розвиток фінансових моделей поведінки. Для відновлення ефективних взаємозв'язків між фінансовим і реальним сектором економіки як у глобальному масштабі, так і на рівні національних економік, активно впроваджуються заходи з реформування фінансових ринків. Втім, ті тенденції, що ми сьогодні спостерігаємо в європейській системі координат, свідчать про те, що *заходи, спрямовані на відновлення зростання, ведуть до кардинальної деформації складових європейської інституційної системи*, що не має відношення до процесів виходу на траєкторію усталеного розвитку. Фінансово-інституційний простір дає стихійні та непередбачувані відповіді на пропоновані заходи врегулювання, при цьому фінансiалiзацiя не долається, вона продовжує внутрішньо жити всіма новими ресурсами, активами, і пережити канали цього живлення практично неможливо (беручи до уваги хоча б темпи формування тіньової банківської системи). У цьому зв'язку виникає питання, чи буде дійсно ефективним у контексті мінімізації фінансiалiзацiї те реформування фінансового простору, що впроваджується сьогодні у світі? Відповідаючи на це питання, слід приймати до уваги, що фінансiалiзацiя сьогодні – це складний, багаторівневий процес трансформації глобального світоустрою, коли зміщуються не тільки економічні акценти (скажімо, з реального сектора на фінансовий, або з національного рів-

ня операційної активності на наднаціональний), це *авангардна частина вживляння інформаційно-мережевої економіки в сучасні інституційні системи різних рівнів*. Таким чином, фінансiалiзацiя, приймаючи різні форми, поступово еволюціонує, буде ще довго складати частину економічної практики. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Стиглиц Дж.** Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему/пер. с англ. Москва: ЭКСМО, 2015. 512 с.
2. **Epstein G.** (ed.). *Financialization and the World Economy*/Edward Elgar Publishing, 2005. 400 p.
3. **Krippner G.** *Financialization of the American Economy*. URL: <https://economicsociologydotorg.files.wordpress.com/2015/01/the-financialization-of-the-american-economy.pdf>
4. **Dore R.** *Financialization of the global economy*. URL: <https://myweb.rollins.edu/tclairson/seminar/financeglb.pdf>
5. **Assa J.** *Financialization and Its Consequences: the OECD Experience*. Finance Research. 2012. No. 1 (1). P. 35–39 UPL: http://www.academia.edu/1377330/Financialization_and_its_Consequences_the_OECD_Experience
6. **Stockman D. A.** *State-Wrecked: The Corruption of Capitalism in America*. URL: http://www.riosmauricio.com/wp-content/uploads/2013/07/The-Great-Deformation_David-A.-Stockman.pdf
7. **Білопус О.** Структурна трансформація глобального капіталу та гіперфінансiалiзацiя відтворювальних процесів. *Фінанси України*. 2016. № 1. С. 7–19.
8. **Ещенко П., Самко Н.** Фінансiалiзацiя у водовертi глобальної економіки. Київ: Знання України, 2016. 355 с.
9. **Philippon T., Reshef A.** *Wages and Human Capital in the U.S. Financial Industry: 1909–2006*/National bureau of economic research. URL: <http://www.nber.org/papers/w14644.pdf>
10. **Сталий людський розвиток: забезпечення справедливості: національна доповідь/кер. авт. кол. Е. М. Лібанова/Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи. Умань: Видавничо-поліграфічний центр «Візаві», 2012. 412 с.**
11. **Фергюсон Н.** *Восхождение денег/пер. с англ. А. Колландра, И. Файбисовича. Москва: Издательство АСТ: CORPUS, 2016. 378 с.*
12. **Whalen Ch. J.** *Hyman Minsky's Theory of Capitalist Development*/Institute for Industry Studies, Cornell University. URL: <http://www.levyinstitute.org/pubs/wp/277.pdf>
13. **Minsky H. P.** *Stabilizing an Unstable Economy*. New Haven: Yale University Press, 1986. 223 p.
14. **Корнівська В.** Інверсійний характер єдності європейського монетарного простору. *Економіка і прогнозування*. 2013. № 1. С. 109–122.
15. **Bucher-Koenenand T., Ziegelmeyer M.** *Who Lost the Most? Financial Literacy, Cognitive Abilities, and the Financial Crisis* // Conference on «Household Finance and Consumption». URL: www.ecb.europa.eu/events/conferences/html/joint_ecb_lux.en.html

REFERENCES

- Assa, J. "Financialization and Its Consequences: the OECD Experience". Finance Research. http://www.academia.edu/1377330/Financialization_and_its_Consequences_the_OECD_Experience
- Bilorus, O. "Strukturna transformatsiia hlobalnoho kapitalu ta hiperfinansializatsiia vidtvoriuvalnykh protsesiv" [Structural transformation of global capital and hyperfinancialisation of the reproduction processes]. *Finansy Ukrainy*, no. 1 (2016): 7-19.
- Bucher-Koenenand, T., and Ziegelmeyer, M. "Who Lost the Most? Financial Literacy, Cognitive Abilities, and the Financial Crisis".

Conference on «Household Finance and Consumption». www.ecb.europa.eu/events/conferences/html/joint_ecb_lux.en.html

Dore, R. "Financialization of the global economy". <https://myweb.rollins.edu/tlairson/seminar/financeglb.pdf>

Financialization and the World Economy: Edward Elgar Publishing, 2005.

Ferguson, N. *Voskhodzhdeniye deneg* [The ascent of money]. Moscow: Izd-vo AST: CORPUS, 2016.

Kornivska, V. "Inversiyi kharakter yednosti yevropeiskoho monetarnoho prostoru" [The inversion character of the unity of the European monetary space]. *Ekonomika i prohnouzuvannia*, no. 1 (2013): 109-122.

Krippner, G. "Financialization of the American Economy". <https://economicsociologydotorg.files.wordpress.com/2015/01/the-financialization-of-the-american-economy.pdf>

Minsky, H. P. *Stabilizing an Unstable Economy*. New Haven: Yale University Press, 1986.

Philippon, T., and Reshef, A. "Wages and Human Capital in the U. S. Financial Industry: 1909-2006". National bureau of economic research. <http://www.nber.org/papers/w14644.pdf>

Stockman, D. "A. State-Wrecked: The Corruption of Capitalism in America". http://www.riosmauricio.com/wp-content/uploads/2013/07/The-Great-Deformation_David-A.-Stockman.pdf

Stalyi liudskyi rozvytok: zabezpechennia spravedlyvosti: natsionalna dopovid [Sustainable human development: ensuring justice: national report]. Uman: Vizavi, 2012.

Stiglitz, J. *Tsena neravenstva*. *Chem rassloeniye obshchestva grozit nashemu budushchemu* [The price of inequality. Than the stratification of society threatens our future]. Moscow: Eksmo, 2015.

Whalen, Ch. J. "Hyman Minsky's Theory of Capitalist Development". <http://www.levyinstitute.org/pubs/wp/277.pdf>

Yeshchenko, P., and Samko, N. *Finansializatsiia u vodoverti hlobalnoi ekonomiky* [Financialization in the maelstrom of the global economy]. Kyiv: Znannia Ukrainy, 2016.

УДК 316.334: 330.341.2

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ МАТРИЦІ СУСПІЛЬСТВА ТА ТРАНСФОРМАЦІЙНА ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ

© 2016 БОЛОТІНА Є. В., ШУБНА О. В.

УДК 316.334: 330.341.2

Болотіна Є. В., Шубна О. В. Інституціональні матриці суспільства та трансформаційна економіка України

У статті розглядаються термін «інституціональна матриця» і два напрями розвитку економіки: ринкова і редистрибутивна. Запропоновано ключ до розуміння відмінностей між Х-матрицею (східною) та Y-матрицею (західною). Наукова новизна полягає у виконанні нелінійної методології, застосуванні синергетичних принципів аналізу проблем нелінійності суспільного розвитку та його раціональної оцінки в комплексі теорій та підходів. Дослідження суперечливих соціально-економічних процесів у контексті нелінійної методології, соціосинергетики і скрізь призму оцінки соціального суб'єкта – крок уперед у пізнанні їх сутності. Пропонується концептуальний підхід до визначення сутності та методологія аналізу інституціональної матриці суспільства, обґрунтовується системоутворюючий характер інституту праці.

Ключові слова: інституціональна матриця, інститут праці, базисні інститути, відчуження, соціосинергетика, соціальна ентропія, соціально-економічна система, нелінійна методологія.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 14.

Болотіна Євгенія Валеріївна – кандидат філософських наук, доцент кафедри менеджменту, Донбаська державна машинобудівна академія (вул. Академічна, 72, Краматорськ, Донецька обл., 84313, Україна)

E-mail: twinpiks@inbox.ru

Шубна Олена Василівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, Донбаська державна машинобудівна академія (вул. Академічна, 72, Краматорськ, Донецька обл., 84313, Україна)

УДК 316.334: 330.341.2

Болотина Е. В., Шубная О. В. Институциональные матрицы общества и трансформационная экономика Украины

В статье рассматриваются термин «институциональная матрица» и два направления развития экономики: рыночная и редистрибутивная. Предлагается ключ к пониманию различий между Х-матрицей (восточной) и Y-матрицей (западной). Научная новизна связана с обращением к нелинейной методологии, к синергетическим принципам анализа проблем нелинейности общественного развития и его рациональной оценки в комплексе теорий и подходов. Изучение противоречивых социально-экономических процессов в контексте нелинейной методологии, социосинергетики и через призму оценки социального субъекта является определенным шагом вперед в познании их сущности. Предложен концептуальный подход к определению сути и методология анализа институциональной матрицы общества, обосновывается системообразующий характер института труда.

Ключевые слова: институциональная матрица, институт труда, базисные институты, отчуждение, социосинергетика, социальная энтропия, социально-экономическая система, нелинейная методология.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 14.

Болотина Евгения Валерьевна – кандидат философских наук, доцент кафедры менеджмента, Донбасская государственная машиностроительная академия (ул. Академическая, 72, Краматорск, Донецкая обл., 84313, Украина)

E-mail: twinpiks@inbox.ru

Шубная Елена Васильевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, Донбасская государственная машиностроительная академия (ул. Академическая, 72, Краматорск, Донецкая обл., 84313, Украина)

UDC 316.334: 330.341.2

Bolotina E. V., Shubnaya O. V. The Institutional Matrices of Society and the Transformational Economy of Ukraine

The article considers the term of «institutional matrix» and two directions of development of economics: market and redistributing. A key to understanding the differences between the X-matrix (Eastern) and the Y-matrix (Western) has been suggested. Scientific novelty consists in addressing to the non-linear methodology, synergetic principles of analysis of the problems of non-linearity of social development and its rational evaluation in the complexity of theories and approaches. Studying the contradicting socio-economic processes in the context of the non-linear methodology, sociosynergetics, and through the prism of evaluating the social subject, is a definite step forward in the knowledge of their substance. A conceptual approach to defining the nature together with a methodology for analyzing the institutional matrix of society have been proposed, the systemically important nature of the institution of labor is substantiated.

Keywords: institutional matrix, institution of labor, basic institutions, exclusion, sociosynergetics, social entropy, socio-economic system, non-linear methodology.

Fig: 1. Tabl.: 1. Bibl.: 14.

Bolotina Evgenya V. – PhD (Philosophy), Associate Professor of the Department of Management, Donbass State Academy of Machine Building (72 Akademichna Str., Kramatorsk, Donetskaya obl., 84313, Ukraine)

E-mail: twinpiks@inbox.ru

Shubna Olena V. – PhD (Economics), Associate Professor, Department of Management, Donbass State Academy of Machine Building (72 Akademichna Str., Kramatorsk, Donetskaya obl., 84313, Ukraine)

Україна намагається активно включитися в глобальний світовий економічний простір, і в умовах нестійкості та невизначеності ринкової економіки існує необхідність теоретичного аналізу моделі інституціонального перетворення. Інституціональний підхід передбачає розгляд економіки не як статичної системи, а як динамічного процесу, який постійно трансформується. В інституціональній теорії з'являється нова термінологія, яка відображає процес розвитку цього напрямку економічної думки. В українській економіці процес створення формальних інститутів здійснювався за допомогою трансплантації ринкових інститутів розвинених країн. Але імпорт неформальних інститутів, контрактних відносин, підприємницької етики, культури поведінки суб'єктів господарювання, домогосподарств, населення виявлявся не завжди вдалим. Необхідність їх поступового формування, вирощування і саморозвитку стала очевидною.

Інституціональне проектування як процес активного формування інститутів навколо індивідів і економічних агентів – це об'єкт аналізу класичного інституціоналізму, який має бути доповнений синтезом неоінституціоналізму і загальної економічної теорії, щоб охопити всі економічні структури, в яких індивід безпосередньо бере участь. Іншими словами, синтез загальної теорії та обох напрямків інституціоналізму має один загальний предмет: дві накладені одна на одну й водночас автономні інституціональні системи разом з фінансовим капіталом і на чолі з державою.

Разом з тим, подібний синтез передбачає перехід у простір синергетичної економіки, предметом якої є не просто економіка в широкому контексті історичного розвитку суспільства, а нова економіка (інформаційна, фінансова, мережева, економіка знань) у стані становлення або розвитку на засадах самоорганізації.

Незважаючи на появу нових теоретичних підходів, здатних пояснювати окремі фрагменти соціально-економічної реальності, поки ще не сформувалася визнана теорія, яка б виявляла загальні закономірності її розвитку. Потреба в такій теорії загострюється, зокрема, у зв'язку з необхідністю глибинної рефлексії нового курсу українського уряду, спрямованого на повернення державі ролі активного господарського суб'єкта. По суті, необхідно заново переосмислити «генетичну» сумісність класичного ринку та вітчизняної економічної системи. Вивчення соціальної реальності являє собою таку «зону турбулентності» до тих пір, поки залишається нез'ясованим головне питання: чи визначає буття суспільства, згідно з доктриною лібералізму, економічна система, або соціум є системою, що здатна до самоврядування на основі позаекономічних цілей і принципів?

Розуміючи «матрицю» як суперцивілізаційний код суспільного розвитку, розробники матричної теорії роблять основний акцент на відмінність двох основних регуляторів господарського життя (ринок і прямий розподіл) і розрізняють два типи матриць: Х-матриця (редистрибутивна) і Y-матриця (ринкова). Позначення двох базових матриць з використання знаків «Х» та «Y» вперше було запропоновано С. Г. Кірдіною [3; 4].

Сам термін «інституціональна матриця» був введений К. Поланьї [1] і Д. Нортон [2], які висловили припущення, що система інститутів різних товариств утворює свою особливу матрицю, і ця матриця визначає віяло можливих траєкторій їх змін. Російський дослідник О. Е. Безсонова [5–7], у тандемі з колегою С. Г. Кірдіною, розвинула ідею, надавши їй статус цілісної теорії.

Слід відзначити роботи українських інституціоналістів, у дослідженнях яких відсутні чіткі відмінності між новою і традиційною інституціональними теоріями. Ці відмінності мають принципове значення для розмежування зазначених дослідних програм на Заході, але не мають такого істотного значення для представників пострадянського (зокрема українського) інституціоналізму.

Українськими авторами написано цілу низку наукових монографій, спеціально присвячених інституціональній теорії (С. І. Архієреєв [8], А. А. Гриценко [9], В. В. Дементьев [10], В. Р. Філіппова [11; 12] та інші), однак, вони приділяють особливу увагу економічній підсистемі суспільства.

Неоінституціоналістами висловлені припущення про те, що система інститутів кожного конкретного суспільства утворює своєрідну інституціональну матрицю, яка визначає віяло можливих траєкторій його подальшого розвитку. За визначенням Д. Нортона, інституціональна матриця суспільства являє собою властиву йому базисну структуру прав власності та політичну систему [2, с. 147–148]. Абсолютно справедливо вчений вважає, що економічні та політичні інститути в інституціональній матриці взаємозалежні, політичні правила формують правила економічні, і навпаки.

При цьому неоінституціоналісти вважають, що кожне суспільство має певну, властиву тільки йому, інституціональну матрицю. Вивчення інституціональних матриць не було основною метою досліджень названих авторів, які займалися історією економічних інститутів. Тому цей термін використовується ними скоріше як певний образ, а не вводиться спеціально як змістовна наукова категорія.

Чи має кожне суспільство унікальну матрицю, або можна виділити декілька їх типів, як, наприклад, цивілізацій, або вона єдина, і різні суспільства відрізняються лише стадіями суспільного розвитку, відтворюючи одну і ту ж саму матрицю? Виходячи з розуміння сутності базових інститутів і фактичної історії давніх та сучасних держав, у теорії доводиться наявність двох інституціональних матриць, які в агрегованій формі концентрують різноманітність суспільного життя. Такі матриці умовно звані Х-матрицями та Y-матрицями (або східними і західними). Матриці відрізняються змістом та якістю базових економічних, політичних та ідеологічних інститутів, які їх утворюють.

Метою статті є спроба розробки концептуального підходу до визначення суті та методології аналізу інституціональної матриці трансформаційного суспільства з акцентом на інститут праці.

Крім того, у статті робиться спроба виявити системний закон, у рамках якого унікальність кожної країни представляла б одне з часткових проявів за-

гальних закономірностей. Запропонована концепція інституціональних матриць спрямована на виявлення закономірностей, формування відповідної методології та понятійно-категоріального апарату, на основі якого наша українська дійсність може бути коректно співвіднесена із загальносвітовим розвитком.

Наше трактування «інституту» як центральної категорії в концепції інституціональних матриць є міждисциплінарним синтезом різних теоретичних підходів і враховує дві провідні тенденції в осмисленні цього поняття у світовій і вітчизняній науці.

На відміну від минулого століття і першої половини нинішнього «інститут» розуміється сучасною наукою не як встановлене правило («інституція») або звичаї і традиції, а як система взаємозалежних формальних правил і неформальних обмежень, сукупність яких визначає простір вибору і рамки, межі людської діяльності. Слід також підкреслити, що інститути – це історично стійкі способи взаємодії людей між собою в суспільствах, що забезпечують виживання товариств, їх цілісність, а також безперервність господарської та політичної діяльності соціальних суб'єктів.

Інституціональна матриця, відповідно, – це модель базових соціальних інститутів, що склалися в спільнотах, здатних відтворювати себе в історії. Усі наступні інституційні структури відтворюють і розвивають, збагачують цю «первинну модель», сутність якої, тим не менш, зберігається. Розвинені, доступні для аналізу форми інституціональних матриць зустрічаються вже в найдавніших державах [3, с. 45–50].

Інституціональна матриця забезпечує взаємопов'язане функціонування основних суспільних підсистем – економіки, політики та ідеології. Економіка, або господарство, є основою фізичного відтворення суспільного багатства, виробничим базисом розвитку соціуму. Політика включає в себе державний устрій, форми правління і фундаментальну структуру прийняття та виконання рішень у суспільстві. Вона однозначно узгоджена з типом економічної системи і являє собою способи мобілізації суспільних ресурсів на досягнення значущих цілей і ефективне функціонування економіки.

Ідеологія в цьому ряду розуміється як базова суспільна цінність, що виражається типом пануючої ідеї. Така ідея являє собою сформовану суспільну норму – явну або неявну, визначальну масово, типову поведінку населення. Для економічної сфери домінуюча ідея служить підставою для прийняття рішень щодо напрямів використання суспільного продукту, створюваного населенням країни. У політичній сфері базова ідея є критерієм справедливості того чи іншого державного порядку і складної системи владних відносин.

Іншими словами, *інституціональна матриця* – це стійка, історично сформована система базових інститутів, що регулюють взаємозалежне функціонування основних суспільних сфер – економічної, політичної та ідеологічної. Різноманітні інституціональні комплекси, що регулюють життя стародавніх і сучасних суспільств, мають у своїй основі одну з двох інституціональних матриць. Їх розмежовують на східну і західну моделі.

Для *західних інституціональних матриць* характерні такі інститути:

1) в *економічній сфері* – інститути ринку, або обміну;

2) у *політичній сфері* – федеративні початки державного устрою, або інститути федерації в широкому сенсі слова;

3) в *ідеологічній сфері* – домінування індивідуальних цінностей, пріоритет Я над Ми, або субсидіарність, тобто примат особистості, її прав і свобод по відношенню до цінностей спільнот більш високого рівня, які по відношенню до особистості мають субсидіарний, додатковий характер.

Для *східних інституціональних матриць* характерні такі базові інститути:

1) в *економічній сфері* – інститути редистрибутивної, або роздавальної, економіки;

2) у *політичній сфері* – інститути унітарно-централізованого державного устрою;

3) в *ідеологічній сфері* – домінування колективних цінностей і загальних інтересів над індивідуалістичними, пріоритет Ми над Я, або комунітарність [4].

Розвинені, доступні для аналізу типи інституціональних матриць ми знаходимо в перших відомих історії державах. Так, Стародавній Єгипет характеризувався східною інституціональною матрицею, у той час, як поліси сучасної йому Вавилонії (Месопотамії) мали у основі суспільного устрою західну матрицю.

Ринкові економічні системи, як відомо, – це такі системи, в яких основним інститутом є приватна власність, що визначає характер всього інституціонального економічного середовища. Інститут приватної власності визначає, що особи або організації, що володіють своєю власністю, володіють всією повнотою прав і відповідальності за її використання і розпорядження.

К. Поланьї називав інший тип економічних систем, відмінних від ринкових систем, редистрибутивними економіками. У цих економіках переважає фізичне переміщення вироблених благ і послуг до центру економічної системи, звідки потім вони знову передаються економічним суб'єктам. Редистрибуція являє собою процес *storage-cumredistribution*, тобто акумулювання, збирання, поєднане з новим, вторинним розподілом та роздачею. Саме через редистрибуцію в цих суспільствах досягалося возз'єднання розподіленої, розділеної праці [1, с. 40–41].

Корінна відмінність редистрибутивних (роздавальних) економік від ринкових економічних систем полягає в тому, що визначальним інститутом, у рамках якого здійснюється господарська діяльність, служить не приватна, а загальна (громадська, публічна) власність у різних її формах.

У рамках загальної економічної теорії вже визначено умови господарювання, при яких формується загальна власність. Загальна (комунальна) власність виникає там і тоді, де і коли витрати специфікації та захисту приватних прав власності надзвичайно високі. Вигоди від їх встановлення або дорівнюють нулю (якщо благо

є в достатку), або явно менше витрат, пов'язаних з установами приватних прав власності.

Безперервність функціонування економічної сфери суспільства забезпечується тоді, коли учасники господарської діяльності постійно мають необхідні виробничі ресурси та умови власного відтворення. В умовах редистрибутивної (роздавальної) економіки це означає, що існує координація здавально-роздавальних потоків.

Закон координації здавально-роздавальних потоків регулює ефективне використання дефіцитних ресурсів у суспільних інтересах. Якщо в сегменті господарства умови виробництва дозволяють організувати необхідний обсяг здавань для загального споживання, то ситуація є стабільною. Якщо ж умови здавання перевершують можливості учасників виробництва, або, навпаки, є більш вигідними, порівняно із загальними правилами, то має місце відтік або приплив в цей сегмент ресурсів службової праці. Тим самим досягається збалансованість різноспрямованих потоків у масштабах всього суспільства [5–7].

Процес координації здавань і роздавань передбачає наявність у всіх господарюючих суб'єктів інформації про умови діяльності в тому чи іншому сегменті економіки. Якщо в ринкових економіках основу цієї інформації становить прибуток, який складається в різних галузях і організаціях, то в редистрибутивній (роздавальній) економіці такими сигналами є наявність або відсутність скарг суб'єктів господарювання на умови економічної діяльності.

Інститут влади розглядається як елемент надбудови, а управління належить до господарського механізму, що зв'язує надбудову з виробничими відносинами.

На відміну від інформаційного підходу, у якому домінуюча роль відводиться економічному базису, інституціоналізм виходить з домінуючої ролі надбудови. О. Е. Безсонова і С. Г. Кірдіна розглядають соціальну реальність як сукупність трьох сфер: ідеології, політики, економіки; на підставі такого «поділу» соціальної реальності вони визначають відповідні цим сферам підсистеми інститутів. Наскільки умовним є такий розподіл – це питання коректності методології, оскільки диференціація сфер соціальної реальності є явно невластивою окремо взятому індивіду, який навряд може так чітко розмежувати свої політичні, ідеологічні та економічні мотиви і вчинки. Якщо ж, всупереч цьому, ми будемо диференціювати ці сфери, спираючись на принцип відмінності властивостей агрегату (соціуму) від властивостей складових його елементів (індивідів), то необхідно, очевидно, довести, що для агрегату ці сфери дійсно чітко розмежовуються.

Такого доказу досі не існує, що наводить на думку про неможливість побудови методології вивчення соціально-економічних систем на основі класифікації інститутів за принципом «економіка – праворуч, політика – ліворуч, а ідеологію залишимо посередині». Як найшвидше довести «від протилежного» неправомірність такого поділу? Можна на прикладах показати, що ідеологія, політика та економіка взагалі не мають чітких «вододілів»: точка зору, що можна відокремити еконо-

міку від політики або – у більш широкому сенсі – від суспільства, ілюструє вузькість мислення.

Центральним поняттям в теорії інституціональних матриць є поняття *базового інституту*. Базові інститути трактуються як глибинні, історично стійкі основи соціальної практики, що забезпечують відтворення соціальної структури в різних типах суспільств. У даному випадку інститути розуміються як певні історичні інваріанти, які дозволяють суспільству розвиватися, зберігаючи свою самодостатність і цілісність в ході історичної еволюції, що існують незалежно від волі та бажання конкретних соціальних суб'єктів.

Інституціональні матриці розглядаються як абстрактні втілення соціальної реальності, а базові інститути – як сутнісні зв'язки між основними сферами людської діяльності в суспільстві, на відміну від гнучких інституційних форм. Взагалі трактування «базових інститутів» у цій концепції видається швидше фактологічним, а не методологічним: «адміністративний поділ» або «федерація» – це всього лише відображення існуючих форм просторової організації, що аж ніяк не означає неможливості виникнення альтернативи цим «інваріантам». В основному елементи інституціональної матриці в цій концепції є механізмами або індикаторами, але ніяк не інститутами. Можна заперечити методологічну обгрунтованість положення про історичну інваріантність «базових інститутів» у цій концепції: такий детермінізм позбавляє навіть надії на «набуття» тієї альтернативи існуючій недосконалої суспільних систем, про яку писав К. Полань.

Інституціональна матриця дійсно інваріанта. Базові інститути, що формують основу системи, – це системоутворюючі інститути власності, влади, управління та праці. У кожному своєму конкретному втіленні вони визначають всю сукупність конкретних форм соціальних інститутів (а інших інститутів, крім соціальних, бути не може, оскільки інститути – це рамки соціальних взаємодій). У теорії суспільно-економічних формацій інститути праці та власності визначають економічний базис: праця належить до продуктивних сил, інститут власності – до виробничих відносин.

Для управління життєдіяльністю соціального організму інституціональна матриця в рамках існуючого засобу мислення (традицій і культури) породжує ієрархічно впорядковану систему інститутів, що забезпечує координацію та узгодження процесів функціонування окремих елементів соціально-економічної системи. В основному всі існуючі класифікації належать до системи інститутів, породжених інституціональною матрицею, а не до самої матриці. Таким чином, класифікуються і результати її функціонування. При цьому економісти розглядають механізми управління економічною системою, а соціологи концентрують увагу на проблемних аспектах соціальної системи. Вузька спеціалізація не дозволяє зрозуміти принцип функціонування «колективного розуму» – інституціональної матриці суспільства.

У нашій концепції інституціональна матриця, головною функцією якої є інтеграція і поступальний розвиток суспільства, – це система базових інститутів, що за-

безпечують взаємозалежне функціонування економічної та соціальної систем суспільства: інститут влади, інститут управління, інститут власності, інститут праці. Фундаментальним положенням цієї концепції є твердження, що інститут праці має системоутворюючий характер. У рамках такого підходу два базові («чисті», теоретичні) типи соціально-економічних систем мають різні системи базових інститутів. Базові типи інституціональних матриць: власність, влада, управління, праця [10].

Запропонована класифікація не претендує на історичну інваріантність, оскільки «азіатський спосіб виробництва» К. Маркса є прототипом Х-матриці, але передбачає дещо інші інститути власності (централізована) і управління (сюзерен) [13]. Однак можна стверджувати, що базових типів інституціональних матриць не існує в дійсності. Вони визначаються базовими інститутами: вся система соціальних інститутів формується на їх основі, відображаючи специфічні особливості національного мислення, культури, традицій. Зміна одного з базових інститутів автоматично тягне за собою зміну всієї системи. Слід зазначити, що інститут праці є єдиним в системі базових інститутів, що не допускає змішаних форм. Це визначає його особливе значення в системі базових інститутів як системоутворюючого: визначає тип інтеграції соціуму.

Теоретично можна представити таку конструкцію. Існує незмінний «базис» (базовий інститут) і нескінченно рухлива «надбудова», що є конкретним «оформленням» базового інституту. Саме тому зміни інституціональних форм не можуть не викликати змін базового інституту, але в такому випадку він уже не може розглядатися як «інваріант». Обмеження в мінливості властиві не лише базовим інститутам, але й інституціо-

нальним формам. Виділяються дві альтернативні властивості матеріально-технологічного середовища, що виявляються при його освоєнні соціумом: комунальність, відповідна східному типу інституціональної матриці, і некомунальність, відповідна західному типу інституціональної матриці.

Таким чином, можна запропонувати перехідну модель трансформації суспільства в умовах транзитивної економіки, що базується на трьох типах інституціональних матриць: східній, командно-адміністративній (Х-матриця), західній, ринковій (У-матриця) та перехідній, солідарній (Z-матриця) (рис. 1).

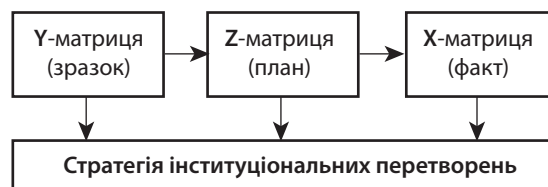


Рис. 1. Схема формування перехідної моделі трансформації суспільства

На відміну від запропонованих у науковій літературі трьох базових інститутів (економічних, політичних та ідеологічних), що покладені в основу теоретичного конструкта інституціональних матриць, авторами пропонується визначити чотири – *родина, власність, солідаризм і влада*, які відображають набір «вічних» цінностей в індивідуальній та суспільній підсвідомості. Відтак інституціональна Х-матриця України може бути описана з урахуванням домінуючих характеристик середовища проживання й інших факторів, які перебувають у сфері політичних, ідеологічних, культурно-історичних, економічних та інших відносин у суспільстві (табл. 1).

Таблиця 1

Компаративна характеристика параметрів базових інституціональних матриць

Тип матриці Характеристика	У-матриця	Х-матриця	Z-матриця	Механізми подолання суперечностей
Механізм розподілу суспільних благ	Дистрибутивний, за заслугами	Редистрибутивний, за правами	Парето-ефективний	Економічні реформи
Характер соціально-економічних відносин	Конкуренція	Колективізм	Взаємодія	Розвиток багатокладної економіки
Провідні класи	Середні	Вищі базові, нижчі	Базові середні	Підтримка підприємництва
Головна складова національного капіталу	Соціальний	Природний, виробничий	Людський	Реформування освіти, охорони здоров'я
Релігійна ідеологія	Католицизм, протестантизм	Православ'я, конфуціанство	Плюралізм церкви	Багатоконфесійність
Модель соціальної структури	Елітаризм	Егалітаризм	Стратифікація	Рівні можливості
Характер суспільних взаємодій	Соціальне партнерство	Адміністрування, керування	Соціальний діалог	Державно-приватне партнерство
Тип соціального управління в державі	Публічне врядування	Державне управління	–	Розбудова громадянського суспільства
Тип соціальної держави	Держава загального добробуту	Держава загального забезпечення	Соціетальна соціальна держава	Інституціональні перетворення

Теорія інституціональних матриць стверджує, що інституціональна структура суспільства складається з базових інститутів і додаткових (альтернативних) інститутів – інституціональних форм у вигляді надбудови, конкретних форм інваріантності базових інститутів. Перші являють собою основні елементи інституціональної матриці, що дозволяють суспільству виживати й розвиватися, зберігаючи свою самодостатність і цілісність під час історичної еволюції. Інституціональні форми, навпаки, безмежно гнучкі й використовуються без просторово-часових обмежень. Базові інститути як сутнісні зв'язки між основними сферами людської діяльності в суспільстві зберігають свій зміст, їх втілення в конкретних формах мінливої соціальної практики постійно розвивається.

Гармонійна міжінституціональна взаємодія стримується через наявність «інституціонального вакууму» – відсутності або браку в системі формальних інститутів, здатних підтримувати здійснення взаємовідносин з найменшими трансакційними витратами. Така ситуація викликає появу «інституціональних пасток», що створюють «ефект блокування» соціальної взаємодії. Інституціональною пасткою називають неефективну стійку норму (неефективний інститут), що має самопідтримуючий характер. Шляхи виходу з інституціональної пастки бувають такі: установлення нової норми; подолання культурної інерції (небажання змінювати старі стереотипи); руйнування механізму лобіювання старої норми; адаптація нової норми до існуючого інституціонального середовища; створення супутніх норм.

Виникнення суспільства пов'язано з двома процесами відчуження: спочатку – відчуження людини від природи, потім – відчуження людини від людини. Відчуження людини від природи – процес, безпосередньо обумовлений працею як діяльністю, предметом якої є ця сама природа.

Таким чином, інститут праці сприяв формуванню «соціального організму» – сукупності людських особин, що відокремилися від середовища свого існування. Формування інституту праці сталося, безумовно, значно раніше інститутів власності, влади і управління. По суті, його провідна роль у цьому «квартеті» має історичну визначеність; так би мовити, «по праву первородства». Відчуження людини від людини – процес, пов'язаний із втратою почуття загальної небезпеки: соціум починає «розпадатися» через зростаюче значення індивідуальних інтересів.

Криза суспільного організму, що виражається в ентропії соціальної системи, посиленні тенденцій дезінтеграції та розпаду, актуалізує нові аспекти аналізу: мова йде вже не про економічну, а про соціальну ефективність всієї системи інститутів; про цілісність соціуму, принесену в жертву економічному зростанню. Ентропія соціальної системи – результат посилення позицій людини в її відносинах з природою, дійсного чи уявного; переставши реагувати на зовнішню небезпеку, людина починає сприймати «небезпеки» внутрішні, що походять від таких самих, як він, суб'єктів соціуму; їх інтереси вступають у протиріччя. По мірі відчуження людини від людини виникають відносини присвоєння-відчуження

продукту праці, що вимагають інституту власності, і відносини примусу, що вимагають інституту влади.

Прояв синергетичного парадокса в тому, що праця, яка стала причиною відчуження людини від природи, надалі сама стала об'єктом відчуження. Регламентована праця втрачає свої початкові властивості та вироджується в роботу. Поділ праці та її відчуження неодмінно призводить до остаточного становлення інститутів власності, влади і управління, у результаті чого інститут праці втрачає свої основні функції.

Різноманітність соціально-економічних систем обумовлена не тільки вихідним типом інституціональної матриці, але і специфічними особливостями середовища існування нації або народності, історичних умов. У даному дослідженні інституціональна матриця розглядається як «колективний розум» суспільства, а система соціальних інститутів аналізується як «свідомість» суспільства, яка більш або менш успішно розвивається.

Прихильники теорії деінституціоналізації сучасних суспільств стверджують, що традиційні соціальні інститути трансформуються, але не зникають [14].

Інституціональні зміни в Україні відрізняються особливою складністю і неоднозначністю. Зміцнення громадянської самосвідомості, витіснення мережевими відносинами відносин адміністративної залежності, посилення соціальної мобільності, формування нових солідарностей – усе це свідчить про звільнення особистості від зовнішнього соціального контролю. Водночас реформування українського суспільства вимагає створення сучасних соціальних інститутів, що забезпечують входження країни у світове співтовариство.

Деформація інституціонального середовища не може не позначитися на ринку праці України, специфічною особливістю якого є позитивний зв'язок ставки реальної заробітної плати з рівнем попиту на працю і негативний – з рівнем пропозиції праці. У результаті крива попиту на ринку праці України має форму вигнутої вгору кривої [9].

Інвестиції приводять до зсуву кривої попиту на працю вгору. Вигнута форма кривої свідчить про наявність «демографічної пастки», зумовленої низьким рівнем якості трудового життя населення в Україні, наслідком чого є зменшення чисельності трудових ресурсів, погіршення їх якісного складу. Фактори, які є причиною деградації потенціалу праці в Україні, – неспроможність ринкових інститутів забезпечити умови відтворення потенціалу праці та недосконалість інституту державного управління, однією з функцій якого є регулювання ринку праці. Тому цю пастку можна вважати також інституціональною.

Механізм дії інституціональної пастки проявляється також у тіньовій зайнятості та прихованому безробітті. Інституціональна пастка, в якій опинилася Україна, механізм дії якої чітко простежується в моделі ринку праці, – це закономірний результат деформації інституціональної матриці, що виявляється в низькому рівні соціальної відповідальності бізнесу, слабкості формальних інститутів і гіпертрофованому зростанні неформальних негативних інститутів. Ми вважаємо, що деформація

інституціональної матриці стає головною перешкодою соціально-економічного розвитку в Україні.

Відповідно до домінуючої в *economics* точки зору економіка являє собою відносини обміну, і всі економічні системи – суть ринкові системи. При цьому захисники ринкової парадигми розглядають суспільства зі слабо представленими ринковими інститутами як суспільства, що знаходяться на нижчій, «передринковій» стадії розвитку, але, тим не менш, розвиваються в бік ринку і за законами ринку – редистрибутивні економіки.

Інститути редистрибутивної економіки характерні лише для одного етапу розвитку України – періоду планової економіки. Двом іншим етапам – пореформеній економіці та пострадянського періоду – властиві інститути ринкової економіки. Таким чином, положення теорії інституціональних матриць, що стосуються Х-матриці для України, мають обмежене застосування. У даний час ознаки та інститути редистрибутивної економіки характерні лише для двох країн – Корейської Народно-Демократичної Республіки (КНДР) і Куби. Розвиток абсолютної більшості країн світу відбувається на основі інститутів ринку.

ВИСНОВКИ

Теорія інституціональних матриць близька до теорії суспільно-економічних формацій К. Маркса, оскільки базується на матеріально-виробничому розумінні розвитку суспільства. Матричний аналіз не заперечує дихотомії традиційне – сучасне, але не сприймає трактування «сучасного» як рівняння на Захід. Логіка реформування в Х-матриці повністю виключає імітування чужих зразків без урахування власних традицій, оскільки розрив з ними завжди загрожує трагічними помилками. Різка зміна суспільного порядку, навіть якщо в кінцевому рахунку вона і спроможна підвищити ефективність виробництва, демократизувати соціально-політичну систему, завжди порушує нормальне функціонування соціуму. Така зміна супроводжується глибокою суспільною кризою, якими б очевидними не були в майбутньому переваги суспільної модернізації.

Власність – теоретичний «камінь спотикання», вододіл різних напрямів наукової думки. У своєму сутнісному прояві інститут приватної власності є дезінтегруючим: у ньому виявилось творче безсилля суспільства знайти інші інституціональні форми для індивідуальної автономії особистості, що реалізувалося у формі автономії майна.

Системоутворюючий характер інституту праці вводить на перший план проблему його розвитку та підпорядкування йому всіх інших елементів інституціональної матриці. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Полань К. Экономика как институализированный процесс // В кн.: В. Н. Стариков. Общество-казарма: от фараонов до наших дней. Новосибирск: Сибирский хронограф, 1996. 576 с.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики/пер. с англ. А. Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. Москва: Фонд экономической книги «Начала», 1997. 180 с.

3. Кирдина С. Г. Институциональные матрицы и развитие России. Москва: ТЕИС, 2000. 213 с.

4. Кирдина С. Г. Современные российские реформы: поиск закономерностей. *Общество и экономика*. 2002. № 3-4. С. 78–102.

5. Бессонова О. Э. Институты раздаточной экономики России: ретроспективный анализ. *Общественные науки и современность*. 1998. № 4. С. 12–21.

6. Бессонова О. Э. Раздаток как нерыночная система. *Известия СО РАН*. Серия: Регион: экономика и социология. 1993. Вып. 1. С. 29–41.

7. Бессонова О. Э. Раздаточная экономика как российская традиция. *Общественные науки и современность*. 1994. № 3. С. 37–48.

8. Архиреев С. И. Издержки эксплуатации экономической системы и институциональный трансакционный сектор экономики Украины // В кн.: Постсоветский институционализм: монография. Донецк: Каштан, 2005. С. 263–285.

9. Гриценко А. А. Институциональная архитектура: объект, теория и методология // В кн.: Постсоветский институционализм: монография. Донецк: Каштан, 2005. С. 49–74.

10. Дементьев В. В. Институты, поведение, власть // В кн.: Постсоветский институционализм: монография. Донецк: Каштан, 2005. С. 102–123.

11. Сумцов В. Г., Филиппова И. Г. Деформация институциональной матрицы в Украине. *Сборник научных трудов Восточно-украинского национального университета им. В. Даля*. 2011. № 17. С. 243–247.

12. Филиппова И. Г., Балахнин Г. С. Институциональная пастка: моделирование рынка труда в Украине. *Формирование рыночной экономики*: сб. науч. пр. Спец. выпуск: у 3-х т. Т. 3. Київ: КНЕУ, 2010. С. 369–377.

13. Маркс К., Энгельс Ф. К критике политической экономии (черновой набросок 1857–1858 годов) // В кн.: К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд. Т. 46. С. 247.

14. Toffler A. Future shock. London: Macmillan, 1971.

REFERENCES

Arkhireyev, S. I. "Izderzhki ekspluatatsii ekonomicheskoy sistemy i institutsionalnyy transaktsionnyy sektor ekonomiki Ukrainy" [Costs of operation of the economic system and institutional transactional sector of economy of Ukraine]. In *Postsovetkiy institutsionalizm*, 263-285. Donetsk: Kashtan, 2005.

Bessonova, O. E. "Instituty razdatochnoy ekonomiki Rossii: retrospektivnyy analiz" [Institutions distributing economy of Russia: a retrospective analysis]. *Obshchestvennyye nauki i sovremennost*, no. 4 (1998): 12-21.

Bessonova, O. E. "Razdatok kak nerynochnaya sistema" [Gearboxes as a non-market system]. *Izvestiya SO RAN*. Seriya: Region: ekonomika i sotsiologiya, no. 1 (1993): 29-41.

Bessonova, O. E. "Razdatochnaya ekonomika kak rossiyskaya traditsiya" [Distributing economy as the Russian tradition]. *Obshchestvennyye nauki i sovremennost*, no. 3 (1994): 37-48.

Dementev, V. V. "Instituty, povedeniye, vlast" [Institutions, behavior, power]. In *Postsovetkiy institutsionalizm*, 102-123. Donetsk: Kashtan, 2005.

Fylyppova, I. H., and Balakhnin, H. S. "Institutsionalna pastka: modeliuvannya rynku pratsi v Ukrainy" [Institutional trap: modeling of the labor market in Ukraine]. In *Formuvannya rynkovoї ekonomiky*. Vol. 3, 369-377. Kyiv: KNEU, 2010.

Gritsenko, A. A. "Institutsionalnaya arkhitektonika: obekt, teoriya i metodologiya" [Institutional architectonics: object, theory and methodology]. In *Postsovetkiy institutsionalizm*, 49-74. Donetsk: Kashtan, 2005.

Kirdina, S. G. "Sovremennyye rossiyskiye reformy: poisk zakononomernostey" [Modern Russian reforms: finding patterns]. *Obshchestvo i ekonomika*, no. 3-4 (2002): 78-102.

Kirdina, S. G. *Institutsionalnyye matrity i razvitiye Rossii* [Institutional matrices and development of Russia]. Moscow: TEIS, 2000.

Marks, K., and Engels, F. "K kritike politicheskoy ekonomii (chernovoy nabrosok 1857-1858 godov)" [Critique of political economy (rough draft of 1857-1858)]. In *Sochineniya*, Vol. 46, 247-.

Nort, D. *Instituty, institutsionalnyye izmeneniya i funktsionirovaniye ekonomiki* [Institutions, institutional change and economic performance]. Fond ekonomicheskoy knigi «Nachala», 1997.

Polani, K. "Ekonomika kak instutualizirovanny protsess" [Economy as an institutionalized process]. In *Obshchestvo-kazarma: ot faranov do nashikh dney* Novosibirsk: Sibirskiy khronograf, 1996.

Sumtsov, V. G., and Filippova, I. G. "Deformatsiya institutsionalnoy matrity v Ukraine" [Deformation of the institutional matrix in Ukraine]. *Sbornik nauchnykh trudov Vostochnoukrainskogo natsionalnogo universiteta im. V. Dalya*, no. 17 (2011): 243-247.

Toffler, A. *Future shock*. London: Macmillan, 1971.

УДК 351.84

НАЦІОНАЛЬНІ МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА ТА ЇХ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК СУМЛІННОЇ ДІЛОВОЇ ПРАКТИКИ

© 2016 САЗОНЕЦЬ І. Л., ТАДЕЄВА Н. В.

УДК 351.84

Сазонець І. Л., Тадеєва Н. В. Національні моделі соціального партнерства та їх вплив на розвиток сумлінної ділової практики

У статті проаналізовано наукові теорії сумлінної ділової практики. Досліджуючи сумлінну ділову практику, автори доводять, що більшою мірою належить спиратися на положення теорії соціального партнерства, оскільки категорія соціально-трудових відносин є доволі глобальною для вирішення цих питань, а практика корпоративної соціальної відповідальності не охоплює всіх складових взаємовідносин суб'єктів сумлінної ділової практики. Обґрунтовано, що в Україні ще остаточно не сформовано модель соціального партнерства, але передумови до її становлення вже існують. Визначено чотири чинники, що уможливають розвиток національної моделі соціального партнерства. Виявлено єдність процесів соціального партнерства та сумлінної ділової практики. Стейкхолдери в цих процесах мають однакові цілі та зацікавлені як у створенні ефективної національної моделі соціального партнерства, так і в поширенні засобів сумлінної ділової практики. Обґрунтовано основні складові та детермінанти формування моделі соціального партнерства та сумлінної ділової практики.

Ключові слова: соціальне партнерство, сумлінна ділова практика, стейкхолдери, соціально-трудові відносини, детермінанти.

Табл.: 2. Бібл.: 10.

Сазонець Ігор Леонідович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри державного управління, документознавства та інформаційної діяльності, Національний університет водного господарства та природокористування (вул. Соборна, 11, Рівне, 33028, Україна)

E-mail: suvoroff09@mail.ru

Тадеєва Наталія Валеріївна – аспірантка кафедри державного управління, документознавства та інформаційної діяльності, Національний університет водного господарства та природокористування (вул. Соборна, 11, Рівне, 33028, Україна)

E-mail: suvoroff09@mail.ru

УДК 351.84

Сазонец І. Л., Тадеєва Н. В. Национальные модели социального партнерства и их влияние на развитие добросовестной деловой практики

В статье проанализированы научные теории добросовестной деловой практики. Исследуя добросовестную деловую практику, авторы доказывают, что в большей степени необходимо опираться на положения теории социального партнерства, так как категория социально-трудовых отношений является достаточно глобальной для решения этих вопросов, а практика корпоративной социальной ответственности не охватывает всех составляющих взаимоотношений субъектов добросовестной деловой практики. Обосновано, что в Украине еще окончательно не сформирована модель социального партнерства, но предпосылки к ее становлению уже существуют. Определены четыре фактора, которые делают возможным развитие национальной модели социального партнерства. Выявлено единство процессов социального партнерства и добросовестной деловой практики. Стейкхолдеры в этих процессах имеют одинаковые цели и заинтересованы как в создании эффективной национальной модели социального партнерства, так и в распространении средств добросовестной деловой практики. Обоснованы основные составляющие и детерминанты формирования модели социального партнерства и добросовестной деловой практики.

Ключевые слова: социальное партнерство, добросовестная деловая практика, стейкхолдеры, социально-трудовые отношения, детерминанты.

Табл.: 2. Библ.: 10.

Сазонец Игорь Леонидович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой государственного управления, документоведения и информационной деятельности, Национальный университет водного хозяйства и природопользования (ул. Соборная, 11, Ровно, 33028, Украина)

E-mail: suvoroff09@mail.ru

Тадеєва Наталья Валериевна – аспирантка кафедры государственного управления, документоведения и информационной деятельности, Национальный университет водного хозяйства и природопользования (ул. Соборная, 11, Ровно, 33028, Украина)

E-mail: suvoroff09@mail.ru

UDC 351.84

Sazonets I. L., Tadeeva N. V. The National Models of Social Partnership and Their Impact on the Development of Fair Business Practice

The article analyzes the scientific theories of fair business practice. On exploring fair business practices, the authors prove that in a greater degree it is necessary to rely on provisions of the theory of social partnership, because the category of social and labor relations is sufficiently global to address these issues, and the practice of corporate social responsibility does not cover all aspects of relations between the subjects of a fair business practice. It is substantiated that a social partnership model in Ukraine has yet not completely been formed, although prerequisites to its formation do exist. Four factors that make possible the development of a national model of social partnership have been determined. The unity of the processes of social partnership and fair business practice has been identified. Stakeholders in these processes have the same goals and are interested both in establishing an effective national social partnership model, and dissemination of the means for fair business practice. The basic constituents and determinants of establishing a social partnership model and fair business practice have been substantiated.

Keywords: social partnership, fair business practice, stakeholders, social and labor relations, determinants.

Tabl.: 2. Bibl.: 10.

Sazonets Igor L. – D. Sc. (Economics), Professor, Head of the Department of Public Administration, Documentation and Information Activities, National University of Water Management and Natural Resources Use (11 Soborna Str., Rivne, 33028, Ukraine)

E-mail: suvoroff09@mail.ru

Tadeeva Nataliya V. – Postgraduate Student of the Department of Public Administration, Documentation and Information Activities, National University of Water Management and Natural Resources Use (11 Soborna Str., Rivne, 33028, Ukraine)

E-mail: suvoroff09@mail.ru

Проблема поширення сумлінної ділової практики, дослідження якої є основною метою статті, може бути вирішена тільки в процесі створення цілісної системи соціально та економічно справедливої поведінки держави та роботодавців у ринковій економіці. Методологічним фундаментом такої системи повинні служити положення теорії соціально-трудових відносин. Більш конкретизовані положення цієї теорії по відношенню до положень сумлінної ділової практики в її складовій частині – соціальному партнерстві. Концепція соціального партнерства зазвичай будується науковцями на симбіозі спільної діяльності таких стейкхолдерів цього процесу, як: держава, профспілки, роботодавці, корпорації, акціонери, наймані працівники. Якщо вважати, що значну частину роботодавців становлять корпорації, наймані працівники також працюють у корпораціях, а акціонери є основними стейкхолдерами корпорацій, то можна дійти висновку, що головну роль в цій синергетичній системі відіграють корпорації та наймані працівники. Значною мірою відносини між ними регулюються процесами корпоративної соціальної відповідальності. Це означає, що ще одним каналом дослідження сумлінної ділової практики може стати дослідження процесів корпоративної соціальної відповідальності.

Дослідження сумлінної ділової практики спирається на широку методологічну базу. Теоретичні питання поширення сумлінної ділової практики базуються на теорії соціально-трудових відносин, моделях соціального партнерства та положеннях сучасної науково-практичної концепції корпоративної соціальної відповідальності. Досліджуючи сумлінну ділову практику, переважно варто спиратися на положення теорії соціального партнерства, оскільки категорія соціально-трудових відносин є доволі глобальною для вирішення цих питань, а практика корпоративної соціальної відповідальності не охоплює всіх складових взаємовідносин суб'єктів сумлінної ділової практики. Тому метою статті є дослідження формування моделей соціального партнерства та вплив цих моделей на становлення сумлінної ділової практики.

Однак для того, щоб зрозуміти онтологічні витоки національних моделей соціального партнерства, необхідно проаналізувати більш широкі підходи до їх формування. Вітчизняні та іноземні науковці [1–10] досліджували різні аспекти цього процесу. Зупинимося на більш теоретичних підходах до вирішення цієї проблеми. Розгляд цього питання необхідно розпочати з методологічних позицій загальних концепцій соціально-трудових відносин. Досліджуючи соціально-трудові відносини, Крулько Є. А. і Панюшкіна О. В. виокремлюють три моделі регулювання соціально-трудових відносин [4]:

1. *Моделі з домінуючим міжгалузевим рівнем*, в яких найбільш значущим є загальнонаціональний рівень переговорів і угод (застосовується в Бельгії, Ірландії, Фінляндії, Словенії, тобто у невеликих країнах з відносно простою галузевою структурою).

2. *Моделі з домінуючим рівнем компаній*, в яких центр партнерства знаходиться на підприємствах, але за наявності певного регуляторного впливу галузевих

та загальнонаціональних угод (застосовується в Чехії, Естонії, Угорщині, Латвії, Польщі та на Мальті).

3. *Моделі з домінуючим галузевим рівнем*. Основну роль в таких моделях відіграють галузеві тарифні угоди, які значною мірою розповсюджуються на всі або на більшу частину підприємств галузі (використовуються в Австрії, Німеччині, Греції, Італії, Голландії, Португалії, Іспанії, Словаччині, Швеції, тобто в розвинених державах зі складною галузевою структурою).

Більш глибокий аналіз провідних економік світу, який базується на виявленні соціальних складових у світових корпоративних моделях, який проведено Жаданом О. В., виокремлює п'ять основних моделей [2]:

1. *Європейська модель (континентальна)* – соціал-демократична, має такі риси і властивості: високий рівень правової захищеності працівника; жорсткі норми трудового права, орієнтовані на збереження робочих місць; галузеве тарифне регулювання; відносно невелику диференціацію оплати праці.

2. *Англосаксонська модель* характеризується такими особливостями: достатньо високий рівень розвитку трудового та цивільного права; відсутність централізованої системи управління зайнятістю та боротьби з безробіттям; надання широких прав і свобод роботодавцям щодо наймання і звільнення робітників; функціонування корпоративних моделей колективно-договірних відносин та відсутність таких відносин на рівні галузей та регіонів; робота з підготовки персоналу ведеться тільки в рамках окремих фірм та їхніх галузевих асоціацій; високий рівень диференціації оплати праці; мінімальна оплата праці в країні, як правило, законодавчо не закріплюється.

3. *Японській моделі* соціально-трудових відносин властива низка національних рис, як-то: поширення принципу довічного наймання працівника; пряма залежність розмірів заробітної плати і соціальних виплат від тривалості роботи на фірмі; високий рівень розвитку внутрішньофірмового патріотизму та пов'язаних з ним методів мотивації праці; унікальні внутрішньофірмові системи зростання та просування працівників.

4. *У КНР* соціально-трудові відносини представлені двома моделями. У державному секторі – жорстке державне регулювання соціально-трудових відносин. У приватному – повна відсутність державного регулювання цих відносин.

5. *Для шведської моделі* характерні такі риси: держава здійснює лише законотворчу функцію і створює правові основи для діяльності господарюючих суб'єктів; активна роль держави проявляється в розробці і здійсненні програм, що стосуються ринку праці.

У відповідності до політичної ідеології В. В. Маликов вирізняє моделі соціального партнерства як консервативну (США, Японія), демократичну (Німеччина, Австрія) і соціал-демократичну (Швеція). Основні характеристики цих моделей автор вбачає в такому [6]:

1. Функціонування *консервативної моделі* більшою мірою базується на загальній правосвідомості й добрій волі сторін, меншою – на законодавчому утримуванні.

2. Для демократичної моделі соціального партнерства характерна наявність органів соціального партнерства на всіх рівнях. Ці органи займаються, насамперед, попереджувальною роботою, що дозволяє не доводити конфлікти до серйозних загострень.

3. Соціал-демократична модель заснована на взаємодії та відповідному розподілі функцій держави, підприємців і профспілок. На відміну від консервативної моделі держава виступає інструментом, за допомогою якого не тільки забезпечується стабільність економічної системи, але й її розвиток та вдосконалення.

Савранська Г. М. підходить до виявлення причин розвитку феномена соціального партнерства з еволюційної точки зору. Зокрема, вона вважає, що різні види соціально-трудових відносин та форми взаємодії суб'єктів трудових відносин пройшли еволюцію до сучасного стану соціального партнерства, базуючись на таких аспектах [7]:

- ✦ як результат у процесі тривалих змін його попереднього та зовнішнього стану, у тому числі моделювання при переході до ринкової економіки;
- ✦ як наслідок поступових кількісних та якісних змін економічної системи ринкового типу;
- ✦ як партнерство за методом (типом) від малого або фрагментарного до великого й системного.

Провідні науковці України, що займалися проблемами соціального партнерства, досліджували цей процес не тільки еволюційно, але й з позицій різних наукових теорій, рівнів економічних процесів та складових національної економіки [3, 8–10]. Короткий опис таких сфер дослідження подано в табл. 1.

Практично всі монографії, підручники та статті, що досліджують моделі соціального партнерства [1, 2,

4–6], виділяють дві моделі: трипартизм і біпартизм. У тих країнах, де роль держави в регулюванні трудових відносин невелика (США, Канада, Великобританія), практикується двостороння співпраця між об'єднаннями роботодавців і організаціями найманих працівників. Держава за такої соціальної моделі виступає лише в ролі арбітра або посередника при виникненні соціальних конфліктів (біпартизм). Нині найбільш розвинена система соціального партнерства трипартизму існує в таких європейських країнах, як Німеччина, Швеція, Австрія.

На основі думок наведених авторів можна характеризувати соціальне партнерство як мульти-системне явище, яке спирається на методологію, що притаманна для всіх наук. Тому є доцільним навести думку Савранської Г. М., яка вважає, що формування відносин соціального партнерства пов'язано з такими компонентами забезпечення його існування [7]:

- ✦ визначення сукупності відносин соціального партнерства та їх класифікації за інтересами, цілями і завданнями, правовим та інформаційним забезпеченням;
- ✦ побудова моделі соціального партнерства з урахуванням виявлених суб'єктів взаємодії;
- ✦ установлення умов, принципів соціального партнерства, його тимчасових і змістовних процедур;
- ✦ створення спеціалізованих органів, що забезпечують реалізацію партнерських відносин і досягнутих домовленостей;
- ✦ наділення повноваженнями спеціальних державних органів з контролю за виконанням досягнутих домовленостей та арбітражу.

Таблиця 1

Теоретичні підходи у дослідженнях соціального партнерства вітчизняними науковцями

№ з/п	Науковці	Основні положення досліджень
1	Сазонець І. Л.	Формування системи соціального партнерства на основі аналізу соціальних концепцій у суспільно-економічних теоріях розвитку людства
2	Безтелесна Л. І., Печенюк А. В.	Значення підприємництва, матеріального стимулювання та соціальних звітів у вдосконаленні соціального партнерства
3	Новікова О. Ф.	Значення великих промислових корпорацій у розвитку соціального партнерства та особливості соціального партнерства в техногенно навантажених регіонах
4	Сазонець О. М., Саричев В. І.	Інституційне забезпечення соціального партнерства та соціальне партнерство з метою людського розвитку
5	Єлісєєва О. К.	Оптимізація функціонування складних соціально-економічних систем на глобальному рівні, впровадження стандартів сталого розвитку в національній моделі соціального партнерства
6	Ястремська О. М.	Вирішення питань соціального партнерства на основі соціального інвестування
7	Мальчик М. В.	Використання інструментів соціального маркетингу та брендингу в становленні системи соціального партнерства
8	Гринько Т. В., Максимчук О. С.	Розвиток соціального партнерства в умовах інноваційного розвитку національної економіки, управління змінами та розвитком
9	Жиглей І. В.	Розвиток соціального партнерства в системі КСВ, його обліково-фінансові аспекти
10	Богачьов С. В., Мельникова М. В.	Особливості розвитку соціального партнерства на територіях, в містах, в умовах функціонування великих господарських комплексів

Підсумовуючи висловлені думки науковців щодо процесу становлення систем соціально-трудових відносин, еволюції та сутності соціального партнерства, необхідно навести думку Алексійчука В. В. [1], який виділяє загальні риси, властиві всім національним моделям соціального партнерства:

- ✦ формування й визнання ідеології соціального партнерства на противагу ідеології соціальної конфронтації;
- ✦ мотивація суб'єктів на активну участь у системі соціального партнерства;
- ✦ закріплення загальних принципів соціального партнерства;
- ✦ створення і розвиток соціально-економічних і правових інститутів, що забезпечують реалізацію соціально-партнерських відносин.

Водночас, Кудряченко А. І. визначає такі відмінності між національними моделями соціального партнерства в різних державах, що зумовлені ступенем економічного розвитку, корпоративними моделями та моделями соціально-трудових відносин [5]:

- ✦ за політичною орієнтацією системи соціального партнерства;
- ✦ за змістом партнерських відносин;
- ✦ за механізмом правового регулювання договірного процесу;
- ✦ за ступенем участі працівників в управлінні організацією і формами такої участі;
- ✦ за роллю і місцем держави у системі соціального партнерства. В одних випадках держава виступає як спостерігач і посередник (Німеччина, США), в інших (наприклад, у Франції) регулю-

вання у сфері трудових відносин здійснюється за активної участі держави;

- ✦ за характером взаємодії профспілок із владними структурами й роботодавцями;
- ✦ за рівнем ведення колективних переговорів для досягнення згоди з різних питань. Існують дві основні системи соціального партнерства: багаторівнева, що містить в собі окремі підприємства, галузі, регіони і державу в цілому (наприклад, скандинавські держави) та однорівнева, що обмежена тільки співробітництвом роботодавців і профспілок у межах підприємства (наприклад, США, Канада, Японія, держави Азії).

Більш детальний аналіз моделей соціального партнерства, їх ідентичних положень та розбіжностей доцільно зробити з точки зору трипартизму – найбільш поширеної на теперішній час загальної моделі соціального партнерства (табл. 2). Матеріали таблиці дають можливість аналізувати єдність процесів соціального партнерства та сумлінної ділової практики Трипартизм зумовлює процес регулювання соціального партнерства на рівні відносин, по-перше, держави та корпорацій. У табл. 2 до стейкхолдерів цього процесу належать: публічна влада, службовці та профспілки, місцеві та регіональні громади, неурядові організації та ін. По-друге, це процес врегулювання соціально-трудових відносин засобами колективно-договірного регулювання. У табл. 2 до стейкхолдерів цього процесу регулювання належать: акціонери і власники, клієнти і постачальники, субпідрядники, дистриб'ютери, споживачі, конкуренти та ін.

Таблиця 2

Інтересів стейкхолдерів у соціальному партнерстві на основі моделі трипартизму та складові сумлінної ділової практики

Категорія стейкхолдерів	Економічні аспекти	Екологічні аспекти	Соціальні аспекти
1	2	3	4
Акціонери і «власники»	Фінансові результати	Контроль ризику, попередження і прозорість	Пов'язаний з іміджем контроль ризику, попередження і кризовий менеджмент
Публічна влада	Внесок у національний і місцевий добробут	Дотримання регламентів	Дотримання трудового законодавства
Фінансові установи/Банки	Економічна стійкість, вимоги до оборотного капіталу	Контроль екологічних ризиків і їх фінансової дії	Очікування відносно зміни категорій потреб, щоб обмежити витрати
Страхові підприємств	Компенсація витрат	Контроль ризику	Професійне інвестування, включаючи субпідрядників
Службовці і профспілки	Соціальна справедливість і винагорода за працю	Захист середовища на робочому місці	Мотивація, внутрішні консультації, навчання, працевлаштування
Клієнти	Гарантії, якість	Споживання ресурсів	Етика, справедлива торгівля
Постачальники	Довгострокові партнерські стосунки	Формалізація технічних специфікацій	Формалізація етичних вимог
Субпідрядники	Справедлива винагорода, інформація відносно перспектив розвитку і тривалості співпраці	Ясне визначення екологічних характеристик відносно продуктів і процесів	Формалізація вимог відносно умов виробництва, приймання і методів аудиту

1	2	3	4
Дистриб'ютори	Конкуренція і контроль маржі, тобто різниці між покупною та продажною ціною	Скорочення відходів упаковки при транспортуванні, облік екологічних аспектів	Розробка етично прийнятних продуктів
Споживачі	Справедлива ціна	Захист довкілля та інформація	Відповідність трудовому законодавству
Конкуренти	Досягнення (Benchmarks)	Відповідність екологічним нормам	Відповідність законодавству про конкуренцію, етику, відсутність соціального демпінгу
Місцеві та регіональні громади	Стійкість підприємства	Інформація і прозорість, скорочення неприємностей	Місцеві очікування, участь у вирішенні питань у сфері зайнятості
Неурядові організації	Прозорість (транспарентність)	Зобов'язання по захисту довкілля	Дотримання прав людини та міжнародних угод

Серед економічних аспектів моделей соціального партнерства ми можемо виокремити деякі, що щільно пов'язані з пріоритетами сумлінної ділової практики, наприклад, це: соціальна справедливість і винагорода за працю, компенсація витрат, фінансові результати. Серед соціальних складових – дотримання трудового законодавства, мотивація, внутрішні консультації, навчання, працевлаштування, етика, справедлива торгівля, формалізація етичних вимог, розробка етично прийнятних продуктів, відповідність трудовому законодавству, відповідність законодавству про конкуренцію, відсутність соціального демпінгу. Ціла низка екологічних складових соціального партнерства також відповідає напрямкам сумлінної ділової практики.

В Україні ще остаточно не сформовано модель соціального партнерства, але передумови для її становлення вже існують. В. В. Маліков визначає чотири чинники, що уможливають розвиток національної моделі соціального партнерства [6]:

- ✦ по-перше, наша держава визнана Європейським Союзом країною з ринковою економікою, у ній сформувався відповідний прошарок підприємців;
- ✦ по-друге, існують різні профспілкові організації, що представляють і захищають інтереси найманих працівників, а також їх об'єднання загальнодержавного рівня;
- ✦ по-третє, сформовано політико-правове поле для розвитку соціального партнерства на тристоронній основі;
- ✦ по-четверте, держава заявила про свою готовність виступати посередником у відносинах між найманими працівниками і роботодавцями.

ВИСНОВКИ

Модель соціального партнерства, що існує в Україні, ще остаточно не склалася. Основними її складовими та детермінантами формування є такі:

1. В основу формування національної моделі соціального партнерства повинні бути закладені теоретичні підходи теорії соціально-трудових відносин, корпора-

тивної соціальної відповідальності, сумлінної ділової практики, а також загальноновизнані моделі трипартизму та біпартизму.

2. Сумлінна ділова практика, що розвивається в державному та корпоративному секторах України, буде зростати у відповідності до напрямів формування національної моделі соціального партнерства;

3. Проведений аналіз діяльності стейкхолдерів процесу соціального партнерства та сумлінної ділової практики довів єдність цих процесів та спільність інтересів окремих груп стейкхолдерів в економіці України.

4. Аналіз моделей соціального партнерства показав, що нашій країні притаманний трипартизм. Тому при формуванні соціальних процесів доцільно досліджувати досвід країн Північної Європи та скандинавських країн. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Алексейчук В. В. Теоретичні підходи до обґрунтування сутності соціального партнерства. *Держава та регіони*. 2009. № 1. С. 10–13.
2. Жадан О. В. Порівняльний аналіз світових моделей соціально-трудових відносин. *Державне будівництво*. 2011. № 1. URL: <http://82-117-235-189.gpon.sta.kh.velton.ua/e-book/db/2011-1/doc/6/02.pdf>
3. Жиглей І. В. Регулювання бухгалтерського обліку як інструмент підвищення соціальної відповідальності бізнесу. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2009. № 36. С. 64–70.
4. Крулько Є. Л., Панюшкіна О. В. Моделі соціально-трудових відносин між працівниками і роботодавцями. URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Chem_Biol/Nppdaa/econ/2012_2/155.pdf
5. Кудряченко А. І. Соціальне партнерство: європейський досвід і Україна. *Стратегічні пріоритети*. 2008. № 3. С. 132–141.
6. Маліков В. В. Зарубіжний досвід соціального партнерства як фактор економічного розвитку. *Економіка та держава*. 2011. № 1. С. 112–114.
7. Савранська Г. М. Розвиток національної моделі соціального партнерства у контексті забезпечення соціальної безпеки України. *Державне управління: теорія та практика*. 2013. № 2. С. 140–150.
8. Сазонець О. М., Саричев В. І. Міжнародні організації в управлінні людським розвитком: глобалізаційний вимір. Дніпропетровськ: Нова ідеологія, 2012. 252 с.

9. Соціальний концепт суспільних та економічних процесів національного розвитку: колективна монографія/Безте-лесна Л. І., Сазонець І. Л. та ін. Рівне: Волин. обереги, 2015. 184 с.

10. Удосконалення механізму інноваційного розвитку суб'єктів національної економіки України: колективна моно-графія/Гринько Т. В., Кошевий М. М. та ін., за наук. ред. Єлісєє-вої О. К. Київ: Центр навчальної літератури, 2013. 250 с.

REFERENCES

Alekseichuk, V. V. "Teoretychni pidkhody do obgruntuvannia sutnosti sotsialnoho partnerstva" [Theoretical approaches to the justification of the essence of social partnership]. *Derzhava ta rehiony*, no. 1 (2009): 10-13.

Beztelesna, L. I. et al. *Sotsialnyi kontsept suspilnykh ta ekonomichnykh protsesiv natsionalnoho rozvytku* [Social the concept of social and economic national development processes]. Rivne: Volynski oberihy, 2015.

Hrynko, T. V. et al. *Udoskonalennia mekhanizmu innovatsi- inoho rozvytku subiektiv natsionalnoi ekonomiky Ukrainy* [Improve- ment of the mechanism of innovative development of subjects of national economy of Ukraine]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 2013.

Krulko, Ye. L., and Paniushkina, O. V. "Modeli sotsialno-tru- dovnykh vidnosyn mizh pratsivnykamy i robotodavtsiamy" [Model of social-labor relations between workers and employers]. [http://www. nbu.gov.ua/old_jrn/Chem_Biol/Nppdaa/econ/2012_2/155.pdf](http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Chem_Biol/Nppdaa/econ/2012_2/155.pdf)

Kudriachenko, A. I. "Sotsialne partnerstvo: yevropeyskyi dos- vid i Ukraina" [Social partnership: the European experience and Ukraine]. *Stratehichni priorytety*, no. 3 (2008): 132-141.

Malikov, V. V. "Zarubizhnyi dosvid sotsialnoho partnerstva yak faktor ekonomichnoho rozvytku" [Foreign experience of social partnership as a factor of economic development]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 1 (2011): 112-114.

Savranska, H. M. "Rozvytok natsionalnoi modeli sotsial- noho partnerstva u konteksti zabezpechennia sotsialnoi bezpeky Ukrainy" [The development of national model of social partnership in the context of ensuring social security of Ukraine]. *Derzhavne up- ravlinnia: teoriia ta praktyka*, no. 2 (2013): 140-150.

Sazonets, O. M., and Sarychev, V. I. *Mizhnarodni orhanizatsii v upravlinni liudskym rozvytkom: hlobalizatsiinyi vymir* [International organization in the management of human development: global- ization measurement]. D.: Nova ideolohiia, 2012.

Zhadan, O. V. "Porivnialnyi analiz svitovykh modelei sotsial- no-trudovykh vidnosyn" [Comparative analysis of world models of social-labor relations]. *Derzhavne budivnytstvo*. [http://82-117-235- 189.gpon.sta.kh.velton.ua/e-book/db/2011-1/doc/6/02.pdf](http://82-117-235-189.gpon.sta.kh.velton.ua/e-book/db/2011-1/doc/6/02.pdf)

Zhyhlei, I. V. "Rehuliuvannia bukhhalterskoho obliku yak in- strument pidvyshchennia sotsialnoi vidpovidalnosti biznesu" [The regulation of accounting as a tool for increasing social responsibil- ity of business]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, no. 36 (2009): 64-70.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУТИ ПОНЯТИЯ «ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ»

© 2016 ГОРОДНЯ Т. А., ЛУПАК Р. Л., ИВАНОВ О. В.

УДК 658.14/.17:33

Городня Т. А., Лупак Р. Л., Иванов О. В. Концептуальные основы экономической сути понятия «финансовое состояние предприятия»

Цель статьи состоит в определении концептуальной сути понятия финансового состояния предприятия с идентификацией различных научных трактовок и характеристик, которые могут их объединять и обеспечивать практическое использование. Дана характеристика научных утверждений о концептуальном содержании понятия «финансовое состояние предприятия», выделены их главные направления. Предложено выделять подход, который предполагает рассмотрение сути исследуемого понятия относительно его формирования и результатов, которые можно получить от обеспечения эффективности соответствующей процедуры. Предоставлено авторское определение сути понятия «финансовое состояние предприятия». Представлено краткое содержание базовых характеристик (общей, специфической, инструментальной) финансового состояния предприятия, в которых закладываются их общие качества описания, специальные особенности неоднозначного определения и инструментальные ограничения использования.

Ключевые слова: понятие «финансовое состояние предприятия», характеристика, хозяйственная деятельность, капитал, финансовые ресурсы.

Рис.: 2. Библ.: 22.

Городня Татьяна Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики, Львовский торгово-экономический университет (ул. Туган-Барановского, 10, Львов, 79005, Украина)

E-mail: gorodtan@rambler.ru

Лупак Руслан Любомирович – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики, Львовский торгово-экономический университет (ул. Туган-Барановского, 10, Львов, 79005, Украина)

E-mail: economist_555@mail.ru

Иванов Оксана Васильевна – магистрант, Львовский торгово-экономический университет (ул. Туган-Барановского, 10, Львов, 79005, Украина)

E-mail: oivaniv@gmail.com

УДК 658.14/.17:33

UDC 658.14/.17:33

Городня Т. А., Лупак Р. Л., Іванів О. В. Концептуальні основи економічної сутності поняття «фінансовий стан підприємства»

Мета статті полягає у визначенні концептуальної сутності поняття фінансового стану підприємства з ідентифікацією різних наукових трактувань та характеристик, що можуть їх об'єднувати і забезпечувати практичне використання. Надано характеристику наукових тверджень про концептуальний зміст поняття «фінансовий стан підприємства», виділено їх головні напрями. Запропоновано виділяти підхід, який передбачатиме розгляд сутності досліджуваного поняття стосовно його формування та результатів, які можна отримати від забезпечення ефективності відповідної процедури. Надано авторське визначення сутності поняття «фінансовий стан підприємства». Представлено стислий зміст базових характеристик (загальної, специфічної, інструментальної) фінансового стану підприємства, в яких закладаються їх загальні якості опису, спеціальні особливості неоднозначного визначення та інструментальні обмеження використання.

Ключові слова: поняття «фінансовий стан підприємства», характеристика, господарська діяльність, капітал, фінансові ресурси.

Рис.: 2. Бібл.: 22.

Городня Татьяна Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, Львівський торговельно-економічний університет (вул. Туган-Барановського, 10, Львів, 79005, Україна)

E-mail: gorodtan@rambler.ru

Лупак Руслан Любомирович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, Львівський торговельно-економічний університет (вул. Туган-Барановського, 10, Львів, 79005, Україна)

E-mail: economist_555@mail.ru

Іванів Оксана Василівна – магістрант, Львівський торговельно-економічний університет (вул. Туган-Барановського, 10, Львів, 79005, Україна)

E-mail: oivaniv@gmail.com

Gorodnya T. A., Lupak R. L., Ivaniv O. V. Conceptual Foundations of the Economic Substance of the Notion of «Financial Condition of Enterprise»

The article is aimed at defining the conceptual substance of the notion of financial condition of enterprise with identification of various scientific interpretations and characteristics that can combine then and provide a practical use. A characteristic of scientific claims about the conceptual substance of the notion of «financial condition of enterprise» has been provided, their main directions have been allocated. It is proposed to allocate the approach that involves consideration of the substance of the examined notion regarding its formation and results that can be obtained by ensuring the efficiency of a corresponding procedure. An author's definition of the notion of «financial condition of enterprise» has been provided. A brief summary of the basic characteristics (common, specific, instrumental) of the financial condition of enterprise has been presented, into which can be built their overall quality descriptions, special features of ambiguous definitions and instrumental restrictions on use.

Keywords: notion of «financial condition of enterprise», feature, economic activity, capital, financial resources.

Fig.: 2. Bibl.: 22.

Gorodnya Tatiana A. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics, Lviv University of Trade and Economics (10 Tuhon-Baranovskoho Str., Lviv, 79005, Ukraine)

E-mail: gorodtan@rambler.ru

Lupak Ruslan L. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics, Lviv University of Trade and Economics (10 Tuhon-Baranovskoho Str., Lviv, 79005, Ukraine)

E-mail: economist_555@mail.ru

Ivaniv Oksana V. – Graduate Student, Lviv University of Trade and Economics (10 Tuhon-Baranovskoho Str., Lviv, 79005, Ukraine)

E-mail: oivaniv@gmail.com

Рыночные отношения предусматривают существенное расширение прав предприятий в вопросах финансово-экономической деятельности, что требует проведения своевременной и качественной оценки финансового состояния и на основе этого поиска полученных средств и инструментов его улучшения. Очевидно, что это сложный процесс, в рамках которого перед исполнителями ставятся новые задачи объективного оценивания влияния факторов на развитие предприятия. Так, существует потребность в учете постоянных изменений действующего законодательства, правильном прогнозе их применения в практической работе предприятия, выявлении тенденций рыночной среды, предоставлении характеристик внутренним хозяйственным процессам.

Считаем, что при подготовке и проведении оценки финансового состояния предприятия прежде всего необходимо уяснить концептуальный смысл использования экономических понятий, методологических положений аналитических процедур, характеристик полученных результатов. Несмотря на это, теоретический понятийный аппарат должен учитывать ряд утверждений и предположений ученых, которые в своих работах рассматривали их практическое использование в хозяйственной деятельности предприятия. Следовательно, актуально рассмотреть общую совокупность научных взглядов на трактовку сути понятия «финансовое состояние предприятия» и выяснить современные основы их использования.

В экономической литературе проблемам теоретико-методологического обобщения сути и концептуальных характеристик финансового состояния предприятия посвящен ряд работ отечественных и зарубежных ученых, среди которых следует выделить труды И. Балабанова, И. Бланка, С. Дж. Брауна, Т. Васильцова, В. Гринёва, Я. Качмарика, В. Ковалёва, Б. Коласс, Е. Мниха, А. Нусинова, А. Поддерёгина, Г. Савицкой, Г. Сайфулина, Е. Хелферта, М. Чумаченко, А. Шеремета и др. Однако, несмотря на существенный научный вклад отечественных и зарубежных ученых и практиков по данной теме, ряд важных проблем оптимального поиска правильной трактовки финансового состояния предприятия и его использование в организации финансовой работы требуют дальнейших исследований, глубокого изучения и формирования новых подходов и направлений совершенствования.

Целью статьи является определение концептуальной сути понятия «финансовое состояние предприятия» с идентификацией различных научных трактовок и характеристик, которые могут их объединять и обеспечивать практическое использование.

Финансовое состояние предприятия – это комплексное понятие, в которое вкладывается финансовый смысл результатов становления и расширения хозяйственных отношений и который определяется совокупностью факторов и характеристик показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансового потенциала.

Очевидно, что финансовое состояние предприятия зависит от результатов видовой деятельности, влияю-

щих на него и определяющих уровень приемлемости по отдельным бизнес-процессам. Прежде на финансовом состоянии предприятия положительно сказывался бесперебойный выпуск и реализация высококачественной продукции. В частности, при обеспечении роста объемов производства и реализации продукции становится возможным повысить уровень доходности, а, следовательно и улучшить финансовое состояние предприятия.

Считаем, что не рационально делать общие выводы при рассмотрении финансового состояния предприятия по отдельным хозяйственным операциям, в том числе учитывая период их проведения. Часто субъекты хозяйственной деятельности осуществляют отдельные операции, не планируя получить значительной прибыли и ставят целью сохранить собственное влияние на внутреннем рынке и долю на нем. Следовательно, финансовое состояние следует рассматривать относительно результатов всех видов работ, которые способны представить предприятия на рынке, и период, когда можно было видеть признаки их функциональности.

Нет сомнения в том, что финансовое состояние является важной характеристикой субъекта хозяйственной деятельности, которая отражает результаты функционирования и определяет его финансовую состоятельность на рынке. Получив результаты оценки финансового состояния, можно сформировать соответствующую политику и разрабатывать мероприятия, направленные на повышение эффективности использования финансового потенциала [11, с. 3].

В экономической литературе можно выделить подходы, согласно которым финансовое состояние характеризуется наличием, размещением, использованием финансовых ресурсов предприятия. В частности, в работах [1, с. 25–33; 10, с. 66–75; 21, с. 50–58] финансовое состояние – это важнейшая характеристика любого предприятия. При этом выбор показателей производится относительно предоставления характеристик процессам обеспечения размещения и использования финансовых ресурсов, конкурентоспособности предприятия, обеспечения его экономических интересов и предоставления качественной информации партнерам по финансовым и другим экономическим отношениям.

В. Ковалев трактует финансовое состояние предприятия как совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов [12, с. 54–61]. Несколько иначе трактует это понятие А. Поддерёгин, который считает, что «финансовое состояние предприятия» – это комплексное понятие, которое является результатом формирования системы финансовых отношений предприятия, определяется совокупностью факторов и характеризуется комплексом показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов» [18, с. 282–283].

В трудах ученых Н. Билошкурского, А. Вартанова, А. Мороз, А. Сметанюк [3, с. 19–20; 6, с. 21–22; 14, с. 32–33] финансовое состояние предприятия характеризуется размещением и использованием активов и источников их формирования (пассивов).

Однако ряд ученых, в том числе В. Бандурка, Н. Коробов, П. Орлов, К. Петрова, считают, что под финансовым состоянием предприятия следует понимать уровень ресурсного обеспечения для ведения хозяйственной деятельности и своевременного проведения денежных расчетов по своим финансовым обязательствам [19, с. 151]. То есть, финансовое состояние предприятия следует рассматривать как обеспеченность собственным и заёмным капиталом, возможность и эффективность их использования в разных экономических условиях.

Считаем, что финансовое состояние предприятия является качественным отражением результатов использования системы показателей, которые выбираются заказчиком или нормативно утверждаются государственными институтами. В то же время, часто предприятия используют экспертные методики при установлении оценки собственному финансовому состоянию и толкуют ее суть по-разному, что также увеличивает неопределенность соответствующего понятия.

И. Балабанов выразил мнение, что финансовое состояние является характеристикой использования финансового капитала, выполнения финансовых обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами для обеспечения собственной конкурентоспособности предприятия [2, с. 16–18].

По мнению авторов работы [17, с. 23–30], финансовое состояние – это способность предприятия обеспечить финансовое развитие, что характеризуется наличием финансовых ресурсов, необходимых для функционирования на рынке, целесообразностью и эффективностью их размещения и использования, финансовыми взаимоотношениями с другими субъектами хозяйствования, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Исследователи [7, с. 3–5; 13, с. 65–74; 22, с. 84–90] подчеркивают, что финансовое состояние – это интегрированная по многим показателям характеристика деятельности предприятия, отражающая степень обеспеченности финансовыми ресурсами, рациональности их размещения, использования собственного оборотного капитала для своевременного проведения денежных расчетов по своим финансовым обязательствам и осуществления эффективной хозяйственной деятельности в стратегическом периоде.

Такого мнения придерживается И. Жулега, который рассматривает финансовое состояние как экономическую категорию, характеризующую размещение и использование финансовых ресурсов, а также их наличие в каждом отдельном периоде [9, с. 10].

Кроме вышеперечисленных взглядов на финансовое состояние предприятия, учёные пользуют более узкий подход, согласно которому эту категорию характеризуют не только финансовыми ресурсами, но и наличием денежных средств. Так, в работе [16, с. 78–82] авторы отмечают, что финансовое состояние характеризуется наличием у предприятий финансовых ресурсов и денежных средств, необходимых для эффективного функционирования, своевременных денежных расчетов с другими субъектами хозяйствования и государственными органами.

Ряд авторов считают, что финансовое состояние характеризуется наличием финансовых ресурсов, обеспеченностью денежными средствами, необходимыми для хозяйственной деятельности, поддержанием нормального режима работы, осуществлением денежных расчетов с другими субъектами [15, с. 234–237; 20, с. 102–110].

Также есть мнение, что финансовое состояние характеризует присутствие или отсутствие у предприятия денежных средств, необходимых для его жизнедеятельности и осуществления денежных расчетов с другими экономическими субъектами [1, с. 60]. Имеет место и другой подход, согласно которому финансовое состояние предприятия характеризуется соотношением капитала и источников его формирования. Так, И. Бланк рассматривает финансовое состояние как уровень сбалансированности отдельных структурных элементов капитала предприятия, а также уровень эффективности их использования. При этом, успешное использование подходов к оптимизации структуры капитала является предпосылкой к формированию положительного развития финансового состояния. В то же время кризисное финансовое состояние создает негативную ситуацию и вероятность банкротства предприятия [4, с. 354–355].

В работе [8, с. 151–169] авторы доказывают, что финансовое состояние – это главная характеристика конкурентоспособности предприятия на рынке. Его определяющими чертами выступают размещение и использование активов и источники их формирования.

К. Бородин утверждает, что финансовое состояние – это комплексная категория, характеризующая на определенную дату наличие у предприятия в достаточном объеме капитала, чтобы функционировать и развиваться в изменяющейся окружающей среде; текущую и будущую возможность удовлетворять требования кредиторов а также его инвестиционную привлекательность [5, с. 88–91].

А. Шеремет, Г. Сайфулин и Е. Негашев утверждают, что финансовое состояние выражается в соотношении структур его активов и пассивов, то есть средств развития предприятия и источников их образования [22, с. 87–88].

Вэкономической литературе нет однозначного определения понятия «финансовое состояние предприятия». Так, значительное количество ученых сужают это понятие, исследуя отдельные аспекты его формирования – ликвидность (платежеспособность), финансовую устойчивость, доходность, деловая активность.

Считаем, что такой подход приводит к рассмотрению понятия финансового состояния предприятия относительно его формирования и результатов, которые можно получить от обеспечения эффективности соответствующей процедуры (рис. 1).

Мы полагаем, что финансовое состояние предприятия необходимо рассматривать как инструмент установления предельных значений результатов выявления эффективности использования потенциала по различным критериям и показателям, согласно которым можно дать комплексную характеристику его хозяйственной деятельности.

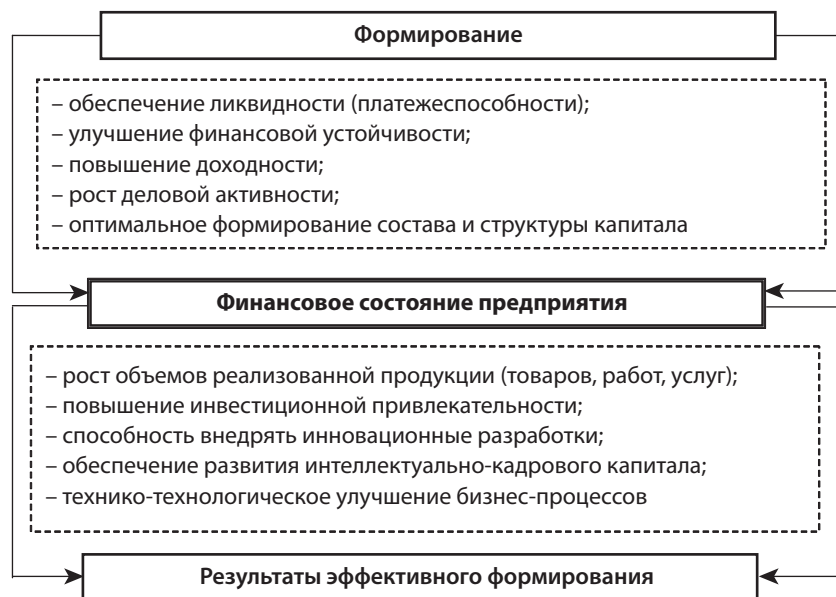


Рис. 1. Финансовое состояние как инструмент функционирования предприятия

Источник: авторская разработка.

Кроме этого, мы рассматриваем финансовое состояние предприятия относительно эффективности размещения собственного и заёмного капитала для обеспечения высокого уровня доходности. В частности, от объёма собственного капитала зависит уровень финансовой независимости (автономии), благодаря которому финансируются внеоборотные и часть оборотных активов и эффективное использование которых повышает уровень платежеспособности и ликвидности. Также увеличить уровень ликвидности предприятия можно путем вложения финансовых ресурсов в абсолютно ликвидные активы. В то же время, уровень прибыльности предприятия можно повысить благодаря использованию капитальных инвестиций, но это потребует привлечения заёмного капитала, что может отразиться на уровне финансовой независимости. Таким образом, при существовании ряда противоречий и противоположностей, имеющих место, происходит переход предприятия из одного типа финансового состояния к другому.

Часто понятие финансового состояния предприятия имеет разные характеристики (общие, специфические, инструментальные), в которых закладывается ряд особенностей его формирования, видение влияния внутренних и внешних финансовых факторов, которые стоит учитывать и в дальнейшем развитии предприятия, прикладные основы выбора критериев, показателей и определение их предельных значений. Следовательно, представления о финансовом состоянии предприятия изменяются не только, учитывая индивидуальные утверждение учёных или отдельные тенденции в хозяйственной деятельности предприятий, но и системные изменения экономик разных стран, которые формируют современные модели ведения экономическими агентами хозяйственной деятельности.

На рис. 2 представлено краткое содержание базовых характеристик понятия финансового состояния предприятия, в которых закладываются их общие каче-

ства описания, специальные особенности неоднозначного определения и инструментальные ограничения использования.

Очевидно, что такие характеристики являются предметами ряда научных трудов и их следует рассматривать концептуально, для того, чтобы рациональнее выявлять особенности финансового состояния предприятия по различным признакам – видам деятельности, размерам, формам собственности, источникам формирования ресурсов и др. При этом каждая из них в отдельности позволяет охарактеризовать понятие «финансовое состояние предприятия», не меняя его главного содержания – отображение финансовых процессов, которые закладываются в его хозяйственную деятельность и для обеспечения эффективности требуют постоянного оценивания и использования в документообороте правильно сформированного понятийного аппарата.

Мы согласны с мыслью О. Верланова, что практически любое определение финансового состояния как категории, когда оно не противоречит его сущности как понятия, следует считать корректным, поскольку оно отражает определённый аспект финансовых отношений в контексте решения конкретных задач управления хозяйственной деятельностью предприятия. При этом, в содержание исследуемого понятия он закладывает характеристики источников финансирования формирования имеющихся ресурсов предприятия, их размещение по видам и стадиям хозяйственного цикла, качества менеджмента, что в результате обуславливает то или иное финансовое состояние [7, с. 3–4].

Более того, часто в хозяйственной практике предприятий понятие финансового состояния трактуется согласно полученным результатам от проведения аналитических расчётов финансовых показателей. Но на сегодняшний день анализ финансового состояния не



Рис. 2. Характеристики понятия «финансовое состояние предприятий»

Источник: авторская разработка.

используется должным образом в отечественной практике, что обусловлено такими обстоятельствами, как необходимость профессиональной подготовки, отсутствие у будущих специалистов прикладных знаний, конфиденциальность информации и формальный подход к формированию информационной базы.

ВЫВОДЫ

Финансовое состояние – это одна из важнейших характеристик деятельности каждого предприятия, в которой учитываются аспекты формирования возможностей относительно уплаты текущих обязательств, использования капитала при решении стратегических задач, адаптации к изменениям внутренней и внешней среды функционирования.

Финансовое состояние предприятия – это обобщающая качественная характеристика, и её объективность должна формироваться не только в отношении отражения наличия, размещения и эффективности использования потенциала, но и синтезировать ряд интегральных показателей и их предельных значений. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Азарова А. О. Математичні моделі та методи оцінювання фінансового стану підприємства: монографія. Вінниця: ВНТУ, 2010. 172 с.
2. Балабанов И. Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. Москва: Финансы и статистика, 2008. 112 с.
3. Білошкурський М. В. Методологія оцінки ефективності господарської діяльності в антикризовому управлінні підприємствами: монографія. Умань, 2010. 180 с.
4. Бланк И. А. Управление финансовой стабилизацией предприятия. Киев: Ника-Центр; Эльга, 2003. 496 с.
5. Бородкин К. В. Комплексные методы финансовой диагностики: монография. Воронеж: ВГТУ, 2002. 183 с.

6. Вартаков А. С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология. Москва: Финансы и статистика, 2001. 180 с.

7. Верланов О. Ю. Оцінка фінансового стану підприємств із виробництва машин і устаткування: питання методології та методики: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09/Одес. держ. екон. ун-т. Одеса, 2008. 20 с.

8. Діагностика кризи в системі антикризового управління підприємствами: монографія/В. Я. Нусінов, О. В. Нусінова, С. П. Лобов та ін. Кривий Ріг: Чернявський Д. О., 2011. 405 с.

9. Жулега И. А. Методология анализа финансового состояния предприятия: монография. Санкт-Петербург, 2006. 235 с.

10. Кизим Н. А., Благун И. С., Копчак Ю. С. Оценка и прогнозирование неплатежеспособности предприятий: монография. Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2004. 144 с.

11. Клементьева О. Ю. Фінансовий стан підприємства та його прогнозування: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». Київ, 2008. 20 с.

12. Ковалев В. В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. Москва, 2010. – 424 с.

13. Методи фінансового та інвестиційного аналізу промислових підприємств: аналітичний огляд: монографія/В. Я. Нусінов, В. М. Кутовий, О. В. Нусінова, В. А. Карачан та ін. Кривий Ріг: Видавничий Дім, 2006. – 300 с.

14. Мороз О. В., Сметанюк О. А. Фінансова діагностика у системі антикризового управління на підприємствах: монографія. Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2006. 167 с.

15. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 3-е изд. Минск: ИП «Экоперспектива», 2007. 498 с.

16. Салига К. С., Ткаченко Є. Ю. Управління фінансовими результатами підприємства: монографія. Запоріжжя: КПУ, 2008. 176 с.

17. Тищенко А. Н., Кизим Н. А. Догадайло Я. В. Экономическая результативность деятельности предприятия: монография. Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2005. 169 с.

18. Фінанси підприємств: підручник/наук. ред. А. М. Поддєрьогін. К.: КНЕУ, 2002. 571 с.

19. Бандурка О. М., Коробов М. Я., Орлов П. І., Петро-ва К. Я. Фінансова діяльність підприємства: підручник. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ: Либідь, 2012. 384 с.

20. Хеддервик К. Финансовый и экономический анализ деятельности предприятий: международная организация труда/пер. с англ. под ред. Ю. Н. Воропаева. Москва: Финансы и статистика, 2006. 192 с.

21. Швиданенко Г. О., Олексюк О. І. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства: монографія. Київ: КНЕУ, 2002. 192 с.

22. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С., Негашев Е. В. Методика финансового анализа. 3-е изд., перераб. и доп. Москва: ИНФРА-М, 2002. 176 с.

REFERENCES

Azarova, A. O. *Matematychni modeli ta metody otsiniuvania finansovoho stanu pidpriemstva* [Mathematical models and methods for evaluating the financial condition of the company]. Vinnytsia: VNTU, 2010.

Balabanov, I. T. *Analiz i planirovaniye finansov khozyaystvuyushchego subekta* [Analysis and financial planning of the business entity]. Moscow: Finansy i statistika, 2008.

Biloshkurskyi, M. V. *Metodolohiia otsinky efektyvnosti hospodarskoi diialnosti v antykryzovomu upravlinni pidpriemstvamy* [The methodology of evaluation of efficiency of economic activities in the anti-crisis management of enterprises]. Uman, 2010.

Blank, I. A. *Upravleniye finansovoy stabilizatsiyey predpriyatiya* [Management of financial stabilization of the enterprise]. Kyiv: Nika-Tsentr; Elga, 2003.

Borodkin, K. V. *Kompleksnyye metody finansovoy diagnostiki* [Complex methods of financial diagnostics]. Voronezh: VGTU, 2002.

Bandurka, O. M. et al. *Finansova diialnist pidpriemstva* [The financial activity of the enterprise]. Kyiv: Lybid, 2012.

Finansy pidpriemstv [Finance companies]. Kyiv: KNEU, 2002.

Kizim, N. A., Blagun, I. S., and Kopchak, Yu. S. *Otsenka i prognozirovaniye neplatezhеспособности predpriyatiy* [Assessment and prediction of insolvency of enterprises]. Kharkiv: INZhEK, 2004.

Klementieva, O. Yu. "Finansovyi stan pidpriemstva ta yoho prohozuvannia" [The financial condition of the company and its forecasting]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.08*, 2008.

Kovalev, V. V., and Volkova, O. N. *Analiz khozyaystvennoy deyatelnosti predpriyatiya* [Analysis of economic activity of the enterprise]. Moscow, 2010.

Kheddervik, K. *Finansovyy i ekonomicheskyy analiz deyatelnosti predpriyatiy: mezhdunarodnaya organizatsiya truda* [Financial and economic analysis of enterprises: international labour organization]. Moscow: Finansy i statistika, 2006.

Moroz, O. V., and Smetaniuk, O. A. *Finansova diahnozyka u systemi antykryzovoho upravlinnia na pidpriemstvakh* [Financial diagnosis in the system of crisis management in enterprises]. Vinnytsia: UNIVERSUM-Vinnytsia, 2006.

Nusinov, V. Ya. et al. *Metody finansovoho ta investytsiinoho analizu promyslovykh pidpriemstv: analitichnyi ohliad* [Methods of financial and investment analysis of industrial enterprises: an analytical review]. Kryvyi Rih: Vydavnychiy Dim, 2006.

Nusinov, V. Ya. *Diahnozyka kryzy v systemi antykryzovoho upravlinnia pidpriemstvamy* [Diagnosis of the crisis in the system of crisis management of enterprises]. Kryvyi Rih: Cherniavskyi D. O., 2011.

Savitskaya, G. V. *Analiz khozyaystvennoy deyatelnosti predpriyatiya* [Analysis of economic activity of the enterprise]. Minsk: Ekoperspektiva, 2007.

Salyha, K. S., and Tkachenko, Ye. Yu. *Upravlinnia finansovymy rezultatamy pidpriemstva* [Management of financial results of enterprise]. Zaporizhzhia: KPU, 2008.

Shvydanenko, H. O., and Oleksiuk, O. I. *Suchasna tekhnolohiia diahnozyky finansovo-ekonomichnoi diialnosti pidpriemstva* [The modern technology of diagnostics of financial and economic activity of the enterprise]. Kyiv: KNEU, 2002.

Sheremet, A. D., Sayfulin, R. S., and Negashev, E. V. *Metodika finansovogo analiza* [Methodology of financial analysis]. Moscow: INFRA-M, 2002.

Tishchenko, A. N., Kizim, N. A., and Dogadaylo Ya. V. *Ekonomicheskaya rezultativnost deyatelnosti predpriyatiya* [The economic performance of the enterprise]. Kharkiv: INZhEK, 2005.

Vartanov, A. S. *Ekonomicheskaya diagnostika deyatelnosti predpriyatiya: organizatsiya i metodologiya* [Economic diagnostics of activity of the enterprise: organization and methodology]. Moscow: Finansy i statistika, 2001.

Verlanov, O. Yu. "Otsinka finansovoho stanu pidpriemstv iz vyrobnytstva mashyn i ustatkuvannia: pytannia metodolohii ta metodyky" [Evaluation of the financial condition of the enterprises for manufacture of machinery and equipment: questions of methodology and methods]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.09*, 2008.

Zhulega, I. A. *Metodologiya analiza finansovogo sostoyaniya predpriyatiya* [Methodology of analysis of the financial condition of the company]. St. Petersburg, 2006.

ПЕРЕОРІЄНТАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ РИНОК: РЕАЛІЇ, РИЗИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

© 2016 МУХІНА І. Г., КАНУННІКОВА О. Р.

УДК 339.9

Мухіна І. Г., Кануннікова О. Р. Переорієнтація економіки України на європейський ринок: реалії, ризики та перспективи

Цілі статті полягають у дослідженні макроекономічних показників розвитку України в умовах переорієнтування національної економіки на європейський ринок, пошуку шляхів подолання кризових явищ та подальшої модернізації економіки, а також у виявленні ризиків через прискорену євроінтеграцію. Акцентовується увага на особливостях функціонування вітчизняної економіки протягом останнього десятиліття, виділено форми й наслідки співпраці з країнами СНД і перспективи переорієнтації України з пострадянського економічного простору на європейський. Виявлено особливості розвитку зовнішньої торгівлі України за останній період як з країнами СНД, так й з країнами ЄС, звернуто увагу на ті небезпеки, які виникають у сфері економічної безпеки, у банківській сфері та окремих галузях промисловості. Зазначено ряд ключових проблем щодо переорієнтації економіки України на європейський ринок, спричинених як зовнішніми, так й внутрішніми факторами. Внаслідок аналізу макроекономічних показників виявлено потенційні небезпеки та перспективи переорієнтації української економіки на європейський ринок, виділено ряд стратегічних напрямів подолання негативних процесів у економіці, запропоновано шляхи подолання кризових явищ та прискорення євроінтеграційних процесів у цілому.

Ключові слова: економіка, європейський ринок, євроінтеграція, експорт, імпорт, зовнішня торгівля, виробництво.

Бібл.: 12.

Мухіна Ірина Геннадіївна – кандидат історичних наук, доцент, доцент кафедри соціально-гуманітарних дисциплін, Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету (пер. Плетньовський, 5, Харків, 61003, Україна)

E-mail: 19muhina67@mail.ru

Кануннікова Олександра Романівна – старший викладач кафедри соціально-гуманітарних дисциплін, Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету (пер. Плетньовський, 5, Харків, 61003, Україна)

УДК 339.9

UDC 339.9

Мухина И. Г., Канунникова А. Р. Переориентация экономики Украины на европейский рынок: реальность, риски и перспективы

Целями статьи являются исследование макроэкономических показателей развития Украины в условиях переориентации национальной экономики на европейский рынок, поиск путей преодоления кризисных явлений, дальнейшей модернизации экономики Украины и выявление рисков вследствие ускоренной евроинтеграции. Акцентируется внимание на особенностях функционирования отечественной экономики на протяжении последнего десятилетия, выделены формы и результаты сотрудничества со странами СНГ, перспективы переориентации Украины с постсоветского экономического пространства на европейский. Выделены особенности развития внешней торговли Украины за последний период как со странами СНГ, так и странами ЕС, заостряется внимание на тех проблемах, которые возникают в сфере экономической безопасности, в банковской сфере и отдельных отраслях экономики. Обозначен ряд ключевых проблем, которые возникают в процессе переориентации экономики Украины на европейский рынок и являются следствием как внешних, так и внутренних факторов. Путем анализа макроэкономических показателей выявлены потенциальные опасности и перспективы переориентации украинской экономики на европейский рынок, выделен ряд стратегических направлений по преодолению негативных процессов в экономике, предложены пути преодоления кризисных явлений и ускорения евроинтеграционных процессов в целом.

Ключевые слова: экономика, европейский рынок, евроинтеграция, экспорт, импорт, внешняя торговля, производство.

Библ.: 12.

Мухина Ирина Геннадьевна – кандидат исторических наук, доцент, доцент кафедры социально-гуманитарных дисциплин, Харьковский институт финансов Киевского национального торгового-экономического университета (пер. Плетневский, 5, Харьков, 61003, Украина)

E-mail: 19muhina67@mail.ru

Канунникова Александра Романовна – старший преподаватель кафедры социально-гуманитарных дисциплин, Харьковский институт финансов Киевского национального торгового-экономического университета (пер. Плетневский, 5, Харьков, 61003, Украина)

Mukhina I. G., Kanunnikova A. R. The Reorientation of the Economy of Ukraine towards the European Market: Reality, Risks and Prospects

The objectives of the article are: studying the macroeconomic indicators of Ukraine's development in the context of the reorientation of national economy towards the European market, searching for ways to overcome the crisis, further modernization of the economy of Ukraine, and identifying risks due to an accelerated European integration. Emphasis is made on the peculiarities of functioning of the domestic economy over the past decade, while forms and results of cooperation with the CIS countries, as well as the prospects for Ukraine's reorientation from the post-Soviet economic space to the European have been allocated. Features of development of Ukraine's foreign trade over the past period have been allocated, both in case with the CIS and with the EU countries; the authors have considered the challenges that arise in the sphere of economic security, in the banking industry and individual sectors of the economy. A number of key challenges that arise in the process of reorientation of the economy of Ukraine towards the European market as result of both external and internal factors has been outlined. By means of an analysis of macroeconomic indicators, potential dangers and prospects for reorientation of the Ukrainian economy towards the European market have been identified, a number of strategic directions to address the negative processes in the economy has been allocated, the authors have also suggested ways of overcoming the crisis and accelerating the European integration processes in general.

Keywords: economics, European market, European integration, exports, imports, foreign trade, production.

Bibl.: 12.

Mukhina Irina G. – PhD (History), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Social-Humanitarian Disciplines, Kharkiv Institute of Finance of the Kyiv National University of Trade and Economics (5 Pletnovsky Lane, Kharkiv, 61003, Ukraine)

E-mail: 19muhina67@mail.ru

Kanunnikova Alexandra R. – Senior Lecturer of the Department of Social-Humanitarian Disciplines, Kharkiv Institute of Finance of the Kyiv National University of Trade and Economics (5 Pletnovsky Lane, Kharkiv, 61003, Ukraine)

Економіка сучасної України є індикатором не тільки економічних, але й політичних та соціальних процесів, що відбуваються за останні десятиріччя в державі. Починаючи з 90-х років XX століття, Україна обрала для себе шлях всебічної інтеграції з країнами Європи, насамперед, з країнами ЄС. Але знаходження України на так званому пострадянському просторі створило ряд дуже серйозних проблем і протиріч, які не дозволяють швидко і достатньо ефективно прискорити євроінтеграційні процеси. Переорієнтація національної економіки на європейський ринок вимагає від України модернізації не тільки економіки, але й трансформації її політичних інститутів, правової системи, пошуку новітніх підходів до економічного зростання. Крім того, усталений європейський ринок не поспішає швидко відкривати свій простір для приходу нових економічних гравців, які можуть скласти конкуренцію для європейських товаровиробників. Тому поступово зникає певна ейфорія України стосовно того, що її нетерпляче очікують у Європі та з'являється більш прагматичний і виважений підхід до усіх кроків, які вона здійснює на шляху до євроінтеграції.

Перспектива входження України на європейський ринок цікавить чимало дослідників, які аналізують дану проблему в площині інновацій, інвестицій, зовнішньоторговельних відносин, моніторингу системи управління, розвитку окремих галузей та сфер економіки, тощо. Але актуальності набирає саме об'єктивний і неупереджений аналіз усіх реалій і загроз, які має сучасна національна економіка, осмислення негативних і позитивних результатів функціонування економіки держави, що дозволить виробити нові підходи щодо трансформації усіх державних інститутів (економічних, політичних, правових тощо) та запровадити заходи щодо модернізації економіки у цілому. Виходячи з важливості даної проблеми та необхідності пошуку нової стратегії щодо виведення економіки України з кризи та прискорення євроінтеграційних процесів, автори ставлять перед собою *мету* – на підставі макроекономічних показників розвитку України звернути увагу на ті економічні проблеми, які є наслідком зовнішніх й внутрішніх політичних процесів, та запропонувати ряд напрямів з реформування вітчизняної економіки в умовах переорієнтації економіки держави на європейський ринок.

Після здобуття незалежності Україна обрала шлях всебічної інтеграції з європейським співтовариством з метою створення умов для стабільного сталого розвитку держави та активного співробітництва з країнами Європи. Тісна співпраця з країнами СНД, що було характерно для 90-х рр. XX століття, поступово змінюється в бік скорочення економічного співробітництва з країнами пострадянського простору та розширення економічних зв'язків з країнами ЄС. Цей відрив проходить дуже болісно і приводить до суттєвих втрат у різних сферах економіки, вимагає модернізації й переоснащення виробничої сфери за європейськими стандартами. Подібний шлях уже пройшла більшість країн Центральної та Східної Європи, за ними рухається й Україна.

Як відомо, протягом останніх 25 років Україна використовувала пострадянський простір для збуту про-

дукції металургії, хімії, машинобудування, харчової промисловості, товарів військово-оборонного комплексу тощо. Але у 2000-х роках ситуація починає змінюватися, бо Україна прагне швидше інтегруватися з країнами Європи та розширити торгівельні стосунки з країнами ЄС. Це не означає розірвання стосунків з країнами СНД, але позиція України стала більш прагматичною з урахуванням динаміки розвитку відносин і взаємних інтересів. На 2011 р. питома вага країн СНД у зовнішній торгівлі України залишалася досить високою і сягала більше 40%. Із усіх ввезених в Україну товарів 44% – це товари СНД, Україна, своєю чергою, вивезла у країни СНД 36% усіх вироблених товарів. Найбільший товарообіг був з Росією (56 млрд дол.) та Білоруссю (4,5 млрд дол.). Також у цьому році Україна з країнами СНД підписала Договір про зону вільної торгівлі, що мав вивести економічні відносини країн пострадянського простору на якісно новий рівень. Представницькі органи країн ЄС зазначали, що дана співпраця не перешкоджає підписанню аналогічного договору з країнами ЄС [1].

Але зовнішньо-політична ситуація, яка склалася в Україні за останні три роки, та загострення україно-російських стосунків засвідчило, що серйозні перешкоди все ж таки виникли. Протягом 2014 – 2015 рр. відносини з країнами СНД значно погіршилися внаслідок підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, насамперед, економічної частини, що ускладнило зв'язки з країнами СНД в рамках договору про зону вільної торгівлі. У вересні 2015 р. МЗС України повідомило, що Україна планує зберегти мінімальний рівень участі у структурах СНД через неможливість різко розірвати багаторічні зв'язки секторальної взаємодії у тих галузях, які становлять інтерес для нашої держави. Але з деяких структур СНД Україна фактично вже вийшла. Так, з 17 березня 2015 р. Генеральна прокуратура України призупинила свою участь у Координаційній раді держав – учасниць СНД та вийшла з єдиної системи міждержавного розшуку осіб СНД. Крім того, Україна знизилася своє політичне представництво у раді глав держав СНД, Раді глав урядів СНД, Раді міністрів закордонних справ СНД, припинена діяльність у рамках Комісії держав – учасниць СНД з використання атомної енергії в мирних цілях, Регіональній співдружності в галузі зв'язку, співпраці у сфері безпеки, правоохоронної, наукової, інформаційної, гуманітарної та інших сферах. Протягом 2014–2015 рр. Україною не підписано жодного рішення за результатами засідань вищих органів СНД [2].

За даними «Європейської правди», на 2016 р. в Україні практично немає областей, крім Харківщини, де частка експорту в країни СНД перевищила б 50%. Нові обмеження з боку Росії після входження України до зони вільної торгівлі з країнами ЄС з початку 2016 р. знизили частку експорту в країни СНД до 38–40%, зокрема у Сумській, Харківській, Чернігівській, Миколаївській областях, в інших областях цей показник значно менший. Разом з цим, поступово збільшується частка експорту до європейських країн. Так, 11 областей України 50% експорту спрямовують саме до Європи. Рекорд має Закарпатська область, яка поставляє 93% свого експорту

до європейських країн, а до країн СНД – лише 20%. Як це не дивно, за останній рік Донецька й Луганська області мають 50% експорту саме за рахунок поставок до ЄС. За останні роки, незважаючи на падіння експорту у 20 разів, Луганщина у першому кварталі 2016 р. збільшила експорт у Європу в 10 разів, тобто вона за статистикою є «лідером євроінтеграції». Загалом, за підсумками першого кварталу 2016 р., у 11 областях України фіксується зростання експорту в ЄС, з них у 9 областях збільшення відбулося на 10% [3].

Таким чином, важко, але невпинно йде переорієнтація експортних потоків з пострадянського простору на європейський ринок. Це приводить до певних економічних ризиків та спаду деяких видів виробництва, що сприяли отриманню значних коштів до державного бюджету. Як відомо, багатовекторність української економіки надавала Україні значних прибутків та позитивно впливала на розвиток державних і приватних підприємств. Поступово ці процеси по суті стають одновекторними, спрямованими здебільшого на Європу, де традиційні експортні товари, які раніше йшли до країн СНД, уже не мають достатнього попиту на європейському ринку.

Слід відмітити, що на шляху до переорієнтації економіки України на ринок Європи існує й ряд інших проблем і небезпек, спричинених внутрішніми факторами. Так, відсутність широкомасштабної модернізації галузей промисловості та корупція призвели до падіння темпів розвитку економіки та зростання зовнішнього боргу держави. Співпраця з Міжнародним валютним фондом, з одного боку, відіграє певну роль у стабільності й збалансованості фінансової системи України, але, з іншого боку, є й певні ризики, пов'язані зі зростанням боргової залежності, що безумовно, впливає не тільки на спроможність вітчизняної економіки, але й створює ряд проблем у соціальній сфері, веде до часткової втрати суверенітету держави. Тому Україна має створити систему економічної безпеки країни, яка включає до себе економічну незалежність, стабільність національної економіки, здійснення модернізації виробництва, розвиток інтелектуального та трудового потенціалу держави, формування громадянського суспільства тощо. Світова економічна криза, що почалася з 2008 р., засвідчила, що навіть такі стабільні інтегровані системи, як ЄС, мають на сьогодні серйозні проблеми у сфері економіки, торгівлі, створенні збалансованих національних бюджетів тощо. Якщо раніше євроінтеграція розглядалася як «панацея від усіх лих», то зараз ми спостерігаємо глибоку кризу в єврозоні, що зачіпляє проблеми фінансово-економічної безпеки багатьох країн (Греція, Іспанія, Португалія, Італія тощо). У цих складних умовах Україна намагається стримувати втечу капіталів за кордон, запобігати криміналізації фінансової сфери, пов'язаної з перетоком фінансів у тіньовий сектор. Так, за даними Національного банку України, втеча вітчизняних капіталів за кордон (офшори) становила у 2000 р. 0,4 млрд дол., у 2001 р. – майже 1 млрд дол., а у 2002–2003 рр. – понад 2 млрд дол. Це завдало великої шкоди українській економіці [4, с. 86]. На сьогодні точних даних щодо втечі капіталів за кордон встановити практично

неможливо. Але, за приблизними міжнародними оцінками, вони коливаються від 117 до 167 млрд дол. США, тобто в еквіваленті це складає 1,5–2 річні ВВП України. Експертна оцінка щорічних втрат України від офшорів сягає біля 11–12 млрд дол. США, що перевищує обсяги кредитів, наданих МВФ [5].

За останні два роки боротьба з корупцією та офшорами набуває все більшого масштабу на усіх гілках влади, удосконалюються правова й судова системи у державі. Так, у 2014 р. за ініціативою «Центру протидії корупції» в Україні прийнято закон, який зобов'язує українські компанії розкривати інформацію про своїх реальних власників. Але боротьба з офшорами вимагає зміни податкового кодексу та інших законів України, що створить належні умови для збереження капіталів в Україні. Певні кроки на цьому шляху державою зроблено. Так, за останні 20 років прийнята ціла низка законів та законодавчих актів, які регламентують розвиток економіки, підприємництва, а разом з нею й соціальної сфери. Для запобігання корупції прийнято чимало законів, зокрема, «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» (1992 р.), «Про Антимонопольний комітет України» (1993 р.), «Про захист економічної конкуренції» (2002 р.), «Про ціни й ціноутворення» (1990), «Про власність», тощо. У вересні 2012 р. розпорядженням Кабінету Міністрів України було схвалено Концепцію Загальнодержавної програми розвитку конкуренції в Україні на 2013–2023 роки, розроблену Антимонопольним комітетом України. Таким чином, в Україні є відповідна законодавча база для розвитку ринкової економіки, малого й середнього бізнесу. Але, на жаль, більшість законів мають формальний характер, а масштабна корупція, монополізм, бюрократія, які проявляються в усіх сферах життєдіяльності, гальмують усі процеси поступального економічного розвитку України, знижують ефективність підприємств та учасників економічних процесів. Не має чіткого регулятивного механізму, який би дозволяв дотримуватися усіх законів та нести покарання за їх порушення. На сьогоднішній момент в Україні діє закон «Про очищення влади» (про люстрацію) 2014 р. і почало роботу Національне антикорупційне бюро України (НАБУ), але суттєвих результатів поки що не спостерігається.

Однак, не зважаючи на ці проблеми, активізація економічної співпраці з країнами Європи набирає оберти на початку 2000-х рр. Якщо проаналізувати зовнішньоторговельний оборот України з країнами ЄС за 2005 р., то виявляється, що найбільше наша економіка пов'язана з Німеччиною, Великобританією та Францією, де показники сягають від 3 до 8 млрд дол., а загальний оборот з країнами ЄС складає більше 23 млрд дол. [6, с. 81]. Тобто зовнішні економічні стосунки України з країнами Європи мали динамічний розвиток й надавали нашій державі надію на зростання цих показників після входження на європейський ринок зі збереженням економічної співпраці з країнами СНД. Але суттєве зменшення участі України в економічному ринку СНД змінило ситуацію не у кращий бік. Так, за даними Міжнародного

центру перспективних досліджень, у першому кварталі 2015 р. експорт товарів та послуг з України скоротився на 32,6%, порівняно з показниками минулого року, імпорту скоротився на 35,6%. Більша частина цих втрат припадає на країни СНД, до яких експорт зменшився на 51,3%, імпорту – на 57,8%. Передусім це обумовлено зменшенням обсягів торгівлі з Росією. Експорт товарів до РФ скоротився на 61,3%, що пов'язано з обмеженнями, накладеними Росією й Україною на взаємну торгівлю. Сальдо торгівлі з СНД з від'ємного (–0,41 млрд дол.) у першому кварталі 2014 р. перетворилося на додатне (0,15 млрд дол.). У цілому скорочення торгівлі з ЄС становило 33,9% за експортом та 24% за імпортом. Падіння експорту викликано зниженням цін на основні статті українського експорту (метали, зерно), імпорту – значним ослабленням гривні. Як приклад, у першому кварталі 2015 р. найбільше скоротився експорт товарів таких груп, як засоби наземного транспорту – на 72,6%, мінеральні продукти (передусім вугілля) – на 57,2%, чорні метали та вироби з них – на 38,9%, машини та обладнання – на 38,9% [7].

Таким чином, ринок збуту товарів у країнах СНД ми поступово втрачаємо, а на європейський ринок ми ще повноцінно не увійшли, незважаючи на підписання асоціації з країнами ЄС. Нова перешкода, яка гальмує цей процес, – це квоти на реалізацію продукції до ЄС. Усього за кілька місяців 2016 р. Україна вичерпала квоти на борошно, цукор, курятину, мед і ряд іншої продукції. Тобто, за допомогою квот європейський ринок захищає себе від напливу українських товарів. Так, для України ЄС ввів 36 квот здебільшого в аграрному секторі, а Україна для ЄС – всього 3 квоти. Крім того, Європа не допускає на свої ринки українську яловичину, молоко, вершки тощо. Мита поза квотами настільки високі, що українські товари стають неконкурентноспроможними на європейському ринку. Позитивним показником є експорт цукру, який збільшився у 8,5 разу та досяг 25,9 тис. т за 2016 р. Основним імпортером українського цукру стала Румунія, що надало 10 млн дол. від суми експорту [8]. Негативні показники в зовнішній торгівлі з Європою є результатом недостатньо глибокого аналізу з боку влади усіх ризиків та перспектив щодо прискореного входження української економіки в європейські ринки та серйозних прорахунків від швидкого дистанціювання України від економічних ринків СНД. Таким чином, очікування України стосовно швидкого просування на європейський ринок та виходу економіки на новий рівень, на жаль, не виправдалися.

Слід відмітити, що провідні країни Європи й США розглядають Азійсько-Тихоокеанський регіон одним з головних світових економічних, політичних і фінансових центрів XXI століття. За кількістю людського потенціалу, обсягів матеріального виробництва, активним просуванням на європейський та американський економічні ринки країни Азійсько-Тихоокеанського регіону вже переважають усталених світових лідерів. Тому Україні, крім євроінтеграційних намірів, слід звернути увагу на активізацію економічного співробітництва з окремими країнами, зокрема Японією, Китаєм, Південною Кореєю

тощо, що надасть змогу залучити інвесторів, технології до пріоритетних або новітніх галузей економіки України, вийти на альтернативні економічні ринки.

Як відомо, макроекономічні показники залежать і від роботи банківської системи України. Національним інститутом стратегічних досліджень було ретельно проаналізовано ті загрози, які можуть вплинути на її стійкість протягом 2014 р. і наступних років. Серед них слід відмітити значний *відплив залучених коштів*, насамперед, вкладів населення на 126 млрд грн (на 29%), що викликано політичною та макроекономічною нестабільністю. На 2015 р. банківська система втратила 23 млрд грн. Зменшення відбулося за рахунок валютних коливань, але до кінця року в цілому банківська система втратила 21 млрд грн в 4,3 млрд дол. США від вкладів фізичних осіб.

Другою загрозою є *падіння ділової активності та платіжної дисципліни* суб'єктів господарювання, зменшення споживчих витрат населення, що є результатом погіршення кредитного портфеля українських банків. Так, станом на 1 січня 2015 р. частка простроченої заборгованості зросла до 13,5%, а на 1 листопада – 20,4%.

Третьою загрозою є *збитковість банківської системи* внаслідок зростання витрат на формування страхових резервів. Так, протягом 2015 р. поточний збиток банківської системи склав 56,3 млрд грн. Власний капітал банків, на жаль, невпинно скорочується, і на кінець 2015 р. його величина зменшилася до рівня 124 млрд грн. Це, своєю чергою, впливає на недостатнє кредитування малого й середнього бізнесу за вигідними для підприємців ставками [9].

Для підтримки стабільності функціонування банківської системи фахівцями запропоновано залучення в банківську систему додаткових довгострокових пасивів у національній валюті за рахунок стимулювання населення на відкриття депозитів з гарантуванням державою сум відшкодування вкладів фізичних осіб до 500 тис. грн; пом'якшення вимог НБУ щодо обов'язкових витрат на формування страхових резервів, зокрема: для «субстандартних» кредитів до рівня 10% від суми наданих кредитів, «сумнівних» – до рівня 20% від суми наданих кредитів, «безнадійних» – до рівня 50% від суми наданих кредитів. Це дозволить більшості банків вийти на рівень беззбитковості [10].

У цілому серйозна внутрішньополітична ситуація в Україні протягом 2014–2016 рр. негативно вплинула на всі макроекономічні показники розвитку держави. Так, за даними економічних експертів, українська економіка втратила прибутки від вугільної, металургійної, машинобудівної та хімічної промисловості, яка розташована у східних регіонах, де проходить збройне протистояння. Протягом 2014 р. падіння промислового виробництва в цілому становило 10,2%. Якщо проаналізувати негативну динаміку по галузях економіки, то скорочення обсягів виробництва в добувній промисловості складає 13,7%, у переробній – 9,3%, у виробництвах, які постачають електроенергію, газ, пару й кондиційоване повітря, – 6,6%. У цілому за 2014 р. ВВП України скоротився на

6,8%. За даними МВФ, дефлятор ВВП, тобто індикатор інфляції України, складає загрозливий показник 47,4%, що обумовило зростання цін на товари в декілька разів. Ці негативні показники призвели і до падіння майже у 2 рази валового доходу на кожного жителя країни та заробітної плати в доларовому еквіваленті з 453 до 254 доларів [11].

Залишається гострою й проблема зростання виробництва товарів українськими підприємствами для насичення внутрішнього ринку. Так, Державною програмою розвитку внутрішнього виробництва закладено основу підвищення економічної стійкості України за рахунок розширення національного виробництва у різних галузях. Заходи спрямовано на відновлення реального сектора економіки, підтримку вітчизняних виробників, збільшення їх присутності на внутрішньому ринку, зменшення імпорту та досягнення у 2015 р. позитивного сальдо зовнішньої торгівлі України. Очікується, що виконання Програми надасть змогу в наступні роки забезпечити такі показники: *створення* високорентабельних, менш енергоємних та екологічно чистих виробництв, здатних конкурувати на внутрішньому й зовнішньому ринках; *збільшення* у структурі вітчизняної економіки частки високотехнологічних виробництв; *створення* нових робочих місць, у тому числі з високими вимогами до кваліфікації фахівців і високим рівнем оплати праці; *запровадження* економічних стимулів для організації або розвитку виробничих потужностей, спрямованих на виробництво вітчизняних аналогів імпортованої продукції; *використання* в повному обсязі наявних трудових й сировинних ресурсів та виробничих потужностей; *зменшення* залежності від імпорту товарів та *поліпшення* зовнішньоторговельного балансу товарів і послуг тощо [12].

ВИСНОВКИ

Аналіз макроекономічних показників розвитку України в умовах політичної та економічної нестабільності та переорієнтації економіки на європейський ринок свідчить, що модернізація економіки України має базуватися на фундаментально новій основі. Так, поперше, необхідно подолати дисбаланс між експортними та імпортерними потоками в національній економіці. Це приведе до поліпшення стану платіжного балансу та зменшить залежність України від імпорту. Регулювання цього процесу має відбуватися на відповідній законодавчій базі та на основі гнучкого державного регулювання квот, тарифів, податків, стимулювання вітчизняного товаровиробника тощо.

По-друге, необхідно розширювати співпрацю та партнерські відносини не тільки з економічно розвинутими країнами ЄС, але й з країнами, що є традиційними економічними партнерами України, тобто країнами СНД та новими країнами – партнерами Тихоокеанського регіону та Азії, що представляють собою привабливі ринки збуту товарів. Але це вимагає підвищення конкурентоздатності українських товарів та послуг і сучасної модернізації економіки.

По-третє, необхідно змінити структуру експорту, не допускаючи перевищення імпорту над експортом, що

створює небезпеку для вітчизняного товаровиробника. На жаль, більшість товарів, які вивозяться з України, є сировиною, або напівсировиною, а має бути вивіз перероблених якісних продуктів. Більше половини експорту продукції України складає металургічна й хімічна промисловість, продукція яких має більший попит в країнах СНД, тому для цих галузей втрата пострадянського простору досить небезпечна. Крім того, не мають великого попиту в Європі українські товари машинобудування та станкобудування, що раніше складало більшість експорту за кордон. Для конкурентоздатності українських товарів на європейському ринку необхідні технологічне переоснащення та модернізація підприємств за стандартами ЄС. Досвід інших країн демонструє, що слід звернути увагу на ті галузі виробництва, які мають прискорений оборот капіталу та забезпечують потреби населення: харчова, легка та переробна промисловість. Український товар повинен бути високоякісним, конкурентоспроможним і привабливим для потенційних покупців, але без запровадження новітніх технологій, закордонних партнерів та інвестицій швидко це зробити неможливо.

Серед пріоритетних завдань сучасної економічної політики України – розробка комплексної національної стратегії, яка забезпечить збалансований розвиток виробництва, насамперед, наукомісткого та енергоємного, використання сучасних технологій, що дозволить створити експортоорієнтований та якісний продукт, спроможний конкурувати на світових ринках, стимулювати виробників, які працюють у цих галузях. Також одним з механізмів збалансованості внутрішнього ринку є ефективне використання ставок ввізного мита на імпортерні товари для захисту вітчизняного товаровиробника, а також посилення контролю за якістю товарів, що ввозяться до України.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є визначення пріоритетних форм і способів стимулювання суб'єктів господарювання та стратегічних галузей промисловості до запровадження інноваційних проектів щодо розвитку виробництва товарів та послуг, пошук нових підходів щодо укріплення банківської системи, створення відповідних умов для кредитування малого й середнього бізнесу; запровадження нових механізмів виходу українських товарів не тільки на європейські, але й світові ринки. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Відносини України та СНД: Сучасні реалії та подальші перспективи. URL: <http://stattitablohy.ezreklama.Com/Biznies-lekonomika/5953-vidnosini-ukrayini-ta-snd-suchasni-riekaliyi-ta-podal-hi-pierspiektiv.html>
2. МЗС пояснило, чому Україна, попри гучні заяви, досі не вийшла з СНД. URL: http://zaxid.net/news/showNews.do?mzs_poyasnilo_chomu_ukrayina_popri_guchni_zayavi_dosi_ne_viyshla_z_snd&objectId=1364906
3. Українська торгівля в новій реальності. Як ругіони країни пережили старт ЗБТ з ЄС. URL: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2016/06/13/7050588/>
4. Касич А. О., Дідур С. В. Структурні характеристики зовнішньої торгівлі України. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 1 (79). С. 85–90.

5. Офшорне виснаження. URL: <http://gazeta.dt.ua/macrolevel/ofshorne-visnazhennya-.html>
6. Гончаренко Н. І. Інтеграційний вектор України: гравітаційна модель зовнішньої торгівлі країн ЄС та України. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 1 (79). С. 80–85.
7. Економічний аналіз. Зовнішня торгівля України скоротилася на третину в 2015 році (інфографіка). URL: <http://icps.com.ua/zovnishnya-torhivlya-ukrayiny-skorotylasya-na-tretynu-v-2015-rotsi/>
8. ЄС ввів спецмита на товари з України. URL: <https://galfinance.info/ostanni-novini/2016/03/22/es-vviv-speczmita-na-tovari-z-ukraini.html>
9. Дані фінансової звітності банків України станом на 01.10.2015 р. Офіційний сайт Національного банку України. URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?Cat_id=64097
10. Основні загрози безпеці банківської системи України та шляхи їх подолання. Аналітична записка/Національний інститут стратегічних досліджень. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/2125/>
11. Комплексна оцінка економічної ситуації в Україні у 2014–2015 рр. (частина 1. Загальна оцінка макроекономічної ситуації). URL: <http://iac.org.ua/kompleksna-otsinka-ekonomichnoyi-situatsiyi-v-ukrayini-u-2014-2015-rr-chastina-1-zagalna-otsinka-makroekonomichnoyi-situatsiyi/>
12. Про затвердження Державної програми розвитку внутрішнього виробництва. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1130-2011-п>

REFERENCES

- "Dani finansovoi zvitnosti bankiv Ukrainy stanom na 01.10.2015 r." [The financial statements of banks of Ukraine as at 01.10.2015]. Ofitsiyniy sait Natsionalnoho banu Ukrainy. http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?Cat_id=64097
- "Ekonomichnyi analiz. Zovnishnia torhivlia Ukrainy skorotylasya na tretynu v 2015 rotsi (infohrafika)" [Economic analysis. External trade of Ukraine decreased by a third in 2015 (infographic)]. <http://icps.com.ua/zovnishnya-torhivlya-ukrayiny-skorotylasya-na-tretynu-v-2015-rotsi/>
- Honcharenko, N. I. "Intehratsiyniy vektor Ukrainy: hravitatsiina model zovnishnyoi torhivli krain YeS ta Ukrainy" [Integration vector Ukraine: a gravity model of foreign trade of the EU countries and Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 1 (79) (2008): 80–85.
- Kasych, A. O., and Didur, S. V. "Strukturni kharakterystyky zovnishnyoi torhivli Ukrainy" [The structural characteristics of foreign trade of Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 1 (79) (2008): 85–90.
- "Kompleksna otsinka ekonomichnoi sytuatsii v Ukraini u 2014-2015 rr. (chastyna 1. Zahalna otsinka makroekonomichnoi sytuatsii)" [A comprehensive assessment of the economic situation in Ukraine in 2014-2015 (part 1. General assessment of the macroeconomic situation)]. <http://iac.org.ua/kompleksna-otsinka-ekonomichnoyi-situatsiyi-v-ukrayini-u-2014-2015-rr-chastina-1-zagalna-otsinka-makroekonomichnoyi-situatsiyi/> [Legal Act of Ukraine]. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1130-2011-п>
- "MZS poiasnylo, chomu Ukraina, popry huchni zaiavy, dosi ne vyishla z SND" [The foreign Ministry explained why Ukraine, despite loud statements, still not out of the CIS]. http://zaxid.net/news/showNews.do?mzs_poyasnilo_chomu_ukrayina_popri_guchni_zayavi_dosi_ne_viyshla_z_snd&objectId=1364906
- "Osnovni zahrozy bezpetsi bankivskoi systemy Ukrainy ta shliakhy yikh podolannia. Analitychna zapyska" [Main threats to the security of the banking system of Ukraine and ways of overcoming them. Analytical note]. Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen. <http://www.niss.gov.ua/articles/2125/>
- "Ofshorne vysnazhennia" [Offshore depletion]. <http://gazeta.dt.ua/macrolevel/ofshorne-visnazhennya-.html>
- "Ukrainska torhivlia v novii realnosti. Yak rehiony krainy per-ezhyly start ZVT z YeS" [Ukrainian trade in a new reality. As the regions of the country experienced the start of FTA with EU]. <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2016/06/13/7050588/>
- "Vidnosyny Ukrainy ta SND: Suchasni realii ta podalshi perspektyvy" [Relations between Ukraine and the CIS: Modern reality and future prospects]. <http://stattitablohy.ezreklama.Com/Biznies-lekonomika/5953-vidnosini-ukrayini-ta-snd-suchasni-rieliyi-ta-podal-hi-pierspiiektiv.html>
- "YeS vviv spetsmyta na tovary z Ukrainy" [The EU imposed special duties on goods from Ukraine]. <https://galfinance.info/ostanni-novini/2016/03/22/es-vviv-speczmita-na-tovari-z-ukraini.html>

СИСТЕМНИЙ ВИБІР ОПТИМАЛЬНОЇ ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ

© 2016 НОСАЧ Л. Л., ВЕЛИЧКО К. Ю.

УДК 339.56

Носач Л. Л., Величко К. Ю. Системність вибору оптимальної форми оплати міжнародних розрахунків

У статті надано характеристику форм міжнародних розрахунків, які найбільш часто застосовуються у практиці зовнішньоекономічної діяльності, висвітлено переваги та недоліки їхнього застосування окремо для експортерів та імпортерів. Класифіковано мотивуючі фактори, що впливають на вибір оптимальної форми розрахунків. Особливу увагу в класифікації приділено ознаці «зміна статей балансу», яка включає фактори залежності ефективності здійснення міжнародних розрахунків від структури його балансу, з урахуванням того, що від заміни форми міжнародних розрахунків залежать відповідні зміни статей балансу підприємства. Розкрито сутність коефіцієнта ефективності вибору оптимальних форм і методів оплати зовнішньоторговельних угод для підприємств, що здійснюють свою діяльність на міжнародному ринку, а також представлено характеристику фінансового стану підприємств – суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності при різних співвідношеннях даного коефіцієнта.

Ключові слова: міжнародні розрахунки, оптимальність, ефективність, коефіцієнт вибору.

Рис.: 1. **Табл.:** 6. **Формул:** 3. **Бібл.:** 9.

Носач Лариса Леонідівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клоківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: lilanos1982@gmail.com

Величко Катерина Юріївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клоківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: eklevyna@gmail.com

УДК 339.56

Носач Л. Л., Величко Е. Ю. Системность выбора оптимальной формы оплаты международных расчетов

В статье охарактеризованы формы международных расчетов, которые наиболее часто применяются в практике внешнеэкономической деятельности, освещены преимущества и недостатки их применения отдельно для экспортеров и импортеров. Классифицированы мотивирующие факторы, влияющие на выбор оптимальной формы расчетов. Особое внимание в классификации уделено признаку «изменение статей баланса», который включает факторы зависимости эффективности осуществления международных расчетов на предприятии от структуры его баланса, с учетом того, что от замены формы международных расчетов зависят соответствующие изменения статей баланса предприятия. Раскрыта сущность коэффициента эффективности выбора оптимальных форм и методов оплаты внешнеторговых сделок для предприятий, осуществляющих свою деятельность на международном рынке, а также представлена характеристика финансового состояния предприятий – субъектов внешнеэкономической деятельности при различных соотношениях данного коэффициента.

Ключевые слова: международные расчеты, оптимальность, эффективность, коэффициент выбора.

Рис.: 1. **Табл.:** 6. **Формул:** 3. **Библ.:** 9.

Носач Лариса Леонидовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международной экономики, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клоковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: lilanos1982@gmail.com

Величко Екатерина Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клоковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: eklevyna@gmail.com

UDC 339.56

Nosach L. L., Velichko E. Yu. Systematicity of Selection of the Optimal Form of Payment for International Settlements

The article characterizes the forms of international settlements, which most often are applied in the practice of foreign economic activity, highlighting both advantages and disadvantages of applying them separately for exporters and importers. The motivating factors influencing the choice of the optimal form of settlements have been classified. In this classification, particular attention is paid to the attribute of «change of the balance items», which includes the factors of dependence of efficiency of implementation of international settlements from the structure of its balance, taking account of the fact that relevant changes in balance items of enterprise depend on replacement of the form of international settlements. Essence of the coefficient of efficiency of choice of the optimal forms and methods of payment in the foreign trade transactions for enterprises operating in the international market has been disclosed, also a characterization of financial condition of the enterprises-participants in the foreign economic activity under different ratios of this coefficient has been provided.

Keywords: international payments, optimality, efficiency, selection coefficient.

Fig.: 1. **Tabl.:** 6. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 9.

Nosach Larisa L. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Economics, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (333 Klochkivska Str, 61051, Kharkiv, Ukraine)

E-mail: lilanos1982@gmail.com

Velichko Ekaterina Yu. – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of International Economics, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (333 Klochkivska Str, 61051, Kharkiv, Ukraine)

E-mail: eklevyna@gmail.com

При укладанні зовнішньоторговельної угоди, у процесі розробки та узгодження сучасних договірних зобов'язань, надзвичайно важливо відобразити максимально вигідно інтереси як експортера, так і імпортера. Одним з ключових аспектів у даному питанні є вибір оптимальної форми міжнародних розрахунків за поставлену продукцію, товари, виконані роботи або послуги, яка б не лише гарантувала своєчасне і повне надходження коштів на рахунок постачальника, а й

забезпечувала належний рівень взаємного і банківського контролю виконання договірних зобов'язань, була б своєрідним захисним засобом від нестабільності економічної та політичної ситуації в країні, валютних ризиків, неплатоспроможності та недобросовісності партнера. Цей вибір надзвичайно складний процес, у розрізі якого має бути досягнуто взаємної згоди між іноземними партнерами на застосування конкретної форми розрахунку, включаючи економічні, фінансові та організаційні

поступки між ними, а також отримано належні показники ефективності роботи всього підприємства, тобто достатній рівень платоспроможності та ліквідності.

Питанням міжнародних розрахунків присвятили свої роботи багато науковців та вчених, серед них: Балабанова І. Т., Губарева І. О., Домрачев В. М., Іваненко І. А., Кіндрацька А. М., Линник В. Г., Мороз А. М., Рибіна Л. О., Соловей Н. В., Тюха І. В., Фаюра Н. Д., Чиж Н. М., Югас Е. Ф. та ін. Однак, не зважаючи на численні наукові праці, присвячені даній темі, проблеми системного вибору оптимальних форм розрахунків при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням показників їх ефективності ще достатньо не досліджені.

Метою даної статті є висвітлення пошуку переваг і недоліків застосування різних форм міжнародних розрахунків, а також формування критеріїв їх ефективності для підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.

Проблеми, пов'язані з міжнародними розрахунками, є актуальними в усьому світі. Це обумовлено тим, що під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності учасники розрахунків стикаються з безліччю різних ризиків: економічними, податковими, політичними та іншими.

Щоб досягти успіху на сучасному глобальному ринку і виграти від продажів, експортери повинні пропонувати своїм клієнтам привабливі умови продажу, підтримувані відповідними методами оплати, формами міжнародних розрахунків. Оскільки отримувати грошові кошти в повному обсязі та своєчасно є кінцевою метою кожного експортного продажу, кожен спосіб оплати повинен бути обраний ретельно, щоб звести до мінімуму ризик несплати при одночасному задоволенні потреб покупця.

Найбільш розповсюдженими у практиці міжнародних угод є чотири форми розрахунків: відкритий рахунок, аванс, акредитив та інкасо [1]. В Україні рекомендуються до застосування дві останні форми [2]. Тепер стосовно кожної.

1. Відкритий рахунок. Відкритий рахунок – це форма розрахунково-кредитних відносин між продавцем і покупцем, за якої продавець відвантажує товар покупцеві без попередньої оплати, а разом з товаром

надсилає відповідні товарні документи, які покупець зобов'язаний оплатити у строки, обумовлені контрактом [1]. Ця форма розрахунків посідає значне місце в міжнародних угодах і передбачає ведення учасниками (експортером та імпортером) великого обсягу роботи з обліку продажу. Особливістю операцій по відкритому рахунку є те, що всі дії, пов'язані як з рухом товаророзпорядчих документів, так і з контролем своєчасності платежів, покладаються на плечі учасників угоди, передусім експортера, адже всі документи надходять до імпортера прямо, минаючи банк. Окрім цього, при розрахунках по відкритому рахунку рух товарів випереджає рух валютних коштів, що робить цю форму розрахунків найризикованішою для експортера, оскільки у нього немає ніяких гарантій, що покупець погасить свою заборгованість в обумовлений строк. У табл. 1 нами сформовано основні переваги та недоліки застосування відкритого рахунку в практиці зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

2. Аванс. Авансові платежі у практиці здійснення зовнішньоекономічної діяльності, як і в національному полі, – це попередня оплата [3]. Використовуючи дану форму розрахунків, постачальник – експортер може уникнути кредитного ризику, тому що грошова компенсація буде отримана ще до передачі права власності на товар. Найчастіше при авансових платежах використовуються електронні перекази і кредитні картки, що сприяє доступності експортерами запланованих грошових коштів в найкоротші терміни. Проте проведення попередньої оплати покупцями – імпортерами є найменш привабливим варіантом для них, оскільки вона створює проблеми з оборотністю їхніх грошових засобів. Іноземних покупців також не влаштовує і той факт, що товари не можуть бути відправлені доти, доки не проведена оплата. Таким чином, експортери, які наполягають на цьому способі оплати як єдиному способі ведення бізнесу, можуть втратити свої конкурентні позиції на міжнародному ринку, оскільки імпортер обере постачальників-конкурентів, які пропонують більш привабливі умови оплати.

У табл. 2 нами сформовано основні переваги та недоліки застосування авансу в практиці зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Таблиця 1

Переваги та недоліки вибору відкритого рахунку для розрахунків експортера та імпортера, умови його застосування

	Експортер	Імпортер
Переваги	1. Відносно швидке здійснення платежу (за певних умов двостороннього кредитування і заліку взаємних вимог, коли поставки товарів відбуваються одночасно з наступними розрахунками за відкритим рахунком)	1. Рух товарів випереджає рух грошей (відстрочка платежу). 2. Відсутність ризику щодо обсягу комплектації та термінів поставки товару. 3. Безвідсоткове кредитування товарної операції
Недоліки	1. Відсутність надійної гарантії своєчасного платежу. 2. Сповільнення оборотності капіталу. 3. Періодичне виникнення необхідності банківського кредитування. 4. Ризик неотримання коштів за відвантажений товар	1. Ризик щодо недопостачання, обсягу комплектації та термінів поставки товару (за умов, коли поставки товарів відбуваються одночасно з наступними розрахунками за відкритим рахунком)
Умови	Регулярні поставки; високий ступінь довіри між партнерами; тривалі ділові відносини; імпортер – надійна фірма-покупець	

Джерело: авторська розробка.

Переваги та недоліки вибору авансу для розрахунків експортера та імпортера, умови його застосування

	Експортер	Імпортер
Переваги	1. Можливість отримати аванс на загальну суму контракту (100%) або ж першочергова оплата частини вартості контракту (10–30%) до моменту постачання товарів чи послуг. 2. Наявність вільних грошових коштів у обороті. 3. Наявність права отриманий аванс використати на відшкодування збитків. 4. Прискорення оборотності коштів підприємства. 5. Відсутність необхідності банківського кредитування	1. Підвищення іміджу та конкурентоспроможності підприємства на міжнародному ринку. 2. Розширення партнерської бази. 3. Можливість вживати додатковий захист, використовуючи банківські гарантії на повернення авансу та документарний або умовний переказ
Недоліки	1. Ризик невиконання експортером договірних зобов'язань (недоставлення товару або несвоєчасність; неналежна якість чи специфікація, тощо)	1. Відволікання грошових коштів із обороту підприємства. 2. Комплексний ризик імпортера: ризик того, що експортер не доставить товар або доставить несвоєчасно і зовсім іншої якості чи специфікації. 3. Порушення виконання зобов'язань експортера за контрактом (недотримання асортименту товару, умов пакування і транспортування тощо)
Умови	Недостатня поінформованість щодо платоспроможності імпортера; нестабільна економічна і політична ситуація в країні імпортера; поставка коштовного обладнання, продукції на замовлення, рідкісних дефіцитних товарів, а також товарів стратегічного призначення; тривалі терміни дії контракту	

Джерело: авторська розробка.

3. Акредитив. Акредитив за своєю природою являє собою угоду, відокремлену від договору купівлі-продажу або іншого контракту, на якому він може базуватися, і банки жодною мірою не пов'язані й не зобов'язані займатися такими контрактами, навіть якщо в акредитиві є яке-небудь посилання на такий контракт [4]. Акредитив є однією з основних форм платежу, яка найбільшою мірою гарантує продавцеві отримання оплати за товар і є найбільш надійним інструментом, який доступний для міжнародних трейдерів. Це своєрідне зобов'язання банку, що діє від імені покупця, провести оплату за товар експортеру, за умови, що терміни і умови, зазначені в акредитиві, були виконані, що підтверджується шляхом подання експортером всіх необхідних документів. Отже, по суті, акредитив являє собою документ, виданий третьою стороною, яка гарантує оплату за товари або послуги, при цьому основна умова зі сторони продавця – повне забезпечення прийнятної умовам акредитива документацію.

В операціях з акредитивами всі зацікавлені сторони мають справу лише з документами, а не з товарами, послугами або іншими видами виконання зобов'язань, з якими можуть бути пов'язані ці документи [4]. У таких операціях, як правило, беруть участь три учасники: одержувач – особа або компанія, якій будуть виплачені кошти по акредитиву; покупець або замовник товарів чи послуг, тобто той, хто виставляє акредитив; банк-емітент – установа видачі акредитива. Акредитиви найчастіше використовуються саме під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Це пов'язано, перш за все, з характером і особливостями організації міжнародних відносин і такими факторами, як відстань, недооцінка конкурентоспроможності іноземного партнера, різниця в законодавчій базі кожної країни. Тобто, коли покупець знаходиться в одній країні, а продавець – в ін-

шій, основна мета відкриття продавцем на свою користь акредитива – це забезпечення собі гарантії оплати товарів у встановлений термін. У міжнародній торгівлі акредитивні форми розрахунків регулюються Уніфікованими правилами і звичаями для документарних акредитивів та правилами Міжнародної торгової палати. У табл. 3 нами сформовано основні переваги та недоліки застосування акредитива в практиці зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

4. Інкасо. «Інкасо» означає операції, здійснювані банками на підставі одержаних інструкцій, з фінансовими та комерційними документами [5]. Це банківська операція, за допомогою якої банк (установа) одержує кошти від платника, що призначені для виплати за чеком чекодержателю [6].

Тобто, по своїй суті, це торгова угода, за якою експортер дає доручення своєму банку отримати оплату за поставлені товари чи послуги від імпортера, за умови, що банк експортера має відправити відповідні супроводжуючі документи в банк імпортера разом з інструкціями по оплаті. Інкасо так і називається саме тому, що експортер отримує платіж від імпортера в обмін на відвантажувальні інкасовані документи. Основною характеристикою документарного інкасо є те, що це найпростіша і найдешевша форма розрахунків, яка, водночас, є дуже ризикованою для експортерів, оскільки вони не мають можливості достовірної перевірки імпортера, і рекомендуються тільки в ситуаціях, коли експортер та імпортер мають давні торгові відносини. У табл. 4 нами сформовано основні переваги та недоліки застосування інкасо в практиці зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

З урахуванням вищезазначених аспектів і акцентуючи увагу на перевагах та недоліках застосування для експортера та імпортера вказаних форм розрахунків, сформуємо їх орієнтовану шкалу безпеки (у балах від 1 до 4) (рис. 1).

Таблиця 3

Переваги та недоліки вибору акредитива для розрахунків експортера та імпортера, умови його застосування

	Експортер	Імпортер
Переваги	1. Мінімальний ризик несплати товару імпортером (гарантія банку за умови безвідкличного зобов'язання). 2. Швидка і зручна оплата банком. 3. Ефективне фінансування (дисконтування) векселя акцептованого банком, за умови, що в країні існує ринок цих фінансових інструментів. 4. Гнучкість відносно умов платежу. 5. Міжнародна правова надійність та банківська консультація. 6. Використання практично в усіх країнах. Підпорядкованість Уніфікованим правилам. 7. Підтверджений акредитив надає бенефіціару гарантію платежу з боку ще одного банку. 8. Можливість використання як бази для зовнішньоторговельного кредитування експортера	1. Використання практично в усіх країнах. Підпорядкованість Уніфікованим правилам. 2. Гнучкість щодо умов платежу. 3. Банківська консультація та перевірка (оплата відбувається лише після пред'явлення відповідних для акредитування документів, які підтверджують відвантаження товару; завдяки фінансовим термінам гарантується вчасне виконання від вантаження та терміну дії акредитива). 4. Можливість отримати більш тривалий комерційний кредит, ніж при використанні інших форм розрахунків
Недоліки	1. Продавець може обмежити себе або свій ринок та може зазнавати труднощів з пошуком покупців, бо імпортер несе великі витрати і має значний обсяг роботи з документами. 2. Зниження конкурентоспроможності. 3. Робота банків здійснюється лише з документами, а не з товарами, тому на платежі не впливають характеристики і стан самих товарів, а платіж здійснюється тільки на основі наданих експортером документів. 4. При покритому акредитиві відволікаються кошти експортера на весь період дії акредитива	1. Імпортер несе великі витрати за акредитивом і має значний обсяг роботи з документами, що займає багато часу на оформлення. 2. Покупець здійснює оплату, не маючи можливості попередньо перевірити якість товару. 3. Обмеження отримання покупцем інших позик у банку-емітента
Умови	Перша угода; угоди на великі суми; угоди, пов'язані з кредитами на тривалі строки; угоди з імпортерами із країн, які перебувають у важкому економічному становищі, відомих низькою культурою оплати та нестабільністю політико-економічної ситуації; кредитоспроможність покупця викликає сумнів; угода пов'язана з комерційними кредитами на тривалі строки; наявність валютних та інших обмежень в країні імпортера; товари виготовляються за спеціальним замовленням і тому їх реалізація іншому покупцю неможлива; угоди з резидентами з країн, які потребують оформлення платежів виключно через акредитиви	

Джерело: авторська розробка.

Таблиця 4

Переваги та недоліки вибору інкасо для розрахунків експортера та імпортера, умови його застосування

	Експортер	Імпортер
	1	2
Переваги	1. Зменшення ризику довгострокової передачі товару (банк захищає право експортера на товар до моменту оплати чи акцепту документів, отримання платежу гарантовано, як тільки імпортер прийме документи). 2. Інкасо – менш тривалий та обтяжливий засіб досягнення домовленості, ніж акредитив, тому в експортера є можливість продати товар за нижчою ціною, збільшуючи свою конкурентоспроможність. 3. Банк може запропонувати ефективний засіб оброблення документів, здійснення розрахунків і зв'язків. 4. Експортер має можливість одержати кошти від банку під акцепт або за урядовою програмою підтримки експортера. 5. Підпорядкованість Уніфікованим правилам. 6. Документи не переходять у розпорядження імпортера до здійснення ним платежу чи акцепту тратти	1. Не відбувається відволікання грошових коштів з активного обігу. 2. Він реалізує платіж (акцептує тратту) і майже одночасно з цим отримує відвантажений товар у своє повне розпорядження. 3. Можливість інспектування товару при отриманні попередньої згоди експортера
Недоліки	1. Витрати по інкасо повністю несе експортер. 2. Тривале проходження та період оплати (акцепту) документів через банки. 3. Експортер зобов'язаний здійснювати виробництво та транспортування товару авансом.	1. Імпортер може розпоряджатися товаром тільки після інкасування документів. 2. Імпортер здійснює платіж або акцепт, не маючи можливості раніше перевірити якість товару.

	1	2
Недоліки	4. Ймовірність ризику змін у фінансовому становищі покупця (існує ризик того, що до моменту отримання документів банком імпортера покупець виявиться неплатоспроможним)	3. Документи передаються через банк, тому імпортер не зможе отримати їх у своє повне розпорядження до платежу чи акцепту тратти. 4. Нанесення шкоди репутації у випадку неплатежу або відмови від акцепту
Умови	Наявність стабільних відносин між контрагентами; готовність та спроможність імпортера здійснити платіж не викликає ніякого сумніву; стабільність політичних, економічних та правових умов у країні імпортера; міжнародному платіжному обігу країни імпортера не заважають чи не загрожують валютний контроль та валютні обмеження; товар, що постачається, не виготовляється в одиничному екземплярі; інкасо використовується на принципах взаємності	

Джерело: авторська розробка.



Бали	Форми розрахунків			
	Відкритий рахунок	Аванс (100%)	Акредитив	Інкасо
4	Імпортер	Експортер		
3			Експортер	Інкасо
2	Експортер		Імпортер	
1		Імпортер		Експортер

Рис. 1. Шкала безпеки використання міжнародних форм розрахунків

Джерело: авторська розробка.

Зміст даної шкали й особливостей здійснення зазначених вище форм розрахунків вказує на те, що інтереси експортерів та імпортерів продукції, товарів, робіт і послуг щодо вибору форм міжнародних розрахунків у більшості випадків не збігаються: експортер прагне одержати від імпортера платежі в найкоротший термін, максимізувати гарантію платежу імпортером, здійснюючи при цьому мінімальні затрати на транспортування та обслуговування операції, тоді як імпортер зацікавлений максимально відстрочити платіж до моменту одержання товару або навіть до його реалізації третім особам з мінімумом затрат.

Наш погляд саме акредитив, порівняно з іншими формами розрахунків, можна більшою мірою вважати компромісною формою розрахунків, адже його бальні значення безпечності (експортер – 3; імпортер – 2) наближені одне до одного, умовно кажучи, вони знаходяться в одній геометричній площині. Тобто, не зважаючи на суттєві недоліки (чималу вартість цієї банківської послуги, досить об'ємний документообіг, особливо за участі у схемі декількох банків), акредитивна форма розрахунків дає сторонам контракту очевидну сучасну вигоду – можливість знизити комерційні ризики, оскільки гарантується оплата й постачання товару. Недаремно в Постанові Нацбанку № 124, за певних перелічених Нацбанком умов, українські підприємства зобов'язані використовувати в разі імпорту товарів акредитивну форму розрахунків, причому акредитиви мають бути підтверджені першокласними банками (ця вимога, мабуть, пов'язана з невисокою надійністю українських банків – емітентів акредитивів) [7].

Однак у реальному житті досягнення компромісу між партнерами однозначно означає поступки, на які вони мають йти в процесі підписання угоди. Конкретизація поступок в основному залежить від бізнес-

інтересів і стратегічних цілей зовнішньоекономічної діяльності кожного партнера, а, отже, по суті, – від мотивуючих факторів, які в результаті впливають на вибір оптимальної форми розрахунків. У табл. 5 ми системно згрупували ці фактори впливу.

Особливо хотілося б звернути увагу на цьому класифікаційну ознаку: зміна статей балансу, до якої належать фактори формування заборгованостей і товарно-матеріальних цінностей. Динаміка зміни відповідних статей балансу підприємства свідчить про зміни форми міжнародних розрахунків, а їх ефективність залежить від ефективності управління дебіторською та кредиторською заборгованостями, які виражають економічні відносини, що виникають між експортерами та імпортерами в процесі купівлі-продажу продукції, товарів, робіт і послуг. Від вибору форми міжнародних розрахунків залежить відповідно зміна часового інтервалу між оплатою продукції та її надходженням до імпортера, а, отже, і зміна показників дебіторської, кредиторської заборгованостей, товарно-матеріальних запасів, які, своєю чергою, фіксуються у відповідних статтях балансу підприємства. Оскільки, від документообігу тієї чи іншої форми міжнародних розрахунків залежить стан дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємства, то, відповідно, залежать і показники фінансової стійкості, платоспроможності, ліквідності, адже при їх визначенні використовуються саме статті балансу, які змінилися в результаті вибору конкретної форми розрахунків на підприємстві.

Наприклад, використовуючи таку форму міжнародних розрахунків, як акредитив, час одержання товару порівняно випереджає час його оплати, а це спричиняє утворення такої кредиторської заборгованості, яка вже у момент свого виникнення є вилученою і заброньованою на акредитивному рахунку. Така кредиторська

Угрупування факторів, що впливають на вибір форм розрахунків

Ознака класифікації	Групи факторів	Характеристика
1. Зовнішнє середовище	1.1. Фактори макросередовища. 1.2. Фактори мікросередовища	Політична та економічна стабільність країн; національні та міжнародні правила та звичаї торгівлі товарами та послугами; уніфіковані правила та звичаї здійснення розрахунків. Сукупність суб'єктів і факторів, які безпосередньо впливають на вибір форми розрахунків (само підприємство, експортери-постачальники, імпортери-покупці, посередники, клієнти, конкуренти, банки, урядові організації)
2. Внутрішнє середовище	2.1. Об'єктивні. 2.2. Суб'єктивні	Внутрішні характеристики підприємства, які необхідно враховувати в процесі розрахунків; сума угоди; можливості банків. Пов'язані з якістю та ефективністю розрахунків
3. Природа виникнення	3.1. Економіко-організаційні. 3.2. Обліково-фінансові. 3.3. Правові. 3.4. Комерційні	Пов'язані з організацією і процедурою підписання зовнішньоторговельних контрактів. Пов'язані з обліковою і фінансовою політикою підприємства. Пов'язані з правовим полем здійснення міжнародних розрахунків. Пов'язані з міжнародними комерційними умовами Інкотермс
4. Об'єкти вибору	4.1. Фактори, що пов'язані з товарною складовою здійснення розрахунків. 4.2. Фактори, що пов'язані з платіжною складовою здійснення розрахунків	Пов'язані зі специфікою торгівлі товарами чи послугами (наприклад, поставка товарів, що швидко псуються, дорогого обладнання (кораблів, літаків), дефіцитних товарів, товарів стратегічного призначення, тощо). Пов'язані з розрахунковою політикою та фінансовою дисципліною контрагентів, з їх платоспроможністю, конкурентоспроможністю, іміджем
5. Суб'єкти впливу	5.1. Фактори, що формують відносини з експортерами. 5.2. Фактори, що формують відносини з імпортерами	Пов'язані із закупівельною політикою і політикою формування фінансової структури капіталу. Пов'язані зі збутовою, маркетинговою і кредитною політикою
6. Участь банків	6.1. Фактори, що впливають на масштаби участі банків у розрахунках (від мінімальної до максимальної). 6.2. Фактори, що формують банківське забезпечення	Пов'язані з кількістю функцій, які покладає на себе банк у процесі здійснення розрахунків (наприклад, виконання платіжного доручення клієнта, контроль передачі, пересилки товаросупроводжувальних документів, надання бенефіціару платіжного зобов'язання тощо). Прямо пов'язані з кількістю операцій, що здійснює банк за дорученням свого клієнта
7. Зміна статей балансу	7.1. Фактори, що сприяють виникненню/погашенню заборгованості: – фактори, що формують нормальну заборгованість; – фактори, що формують недопустиму заборгованість. 7.2. Фактори, що сприяють збільшенню/зменшенню товарно-матеріальних цінностей	Пов'язані з коливаннями дебіторської та кредиторської заборгованості, політикою стягнення дебіторської заборгованості, політикою управління грошовими потоками, платоспроможністю та ін.: – пов'язані з об'єктивними процесами формування і руху заборгованості; – пов'язані з недотриманням фінансової дисципліни. Пов'язані з коливаннями товарно-матеріальних запасів, які фіксуються у відповідних статтях балансу підприємства

Джерело: авторська розробка.

заборгованість не може бути джерелом функціонування обігових коштів підприємства, і це слід враховувати в розрахунках показників платоспроможності.

Оптимальний вибір форми міжнародних розрахунків стимулює рішення підприємства про виникнення

і погашення як дебіторської, так і кредиторської заборгованості, і саме це рішення створює умови для визначення ефективності здійснення розрахунків.

У ряді наукових робіт і публікацій ми зустрілися з доречним зауваженням про те, що прискорення роз-

рахунків залежить від ефективності та швидкості руху продукції від постачальника до покупця, а також від швидкості перерахування коштів із рахунку платника на рахунок одержувача коштів [8, 9]. Ці величини дійсно можна визначити як основні критерії ефективності форм безготівкових розрахунків, але слід акцентувати увагу на специфічності здійснення зовнішньоекономічних операцій і враховувати їхні різницю порівняно з внутрішніми безготівковими розрахунками.

Як уже зазначалося вище, фактор часового розриву, відстань, на яку здійснюються постачання товарів чи послуг, недооцінка іноземного партнера, різниця в законодавстві є досить проблемними моментами в міжнародних угодах, а тому, на нашу думку, порівнюючи два показники: 1) термін надходження товарів від експортера до імпортера (позначимо його через t_{nm}); 2) термін виконання імпортером боргових зобов'язань перед експортером (позначимо його через t_{bz}), доцільно говорити про показник вибору форм міжнародних розрахунків (k_b), а не про ефективність цих форм у цілому. Даний показник є важливим при оцінці ефективності управління міжнародними розрахунками, оскільки дозволяє зрівняти тривалості періодів оборотності t_{nm} і t_{bz} і в динамці встановити тенденції у взаєморозрахунках.

Так, якщо термін надходження товарів від експортера до імпортера помітно перевищує показник терміну виконання імпортером боргових зобов'язань перед експортером, можуть виникнути труднощі у здійсненні експортером поточних платежів, що суттєво ускладнить його підприємницьку діяльність, тобто маємо співвідношення:

$$k_b = t_{nm} / t_{bz} > 1. \quad (1)$$

Якщо, навпаки, швидкість виконання імпортером боргових зобов'язань значно повільніше швидкості надходження товарів від експортера, тобто

$$k_b = t_{nm} / t_{bz} < 1, \quad (2)$$

то це на підприємствах, де невисока частка матеріальних запасів, може стати причиною втрати фінансової стій-

кості в найближчій перспективі. На нашу думку, для підприємств – суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, які здійснюють вибір оптимальної форми оплати міжнародних торговельних угод, коефіцієнт ефективності вибору повинен максимально наближатися до 1,0, тобто

$$k_b = t_{nm} / t_{bz} \rightarrow 1. \quad (3)$$

Співвідношення зазначених показників швидкості обороту зобов'язань експортера та імпортера, по-перше, визначають можливості здійснення платежів, тобто рівень поточної платоспроможності кожного контрагента; по-друге, управляючи даними співвідношеннями, можна впливати на важливі параметри фінансового стану підприємства; по-третє, існує пряма взаємозалежність значення показника і вибору оптимальної форми та способу оплати продукції, товарів, робіт чи послуг під час здійснення міжнародної діяльності.

У табл. 6 надано характеристику фінансового стану підприємств – суб'єктів ЗЕД при різних співвідношеннях показника вибору.

ВИСНОВКИ

Резюмуючи усе вищесказане, відмітимо, що вибір оптимальної форми розрахунків є важливою умовою забезпечення нормального кругообігу коштів у господарстві, зміцнення фінансової та господарської самостійності підприємства і підвищення ефективності його діяльності. Системність оптимального вибору залежить від вибору компромісного варіанта угоди, тобто ретельного дослідження всіх переваг і недоліків застосування конкретної форми розрахунків як експортерами, так і імпортерами під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності, а також від ефективності здійснення даних розрахунків, тобто забезпечення нормального рівня платоспроможності та ліквідності підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Міжнародні фінанси: навч. посіб. / Д'яконова І. І., Макаренко М. І., Журавка Ф. О. та ін. Київ: Центр навчальної літератури, 2012. 548 с.

Таблиця 6

Характеристику фінансового стану підприємств суб'єктів ЗЕД при різних співвідношеннях коефіцієнта вибору

Співвідношення показників оборотності	Характеристика стану	
	Для експортера	Для імпортера
$t_{nm} / t_{bz} > 1$	Дуже гарна ситуація, коли забезпечується поточний рівень платоспроможності та строк виконання своїх зобов'язань перевищує строк надходжень грошових коштів від імпортерів	Нестійкий стан відволікання коштів із обороту підприємства, при якому термін очікуваних надходжень від імпорту вищий, ніж термін виконання своїх боргових зобов'язань перед експортерами
$t_{nm} / t_{bz} \rightarrow 1$	Нормальний взаємовигідний стан, при якому досягається ідеальний рівень платоспроможності; висока стійкість підприємства; оплата надходить вчасно; товари відвантажені вчасно	
$t_{nm} / t_{bz} < 1$	Критичний стан, коли на тривалий термін відволікаються кошти з обороту, під загрозою фінансова стійкість підприємства, грошові кошти відсутні (необхідно просити клієнтів про більш ранню оплату заборгованостей)	Нормальний стан, при якому товари отримані, забезпечується нормальний рівень платоспроможності, а строк виконання своїх зобов'язань перед експортером іще не настав

Джерело: авторська розробка.

2. Постанова правління Кабінету міністрів України «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті» від 21 червня 1995 р. № 444 (зі змінами, внесеними згідно з Постановами КМ). URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/444-95-p>

3. Постанова правління НБУ «Про затвердження Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті» від 21.01.04 р. № 22 (зі змінами, внесеними згідно з Постановами Національного банку). URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04/page3>

4. Правила Міжнародної торгівельної палати «Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів» від 01.07.2007 р. № 600. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/988_003

5. Правила Міжнародної торгівельної палати «Уніфіковані правила по інкасо» від 01.01.1996 р.». URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/988_002

6. Постанова правління НБУ «Про затвердження Положення про порядок здійснення операцій з чеками в іноземній валюті на території України» № 520 від 21.02.2001 р. (зі змінами, внесеними згідно з Постановами Національного банку). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0152-01>

7. Постанова правління НБУ «Про особливості здійснення деяких валютних операцій» від 23.02.2015 р. № 124. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0124500-15>

8. **Тюха І. В., Рудницька Р. В.** Вибір оптимальної форми розрахунків в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю підприємств харчової промисловості. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2014. № 10 (161). С. 114–117.

9. **Гнезділова О. М.** Оптимізація системи безготівкових розрахунків. *Сучасні питання економіки і права*. 2011. Вип. 2. С. 100–105.

REFERENCES

Diakonova, I. I. et al. *Mizhnarodni finansy* [International Finance]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2012.

Hnezdilova, O. M. "Optymizatsiia systemy bezhotivkovykh rozrakhunkiv" [Optimization of the system of cashless payments]. *Suchasni pytannia ekonomiky i prava*, no. 2 (2011): 100-105.

[Legal Act of Ukraine] (2004). <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04/page3>

[Legal Act of Ukraine] (2007). http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/988_003

[Legal Act of Ukraine] (1996). http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/988_002

[Legal Act of Ukraine] (2001). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0152-01>

[Legal Act of Ukraine] (2015). <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0124500-15>

[Legal Act of Ukraine] (1995). <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/444-95-p>

Tiukha, I. V., and Rudnytska, R. V. "Vybir optymalnoi formy rozrakhunkiv v upravlinni zovnishnyoeconomichnoiu diialnistiu pidpriemstv kharchovoi promyslovosti" [Selection of the optimal form of calculations in foreign economic activity management of enterprises of food industry]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 10(161) (2014): 114-117.

ВПЛИВ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ НА СТРУКТУРУ ЕКСПОРТУ ТА СПОЖИВАННЯ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ: ДОСВІД ПОЛЬЩІ ДЛЯ УКРАЇНИ

© 2016 ПЕТКОВА Л. О., ПАЛАМАРЧУК Д. М., ВДОВИЧЕНКО Ю. В.

УДК 339.92

Петкова Л. О., Паламарчук Д. М., Вдовиченко Ю. В. Вплив європейської інтеграції на структуру експорту та споживання доданої вартості: досвід Польщі для України

Мета статті полягає в дослідженні участі Польщі в глобальних ланцюгах створення вартості в контексті європейської інтеграції та використання цього досвіду для України. Праці багатьох дослідників вказують на значне поширення у світовій економіці такого явища, як глобальні ланцюги створення вартості. Інтеграція в ці структури сприяє економічному зростанню, зайнятості та сталому розвитку країн. Дослідження виявило високі темпи зростання рівня інтеграції польської економіки в глобальні ланцюги створення вартості. До того ж, і до, і після вступу Польщі в ЄС обсяги імпорту доданої вартості з-за меж ЄС зростали значно вищими темпами, ніж відповідний імпорт з ЄС. Аналіз структури експорту Польщі вказав на його переформатування в бік зростання питомої ваги середньо- та високотехнологічної продукції. Виявлено, що найдинамічніше в структурі експорту зростала частка саме цієї продукції, у виробництві якої питома вага іноземної доданої вартості була найбільшою. Перспективою подальших досліджень у даній сфері є ідентифікація ефективного інструментарію забезпечення оптимальної форми інтеграції України в глобальні ланцюги створення вартості.

Ключові слова: європейська інтеграція, глобальні ланцюги доданої вартості, експорт, структура споживання, високотехнологічна продукція.

Рис.: 4. Табл.: 2. Бібл.: 13.

Петкова Леся Омелянівна – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри міжнародної економіки та бізнесу, Черкаський державний технологічний університет (бульвар Шевченка, 460, Черкаси, 18006, Україна)

E-mail: l_petkova@ukr.net

Паламарчук Дмитро Миколайович – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри міжнародної економіки та бізнесу, Черкаський державний технологічний університет (бульвар Шевченка, 460, Черкаси, 18006, Україна)

E-mail: dmytropalamarчук@gmail.com

Вдовиченко Юрій Володимирович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки та бізнесу, Черкаський державний технологічний університет (бульвар Шевченка, 460, Черкаси, 18006, Україна)

E-mail: yv_v@ukr.net

УДК 339.92

UDC 339.92

Петкова Л. Е., Паламарчук Д. Н., Вдовиченко Ю. В. Влияние европейской интеграции на структуру экспорта и потребления добавочной стоимости: опыт Польши для Украины

Целью статьи является исследование участия Польши в глобальных цепях создания стоимости в контексте европейской интеграции и использование этого опыта для Украины. Труды многих исследователей указывают на широкое распространение в мировой экономике такого явления, как глобальные цепи создания стоимости. Интеграция в эти структуры способствует экономическому росту, занятости и устойчивому развитию стран. Исследование выявило высокие темпы роста уровня интеграции польской экономики в глобальные цепи создания стоимости. К тому же, и до, и после вступления Польши в ЕС объемы импорта добавленной стоимости из-за пределов ЕС росли более высокими темпами, чем соответствующий импорт из ЕС. Анализ структуры экспорта Польши отображает его переформатирование в сторону роста удельного веса средне- и высокотехнологичной продукции. Выведено, что наиболее динамично в структуре экспорта росла доля именно той продукции, в производстве которой удельный вес иностранной добавленной стоимости был наибольшим. Перспективой дальнейших исследований в данной сфере является идентификация эффективного инструментария обеспечения оптимальной формы интеграции Украины в глобальные цепи создания стоимости.

Ключевые слова: европейская интеграция, глобальные цепи добавочной стоимости, экспорт, структура потребления, высокотехнологическая продукция.

Рис.: 4. Табл.: 2. Библ.: 13.

Петкова Леся Емельяновна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой международной экономики и бизнеса, Черкасский государственный технологический университет (бульвар Шевченко, 460, Черкасы, 18006, Украина)

E-mail: l_petkova@ukr.net

Паламарчук Дмитрий Николаевич – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры международной экономики и бизнеса, Черкасский государственный технологический университет (бульвар Шевченко, 460, Черкасы, 18006, Украина)

E-mail: dmytropalamarчук@gmail.com

Вдовиченко Юрий Владимирович – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международной экономики и бизнеса, Черкасский государственный технологический университет (бульвар Шевченко, 460, Черкасы, 18006, Украина)

E-mail: yv_v@ukr.net

Petkova L. O., Palamarчук D. M., Vdovychenko Yu. V. The Impact of the European Integration on the Structure of Exports and Consumption of Value Added: the Polish Experience for Ukraine

The article is aimed at studying the Poland's participation in the global value chains in the context of the European integration and using this experience for Ukraine. Many publications by numerous researchers point out such widespread phenomenon in the world economy, as global value chains. An integration into these structures contributes to economic growth, employment and sustainable development of countries. A studying of alike publications revealed fast growth of the level of integration of the Polish economy into the global value chains. In addition, both before and after the accession of Poland to the EU, volumes of imports of the value added from outside the EU grew at a higher rate than the corresponding imports from the EU. An analysis of the structure of Polish exports displays its reformatting towards growth of the ratio of medium-and high-tech products. It is found that the fastest growing proportion in the structure of exports belonged to the products, in the production of which the ratio of the foreign value added was the highest. Prospect for further research in this direction will be identifying effective tools to ensure the optimal form of Ukraine's integration into the global value chains.

Keywords: European integration, global value added chains, exports, structure of consumption, high-tech products.

Fig.: 4. Tabl.: 2. Bibl.: 13.

Petkova Lesia O. – D. Sc. (Economics), Professor, Head of the Department of International Economics and Business, Cherkasy State Technological University (460 Shevchenko Blvd., Cherkasy, 18006, Ukraine)

E-mail: l_petkova@ukr.net

Palamarчук Dmytro M. – PhD (Economics), Senior Lecturer of the Department of International Economics and Business, Cherkasy State Technological University (460 Shevchenko Blvd., Cherkasy, 18006, Ukraine)

E-mail: dmytropalamarчук@gmail.com

Vdovychenko Yuriy V. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Economics and Business, Cherkasy State Technological University (460 Shevchenko Blvd., Cherkasy, 18006, Ukraine)

E-mail: yv_v@ukr.net

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД

ЕКОНОМІКА

Європейський вектор розвитку України визначив основу економічної політики країни в останні три роки. Зовнішньоекономічний вектор державної політики регламентований активним впровадженням норм і принципів, визначених Угодою про Асоціацію між Україною та ЄС. Відповідні зміни законодавчого та нормативного регулювання призначені перш за все для активізації зовнішньоекономічної діяльності України. Результативність їх впровадження вимірюється показниками динаміки міжнародної торгівлі, інвестиційної діяльності тощо. Разом з тим, економіка України потребує системної структурної трансформації, що дозволить підвищити технологічність, покращити якість економічного розвитку та посилити міжнародну конкурентоспроможність.

Сучасна хвиля глобалізації характеризується посиленням взаємозалежності національних економік, що знаходить своє відображення в розширенні глобальних ланцюгів створення вартості (ГЛСВ). Далеко не всі країни та фірми однаково вииграють від зазначених процесів, що безпосередньо має як економічні, так і політичні наслідки. Показовим у цьому контексті є досвід сусідньої Польщі, що має значні успіхи в соціально-економічному розвитку, які, тим не менше, відхиляються від очікуваних ефектів євроінтеграції та, відповідно, потребують коригування економічної політики. Отже, встановлення можливих негативних наслідків прискореної економічної інтеграції України, як країни з трансформаційною економікою до більш розвинутих та успішних країн Європи та світу, врахування досвіду європейської інтеграції Польщі, формулювання практичних завдань структурної трансформації економіки України, здатної підвищити якість включення до ГЛСВ, визначили актуальність та тематичну спрямованість даної роботи.

Метою статті є вивчення впливу європейської інтеграції на участь Польщі в глобальних ланцюгах створення вартості та визначення на основі цього досвіду структурних пріоритетів трансформації вітчизняної економіки.

Дослідженню проблематики ГЛСВ приділяється все більше уваги в зарубіжному та вітчизняному науковому та експертному середовищі. До числа найбільш значимих публікацій останнього часу слід віднести праці Д. Тагліоні (D. Taglioni), Д. Вінклер (D. Winkler) [10], Ш. Стеффенсон (Sh. Stephenson) [9], українських дослідників І. Гужви, В. Онищенко, І. Іванова, Л. Самойленко [1–3], численні аналітичні звіти міжнародних організацій, зокрема, Світового банку (СБ), Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Світової організації торгівлі (СОТ) [6–8, 13]. Але прискорена динаміка світового економічного простору, геоекономічні та геополітичні зрушення останнього часу обумовлюють посилення наукового інтересу до зазначеної проблематики та її поглибленого вивчення з позиції національних інтересів України.

У доповіді по світовій торгівлі «Торгівля і розвиток: останні тенденції та роль СОТ», виданої у 2014 р. Світовою організацією торгівлі, визначені основні тенденції розвитку світової економіки та торгівлі. Однією з чотирьох домінуючих тенденцій останніх 10–15 років

названо поширення ГЛСВ, у межах яких товари, рухаючись від країни до країни, проходять шлях від сировини, напівфабрикатів, вузлів та компонентів до готової для кінцевого споживання продукції. Поява таких способів виробництва дозволила країнам спеціалізуватися не лише на виробництві готової продукції, але і на окремих технологічних процесах чи виробництві компонентів. Це, своєю чергою, значно розширює можливості інтеграції країн у світову економіку [13, с. 78–128]. Існування ГЛСВ за сучасних умов означає не просто розвиток міжнародної торгівлі товарами та послугами, а і прискорення транскордонних переміщень ноу-хау, інвестиційного та людського капіталу. Поширеною є думка, що рух ноу-хау вздовж виробничих ланцюгів визначає ті безпрецедентні можливості, які отримують фірми і країни, залучені до них [10, с. 11].

Щодо територіальної організації, то деякі дослідники стверджують, що ГЛСВ мають, здебільшого, регіональний характер. Найзначніші концентрації ГЛСВ спостерігаються в Північній Америці, Європі та Східній Азії. Регіональний характер ГЛСВ є, одночасно, і наслідком більш тісних економічних відносин між країнами одного регіону, і причиною їх подальшої економічної інтеграції [9]. Розглянемо результативність регіональної економічної інтеграції та залученості до ГЛСВ на прикладі Польщі.

Дослідження, виконані в рамках ОЕСР, підтверджують високі темпи інтеграції економіки Польщі до ГЛСВ. Так, протягом 1995–2011 рр. середні темпи приросту показників інтеграції становили 15,9%, що перевищує відповідні показники розвинутих країн (8%) та країн, що розвиваються (13,1%) [6, 7]. Важливо з'ясувати, наскільки вагомим був вплив чинників європейської інтеграції в цьому процесі.

Польща стала членом ЄС у 2004 р., і, враховуючи доручення до умов митного союзу (спільний зовнішній тариф, відсутність бар'єрів у взаємній торгівлі), логічним було б очікувати виникнення ефектів «створення торгівлі» та «відхилення торгівлі», що передбачаються теорією інтеграції. Ефект «створення торгівлі» передбачає переорієнтацію з внутрішнього виробника на виробника інших країн митного союзу (у випадку якщо внутрішня продукція внаслідок зникнення митного бар'єру виявилася менш конкурентною). Ефект «відхилення торгівлі» передбачає збільшення імпорту з країн союзу за рахунок скорочення аналогічного імпорту з третіх країн (тобто, внаслідок дії зовнішнього тарифу навіть більш конкурентний товар з третіх країн програє боротьбу товару, що виробляється в митному союзі).

Дослідження динаміки споживання в Польщі за період 1995–2011 рр. відображає значне зростання його сукупного обсягу (у 3,8 разу – до 467,3 млрд дол. США). У розрізі країн походження доданої вартості спожитих благ спостерігалася схожа динаміка часток Польщі, країн ЄС та третіх країн, з деяким випередженням темпів приросту часток країн ЄС та інших країн світу (рис. 1).

Упродовж періоду дослідження спостерігалися вищі темпи приросту імпортової доданої вартості, що привело до переформатування структури споживання

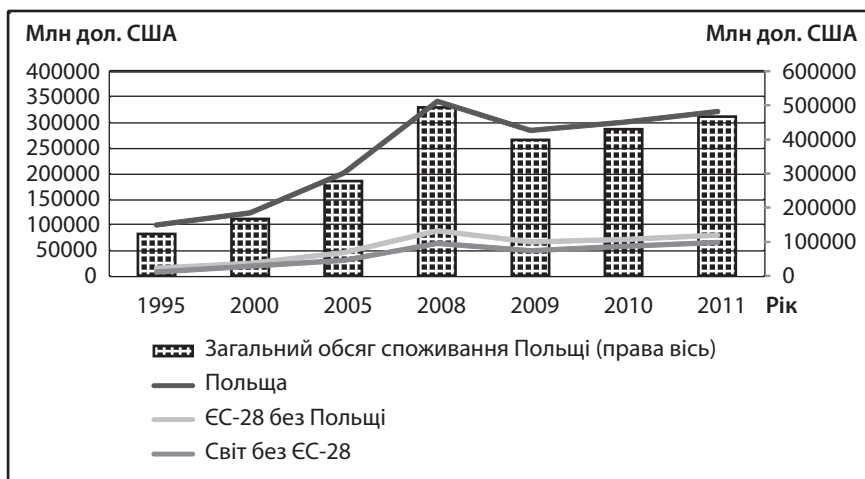


Рис. 1. Динаміка обсягів споживання доданої вартості в Польщі за країнами походження, млн дол. США

Джерело: складено за даними [11].

Польщі в розрізі країн – виробників спожитих благ. За 1995–2011 рр. частка доданої вартості національного походження скоротилася з 81,3 до 68,8%, частка ЄС збільшилася з 12,5 до 17,1%, частка доданої вартості походженням з інших країн світу зросла з 6,2 до 14,1% (рис. 2). Загалом, у 1995 р. обсяг спожитої економікою Польщі іноземної вартості становив 22,8 млрд дол. США, у 2011 р. – 145,8 млрд дол. США, а загальний обсяг споживання Польщі, відповідно, – 122,4 та 467,3 млрд дол. США [11]. Загальне зростання частки іноземної доданої вартості становило 1,7 разу (з 18,7% у 1995 р. до 31,2 у 2011 р.).

Отже, можна стверджувати про незначне зростання відносних показників споживання в Польщі продукції виробників ЄС у період після 2004 р. – 0,4 п. п. проти 4,2 п. п. за попереднє десятиліття. Разом з тим, більш суттєвим стало підвищення відносних показників торгівлі з країнами поза межами митного союзу: зростання на 4,7 п. п. до входження та 3,2 п. п. після входження до ЄС.

Середньорічні темпи приросту обсягів споживання доданої вартості в розрізі секторів економіки ілюструють значне перевищення споживання імпортової

доданої вартості над аналогічними темпами приросту національно створеної доданої вартості (табл. 1).

Також з 1995 р. по 2011 р. відбулися зміни галузевої структури споживання, що відображає посилення ролі сучасної сфери послуг та відносно скорочення споживання продукції традиційних галузей. Так, найвищі темпи приросту відносних показників зафіксовані в секторі бізнес-послуг. Одночасно, найвищі темпи скорочення відносних значень спостерігались у харчовій промисловості, аграрному виробництві, наданні суспільних та персональних послуг.

Траєкторія змін структури доданої вартості польського експорту, в цілому, схожа до відповідних змін структури споживання. Відбулося розширення частки країн ЄС у структурі доданої вартості експорту Польщі – з 10,6 до 17,3%, ще більшою мірою зросла частка решти країн світу – з 5,4 до 15% за період дослідження (рис. 3).

Середньорічний приріст доданої вартості походженням з інших країн у структурі вартості польського експорту в період дослідження (1995–2011 рр.) за всіма секторами економіки був вищим за приріст обсягів доданої вартості польського походження. За даними ОЕСР, у 1995 р. обсяг експортованої іноземної вартості стано-

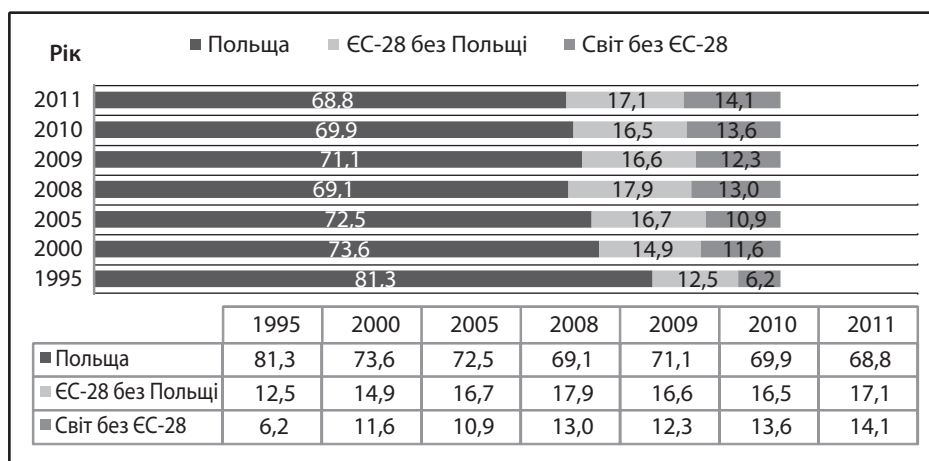


Рис. 2. Структура споживання доданої вартості в Польщі за країнами її походження, %

Джерело: складено за даними [11].

Таблиця 1

Галузева структура та динаміка спожитої доданої вартості Польщі

Вид діяльності	Походження спожитої Польщею доданої вартості, млн. дол. США (2011 р.)			Середньорічний приріст за 1995 – 2011 рр.,%		
	Польща	ЄС-28 без Польщі	Світ без ЄС-28	Польща	ЄС-28 без Польщі	Світ без ЄС-28
Сільське господарство, лісове та рибне господарство	12039,2	2404	2265,3	3,1	7,9	8,5
Добувна промисловість	1007,6	170,4	784,9	4,1	4,4	9,8
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	24466,4	7829,9	5915,2	4,7	10,2	11,7
Текстильне виробництво	1739,9	2590,6	3774,1	0,3	7,2	17,2
Деревообробна промисловість, поліграфія	2587,6	1582	724,6	4	8,4	11,8
Хімічна промисловість, виробництво неметалевих виробів	6961,7	6702,9	6310,1	6,9	11,4	16,3
Металургія та виготовлення виробів з металів	2477,1	1723,8	1166	10,8	13,7	18,2
Машини та обладнання, включені до інших угруповань	1429,3	4631,8	2451,3	0,5	9,4	14,1
Виробництво електронної та оптичної продукції	1814,8	3952,9	5595,5	4,7	11	15,6
Транспортне устаткування	2991	6215,6	3317,8	4,1	11,2	15,2
Виробництво, включене до інших угруповань; переробка	2658,8	2105,8	2486,1	7,7	15,5	23,1
Постачання електрики, газу та води	8633,3	1104,6	1997,4	6,4	8,7	12,9
Будівництво	45767,8	8702,7	7374,3	8,1	9,4	13,6
Бізнес послуги	118072	23500,7	16711,7	10,2	13,1	16,3
Комунальні, соціальні та персональні послуги	88904,7	6793,5	4885,6	7,4	10,9	13,2
Усього	321551,2	80011,3	65759,9	7,6	10,9	14,5

Джерело: складено за даними [11].

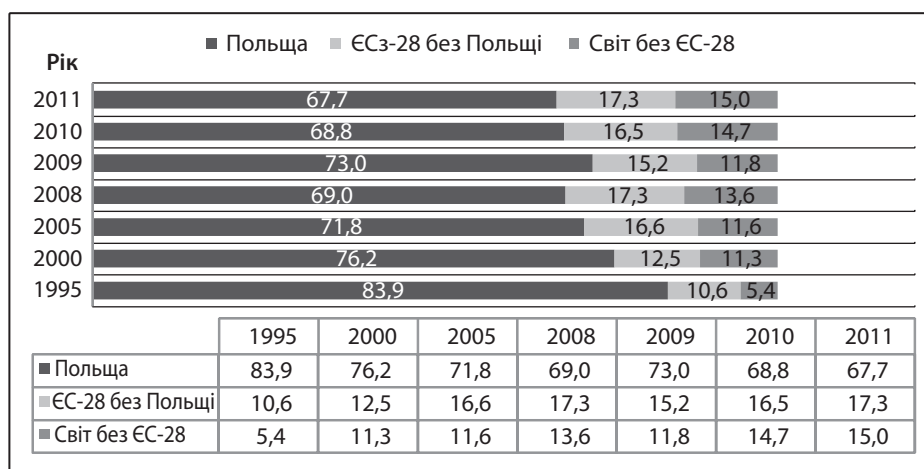


Рис. 3. Географічна структура експорту доданої вартості Польщі, %

Джерело: складено за даними [11].

вив 4,9 млрд дол. США, у 2011 р. – 68,9 млрд дол. США, загальний обсяг експорту Польщі, відповідно, 30,9 та 213,6 млрд дол. США [11]. Тобто питома вага іноземної доданої вартості в структурі польського експорту зростає з 16 до 32,3%. У галузевому вимірі найвищих показників щорічного приросту експорту іноземної доданої вартості було досягнуто у виробництві електричних та оптичних приладів, транспортного обладнання, хімічної та мінеральної продукції (табл. 2).

Протягом досліджуваного періоду відбулася зміна галузевої структури польського експорту, зріс його технологічний рівень. Значно збільшилася частка транспортного обладнання, електричних та оптичних приладів, хімічної та мінеральної продукції, машин та обладнання, тобто тих галузей, де зростання частки іноземної доданої вартості в структурі експорту було найшвидшим. Водночас, скоротилася питома вага текстильної продукції, одягу та взуття, продукції добувної промисловості та сільського господарства (рис. 4).

Динаміка обсягів доданої вартості різного походження у структурі експорту Польщі схожа і в загальних

рисах збігається з динамікою валового обсягу експорту. Втім, є і характерні відмінності. Так, у період глобальної фінансово-економічної кризи у 2008 р. обсяг доданої вартості польського походження в структурі як споживання, так і експорту скоротився більшою мірою, ніж обсяг доданої вартості закордонного походження.

Таким чином, можна стверджувати про поглиблення структурних реформ в економіці Польщі за умови її євроінтеграції. Протягом періоду, що досліджується, відбулося значне поглиблення інтеграції Польщі в ГАСВ, про що свідчить зростання питомої ваги іноземної доданої вартості в структурі споживання Польщі – в 1,7 разу, у структурі експорту – більш як у 2 рази. До того ж, частки доданої вартості країн – не членів ЄС у структурі експорту та споживання Польщі зростали вищими темпами, ніж аналогічні частки країн ЄС, а це йде врозріз із загальноприйнятою тезою про те, що регіональна інтеграція приводить до більш динамічного зростання обсягів торгівлі всередині угруповання в порівнянні з торгівлею з третіми країнами. Хоча, на-

Таблиця 2

Галузева структура та динаміка експорту доданої вартості Польщі

Вид діяльності	Походження доданої вартості польського експорту, млн дол. США, (2011 р.)			Середньорічний приріст за 1995–2011 рр., %		
	Польща	ЄС-28 без Польщі	Світ без ЄС-28	Польща	ЄС-28 без Польщі	Світ без ЄС-28
Сільське господарство, лісове та рибне господарство	743	59	38	6,7	10,2	12,7
Добувна промисловість	1669	148	95	6	6,8	10,1
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	1668	148	98	12,1	17	18,6
Текстильне виробництво	2080	310	122	2,4	5,4	12,8
Деревообробна промисловість, поліграфія	1221	144	67	10,1	15,6	17,5
Хімічна промисловість, виробництво неметалевих виробів	2963	437	262	12,1	17,6	22,4
Металургія та виготовлення виробів з металів	2573	436	248	9,5	15,1	18,5
Машини та обладнання, включені до інших угруповань	1064	193	78	13,1	17,7	21,8
Виробництво електронної та оптичної продукції	1496	306	137	12,3	17,8	24,6
Транспортне устаткування	1828	416	163	14,3	20,8	24,3
Виробництво, включене до інших угруповань; переробка	936	131	62	10,2	16,1	19,7
Постачання електрики, газу та води	157	14	14	8,9	10,3	15,5
Будівництво	163	21	10	21,5	24,4	28,7
Бізнес послуги	7166	518	279	12,1	14,1	17,9
Комунальні, соціальні та персональні послуги	238	11	6	18,9	24,5	26,5
Усього	25964	3290	1679	11,3	16,3	20,2

Джерело: складено за даними [11].

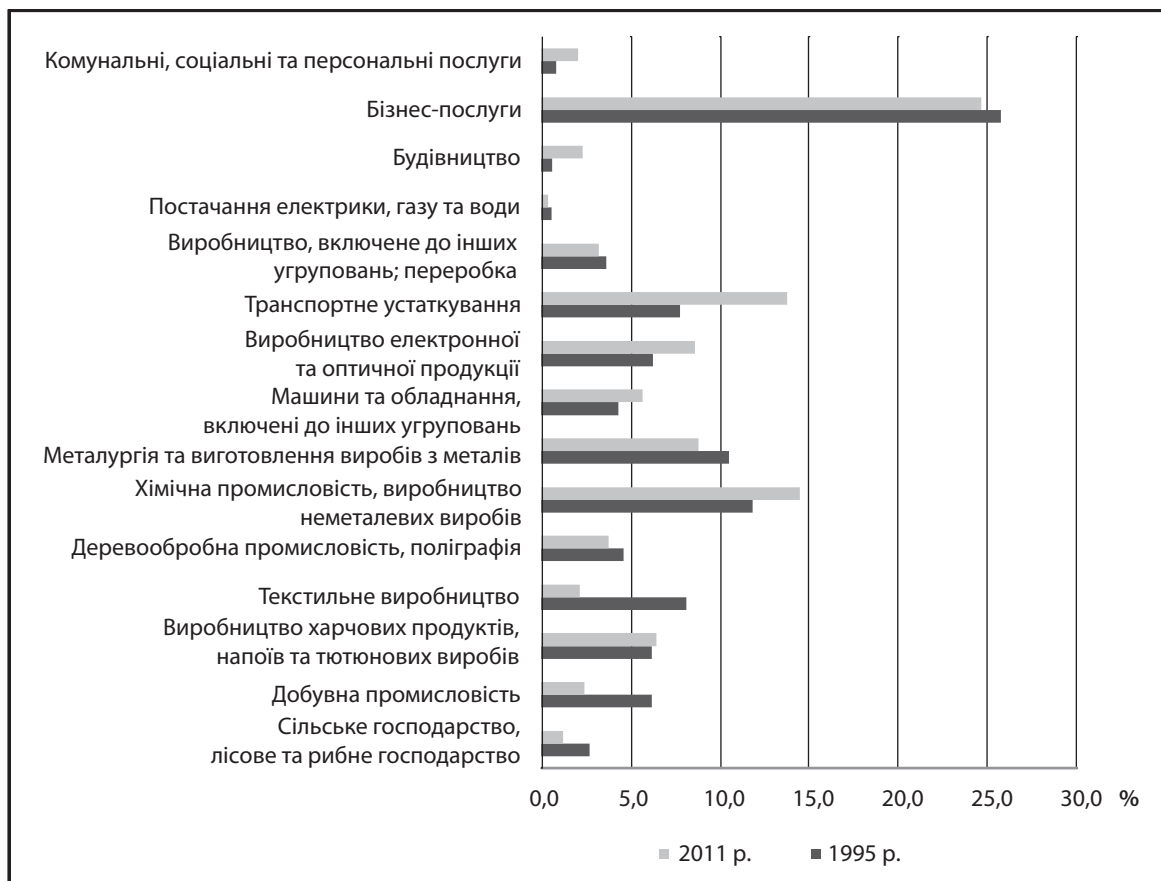


Рис. 4. Динаміка галузевої структури експорту Польщі, %

Джерело: складено за даними [11].

певне, це можна пояснити досить ліберальною зовнішньоторговельною політикою ЄС і значним посиленням ролі країн, що розвиваються, у світовій економіці в цілому та міжнародній торгівлі, зокрема.

Успішний досвід європейської інтеграції Польщі, підвищення рівня залученості польського виробництва до глобальних мереж створення вартості, технологічне ускладнення виробництва та експорту стали можливими завдяки дії комплексу взаємопов'язаних чинників. Ключову роль, на наш погляд, відіграє цілісна довгострокова державна політика структурного реформування та підвищення технологічного рівня національної економіки. Відтак, використання польського досвіду в практиці економічного реформування України та її європейської інтеграції має враховувати першочерговість відстоювання національних економічних інтересів.

Стратегічні переваги від євроінтеграції України можливі за кількох принципових передумов. До числа найбільш актуальних і значущих належить підвищення рівня економічної свободи (зараз 162 місце у світі серед 178 країн [4]), що забезпечить створення нових видів бізнесу, нових робочих місць.

Усе ще незадовільною залишається інвестиційна привабливість країни у світі. Згідно з рейтингом умов ведення бізнесу [5], Україна посіла 80 місце в числі 190 країн. Позитивні зрушення проти попереднього періоду відбулися в законодавчому забезпеченні захисту прав інвестора, забезпеченні виконання контрактів, реєстра-

ції підприємств. Разом з тим, значно обмежують інвестиційні можливості бізнесу процедури з вирішення неплатоспроможності, отримання дозволів на будівництво, реєстрації власності, отримання кредитів, оподаткування, міжнародної торгівлі.

ВИСНОВКИ

Поширення глобальних мереж створення вартості трансформує архітектуру світової економіки, змінюючи масштаби та напрямки глобальних потоків товарів, послуг і капіталів. Це створює значні можливості для країн, які зможуть інтегруватися в ГЛСВ та отримувати від цього вигоди, пов'язані з розширенням та диверсифікацією зовнішньої торгівлі, доступом до капіталів, технологій та передової управлінської практики.

Досвід Польщі ілюструє позитивний вплив структурних реформ, здійснених у процесі європейської інтеграції, на інтеграцію в ГЛСВ. Стрімке зростання часток іноземної доданої вартості в структурі споживання та експорту Польщі супроводжувалося зростанням технологічного рівня польського експорту, зниженням питомої ваги в його структурі традиційних виробництв та збільшенням частки продукції середньо- та високотехнологічних виробництв.

Європейська інтеграція є ключовим фактором зовнішньої політики України, втім, це не має бути самоціллю. Структурні зміни в економіці країни, що пов'язані з поглибленням співробітництва із ЄС, у тому числі,

у контексті Угоди про Асоціацію, потрібно розглядати як інструмент, націлений на загальне підвищення якості інституційного середовища, покращення умов ведення бізнесу. Це, своєю чергою, сприятиме більш широким можливостям інтеграції вітчизняної економіки в ГЛСВ, про що свідчить і досвід Польщі, де темпи зростання імпорту доданої вартості з-за меж ЄС, з подальшим її споживанням та експортом, значно перевищували аналогічні показники імпорту з країн ЄС. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Гужва І. Ю., Онищенко В. П. Глобальні ланцюги доданої вартості та інтеграція до них України. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. Серія: Економічні науки. 2015. № 3 (80). С. 10–19.

2. Іванов І. Є. Показники інтеграції національної економіки в глобальні ланцюги доданої вартості. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. Серія: Економічні науки. 2015. № 5-6 (82-83). С. 68–75.

3. Самоїленко Л. Б. Вплив глобальних ланцюгів доданої вартості на українську індустрію інформаційних технологій. *Ефективна економіка*. 2016. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4834>

4. 2016 Index of Economic Freedom. URL: <http://www.heritage.org/index/>

5. Doing Business 2017. URL: <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB17-Full-Report.pdf>

6. Global Value Chains and Development: Investment and Value Added Trade in the Global World // United Nations Conference on Trade and Development. Geneva: UNCTAD, 2013. 40 p. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diae2013d1_en.pdf

7. Global Value Chains in a Changing World / Edited by Deborah K. Elms and Patrick Low/Fung Global Institute (FGI), Nanyang Technological University (NTU), and World Trade Organization (WTO). 2013. 436 p. URL: http://www.cgcc.duke.edu/pdfs/2013-07_Elms&Low_edgs_GlobalValueChains_in_a_ChangingWorld_WTO.pdf

8. OECD, WTO and World Bank Group. Global Value Chains: Challenges, Opportunities, and Implications for Policy. 2014. URL: http://www.oecd.org/tad/gvc_report_g20_july_2014.pdf

9. Stephenson Sh. Global Value Chains: The New Reality of International Trade. E15 Initiative. Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) and World Economic Forum. 2014. URL: http://www.ictsd.org/sites/default/files/research/E15_GVCs_BP_Stephenson_FINAL.pdf

10. Taglioni D., Winkler D. Making Global Value Chains Work for Development/World Bank Group. 2016. 289 p. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/24426>

11. Trade in Value Added (TiVA): Origin of Value Added in Final Demand. URL: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C3

12. Trade in Value Added: Poland. URL: https://www.oecd.org/sti/ind/tiva/CN_2015_Poland.pdf

13. WTO. World Trade Report 2014 // Trade and Development: Recent Trends and the Role of the WTO. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report14_e.pdf

REFERENCES

"Doing Business 2017". <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB17-Full-Report.pdf>

"Global Value Chains and Development: Investment and Value Added Trade in the Global World" United Nations Conference on Trade and Development. http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diae2013d1_en.pdf

"Global Value Chains in a Changing World". http://www.cgcc.duke.edu/pdfs/2013-07_Elms&Low_edgs_GlobalValueChains_in_a_ChangingWorld_WTO.pdf

Huzhva, I. Yu., and Onyshchenko, V. P. "Hlobalni lantsiuhy dodanoi vartosti ta intehratsiia do nykh Ukrainy" [The global chain of added value and integration of Ukraine]. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo*. Seriya: Ekonomichni nauky, no. 3 (80) (2015): 10-19.

"2016 Index of Economic Freedom". <http://www.heritage.org/index/>

Ivanov, I. Ye. "Pokaznyky intehratsii natsionalnoi ekonomiky v hlobalni lantsiuhy dodanoi vartosti" [Indicators of integration of national economies into global value chains]. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo*. Seriya: Ekonomichni nauky, no. 5-6 (82-83) (2015): 68-75.

"OECD, WTO and World Bank Group. Global Value Chains: Challenges, Opportunities, and Implications for Policy". http://www.oecd.org/tad/gvc_report_g20_july_2014.pdf

Samoilenko, L. B. "Vplyv hlobalnykh lantsiuhiv dodanoi vartosti na ukrainsku industriiu informatsiinykh tekhnolohii" [The impact of global chains of added value in Ukrainian industry of informational technologies]. *Efektivna ekonomika*. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4834>

Stephenson, Sh. "Global Value Chains: The New Reality of International Trade. E15 Initiative". http://www.ictsd.org/sites/default/files/research/E15_GVCs_BP_Stephenson_FINAL.pdf

Taglioni, D., and Winkler, D. "Making Global Value Chains Work for Development" World Bank Group. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/24426>

"Trade in Value Added (TiVA): Origin of Value Added in Final Demand". http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C3

"Trade in Value Added: Poland". https://www.oecd.org/sti/ind/tiva/CN_2015_Poland.pdf

"WTO. World Trade Report 2014" Trade and Development: Recent Trends and the Role of the WTO. https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report14_e.pdf

GBT-INCLUSION CULTURE: IMPACT ON ECONOMIC GROWTH OF THE USA, CHINA AND POLAND

© 2016 VINSKA O. YO., TOKAR V. V. L

UDC 339.9

Vinska O. Yo., Tokar V. V. LGBT-Inclusion Culture: Impact on Economic Growth of the USA, China and Poland

The article investigates the relationship of social values, especially tolerance, and economic progress on the basis of multidisciplinary approach. The authors propose a formula for calculating coefficient of the level of LGBT Inclusion and Diversity Culture Elasticity of GDP. The hypothesis about the impact of changes in national cultures in the direction of strengthening tolerance and inclusiveness on the volume of GDP at fixed prices is tested. The elasticity analysis is conducted for three countries, namely the United States, China and Poland, chosen in view of the availability of statistical data and the leading role of these countries at the global and regional levels in matters of socio-economic transformations affecting the formation of the institutional landscape and development models. The article evaluates the relative changes in the level of tolerance in the studied countries as a whole and in the context of socio-economic parameters, including age, type of employment, educational level and social status. As a result of the calculations there confirmed the positive LGBT Inclusion and Diversity Culture Elasticity of GDP that speaks in favor of stimulating tolerance in these countries to make effective use of human capital and accelerate economic growth.

Keywords: culture of tolerance, LGBT, economic development, human capital, inclusive economy, GDP elasticity.

Tabl.: 9. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 16.

Vinska Oksana Yo. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of European Integration, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03680, Ukraine)

E-mail: oksana_v@hotmail.com

Tokar Volodymyr V. – D. Sc. (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of International Finance, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03680, Ukraine)

E-mail: tokarww@ukr.net

УДК 339.9

Вінська О. Й., Токар В. В. ЛГБТ-інклюзивна культура: вплив на економічне зростання в США, КНР та Польщі

У статті на основі мультидисциплінарного підходу досліджено взаємозв'язок соціальних цінностей, перш за все толерантності, та економічного прогресу. Авторами запропоновано формулу для розрахунку коефіцієнта еластичності ВВП за рівнем ЛГБТ-інклюзивності культури. Протестовано гіпотезу щодо впливу змін у національних культурах у напрямку посилення толерантності та інклюзивності на обсяг ВВП у фіксованих цінах. Аналіз еластичності здійснено для трьох країн, а саме: США, КНР та Польщі, які було обрано з урахуванням доступності статистичних даних та лідерської ролі цих держав на глобальному й регіональних рівнях у соціально-економічних трансформаціях, що впливають на формування інституційних ландшафтів і моделей розвитку. У статті оцінено відносні зміни в рівні толерантності в досліджуваних країнах у цілому та в розрізі соціально-економічних параметрів, зокрема віку, виду зайнятості, освітнього рівня та соціального статусу. У результаті проведених розрахунків підтверджено позитивну еластичність ВВП Польщі та КНР за рівнем ЛГБТ-інклюзивності культури, що свідчить на користь стимулювання толерантності в цих країнах для ефективного використання людського капіталу та пришвидшення економічного зростання.

Ключові слова: толерантна культура, ЛГБТ, економічний розвиток, людський капітал, інклюзивна економіка, еластичність ВВП.

Табл.: 9. **Формул:** 4. **Бібл.:** 16.

Вінська Оксана Йосипівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри європейської інтеграції, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)

E-mail: oksana_v@hotmail.com

Токар Володимир Володимирович – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри міжнародних фінансів, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)

E-mail: tokarww@ukr.net

УДК 339.9

Винская О. И., Токарь В. В. ЛГБТ-инклюзивная культура: влияние на экономический рост в США, КНР и Польше

В статье на основании мультидисциплинарного подхода исследована взаимосвязь социальных ценностей, прежде всего толерантности, и экономического прогресса. Авторами предложена формула для расчёта коэффициента эластичности ВВП по уровню ЛГБТ-инклюзивности культуры. Протестирована гипотеза о влиянии изменений в национальных культурах в направлении усиления толерантности и инклюзивности на объём ВВП в фиксированных ценах. Анализ эластичности проведён для трёх стран, а именно: США, КНР и Польши, выбранных с учётом доступности статистических данных и лидирующей роли этих государств на глобальном и региональных уровнях в вопросах социально-экономических трансформаций, влияющих на формирование институциональных ландшафтов и моделей развития. В статье оценены относительные изменения в уровне толерантности в исследуемых странах в целом и в разрезе социально-экономических параметров, в том числе возраста, вида занятости, образовательного уровня и социального статуса. В результате проведённых расчётов подтверждена позитивная эластичность ВВП Польши и КНР по уровню ЛГБТ-инклюзивности культуры, что свидетельствует в пользу стимулирования толерантности в этих странах с целью эффективного использования человеческого капитала и ускорения экономического роста.

Ключевые слова: толерантная культура, ЛГБТ, экономическое развитие, человеческий капитал, инклюзивная экономика, эластичность ВВП.

Табл.: 9. **Формул:** 4. **Библ.:** 16.

Винская Оксана Иосифовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры европейской интеграции, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03680, Украина)

E-mail: oksana_v@hotmail.com

Токарь Владимир Владимирович – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры международных финансов, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03680, Украина)

E-mail: tokarww@ukr.net

The modern post-industrial era of economic development is characterized by the phenomenon when natural resources lose their primary importance in the wealth of nations and labor force becomes a major driver of

economic growth. Thus, for countries to be competitive and successful their governments should aim at unlocking the full intellectual and creative potential of available labor as well as attract the best minds from all over the world.

The rapid growth in robotics and automation forces out unqualified labor force and brings in the demand for intellectual and innovative employees. Thus, the majority of new job places will be emerging in the creative industries that demand self-expression, broad-mind attitude, new ideas and various freedoms, including personal freedoms, e.g. the ability to choose a partner without experiencing pressure, condemnation, intimidation or exclusion.

Therefore, building an inclusive society, which accepts and tolerates minorities, e. g. LGBT (lesbian, gay, bisexuals and transgender people), could make a country more attractive for living and working, and guarantee that labor allocation within its border is efficient – nobody is rejected to work in certain sectors of economy on the basis of race, religion, gender, age or sexual preferences.

The globalization age and structural shift to post-industrial development of states bring a discussion on the main drivers of economic growth. Years of soaring prices for natural resources, especially energy, made many countries rich but the current downward trend is making them face a severe truth that growth based on minerals is not sustainable. We consider human capital to be the only factor of economic prosperity, which never dwindles. It is important to notice that the United Nations organization [12] suggests that human creativity and innovation have become the genuine wealth of nations in the 21st century, as it generates growth and employment.

Human creativity and innovation are interlinked, but it is necessary to highlight prerequisites and consequences. We agree with J. Howkins, who insists that innovation does not cause creativity. He defines creativity as prerequisite to innovation: “creativity can move to innovation; creativity can power innovation; creativity can result in innovation”. Creativity relies on the capability to challenge and disagree [11]. So, human creativity can be released only in a free society, while it remains restrained in totalitarian and intolerant countries. We would like to add that cultural values, being based on the religious tradition and often supported by the authorities, obstruct creativity of certain groups in the society, e.g. women and LGBT minorities.

In our previous articles [13–15] we examined the economic effect of female empowerment in the European Union. Our hypothesis was that gender-based cultural bias and entrenched stereotypes restraining access of women to education, healthcare, labor market and politics degrade their ambitions and retard economic development. The results of calculations have proved that the correlation between gender equality in the EU member-states and their economic growth for the last decade is essential and noticeable with Spearman's rank correlation coefficient reaching 0.599, determination coefficient equaling 0.358, and t-Student test showing that actual t-value exceeds the critical one. Integrating the same statistical methods we analyzed the links between gender equality and innovative competitiveness of the EU countries for the last decade and the correlation was essential and strong: Spearman's rank correlation coefficient reached 0.713, determination coefficient equaled 0.508, and t-Student test showed that the actual t-value exceeded the critical one. The abovementioned results provide hard evi-

dence that the tolerant and inclusive society, which guarantees and advocates female rights, contributes greatly to the creative atmosphere boosting innovations and facilitating economic growth.

The LGBT minorities are discriminated in both developed and emerging markets, they are not able to unlock their potential and use full creativity for spurring innovation and growth. It is worth mentioning that LGBT minorities face severe discrimination since their schooling time [8]. The research shows that school community fails to deliver full inclusion of LGBT students, which leads to disrespect, unequal opportunity and even threatens safety of those who openly expose their sexual identity. This hostile environment undermines the studying success of sexual minorities and prevents them from receiving an equal amount of knowledge and skills.

The study on the emerging economies and LGBT rights protection [1] proves that the latter is connected to the economic development because the inclusive approach guarantees that human capital is not wasted. It proves that LGBT discrimination culture and legislature affect the economy by lost labor time and productivity, underinvestment in human capital and its ineffective allocation. More inclusive societies in emerging economies demonstrate higher levels of GDP per capita and HDI.

The analysis of statistics on the territorial dispersion of gays in the USA [7] shows that their concentration is the highest in the most prosperous areas such as South West and Northern East, in states like California, Rhode Island, Massachusetts, New Hampshire, Vermont, Maine, which proves that it's not only favorable warm climate that attracts them, but also the wide-spread tolerance culture, which creates a more inclusive environment for them.

In spite of some cases of discrimination of LGBT at working places, high schools and universities, the above-mentioned group tends to have high levels of education and income. However, unfavorable environment may influence LGBT professional decisions and lead to inefficient allocation of labor force in the economy. Gays tend to be engaged in jobs where social perceptiveness and task independence is required, e.g. professions in psychology, teaching, human resources, and social service management [10]. That's why the TOP-15 occupations preferred by them are the following: psychologists; training and development specialists and managers; social and community service managers; technical writers; occupational therapists; massage therapists; urban and regional planners; producers and directors; postsecondary teachers; probation officers and correctional treatment specialists; morticians, undertakers, and funeral directors; physical therapists and exercise physiologists; computer and information systems managers; lawyers, judges, magistrates, and other judicial workers as well as web developers.

R. Florida's research [4] shows that diversity stimulates economic growth, as he sees three core factors that spur the economic development and make the certain US regions competitive and prosperous, namely 3Ts – technology, talent, tolerance. While IT sphere is seen as an inclusive sector of economy for the LGBT in the USA, American pub-

lic sector is seen as a discriminative one [3]. Considering that it is a wide sector for employment, it undermines the financial base of LGBT severely and makes them vulnerable economically, as well as adds to the inefficient use of taxpayer money. It also brings higher recruitment costs for the government of the US as potential employees are estimated in the spheres not relevant to the job. Emotional damage for LGBT is very deep too, because it denies the core American public sector value of fairness.

LGBT inclusive treatment can lead to certain changes in their economic decisions. At the moment homosexual couples tend to save more, which is explained by their precautionary motives [9]. Low fertility rates affect their consumption patterns, housing and job preference and the amount of working hours [2]. In a more LGBT-friendly societies and tolerance culture their economic decisions could follow a traditional path, which could help to minimize economic inefficiencies.

The *aim* of the article is to determine the interplay between the social values and economic growth by developing LGBT Inclusion and Diversity Culture Elasticity of GDP (LGBTIDCEoGDP) formula.

The interplay between LGBT Inclusion and Diversity Culture and national economic development is analyzed on the basis of the results of World Value Survey (WVS) performed in 2005–2009 and 2010–2014 and official statistics of GDP according to the World Bank. The actual question wording of WVS was as follows: “On this list are various groups of people. Could you please mention any that you would not like to have as neighbors?: Homosexuals”. The percentage of “not mentioned” were taken into account for the further research. The features of the dataset make it especially suitable for the elasticity analysis.

The LGBT Inclusion and Diversity Culture Elasticity of GDP measures the rate of response of a national GDP due to a “not mentioned” (LGBT Inclusion and Diversity) answer change. The formula for the LGBT Inclusion and Diversity Culture (IDC) Elasticity of GDP (LGBTIDCEoGDP) is:

$$LGBTCEoGDP = \frac{\% \text{ Change in GDP}}{\% \text{ Change in LGBTIDC}}. \quad (1)$$

The formula used to calculate the percentage change in GDP is:

$$\% \text{ Change in GDP} = \frac{(GDP_{new} - GDP_{old}) \cdot 100}{GDP_{old}}. \quad (2)$$

The formula used to calculate the percentage change in LGBT Inclusion and Diversity Culture (IDC) is:

$$\% \text{ Change in LGBTIDC} = \frac{(LGBTIDC_{new} - LGBTIDC_{old}) \cdot 100}{LGBTIDC_{old}}. \quad (3)$$

We assume that:

If $LGBTIDCEoGDP = \infty$, then GDP is LGBT Inclusion and Diversity Culture Absolutely Elastic (small changes in LGBT Inclusion and Diversity Culture increases (or decreases) GDP by unlimited quantity).

If $|LGBTIDCEoGDP| > 1$, then GDP is LGBT Inclusion and Diversity Culture Elastic (GDP changes faster than LGBT Inclusion and Diversity Culture does).

If $|LGBTIDCEoGDP| = 1$, then GDP is LGBT Inclusion and Diversity Culture Unit Elastic (GDP changes at the same rate as LGBT Inclusion and Diversity Culture does).

If $0 < |LGBTIDCEoGDP| < 1$, then GDP is LGBT Inclusion and Diversity Culture Unit Inelastic (GDP changes at the smaller rate as LGBT Inclusion and Diversity Culture does).

If $LGBTIDCEoGDP = 0$, then GDP is LGBT Inclusion and Diversity Culture Absolutely Inelastic (changes in LGBT Inclusion and Diversity Culture does not influence on GDP).

We refer to people, who have nothing against having homosexuals as their potential neighbors, as supporters for LGBT Inclusion and Diversity Culture. Their socio-economic characteristics and shifts related to different dimensions are of special interest for researchers and governmental officers. The formula used to calculate the percentage change in percentage of supporters for LGBT Inclusion and Diversity Culture is:

$$\% \text{ Change in \% of Supporters for LGBTIDC} = \frac{(F_{new} - F_{old}) \cdot 100}{F_{old}}, \quad (4)$$

where F stands for percentage of supporters for LGBTIDC classified by different socio-economic characteristics, such as: age, employment status, educational level attained and social class (subjective).

We analyzed three countries, namely the USA, Poland and China. The USA is a leading country in the world, with immense economic power of the 1/5 of the global GDP. The USA can disseminate tolerance via the process of American cultural expansion. We consider Poland to be a regional leader of Eastern Europe. Poland also serves as a steamer of liberal transition reforms and successful example of the European integration strategy. China is the fastest developing country of the latest decades, dynamically increasing the living standards of its citizens. Facing the severe ecological problems because of rapid industrialization, it searches the way to maintain sustainable development.

The results of calculations shown in Table 1 – Table 4 are based on Formula (4). Table 1 presents data relating to the changes in percentage of supporters for LGBT Inclusion and Diversity Culture (further referred to as supporters) by three age groups – up to 29 years, from 30 to 49 as well as 50 year plus group.

Chinese statistics refutes completely the traditional notion that older people tend to be more conservative than younger ones. Even though the percentage of supporters in the youngest age group more than doubled in China in 2007–2012, the oldest age group with the moderate increase of 17.2 per cent still prevailed. Table 1 shows that LGBT Inclusion and Diversity Culture in China improved by 55.59 per cent during 2007–2012. It also indicates the enhancement of LGBTIDC of 24.02 per cent in Poland during 2005–2012 and 6.85 per cent change in the USA in 2006–2011.

Table 2 demonstrates that the Chinese students and self-employed were the most intolerant strata of society in 2007 with only 24.0 and 22.0 per cent of support for LGBT Diversity and Inclusion Culture respectively. The situation

Table 1

Supporters for LGBT Inclusion and Diversity Culture in China, Poland and the USA by Age in 2005–2012, %

Age	China			Poland			USA		
	2007	2012	Relative change, %	2005	2012	Relative change, %	2006	2011	Relative change, %
Up to 29	21.7	44.5	105.1	57.1	60.9	6.7	77.7	83.6	7.6
30-49	28.8	47.0	63.2	49.8	69.0	38.6	77.7	80.3	3.3
50 and up	42.4	49.7	17.2	42.4	54.5	28.5	69.9	77.1	10.3

Source: own calculations based on [16].

Table 2

Supporters for LGBT Inclusion and Diversity Culture in China, Poland and the USA by Employment Status in 2005–2012, %

Employment Status	China			Poland			USA		
	2007	2012	Relative change, %	2005	2012	Relative change, %	2006	2011	Relative change, %
Full Time Employee	30.6	46.9	53.3	53.1	64.2	20.9	77.8	81.8	5.1
Part Time Employee	30.9	49.8	61.2	50.9	65.5	28.7	x	80.3	x
Self-Employed	22.2	37.0	66.7	41.3	63.3	53.3	89.3	77.8	-12.9
Retired	38.0	49.1	29.2	39.2	53.9	37.5	63.6	74.0	16.4
Housewives	37.2	47.5	27.7	50.2	59.2	17.9	63.1	80.7	27.9
Student	24.0	54.5	127.1	61.1	55.7	-8.8	x	84.9	x
Unemployed	27.0	35.3	30.7	51.0	65.8	29.0	73.5	75.8	3.1

Source: own calculations based on [16].

Table 3

Supporters for LGBT Inclusion and Diversity Culture in China, Poland and the USA by Highest Educational Level Attained in 2005–2012, %

Educational Level	China			Poland			USA		
	2007	2012	Relative change, %	2005	2012	Relative change, %	2006	2011	Relative change, %
No Formal Education	42.3	60.0	41.8	41.2	x	x	x	35.6	x
Completed Primary School	35.0	52.0	48.6	41.1	44.5	8.3	40.2	61.4	52.7
Completed Secondary School: Technical / Vocational Type	22.2	43.7	96.8	58.1	62.4	7.4	72.1	x	x
Completed Secondary School: University Preparatory Type	25.4	43.6	71.7	64.6	73.9	14.4	80.8	74.8	-7.4
University Level Education	35.0	52.8	50.9	70.0	75.0	7.1	84.6	84.7	0.1

Source: own calculations based on [16].

improved dramatically in 2012. The percentage of support among the Chinese students attained astonishing 127.1 per cent of relative increase, enabling them to take the highest rank (over 50 per cent of support) in China.

The lowest levels of tolerance occurred among the Chinese self-employed and unemployed in 2012. It is hard to account for the fact that the share of supporters among students in Poland dropped by 8.8 per cent in 2005–2012. Full-time and part-time employees, self-employed and the unemployed demonstrated almost equal levels of progressiveness (around 63–65 per cent) in Poland in 2012. American full-

time employees, the retired, the unemployed and homemakers showed slight or moderate increase in the percentage of support (3.1–27.9 per cent) for LGBT Inclusion and Diversity Culture in 2006–2011, while the self-employed demonstrated the cutback of 12.9 per cent during the same period.

The results shown in Table 3 highlight a staggering trend of continuous prevalence of respondents who had no formal education as the most tolerant layer of society in China in 2007 and 2012. The statistical facts bear out the widespread belief that university level education fosters LGBT Inclusion and Diversity Culture support. The university

Table 4

Supporters for LGBT Inclusion and Diversity Culture in China, Poland and the USA by Social Class (Subjective) in 2005–2012, %

Social Class (Subjective)	China			Poland			USA		
	2007	2012	Relative change, %	2005	2012	Relative change, %	2006	2011	Relative change, %
Upper Class	28.9	58.1	101.0	71.5	60.3	–15.7	63.6	85.3	34.1
Upper Middle Class	23.8	54.7	129.8	56.1	64.8	15.5	78.2	81.7	4.5
Lower Middle Class	26.5	45.3	70.9	51.1	61.7	20.7	79.1	79.2	0.1
Working Class	28.2	46.1	63.5	43.2	57.6	33.3	71.0	78.1	10.0
Lower Class	38.3	50.7	32.4	44.3	51.2	15.6	69.7	74.5	6.9

Source: own calculations based on [16].

graduates hold the highest rank among LGBT supporters in Poland (70.0 per cent in 2005 and 75 per cent in 2012) and the USA (84.6 per cent in 2006 and 84.7 per cent in 2007).

From Table 4 we can see that LGBT tolerance correlates with hierarchy of social classes (subjective) in the USA in 2011: the level of support increases with appreciation of class – from 74.5 per cent for lower class, up to 85.3 for upper class. The upper class also demonstrated the highest improvement of LGBT Inclusion and Diversity Culture, namely, 34.1 per cent increment in 2006–2011. During the period from 2007 to 2012 the percentage of upper class and upper middle class supporters in China high rocketed from 28.9 to 58.1 per cent and from only 23.8 to as much as 54.7 per cent respectively. The conclusion that LGBT Inclusion and Diversity Culture in China gained sufficient support stems

from the fact that the growth of support of representatives of other classes accounted for 32.4–70.9 per cent (depending on a particular class). Nevertheless, upper class showed 15.7 per cent decline of support in Poland in 2005–2012, while other classes faced moderate increase of 15.5–33.3 per cent.

Table 5 presents data relating to changes in LGBT Inclusion and Diversity Culture. Calculations were conducted using Formula (3). The table shows that LGBT Inclusion and Diversity Culture in China has improved by 55.59 per cent during 2007–2012. It also indicates the enhancement of LGBTIDC of 24.02 per cent in Poland during 2005–2012 and 6.85 per cent change in the USA in 2006–2011.

From Table 6 we can see that the GDP (in current US dollars) of all the analyzed countries grew during 2005–2012.

Table 5

LGBT Inclusion and Diversity Culture in China, Poland and the USA in 2005–2012, %

Country	2005	2006	2007	2011	2012	Relative Change, %
China	x	x	30.4	x	47.3	55.59
Poland	48.7	x	x	x	60.4	24.02
USA	x	74.5	x	79.6	x	6.85

Source: own calculations based on [16].

Table 6

GDP of China, Poland and the USA in 2005–2012, billion current US dollars

Country	2005	2006	2007	2011	2012
China	x	x	3,523.1	x	5,059.4
Poland	304.4	x	x	x	436.5
USA	x	13,855.9	x	14,718.6	x

Source: numbers are rounded up on the basis of [5].

Table 7 presents the USA GDP deflator that helps to eliminate the influence of inflation.

Table 7

US GDP Deflator in 2005–2014

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
GDP deflator (annual)	0.032	0.031	0.027	0.020	0.008	0.012	0.021	0.018	0.015	0.015
GDP multiplier*	1.180	1.144	1.114	1.092	1.084	1.071	1.049	1.030	1.015	1.000

Notes: * – GDP multiplier allows the transformation of current US dollars into 2014 US dollars.

Source: own calculations based on [6].

Using multipliers from Table 7 and Formula (2), we are able to measure changes in GDP of the analyzed countries in 2014 US dollars. Table 8 indicates a rise of 122.08 per cent in GDP of China (in 2014 US dollars). The GDP of Poland and the USA in 2014 US dollars grew by 43.5 and 2.65 per cent respectively.

in percentage of respondents not mentioning homosexual neighbors to be any problem.

The analysis suggests that there is some positive interplay between LGBT Inclusion and Diversity Culture shifts and national economic development. We can conclude that the tolerance facilitates cooperation and economic prosper-

Table 8

GDP in China, Poland and the USA in 2005–2012 (in billions 2014 US dollars)

Country	2005	2006	2007	2011	2012	Relative Change, %
China	x	x	3,925.3	x	8,717.4	122.08
Poland	359.1	x	x	x	515.3	43.50
USA	x	15,854.5	x	16,274.7	x	2.65

Source: own calculations based on [5, 6].

Finally, Table 9 shows the results of calculations of LGBT Inclusion and Diversity Culture Elasticity of GDP for China, Poland and the USA, based on Formula 3 and data from Tables 5 & Table 8.

Table 9

LGBT Inclusion and Diversity Culture Elasticity of GDP for China, Poland and the USA

Country	LGBTIDCEoGDP
China	2.20
Poland	1.81
USA	0.39

Source: own calculations.

The analysis suggests that LGBTIDCEoGDP for China amounts to 2.20. Thus we can conclude that GDP of China is LGBT Inclusion and Diversity Culture Elastic. It means that the change of 1 per cent in LGBT Inclusion and Diversity Culture causes the change of 2.20 per cent in GDP of China (in the same direction). GDP of Poland is also LGBT Inclusion and Diversity Culture Elastic. It means that the change of 1 per cent in LGBT Inclusion and Diversity Culture results in the change of 1.81 per cent in GDP of Poland (in the same direction).

The situation with the USA is somewhat different. LGBTIDCEoGDP for the USA, reaching 0.39, means that GDP of the USA is LGBT Inclusion and Diversity Culture Inelastic. So, the change of 1 per cent in LGBT Inclusion and Diversity Culture increases (decreases) the USA GDP by 0.39.

CONCLUSIONS

The prime motivation of this paper was to examine linkages between LGBT Inclusion and Diversity Culture and national economic development. We tested a hypothesis whether shifts in Inclusion and Diversity Culture influence GDP expressed in fixed prices. The USA, China and Poland were selected for the analysis owing to the data availability and their role in the world socioeconomic transformation. Due to the nature of the dataset the analysis was carried out by means of the elasticity approach. LGBT Inclusion and Diversity Culture shifts were measured as the relative change

ity. We have found evidence of the fact that less developed countries have more elastic response of economic indicators to institutional measure aimed at fostering the culture of diversity and inclusion. ■

LITERATURE

1. Badgett M. V. L., Nezhad S., Waaldijk K., Rodgers, Y. M. The Relationship between LGBT Inclusion and Economic Development: An Analysis of Emerging Economies. November, 2014. URL: <http://williamsinstitute.law.ucla.edu/wp-content/uploads/lgbt-inclusion-and-development-november-2014.pdf> (referred on 20/09/2016).
2. Black D., Sanders S., Taylor L. The Economics of Gay and Lesbian Families. *Journal of Economic Perspectives*. 2007. Vol. 21, No. 2. P. 53–70.
3. Burns C., Graham C. K., Menefee-Libey S. Gay and Transgender Discrimination in the Public Sector. Why It's a Problem for State and Local Governments, Employees, and Taxpayers. September, 2012. URL: <https://www.americanprogress.org/wp-content/uploads/2012/08/LGBTPublicSectorReport1.pdf> (referred on 10/09/2016).
4. Florida R. Tolerance Grows the Economy. May, 2005. URL: <http://www.creativeclass.com/rfcgdb/articles/Tolerance%20grows%20the%20economy.pdf> (referred on 10/09/2016).
5. GDP at Market Prices (current US\$). URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD> (referred on 30/09/2016).
6. Inflation, GDP Deflator (Annual, %). URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.DEFL.KD.ZG> (referred on 10/09/2016).
7. Kiersz A. Here Are Some of the Demographic and Economic Characteristics of America's Gay Couples. June 2015. URL: <http://www.businessinsider.com/census-data-on-gay-households-2015-6> (referred on 10/09/2016).
8. Kim R., Sheridan D., Holcomb S. A Report on the Status of Gay, Lesbian, Bisexual and Transgender People in Education: Stepping Out of the Closet, into the Light. 2009. URL: <http://www.nea.org/assets/docs/HE/glbtsstatus09.pdf> (referred on 15/09/2016).
9. Negrusa B., Orefice S. Sexual Orientation and Household Savings: Do Homosexual Couples Save More? IZA, Discussion Papers. May 2010. No. 4961. URL: <http://ftp.iza.org/dp4961.pdf>
10. Tilcsik A., Anteby M., Knight C. Concealable Stigma and Occupational Segregation: Toward a Theory of Gay and Lesbian Occupations. *Administrative Science Quarterly*. 2015. Vol. 60 (3). P. 446–481.
11. Understanding the Engine of Creativity in a Creative Economy: An Interview with John Howkins. 2007. URL: <http://www.>

acpcultures.eu/_upload/ocr_document/WIPO_CreativeEconomy-InterviewHowkins.pdf (referred on 18/09/2016).

12. UNESCO. Creative Economy Report: Widening Local Development Pathways. 2013. URL: <http://www.unesco.org/culture/pdf/creative-economy-report-2013-en.pdf> (referred on 14/09/2016).

13. Vinska O. V., Tokar V. V. Gender Equality and Socio-economic Development of the European Union Member-States. *Eastern Europe: Economics, Business and Management*. 2016. Issue 2. P. 32–36. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal_eng/2_2016/08.pdf (referred on 30/09/2016).

14. Вінська О. Й., Токар В. В. Взаємозалежність гендерної рівності та інноваційної конкурентоспроможності країн ЄС (Interdependence of Gender Equality and Innovation Competitiveness of the EU Countries). *Global and National Problems of Economy*. 2016. Issue 12. P. 18–22. URL: <http://global-national.in.ua/archive/12-2016/6.pdf> (referred on 30/09/2016).

15. Вінська О. Й., Токар В. В. Політична емансипація жінок як фактор економічного розвитку країн ЄС. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2016. Вип. 18, ч. 1. С. 17–21. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_18/1/5.pdf (referred on 30/09/2016).

16. World Values Survey Online Analysis. URL: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.jsp> (referred on 10/09/2016).

REFERENCES

Badgett, M. V. L. et al. "The Relationship between LGBT Inclusion and Economic Development: An Analysis of Emerging Economies. November, 2014". <http://williamsinstitute.law.ucla.edu/wp-content/uploads/lgbt-inclusion-and-development-november-2014.pdf>

Black, D., Sanders, S., and Taylor, L. "The Economics of Gay and Lesbian Families". *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 21, no. 2 (2007): 53–70.

Burns, C., Graham, C. K., and Menefee-Libey, S. "Gay and Transgender Discrimination in the Public Sector. Why It's a Problem for State and Local Governments, Employees, and Taxpayers. September, 2012". <https://www.americanprogress.org/wp-content/uploads/2012/08/LGBTPublicSectorReport1.pdf>

Florida, R. "Tolerance Grows the Economy. May, 2005". <http://www.creativeclass.com/rfcgdb/articles/Tolerance%20grows%20the%20economy.pdf>

"GDP at Market Prices (current US\$)". <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>

"Inflation, GDP Deflator (Annual, %)". <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.DEFL.KD.ZG>

Kiersz, A. "Here Are Some of the Demographic and Economic Characteristics of America's Gay Couples. June 2015". <http://www.businessinsider.com/census-data-on-gay-households-2015-6>

Kim, R., Sheridan, D., and Holcomb, S. "A Report on the Status of Gay, Lesbian, Bisexual and Transgender People in Education: Stepping Out of the Closet, into the Light. 2009". <http://www.nea.org/assets/docs/HE/glbstatus09.pdf>

Negrusa, B., and Orefice, S. "Sexual Orientation and Household Savings: Do Homosexual Couples Save More? IZA, Discussion Papers. May 2010. No. 4961" <http://ftp.iza.org/dp4961.pdf>

Tilcsik, A., Anteby, M., and Knight, C. "Concealable Stigma and Occupational Segregation: Toward a Theory of Gay and Lesbian Occupations". *Administrative Science Quarterly*. Vol. 60 (3) (2015): 446–481.

"Understanding the Engine of Creativity in a Creative Economy: An Interview with John Howkins. 2007". http://www.acpcultures.eu/_upload/ocr_document/WIPO_CreativeEconomyInterviewHowkins.pdf

UNESCO. Creative Economy Report: Widening Local Development Pathways. 2013" <http://www.unesco.org/culture/pdf/creative-economy-report-2013-en.pdf>

Vinska, O. V., and Tokar, V. V. "Gender Equality and Socioeconomic Development of the European Union Member-States" *Eastern Europe: Economics, Business and Management*. http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal_eng/2_2016/08.pdf

Vinska, O. I., and Tokar, V. V. "Vzaimozalezhnist hendernoi rivnosti ta innovatsiinoi konkurentospromozhnosti krain YeS" [Interdependence of Gender Equality and Innovation Competitiveness of the EU Countries]. *Global and National Problems of Economy*. <http://global-national.in.ua/archive/12-2016/6.pdf>

Vinska, O. I., and Tokar, V. V. "Politychna emansypatsiia zhinok yak faktor ekonomichnoho rozvytku krain YeS." [The political emancipation of women as a factor of economic development of EU countries]. *Naukovi visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu. Seriya «Ekonomichni nauky»*. http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_18/1/5.pdf

"World Values Survey Online Analysis". <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.jsp>

СИСТЕМА ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ФРІЛАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ: ПІДТРИМКА МЕХАНІЗМІВ, РОЗВИТКУ ТА ЯКОСТІ ПОСЛУГ

© 2016 ШУЛЯР Р. В., РЕВЕРЕНДА Н. Ю.

УДК 338.24:331.105.5

Шуляр Р. В., Реверенда Н. Ю. Система державного управління фрілансовою діяльністю: підтримка механізмів, розвитку та якості послуг

Метою статті є визначення та обґрунтування переліку інструментів державного управління фрілансовою діяльністю. Проаналізовано сучасний стан державного управління фрілансовою діяльністю в Україні. Обґрунтована актуальність формування системи інструментів державного управління фрілансовою діяльністю, до яких запропоновано включити: забезпечення соціальних гарантій для фрілансерів тощо; створення передумов та регулювання співпраці з міжнародними та вітчизняними інтернет-біржами фрілансу; формування механізму державних замовлень на фріланс-послуги та залучення фрілансерів до роботи над державними проектами та програмами; розроблення та впровадження механізму підтвердження результатів неформального професійного навчання фрілансерів та надання відповідних сертифікатів; забезпечення цільового фінансування підвищення кваліфікації фрілансерів та їх перепідготовки; стимулювальна податкова політика в межах фрілансової діяльності та податкові пільги для фрілансерів; удосконалення нормативно-правової бази щодо фрілансової діяльності.

Ключові слова: фрілансова діяльність, фрілансер, інструменти державного управління, інтернет-біржа фрілансу.

Рис.: 1. **Бібл.:** 10.

Шуляр Роман Віталійович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79000, Україна)

E-mail: Roman.V.Shuliar@lpnu.ua

Реверенда Наталія Юріївна – кандидат економічних наук, асистент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79000, Україна)

E-mail: Nataliya.Y.Solyarchuk@lpnu.ua

УДК 338.24:331.105.5

UDC 338.24:331.105.5

Шуляр Р. В., Реверенда Н. Ю. Система государственного управления фрилансовой деятельностью: поддержка механизмов, развития и качества услуг

Shulyar R. V., Reverenda N. Yu. The System of the State Management of Freelance: Support of Mechanisms, Development and Quality Services

Целью статьи является определение и обоснование перечня инструментов государственного управления фрилансовой деятельностью. Проанализировано современное состояние государственного управления фрилансовой деятельностью в Украине. Обоснована актуальность формирования системы инструментов государственного управления фрилансовой деятельностью, к которым предложено включить: обеспечение социальных гарантий для фрилансеров; создание предпосылок и регулирования сотрудничества с международными и отечественными интернет-биржами фриланса; формирование механизма государственных заказов на фриланс-услуги и привлечения фрилансеров к работе над государственными проектами и программами; разработка и внедрение механизма подтверждения результатов неформального профессионального обучения фрилансеров и предоставление соответствующих сертификатов; обеспечение целевого финансирования повышения квалификации фрилансеров и их переподготовки; стимулирующая налоговая политика в пределах фрилансовой деятельности и налоговые льготы для фрилансеров; совершенствование нормативно-правовой базы по фрилансовой деятельности.

The article is concerned with defining and substantiating the list of tools for the State management of freelance activities. The current status of the State management of freelance activities in Ukraine has been analyzed. The topicality of creating a system of tools for the State management of freelance activities has been substantiated, into which on suggestion of the authors should be included: providing social guarantees for freelancers; creating the prerequisites for and regulation of cooperation with both the international and the national Internet exchanges of freelancing; formation of a mechanism for the State orders for freelance services and attracting freelancers to work on public projects and programs; developing and implementing a mechanism for validation of results of the non-formal vocational training of freelancers and providing relevant certificates; providing targeted financing of advanced training of freelancers and their retraining; stimulative tax policy in terms of freelance activities and tax privileges to freelancers; improving the legal framework on freelance activities.

Ключевые слова: фрилансовая деятельность, фрилансер, инструменты государственного управления, интернет-биржа фриланса.

Keywords: freelance activities, freelancer, tools of the State management, Internet-exchange of freelancing

Рис.: 1. **Библ.:** 10.

Fig.: 1. **Bibl.:** 10.

Шуляр Роман Витальевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента и международного предпринимательства, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79000, Украина)

E-mail: Roman.V.Shuliar@lpnu.ua

Реверенда Наталья Юрьевна – кандидат экономических наук, ассистент кафедры менеджмента и международного предпринимательства, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79000, Украина)

E-mail: Nataliya.Y.Solyarchuk@lpnu.ua

Shulyar Roman V. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management and International Business, Lviv Polytechnic National University (12 Stepana Bandery Str., Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: Roman.V.Shuliar@lpnu.ua

Reverenda Nataliia Yu. – PhD (Economics), Assistant of the Department of Management and International Business, Lviv Polytechnic National University (12 Stepana Bandery Str., Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: Nataliya.Y.Solyarchuk@lpnu.ua

Розвиток фрілансової діяльності в Україні передбачає насамперед її легалізацію, оскільки дослідження [8] показують, що є значна кількість фрілансерів, однак це не відображається повною мірою у статистичних даних. Тому, отримуючи дохід у розмірі вартості того чи іншого фріланс-проекту, фрілансер може не сплачувати дохід з прибутку та не бути офіційно зареєстрованим суб'єктом господарювання. Діяльність фрілансерів в Україні частково можна відносити до неформальної економіки, оскільки фрілансова діяльність, як складова неформальної економіки, прихована від офіційної статистики. Така ситуація виникає через недосконалість законодавства та державного управління фрілансовою діяльністю в Україні.

Державне управління фрілансовою діяльністю в сучасних умовах глобалізації ринку праці та розвитку дистанційних форм зайнятості потребує значної уваги як науковців, так і органів державної влади. Необхідно вдосконалювати вже існуючі та створювати нові ефективні інструменти впливу на розвиток фрілансової діяльності.

Серед вітчизняних науковців розглядали особливості державного управління фрілансовою діяльністю Кузьмін О. Є., Скибінський О. С., Фещур Р. В., Андрушків Б. М., Афонін Е. А., Благоделева-Вовк С. А. та ін.

Однак вітчизняні науковці у своїх публікаціях наводять лише загальні характеристики фрілансерів, якими видами діяльності вони займаються. У досліджуваних наукових працях недостатньо уваги зосереджено на державному управлінні фрілансовою діяльністю, зокрема його інструментах.

Метою даної статті є формування переліку інструментів державного управління фрілансовою діяльністю та обґрунтування доцільності їх застосування в Україні.

З метою здійснення ефективного державного управління фрілансовою діяльністю необхідно розробити комплексну систему інструментів державного впливу. На основі результатів наших досліджень пропонуємо використовувати запропоновану систему інструментів державного управління фрілансовою діяльністю (рис. 1).

Розглянемо детальніше запропоновані інструменти, оскільки кожен з них передбачає ряд змін, які будуть спрямовані на розвиток фрілансової діяльності в умовах розвитку національної економіки.

Удосконалення нормативно-правової бази є необхідним, тому ми пропонуємо насамперед внести поняття «фрілансер», «фрілансова діяльність» у Кодекс законів про працю України, Податковий кодекс та інші необхідні нормативно-правові акти як вид підприємницької діяльності. Удосконалення вже існуючої нормативно-

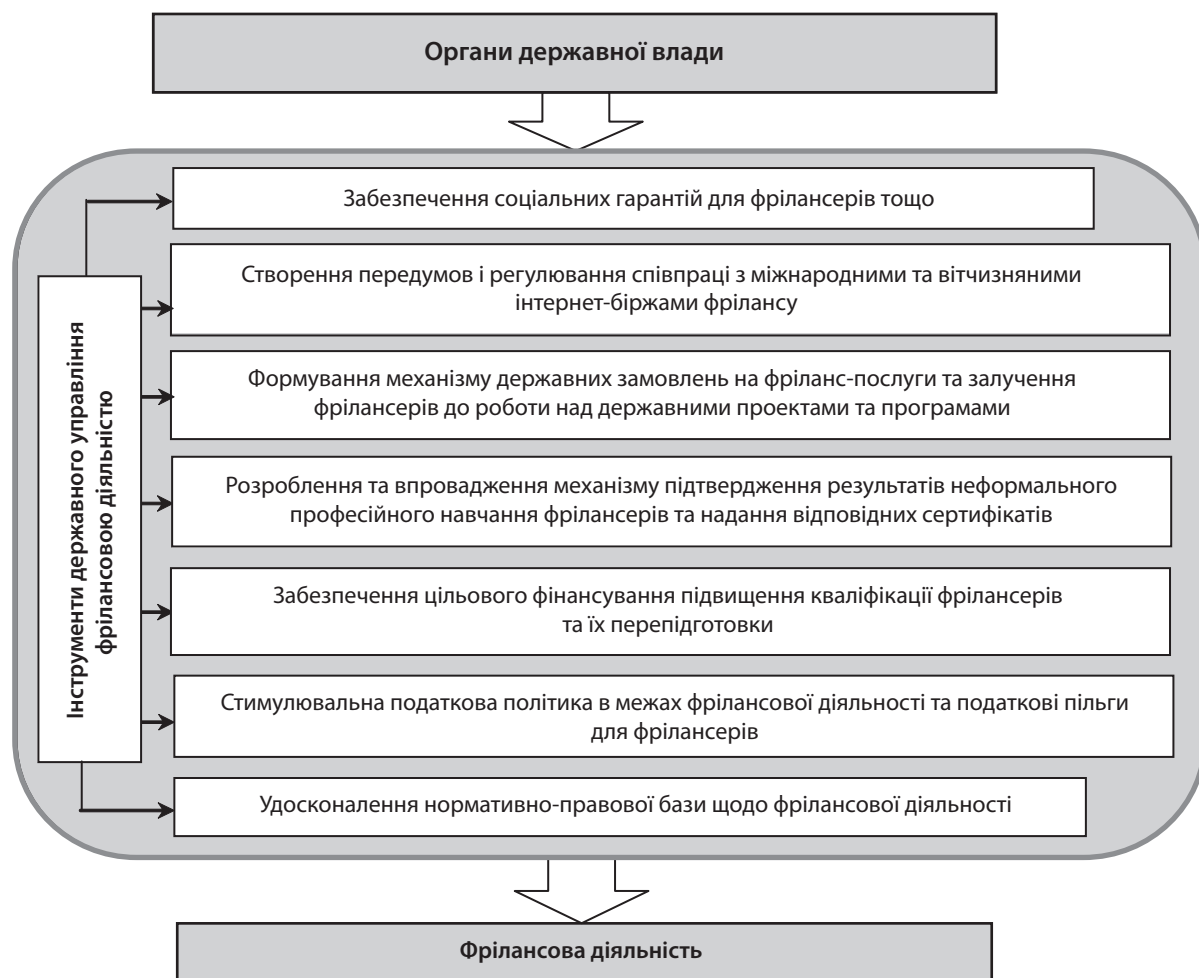


Рис. 1. Система інструментів державного управління фрілансовою діяльністю

Джерело: авторська розробка.

правової бази передбачатиме внесення змін також до Господарського кодексу, Законів України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку інформаційного суспільства в Україні», Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Програми сприяння зайнятості населення та стимулювання створення нових робочих місць на період до 2017 року» тощо.

Податкові інструменти регулювання фрілансової діяльності, як і будь-якого іншого виду підприємницької діяльності, є достатньо ефективними при зваженому їх використанні. Податковий тиск у вигляді необхідності ведення бухгалтерської звітності та подання звітів, значні обсяги податків та негнучка система сплати податкових платежів спричиняє низький рівень легалізації фрілансової діяльності [2; 3]. З метою розвитку фрілансової діяльності та підвищення рівня легалізації необхідно розробити та впровадити стимулювальну політику, яка має включати систему заходів та податкових пільг для досягнення позитивного економічного і соціального ефекту від розвитку фрілансової діяльності.

Ми пропонуємо такі податкові пільги – нульові ставки оподаткування для фрілансерів:

- ✦ у період навчання, перепідготовки або підвищення кваліфікації.

Особливості фрілансової діяльності надають можливість працювати за вільним графіком та самостійно обирати тривалість та кількість робочих днів. Виходячи з цього, фрілансову діяльність значно простіше поєднувати із навчанням, ніж працю за наймом. З метою стимулювання молоді до розвитку фрілансової діяльності та за умов значних витрат часу на навчання, відсутності можливості займатися фрілансовою діяльністю в режимі повної зайнятості доцільно скасувати будь-яке податкове навантаження на фрілансерів, які навчаються на денній формі навчання, проходять перепідготовку або підвищення кваліфікації;

- ✦ при нижчому рівні доходу фрілансера від мінімальної заробітної плати.

Така податкова пільга допоможе мотивувати потенційних фрілансерів починати таку діяльність, оскільки фрілансери на початку своєї діяльності не отримують значних доходів. Щоб отримувати постійні доходи, фрілансеру спочатку необхідно сформувати портфоліо, отримати рейтинг на інтернет-біржі, сформувати початкову базу замовників, визначити для себе систему вибору проектів та замовників тощо. Даний процес може займати різний період часу. Тому не доцільно впроваджувати дану пільгу на конкретний термін з початку фрілансової діяльності. Нульова ставка оподаткування в даному випадку дозволить фрілансерам розпочинати фрілансову діяльність без труднощів процесу оподаткування до того часу, поки рівень їх доходів не буде вищим за мінімальну заробітну плату, встановлену державою.

Запропоновані податкові пільги максимально спростять започаткування фрілансової діяльності, а також забезпечать легкий вихід із неї, якщо фрілансер не зможе отримувати бажаний дохід та ефективно органі-

зовувати процес розвитку фрілансової діяльності. Тому із запровадженням таких пільг рівень легалізації фрілансової діяльності буде зростати, оскільки податкового навантаження на фрілансера не буде до отримання ним достатнього рівня доходу, а також при поєднанні фрілансової діяльності із навчанням.

Окрім даних податкових пільг, для фрілансерів доцільно розробити спеціальну систему оподаткування, яка б максимально мінімізувала витрати часу на її здійснення та забезпечувала соціальні гарантії та соціальний захист фрілансера. Доцільно також впровадити зниження ставки податку з доходів, отриманих від виконання замовлень вітчизняних підприємств, з метою стимулювання фрілансерів до роботи на вітчизняному ринку. Таким чином, будуть знижуватися витрати підприємств, які використовують послуги фрілансерів. На нашу думку, на сьогодні такою системою може бути загальна або спрощена система оподаткування, яка діє для фізичних осіб – підприємців. Однак існуюча система оподаткування є недосконалою та потребує внесення певних змін для спрощення даного процесу.

Отже, податкові інструменти мають використовуватися максимально лояльно до «фрілансерів-початківців», а для фрілансерів з вищим рівнем доходу бути максимально простими та гнучкими, не створювати значних перешкод для офіційно зареєстрованих фрілансерів як суб'єктів господарювання. Ефективна та проста система оподаткування дозволить підвищити рівень легалізації фрілансової діяльності.

Зокрема доцільним є розроблення і впровадження системи економічних механізмів впливу органів державної влади на професійно-освітню підготовку потенційних фрілансерів [1; 4; 9, с. 83; 10]. На сьогодні ринок праці потребує державного регулювання, оскільки освітня підготовка надається без урахування потреб професійних напрямів у вітчизняній економіці та ринку праці. Також необхідно враховувати потреби ринку в перспективі на майбутні періоди. Це допоможе значно знизити рівень безробіття та уникнення труднощів із працевлаштуванням. Зокрема, цільове фінансування підвищення кваліфікації фрілансерів та їх перепідготовку забезпечить підвищення конкурентоспроможності фрілансерів на міжнародному ринку фріланс-послуг. Висока конкуренція на міжнародному ринку фріланс-послуг може вважатись одним із таких інструментів, оскільки фрілансери, які отримали освіту за затребуваними напрямками діяльності, отримують вищий рівень доходу.

Також значна частка фрілансерів активно займається самоосвітою та підвищенням кваліфікації з метою підвищення конкурентоспроможності на міжнародному ринку. Тому необхідно надати можливість фрілансерам офіційно підтвердити свої навички та вміння з обраної спеціалізації. Підтвердженням певної кваліфікації доцільно вважати сертифікат, який ми рекомендуємо видавати в Державній службі зайнятості в Україні або в іншій установі. Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку підтвердження результатів неформального професійного навчання осіб за робітничими професіями» [7] пропонується механізм отримати

мання підтвердження результатів неформального професійного навчання. Але це стосується лише робітничих професій, перелік яких наведено в Постанові Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державного переліку професій з підготовки кваліфікованих робітників у професійно-технічних навчальних закладах» [6]. Фрілансери рідше виконують роботи робітничого спрямування, тому доцільно рекомендувати Державній службі зайнятості розробити механізм підтвердження результатів неформального професійного навчання для фрілансерів, тобто для всіх видів діяльності, якими вони займаються.

Сертифікати про підтвердження кваліфікації фрілансера повинні видаватися як державною, так і, за вимогою, іноземною мовою, оскільки вони можуть надаватися як для українських, так і для іноземних замовників. Також завданням Державної служби зайнятості є укладення договорів та сприяння можливості реєстрації таких сертифікатів на інтернет-біржах фрілансу. Така можливість допоможе фрілансерам отримати додаткові переваги при участі в конкурсах чи відборах виконавців проєктів, а також інформація про отримані сертифікати повинна відображатися на сторінці фрілансера на інтернет-біржі фрілансу. Відповідно конкурентоспроможність фрілансера, який має документальне підтвердження кваліфікації у своїй сфері діяльності, буде вищою як на вітчизняному ринку, так і за кордоном.

При формуванні механізмів державного управління фрілансовою діяльністю на базі сертифікації доцільно вивчати та врахувати практику міжнародних стандартів з якості, зокрема стандарт ISO 37500 «Аутсорсинг», який нещодавно вийшов у світ. Хоча даний спеціальний стандарт і викликав чимало шквальної критики, адже йшлося про підтримку такої тенденції в розвинутих країнах як перенесення виробничих процесів у слаборозвинуті країни з низькою заробітною платою та іншими дешевшими ресурсами, запропоновані у ньому механізми забезпечення якості надання послуг на базі аутсорсингу та фрілансерства викликають чималий інтерес. Процеси у фрілансі отримують прогресивний інструмент стандартизації підходів до забезпечення якості, які є пріоритетним напрямком державного управління поряд із підтримкою розвитку цього виду зайнятості населення. Перенесення етапів та ланок ланцюжків створення доданої вартості, у тому числі за кордон, з одного боку, можуть стимулювати зростання безробіття в розвинутих країнах у конкретних регіонах, містах. Безробіття географічно пов'язане з компаніями, що замовляють та практикують аутсорсинг, через що закриваються підприємства або їх окремі структурні підрозділи. І такі процеси не слід допускати, не говорячи про їх стандартизацію та популяризацію. Однак глибші дослідження масового аутсорсингу у США доводять зворотній бік їх впливу. У слаборозвинуті країни переносяться, як правило, низькотехнологічні виробництва, які формують в цих країнах середній клас споживачів. Їх добробут зростає, підвищується попит на високотехнологічні товари, які виробляються в США, де, своєю чергою, зростає зайнятість. Поряд із цим важлива складова процесів стандартизації процесів аутсорсингу

та фрілансу є увага до рівня менеджменту якості, який повинен зберегтися незалежно від місця здійснення бізнес-процесів. Відомі непоодинокі випадки проведення аудитів якості організаціями, які відповідають за видачу та підтвердження сертифікатів якості, в компаніях з великою часткою аутсорсингу. Завданням аудиторів з видачі або підтвердження відповідності системи якості на підприємстві вимогам ISO-стандартів є перевірка бізнес-процесів. В окремих випадках це стало фактично неможливим, оскільки бізнес-процеси відбувалися в окремих компаніях за принципом аутсорсингу поза межами материнських організаційних структур. Фактично іншого виходу для системи державного управління фрілансом, яка прагне сформувати та домогтися виконання вимог певних стандартів, окрім як пропагувати та стандартизувати окремі етапи самого процесу аутсорсингу та фрілансу з урахуванням національних та міжнародних стандартів управління якістю немає.

З таким принципом доцільно розробити механізм підтвердження отриманої освіти за напрямом діяльності на інтернет-біржі фрілансу. Диплом про отриману освіту потрібно надавати для перевірки на інтернет-біржу фрілансу. На запит біржі уповноважений орган зобов'язаний перевірити достовірність наданих документів, їх відповідність до напрямку діяльності фрілансера та підтвердити можливість зазначення даних документа на інтернет-біржі фрілансу. На сьогодні деякі інтернет-біржі частково використовують дану методику. Наприклад, одна з відомих інтернет-бірж фрілансу «Prohq» пропонує фрілансерам для підвищення рейтингу пройти акредитацію, тобто підтвердити рівень своїх знань та вмінь, за допомогою подання документів про освіту (дипломів, сертифікатів) або проходження тестування по спеціалізації, вказаній на сторінці фрілансера.

Також виокремлення фрілансерів окремою групою в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців надасть можливість швидкого пошуку анкетних даних фрілансерів, у тому числі документів про освіту, що, своєю чергою, спростить процес підтвердження кваліфікації фрілансера інтернет-біржами та замовниками. Дані про освіту та наявні сертифікати про підтвердження результатів неформального професійного навчання ми рекомендуємо вносити у Реєстр, але з метою мінімізації витрат здійснювати перевірку на достовірність документів лише за запитом. Однак уже після такої перевірки, дані про її результати пропонуємо вносити в Реєстр, і, за умов повторного запиту з інших інтернет-бірж фрілансу (замовників), відповідь буде надано швидко, використовуючи інформацію бази даних у Єдиному державному реєстрі юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців.

Наступним інструментом ми пропонуємо формування механізму державних замовлень на фріланс-послуги та залучення фрілансерів до роботи над державними проєктами та програмами, що забезпечуватиме роботою тих фрілансерів, які за певних причин (відсутність знання іноземної мови, недостатній рівень кваліфікації тощо) не можуть ефективно здійснювати фрілансову діяльність на міжнародному ринку. А також даний меха-

нізм надасть можливість знизити витрати з державного бюджету на залучення працівників для даних робіт.

Створення передумов та регулювання співпраці з міжнародними та вітчизняними інтернет-біржами фрілансу є актуальним та ефективним інструментом державного управління. Тобто на державу в особі уповноважених органів влади покладаються такі обов'язки: узгодження умов співпраці; складання договорів та співпраця з найбільшими інтернет-біржами фрілансу України та світу; інтеграція рейтингу фрілансерів на різних інтернет-біржах з метою можливості переходу фрілансерів з однієї біржі на іншу, або роботи на кількох біржах без втрати отриманого особистого рейтингу з метою стимулювання фрілансерів до легальної роботи, тобто реєстрації як суб'єкта підприємництва та сплати податків; інформаційна підтримка фрілансерів в процесі їх роботи тощо.

Останнім з основних інструментів є забезпечення соціальних гарантій для фрілансерів. Відповідно до Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням» «особи, які забезпечують себе роботою самостійно (особи, які займаються підприємницькою, адвокатською, нотаріальною, творчою та іншою діяльністю, пов'язаною з одержанням доходу безпосередньо від цієї діяльності, у тому числі члени творчих спілок), творчі працівники, які не є членами творчих спілок), мають право на матеріальне забезпечення та соціальні послуги відповідно до цього Закону за умови сплати страхових внесків до Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності відповідно до діючого законодавства» [5]. Оскільки фрілансери фактично належать до даної категорії осіб, вони мають право на таке ж соціальне забезпечення, як і особи, що працюють на умовах трудового договору. Однак, варто зазначити, що фрілансери повинні працювати легально, бути зареєстрованими суб'єктами господарювання як фізичні особи – підприємці. Тому насамперед постає проблема підвищення рівня легалізації фрілансової діяльності. При досягненні високого рівня даного показника знижується кількість проблем, що існують при нелегальній формі ведення підприємницької діяльності. Результатом ефективної реалізації даної комплексної системи будуть ефективне державне управління та обґрунтовані управлінські рішення щодо фрілансової діяльності.

Враховуючи особливості фрілансової діяльності, економічне стимулювання необхідно застосовувати на мінімальному рівні. Слід застосовувати пільгове оподаткування та розробити систему оподаткування фрілансерів з урахуванням особливостей даного виду діяльності. Державний контроль за цінами є недоцільним, оскільки ціни на послуги фрілансерів формуються за умов чистої конкуренції світового ринку фріланс-послуг. Замовник має можливість вибрати саме того фрілансера, який відповідає його вимогам як за ціною, так і за відповідною кваліфікацією, незалежно від країни чи місця проживання фрілансера. Аналогіч-

но фрілансер самостійно обирає, з яким замовником йому співпрацювати. За умови відсутності будь-яких територіальних обмежень на світовому ринку фрілансу спостерігається чиста конкуренція, оскільки як фрілансерів, так і замовників у світі є значна кількість. Відповідно регулювання цін за даних умов з сторони держави є недоцільним.

ВИСНОВКИ

Комплекс зазначених вище інструментів дозволить здійснювати ефективний вплив держави на розвиток фрілансової діяльності та регулювати можливі відхилення від визначеної програми розвитку. Однак усі запропоновані інструменти здійснення управлінського впливу можуть бути використані лише для фрілансерів, які працюють легально, тобто зареєстровані як суб'єкти господарювання. Тому значну увагу необхідно приділити саме легалізації фрілансової діяльності. Одним із найефективніших методів підвищення рівня легалізації є створення сприятливих умов для розвитку та ведення фрілансової діяльності в Україні. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Берегой Т. А.** Державно-управлінські рішення: навч. посіб. 2-е вид. онов. та доп. Одеса: ОРІДУНАДУ, 2012. 184 с.
2. **Ганущак-Єфіменко Л. М., Малащенко Ю. А.** Трансформація ролі держави в економіці та податкова система. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*: зб. наук. праць. НАУ. 2010. Вип. 27. С. 201–213.
3. **Гунченко М. В.** Мотивація праці в умовах трансформації економіки України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.01.01. Дніпропетровськ, 2006. 19 с.
4. **Крикунова В. М.** Державне регулювання зайнятості в умовах ринкової трансформації економіки України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.01. Львів, 2012. 20 с.
5. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням: Закон України від 18.01.2001 р. № 2240-III // Офіційний вісник України. 2001. № 8. С. 4.
6. Про затвердження Державного переліку професій з підготовки кваліфікованих робітників у професійно-технічних навчальних закладах: Постанова Кабінету Міністрів України від 11.09.2007 р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1117-2007-%D0%BF>
7. Про затвердження Порядку підтвердження результатів неформального професійного навчання осіб за робітничими професіями: Постанова Кабінету Міністрів України від 15.05.2013 р. № 340. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/340-2013-%D0%BF>
8. Державне управління фрілансовою діяльністю в умовах розвитку національного ринку: монографія/О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник, О. С. Скибінський, Л. О. Саталкіна, Н. Ю. Реверенда. Львів: Вид-во «Центр Європи», 2016. 168 с.
9. Ринок праці та зайнятість населення: проблеми теорії та виклики практики: кол. моногр./ред.-коорд. М. В. Туленков. Київ: ІПК ДСЗУ, 2010. 363 с.
10. **Шиян Н. І.** Державне регулювання економіки. Харків: ТОВ «Вид-во «Формат Плюс», 2008. 384 с.

REFERENCES

Berehoi, T. A. *Derzhavno-upravlinski rishennia* [State-management decisions]. Odesa: ORIDUNADU, 2012.

Hanushchak-Yefimenko, L. M., and Malashenko, Yu. A. "Transformatsiia roli derzhavy v ekonomitsi ta podatkovaya sistema" [The transformation of the role of the state in the economy and tax system]. *Problemy pidvyshchennia efektyvnosti infrastruktury*, no. 27 (2010): 201-213.

Hunchenko, M. V. "Motyvatsiia pratsi v umovakh transformatsii ekonomiky Ukrainy" [Labor motivation in the conditions of transformation of economy of Ukraine]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*: 08.01.01, 2006.

Krykunova, V. M. "Derzhavne rehuliuвання zainiatosti v umovakh rynkovoi transformatsii ekonomiky Ukrainy" [State regulation of employment in the conditions of market transformation of economy of Ukraine]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*: 08.00.01, 2012.

Kuzmin, O. Ye. et al. *Derzhavne upravlinnia frilansovoiu diialnistiu v umovakh rozvytku natsionalnoho rynku* [State management of a freelance activities in terms of the national market.]. Lviv: Tsentr Yevropy, 2016.

[Legal Act of Ukraine] (2007). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1117-2007-%D0%BF>

[Legal Act of Ukraine] (2013). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/340-2013-%D0%BF>

[Legal Act of Ukraine] (2001).

Rynok pratsi ta zainiatist naseleennia: problemy teorii ta vyky praktyky [Labour market and employment: problems of theory and practice challenges]. Kyiv: IPK DSZU, 2010.

Shyian, N. I. *Derzhavne rehuliuвання ekonomiky* [Government regulation of the economy]. Kharkiv: Format Plus, 2008.

УДК 330.322.2

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЦЕС ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ МОНІТОРИНГУ

© 2016 ПАР'ЄВА Н. О.

УДК 330.322.2

Пар'єва Н. О. Інвестиційний процес виробничого підприємства як об'єкт моніторингу

У статті розглядаються особливості моніторингу інвестиційного процесу для виробничого підприємства. Представлені основні елементи управління інвестиціями та визначене його важливе значення для подальшого моніторингу інвестиційного процесу. Розглянуто три основні блоки факторів, які мають бути прийняті до уваги при здійсненні моніторингу: вид інвестицій, стадії інвестиційного процесу та етап моніторингу. Показано, що, залежно від стадії розвитку підприємства та його цілей на ринку, виробниче підприємство може надавати перевагу одному з трьох видів інвестицій: капітальні інвестиції, інвестиції в інновації та інвестиції в оборотні фонди; інвестиційний процес проходить сім основних стадій, а моніторинг складається з чотирьох етапів. Для наочності було розглянуто гіпотетичне виробниче підприємство, на його прикладі показана залежність моніторингу інвестиційного процесу від різних факторів і проаналізовано, як ці фактори можуть вплинути на результат моніторингу.

Ключові слова: моніторинг, інвестиційний процес, виробниче підприємство, стадії розвитку, показники, фактори.

Рис.: 3. **Бібл.:** 8.

Пар'єва Наталія Олександрівна – аспірантка, Одеський національний політехнічний університет (пр. Шевченка, 1, Одеса, 65044, Україна)

E-mail: pareva.nata@yandex.ru

УДК 330.322.2

Парьева Н. А. Инвестиционный процесс производственного предприятия как объект мониторинга

В статье рассматриваются особенности мониторинга инвестиционного процесса для производственного предприятия. Представлены основные элементы управления инвестициями и определено его важное значение для дальнейшего мониторинга инвестиционного процесса. Рассмотрены три основных блока факторов, которые должны быть приняты к сведению при осуществлении мониторинга: вид инвестиций, стадии инвестиционного процесса и этап мониторинга. Показано, что, в зависимости от стадии развития предприятия и его целей на рынке, производственное предприятие может считать приоритетным один из трех видов инвестиций: капитальные инвестиции, инвестиции в инновации и инвестиции в оборотные фонды; инвестиционный процесс проходит семь основных стадий, а мониторинг состоит из четырех этапов. Для наглядности было рассмотрено гипотетическое производственное предприятие, на его примере показана зависимость мониторинга инвестиционного процесса от разных факторов и проанализировано, как эти факторы могут повлиять на результат мониторинга.

Ключевые слова: мониторинг, инвестиционный процесс, производственное предприятие, стадии развития, показатели, факторы.

Рис.: 3. **Библ.:** 8.

Парьева Наталья Александровна – аспирантка, Одесский национальный политехнический университет (пр. Шевченко, 1, Одесса, 65044, Украина)

E-mail: pareva.nata@yandex.ru

UDC 330.322.2

Parieva N. O. Investment Process of Production Enterprise as a Monitoring Object

The article considers features of monitoring the investment process for production enterprise. The main elements of the management of investments have been presented, its importance for the further monitoring of investment process has been determined. Three main blocks of factors have been considered, which must be taken under advisement when monitoring the: type of investment, stage of the investment process, and monitoring phase. It is shown that, depending on the stage of development of enterprise and its objectives in the market, a production enterprise can claim priority from one of three types of investments: capital investments, investments in innovations, and investments in working assets; investment process runs through seven major stages, the monitoring consists of four stages. For clarity, a hypothetical production enterprise has been considered, to show on its example dependence of monitoring of the investment process from various factors; it has been analyzed, how these factors may impact the result of monitoring.

Keywords: monitoring, investment process, production enterprise, stage of development, indicators, factors.

Fig.: 3. **Bibl.:** 8.

Parieva Nataliia O. – Postgraduate Student, Odessa National Polytechnic University (1 Shevchenko Ave., Odessa, 65044, Ukraine)

E-mail: pareva.nata@yandex.ru

Через нестабільну ситуацію в країні керівник будь-якого інвестиційного проекту має приймати до уваги велику кількість ризиків, які виникають протягом існування цього проекту. Ці ризики пов'язані

зі всіма розділами бізнес-плану проекту (фінансові, організаційні та ін.). Тому важливо не лише скласти правильний план, а й організувати відповідну його реалізацію. Для цього інвестиційний процес має безперервно

знаходитися під наглядом та контролем, тобто має проводитися постійний моніторинг. Процес моніторингу складається з великої кількості етапів та має враховувати багато різних чинників.

На сьогодні більшість виробничих підприємств можуть існувати лише за рахунок залучених інвестицій, тому питання ефективного використання цих інвестицій є достатньо актуальним. Ефективне використання, своєю чергою, не може буди здійсненом без постійного моніторингу, яке дозволяє виявити проблемні ситуації для їх усунення.

Управління інвестиційними проектами розглядали такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Пересада А. А., Козаченко Г. В., Бланк І. О., Буркинський Б. В., Бірман Г., Фішер Ф., Шмідт Г. С. та інші. Фінансовий аналіз інвестиційних процесів досліджували Ерік У., Хавранек П., Шарп В., Бірман Г. та інші. На жаль, процес моніторингу розглядався авторами частково, іноді без урахування усіх факторів, що впливають на нього. Тому дане питання потребує подальше дослідження.

Метою даної статті є детальне дослідження моніторингу інноваційного процесу виробничого підприємства та визначення факторів, які найбільше на нього впливають.

Для досягнення мети слід вирішити такі завдання:

- ✦ визначити залежність моніторингу від виду інвестицій на виробничому підприємстві;
- ✦ охарактеризувати процес моніторингу на різних стадіях інноваційного процесу;
- ✦ визначити з яких етапів складається моніторинг.

Через специфічність своєї діяльності виробниче підприємство значною мірою залежить від рівня інвестицій. Ефективне управління цими інвестиціями стає одним із головних завдань досягнення успіху для укріплення своїх позицій на ринку (з великим рівнем конкуренції) та розширення сфери впливу, тобто постійного збільшення ринкової вартості виробничого підприємства.

Для виробничого підприємства найбільш важливими є три види інвестицій [1]:

- ✦ капітальні інвестиції;
- ✦ інвестиції в інновації;
- ✦ інвестиції в оборотні фонди.

Залежно від того, які у підприємства пріоритети, більше уваги приділяється тому чи іншому виду інвестицій. Так, якщо підприємство ставить перед собою ціль обійти конкурентів за якісними показниками, то більш ретельно будуть розглядатися інвестиції в інновації, а якщо керівництво підприємства просто хоче збільшити обсяги виробництва та продажу продукції (наприклад, якщо підприємство вже є лідером на ринку), то актуальними є інвестиції в оборотні фонди.

Слід взяти до уваги також і те, на якій стадії розвитку знаходиться виробниче підприємство (становлення, зростання, зрілість, занепад). На перших стадіях розвитку завжди домінують капітальні інвестиції, на стадіях занепаду – інвестиції в інновації (як спроба повернути підприємству життєздатність) [2].

У цілому, управління інвестиціями можна розглядати як підготовку інформації для моніторингу інвестиційного процесу, оскільки воно складається з таких елементів [3]:

- ✦ аналіз рівня інвестицій підприємства в минулому періоді;
- ✦ визначення необхідного обсягу інвестицій у майбутньому періоді;
- ✦ пошук суб'єктів інвестування та визначення їх відповідності інвестиційній діяльності виробничого підприємства;
- ✦ підготовка бізнес-планів;
- ✦ визначення рівня інвестиційних ризиків;
- ✦ формування програми інвестиційного процесу.

У подальшому процес моніторингу має опиратися на інформацію, яка була отримана в процесі управління інвестиціями. Помилки в розрахунках можуть мати негативні наслідки в подальшому при реалізації безпосередньо процесу інвестування.

Довгострокові інвестиційні процеси мають багато стадій. Виділимо основні із них, які характерні для більшості інвестиційних проектів (рис. 1):

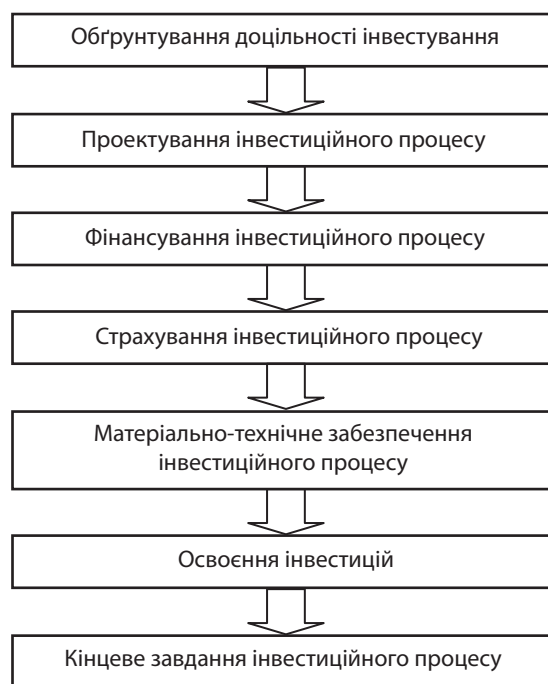


Рис. 1. Основні стадії інвестиційного процесу

1. *Обґрунтування доцільності інвестування.* Дана стадія є частиною управління інвестиціями, яке було розглянуто вище.

2. *Проектування інвестиційного процесу.* На цій стадії створюється модель впровадження інвестицій у діяльність виробничого підприємства на основі даних, отриманих на попередній стадії.

3. *Фінансування інвестиційного процесу.* Використовуючи модель, яку отримали на стадії 2, залучаються інвестори, які зацікавлені в даних інвестиціях.

4. *Страхування інвестиційного процесу.* На даній стадії керівництво намагається знизити ризики негативних наслідків від інвестиційної діяльності.

5. *Матеріально-технічне забезпечення інвестиційного процесу.*

6. *Освоєння інвестицій.* Використання отриманих інвестицій для досягнення поставлених підприємством цілей.

7. *Кінцеве завдання інвестиційного процесу.* Підсумок результатів інвестиційного процесу з формуванням рекомендацій для підвищення ефективності схожих інвестиційних проектів у майбутньому [4].

Кожна стадія має свої характерні риси і описується різними показниками. Так, наприклад, стадія фінансування може бути представлена вибором альтернатив щодо інвесторів. На цій стадії порівнюються пропозиції інвестування, прораховуються прогнольні результати, з урахуванням вимог, які виставляють інвестори, та надається перевага тому чи іншому інвестору.

На кожній стадії інвестиційного процесу моніторинг проходить чотири етапи (рис. 2):

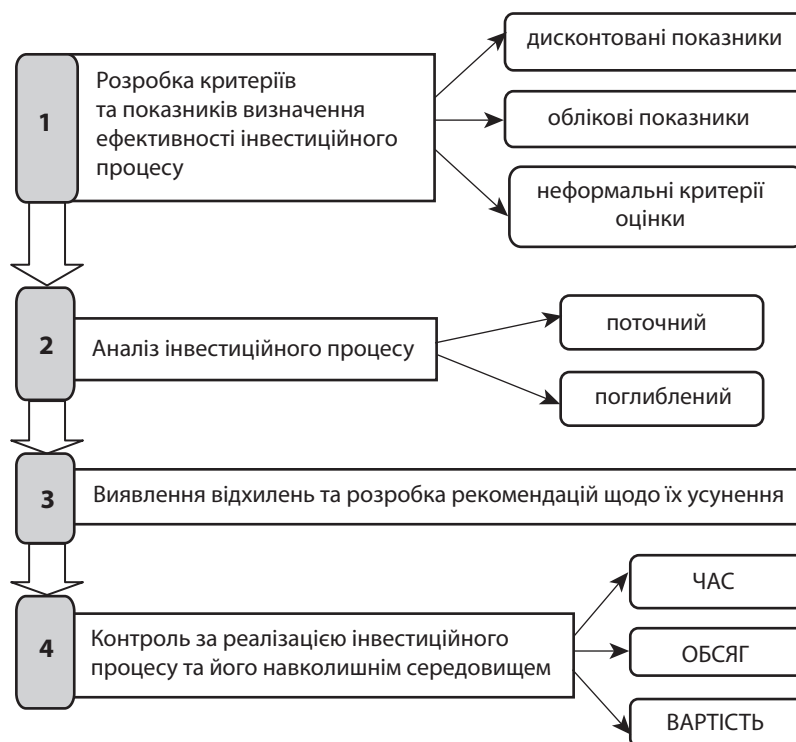


Рис. 2. Етапи моніторингу інвестиційного процесу

1) *розробка критеріїв та показників визначення ефективності інвестиційного процесу.* З точки зору специфіки кожного окремого інвестиційного процесу приймається рішення відносно використання дисконтованих чи облікових показників, а також можливість залучення неформальних критеріїв оцінки (рейтинги, рівні розвитку окремих факторів проектів та інші) [5]. Не існує переліку універсальних методик визначення ефективності, і керівнику слід пам'ятати, що саме цей етап моніторингу є його основою, отже, від правильно підібраних критеріїв і показників залежить достовірність даних, що будуть отримані в процесі моніторингу.

Особливо актуальним даний етап є для виробничих підприємств, оскільки процес виробництва має багато специфічних рис, які необхідно враховувати при аналізі;

2) *аналіз інвестиційного процесу.* На цьому етапі за допомогою обраних показників та критеріїв аналізується конкретна стадія інвестиційного процесу з урахуванням її специфіки. Так, наприклад, при аналізі початкової стадії слід не стільки оцінювати суму отриманого прибутку (оскільки інвестиції, як правило, ще не можуть бути покриті в повному обсязі), скільки визначити рентабельність вкладених інвестицій (тобто скільки прибутку приносить кожна вкладена грошова одиниця), що дасть можливість спрогнозувати в майбутньому загальний прибуток. Також слід визначати для кожної стадії необхідність проведення поточного чи поглибленого аналізу [6];

3) *виявлення відхилень та розробка рекомендацій щодо їх усунення.* Усі помилки, які були допущені на двох попередніх етапах, матимуть негативні наслідки на даному етапі. Якщо невірно підібрані показники та критерії при аналізі покажуть відхилення, які не відповідають дійсності або на даній конкретній стадії не є не-

гативним явищем, то при їх усуненні керівник інвестиційного процесу може зазнати великі фінансові втрати якщо вже не на наступній стадії, то з великою вірогідністю – під кінець реалізації інвестиційного процесу;

4) *контроль за реалізацією інвестиційного процесу та його навколишнім середовищем.* Інструментарій контролю інвестиційного процесу підприємства також залежить від його стадії. Як правило, основними об'єктами контролю виступають час, обсяг і вартість реалізації окремих елементів інвестиційного процесу, а також їх залежність від зовнішніх чинників [7, 8].

Отже, керівник виробничого підприємства має чітко бачити усі ключові моменти відносно моніторингу своїх інвестицій у кожний окремий період часу (рис. 3), а саме, визначати:

- ✦ пріоритети відносно виду інвестицій;
- ✦ стадії реалізації інвестиційного проекту;
- ✦ етапи моніторингу інвестиційного процесу.

Розглянемо гіпотетичне виробниче підприємство. Для якісного моніторингу інвестиційного процесу на цьому підприємстві за деякий період часу (наприклад, за квартал), відповідальний за моніторинг має приймати до уваги такі фактори:

1) підприємство знаходиться на стадії зростання і ставить перед собою цілі отримати переваги над конкурентами – для підприємства важливими є інвестиції в інновації, тому при наявності одночасно декількох інвестиційних процесів пріоритети віддаються саме інвестиціям в інновації. Відсутність інвестицій у цьому напрямі свідчить про помилки, які допустили при виборі виду інвестицій. Крім того, якщо спостерігається

позитивна тенденція в інвестиціях в основні фонди при негативних значеннях інвестицій в інновації, то слід або переглянути інвестиційні процеси, або скоригувати цілі підприємства;

2) інвестиційний процес знаходиться на стадії матеріально-технічного забезпечення. Ця стадія характеризується значними витратами, що необхідно приймати до уваги при моніторингу процесу: основну увагу слід приділяти не стільки аналізу прибутку (який більш важливий на стадіях освоєння та кінцевих), скільки розрахункам витрат на матеріально-технічне забезпечення, порівнюючи їх з альтернативними (наприклад, від різних постачальників, зарубіжних та вітчизняних);

3) моніторинг проходить третій етап – виявлення відхилень та розробка рекомендацій по їх усуненню.

При цьому рекомендації мають співвідноситися зі стадією розвитку, цілями підприємства та стадією інвестиційного процесу, оскільки, якщо їх не враховувати, то від змін, які будуть рекомендовані та впроваджені, може бути більше негативного ефекту, ніж позитивного.

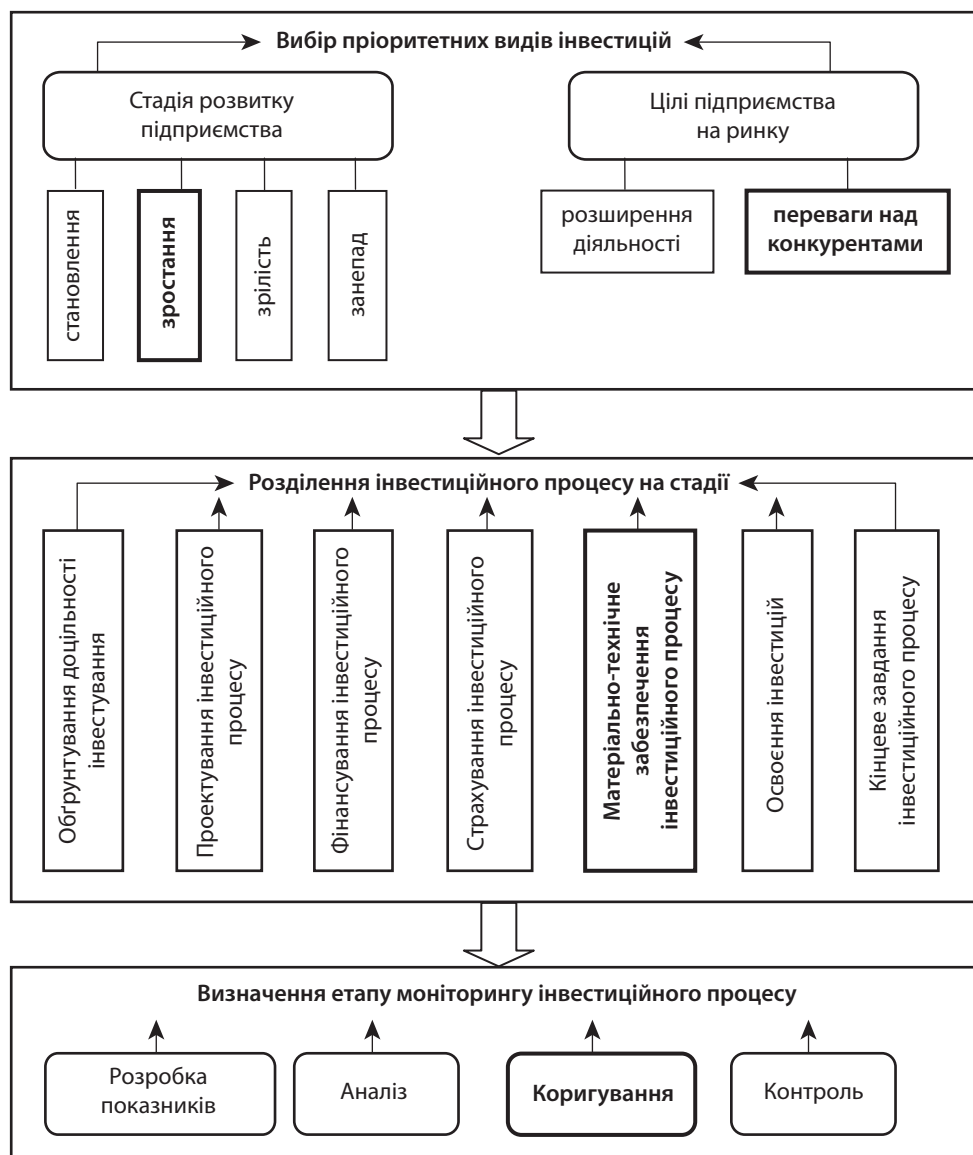


Рис. 3. Фактори, які мають враховуватися при моніторингу інвестиційного процесу виробничого підприємства

Узагальнюючи інформацію відносно гіпотетичного виробничого підприємства, можна сказати, що на цьому етапі моніторингу в підприємства мають переважати інвестиції в інновації (для досягнення мети підприємства), які повинні приносити достатній прибуток (на стадії зростання підприємство потребує значних фінансових вкладень), але прибуток може бути ще порівняно невеликим, оскільки інвестиції все ще проходять стадію матеріально-технічного забезпечення і основну віддачу підприємство отримує на наступній стадії. Усі ці фактори мають прийматися до уваги при рішенні коригування діяльності: рішення зміни напрямку інвестиційної діяльності, яке буде опиратися лише на той факт, що підприємство має на стадії зростання отримувати великі прибутки для свого подальшого розширення, не приймаючи до уваги, що поточна інвестиційна діяльність у даний момент зазнає значних витрат на матеріали та техніку і не може повною мірою мати велику віддачу, є помилковим і може лише призвести до значних матеріальних та фінансових втрат.

На рис. 3 фактори, які характеризують розглянуте гіпотетичне підприємство, виділені жирною рамкою.

ВИСНОВКИ

Отже, можна зробити висновок, що моніторинг інноваційної діяльності – це складний процес, який потребує багато затрат часу та ресурсів. Теоретично моніторинг починається в процесі управління інноваціями, коли відбувається збір інформації, яка потім використовується для розрахунків показників, що характеризують моніторинг. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Греськів Т. С. Особливості інвестування економіки. *Інвестиції: практика та досвід*. 2008. № 5. С. 8–12.
2. Литюга Ю. В. Інвестиційний потенціал підприємства: формування та розвиток: автореф. дис. ... канд. екон. наук за спеціальністю 08.00.04. Київ, 2009. 20 с.
3. Відомenko І. О. Сучасні підходи до розробки інвестиційної стратегії підприємства. *Економіка харчової промисловості*. 2012. № 2. С. 8–13.
4. Поліщук Є. А. Теоретичні аспекти інвестиційного процесу. *Фінанси, облік і аудит*. 2011. Вип. 18. С. 167–172.
5. Бень Т. Методи визначення економічної ефективності інвестицій: порівняльний аналіз. *Економіка України*. 2006. № 7. С. 41–46.
6. Штанько Л. О. Процес планування ефективної інвестиційної стратегії підприємства. *Проблеми системного підходу в економіці підприємств*. 2009. Том 4, № 12. С. 65–67.
7. Юхновський І. О. Джерела формування інвестиційного потенціалу економіки України. *Галицький економічний вісник*. 2010. № 4 (29). С. 61–67.
8. Фролова Г. І. Проблеми формування інвестиційного потенціалу України. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2010. № 2 (10). С. 47–51.

REFERENCES

Ben, T. "Metody vyznachennia ekonomichnoi efektyvnosti investitsii: porivnialnyi analiz" [Methods of determination of economic efficiency of investments: a comparative analysis]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 7 (2006): 41-46.

Frolova, H. I. "Problemy formuvannia investytsiinoho potentsialu Ukrainy" [Problems of formation of investment potential of Ukraine]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, no. 2 (10) (2010): 47-51.

Hreskiv, T. S. "Osoblyvosti investuvannia ekonomiky" [Features of investing in the economy]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 5 (2008): 8-12.

Lytiuha, Yu. V. "Investytsiinyi potentsial pidpriemstva: formuvannia ta rozvytok" [The investment potential of enterprise: formation and development]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk* : 08.00.04, 2009.

Polishchuk, Ye. A. "Teoretychni aspekty investytsiinoho protsesu" [Theoretical aspects of the investment process]. *Finansy, oblik i audit*, no. 18 (2011): 167-172.

Shtanko, L. O. "Protsey planuvannia efektyvnoi investytsiinoi stratehii pidpriemstva" [The process of planning an effective investment strategy of the enterprise]. *Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi pidpriemstv*. Vol. 4, no. 12 (2009): 65-67.

Vidomenko, I. O. "Suchasni pidkhody do rozrobky investytsiinoi stratehii pidpriemstva" [Modern approaches to the development of the investment strategy of the company]. *Ekonomika kharchovoi promyslovosti*, no. 2 (2012): 8-13.

Yukhnovskyi, I. O. "Dzherela formuvannia investytsiinoho potentsialu ekonomiky Ukrainy" [The sources of formation of investment potential of economy of Ukraine]. *Halytskyi ekonomichnyi visnyk*, no. 4 (29) (2010): 61-67.

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК КАТАЛІЗАТОР АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПЛАТФОРМ У СИСТЕМІ ТРАНСКОРДОННОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

© 2016 КАРПІНСЬКИЙ Б. А., МАКСИМІВ Д. Я., КАРПІНСЬКА О. Б., ГАСЮК Р. В.

УДК [330.322:330.34]:336 (477)

Карпінський Б. А., Максимів Д. Я., Карпінська О. Б., Гасюк Р. В. Децентралізація як каталізатор активізації інвестиційних платформ у системі транскордонної інтеграції

Метою статті є обґрунтування магістральної ролі децентралізації (фінансової, політичної, адміністративної) та децентралізаційних процесів у активізації становлення інвестиційних платформ. Обґрунтовано значення та визначено роль і місце інвестиційних платформ у фінансово-економічній системі держави в сучасних умовах інтеграційної трансформації та глобалізації ринків. Вперше синтезовано і систематизовано положення можливостей і переваг формування інвестиційних платформ у межах транскордонної інтеграції України з іншими державами за умов децентралізації. Побудовано комплексну структурно-економічну модель функціонування інвестиційної платформи, яка дає можливість виділити і осмислити переваги її функціонально-економічної структури в межах міждержавної (транскордонної) інтеграції в контексті децентралізаційних змін. Окрім того, дана модель дозволяє виділити оптимальні параметри формування інвестиційної платформи для економіки України. Запропоновано реалізацію двох інвестиційних платформ у найбільш сприятливих для них регіонах держави: перша (з центром у Львові) створить доступ до найбільшого світового ринку товарів і послуг – ЄС; друга (з центром в Одесі) забезпечить скорочення транзакційних витрат та активізує інвестиційні процеси через морські торговельні шляхи.

Ключові слова: децентралізація, інвестиційна платформа, інвестиційне зростання, фінансово-податковий механізм інвестиційного зростання, спеціальні (вільні) економічні зони, транскордонна інтеграція.

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 17.

Карпінський Борис Андрійович – кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та менеджменту, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Университетська, 1, Львів, 79000, Україна) **E-mail:** karpinsky01@ukr.net

Максимів Дмитро Ярославович – аспірант кафедри економіки та менеджменту, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Университетська, 1, Львів, 79000, Україна) **E-mail:** maksimivdmro88@ukr.net

Карпінська Олена Борисівна – кандидат юридичних наук, адвокат, Адвокатське об'єднання «Карпінська і партнери» (вул. Вітовського, 29, Львів, 79011, Україна) **E-mail:** karpinska@ua.fm

Гасюк Руслана Володимирівна – аспірантка кафедри економіки та менеджменту, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Университетська, 1, Львів, 79000, Україна) **E-mail:** ruslanagasyuk@ukr.net

УДК [330.322:330.34]:336 (477)

Карпінский Б. А., Максимов Д. Я., Карпинская Е. Б., Гасюк Р. В.

Децентрализация как катализатор активизации инвестиционных платформ в системе трансграничной интеграции

Целью статьи является обоснование магистральной роли децентрализации (финансовой, политической, административной) и децентрализационных процессов в активизации становления инвестиционных платформ. Обосновано значение, определены роль и место инвестиционных платформ в финансово-экономической системе государства в современных условиях интеграционной трансформации и глобализации рынков. Впервые синтезированы и систематизированы возможности и преимущества формирования инвестиционных платформ в рамках трансграничной интеграции Украины с другими государствами в условиях децентрализации. Построена комплексная структурно-экономическая модель функционирования инвестиционной платформы, которая дает возможность выделить и осмыслить преимущества ее функционально-экономической структуры в рамках межгосударственной (трансграничной) интеграции в контексте децентрализационных изменений. Кроме того, данная модель позволяет выделить оптимальные параметры формирования инвестиционной платформы для экономики Украины. Предложена реализация двух инвестиционных платформ в наиболее благоприятных для них регионах государства: первая (с центром во Львове) создаст доступ к наибольшему мировому рынку товаров и услуг – ЕС; вторая (с центром в Одессе) обеспечит сокращение транзакционных издержек и активизирует инвестиционные процессы через морские торговые пути.

Ключевые слова: децентрализация, инвестиционная платформа, инвестиционный рост, финансово-налоговый механизм инвестиционного роста, специальные (свободные) экономические зоны, трансграничная интеграция.

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Библ.:** 17.

Карпінський Борис Андреевич – кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики и менеджмента, Львовский национальный университет им. И. Франко (ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина) **E-mail:** karpinsky01@ukr.net

Максимов Дмитрий Ярославович – аспирант кафедры экономики и менеджмента, Львовский национальный университет им. И. Франко (ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина) **E-mail:** maksimivdmro88@ukr.net

Карпинская Елена Борисовна – кандидат юридических наук, адвокат, Адвокатское объединение «Карпинская и партнеры» (ул. Витовского, 29, Львов, 79011, Украина) **E-mail:** karpinska@ua.fm

Гасюк Руслана Владимировна – аспирантка кафедры экономики и менеджмента, Львовский национальный университет им. И. Франко (ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина) **E-mail:** ruslanagasyuk@ukr.net

UDC [330.322:330.34]:336 (477)

Karpinsky B. A., Maksymiv D. Ya., Karpinska O. B., Hasiuk R. V. Decentralization as a Catalyst for Vitalization of Investment Platforms in the System of Cross-Border Integration

The article is aimed at substantiation of the backbone role of decentralization (financial, political, administrative) and decentralized processes in the vitalization of the formation of investment platforms. The article substantiates significance, role and place of investment platforms in the financial-economic system of the State in the current conditions of integrative transformation and globalization of markets. Chances and benefits of forming investment platforms within the cross-border integration of Ukraine with other countries in the context of decentralization have been synthesized and systematized for the first time. A comprehensive structural economic model of functioning of an investment platform has been built, which provides an opportunity to allocate and reflect on the benefits of its functional-economic structure in terms of the interstate (cross-border) integration in the context of decentralized changes. In addition, this model allows selecting the optimum settings for generating the investment platform for economy of Ukraine. Implementation of two investment platforms in the most favourable regions of the State has been proposed: the first (center in Lviv) will create access to the largest global market for goods and services – the EU; the second (center in Odessa) will provide reducing transaction costs and vitalization of investment processes through maritime trade routes.

Keywords: decentralization, investment platform, investment growth, financial and tax mechanism for investment growth, special (free) economic zones, cross-border integration.

Fig.: 3. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 17.

Karpinsky Borys A. – PhD (Economics), Professor, Head of the Department of Economics and Management, Ivan Franko National University of Lviv (1 Universytetska Str., Lviv, 79000, Ukraine)

E-mail: karpinsky01@ukr.net

Maksymiv Dmytro Ya. – Postgraduate Student, Department of Economics and Management, Ivan Franko National University of Lviv (1 Universytetska Str., Lviv, 79000, Ukraine)

E-mail: maksimivdmro88@ukr.net

Karpinska Olena B. – PhD (Laws), Attorney, Attorneys' Association «Karpinskaya and Partners» (29 Vitovskoho Str., Lviv, 79011, Ukraine)

E-mail: karpinska@ua.fm

Hasiuk Ruslana V. – Postgraduate Student, Department of Economics and Management, Ivan Franko National University of Lviv (1 Universytetska Str., Lviv, 79000, Ukraine)

E-mail: ruslanagasyuk@ukr.net

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

ЕКОНОМІКА

Структурно-трансформаційні процеси в економіці України, а також потреба в динамічному реформуванні економічної системи потребують пошуку та реалізації нових методів і підходів до технологій управління фінансово-економічним (зокрема, інвестиційним) простором, з урахуванням особливостей прояву зовнішніх впливів (зокрема, транскордонної інтеграції між державами). Спільно з останнім, і заходів щодо нарощування фінансової (інвестиційної) спроможності як адміністративно-територіальних одиниць, так і окремих господарюючих суб'єктів, через використання незадіяних резервів чи оптимізації їхнього задіявання в економічній системі за умови проведення децентралізації (фінансової, політичної, адміністративної).

Прийнято, що децентралізація може стати одним з найпрогресивніших інструментів впливу на активізацію економічних процесів (зокрема інвестиційних). Так, на беззаперечну ефективність та необхідність децентралізації та децентралізаційних процесів в економічному (зокрема, інвестиційному) зростанні вказують численні наукові дослідження зарубіжних та вітчизняних науковців: George W. H., Mehmet S. T. [16], Власюк О. С. [2], Тарангул Л. А., Коляда Т. А. [11], Фурдичко Л. Є. [14], Гець В. М. [17] та інші.

Метою статті є обґрунтування магістральної ролі децентралізації (фінансової, політичної, адміністративної) та децентралізаційних процесів у активізації становлення інвестиційних платформ як каталізаторів і зародків інвестиційного й економічного зростання в умовах транскордонної інтеграції.

Децентралізація – це складний та витратний процес для економічної системи держави. Проте подальший ефект від цілеспрямованих децентралізаційних змін у разі перевищує витрати на саму децентралізацію, оскільки вона здатна вирішувати проблемні питання функціонування економічної системи та згладжувати негативні аспекти [2–4; 7; 10; 15–17] (вони можуть додатково підсилюватися за рахунок прояву явища негативної синергичності [6–9]) від прийняття суперечливих управлінських рішень державними інституціями. Зауважимо, що увага до зазначеного вище дозволяє в разі скорочувати обсяги неефективного використання бюджетних коштів, активно задіюючи методи програмно-цільового управління.

Загалом, українській бюджетній системі традиційно властива висока централізація бюджетних ресурсів, адже понад три чверті доходів та 60% видатків зведеного бюджету зосереджено в державному бюджеті. Така тенденція зберігається протягом усіх років незалежності України [11, с. 33]. Однак в останні роки (зокрема, у 2011–2013 рр.) рівень бюджетної централізації поступово зменшувався: із 78,3% до 76,2% і, відповідно, рівень децентралізації бюджетних ресурсів збільшувався з 21,7% до 22,2%. У 2014 р. відбулося незначне збільшення цієї частки в доходах зведеного бюджету – 77,8%, при цьому відбулося зменшення частки місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету – 22,2% [14, с. 41].

Уже у 2015 р. частка власних ресурсів у структурі місцевих бюджетів збільшилася на 30%, а завдяки новій системі бюджетного вирівнювання 10,2% місцевих бю-

джетів стали повністю збалансованими. Також зросла кількість місцевих бюджетів-донорів: якщо у 2014 р. їх частка складала 3,7%, то у 2015 р. – 15,2%. За даними Міністерства фінансів України, доходи місцевих бюджетів без урахування трансфертів у 2015 р. зросли до 120,5 млрд грн, що на 19,4 млрд грн, або на 19,1% більше відповідного показника 2014 р. Надходження з урахуванням міжбюджетних трансфертів склали 294,4 млрд грн, що на 40% більше показника 2014 р. Підкреслимо, що децентралізація забезпечила збільшення джерел формування дохідної бази місцевих бюджетів, насамперед, за рахунок передачі їм окремих доходів з державного бюджету: 100% плати за надання адміністративних послуг, 100% державного мита, 10% податку на прибуток підприємств приватного сектора економіки, а також до місцевих бюджетів зараховано 80% екологічного податку (раніше – 35%) [1].

Окрім того, відбулося нарощування інвестиційних ресурсів місцевих бюджетів. Так, поряд зі збільшенням обсягу капітальних видатків місцевих бюджетів, вагомим чинником забезпечення розвитку є кошти Державного фонду регіонального розвитку (ДФРР), які спрямовуються на виконання інвестиційних програм і проектів регіонального розвитку (у тому числі проектів співробітництва та добровільного об'єднання територіальних громад), що мають на меті розвиток регіонів, формування інфраструктури індустріальних та інноваційних парків. Зокрема, у 2015 р. ДФРР було профінансовано 876 проектів (з яких 532 було завершено), а загальний обсяг профінансованих коштів склав 2,4 млрд грн. Найбільше коштів ДФРР у 2015 р. отримали: Дніпропетровська область (169,4 млн грн, або 7,1% загального обсягу), м. Київ (154,2 млн грн, або 6,5%), Донецька (141,3 млн грн, або 5,9%), Харківська (133,0 млн грн, або 5,6%), Львівська (127,4 млн грн, або 5,4%), Вінницька (127,0 млн грн, або 5,3%), Івано-Франківська (125,3 млн грн, або 5,3%), Луганська (20,5 млн грн, або 0,9%) області. Уже у 2016 р. на реалізацію проектів регіонального розвитку передбачено коштів у сумі 3,0 млрд грн [1; 10; 11; 14].

Підкреслимо, що нова система вирівнювання дає змогу залишити більшу частину коштів на місцях, а органи місцевого самоврядування стають менш залежними при прийнятті управлінських рішень. Проте необхідно враховувати, що за проведення бюджетної децентралізації ризик недоотримання цих коштів місцевими бюджетами зумовлюватиме розбалансування бюджетів та знизить ефективність надання суспільних послуг, які фінансуються з місцевих бюджетів [1]. Прогнозуючи показники Державного бюджету України на 2016 р., Міністерство фінансів України, шляхом аналізу і проведених розрахунків, виділило обсяг фінансових ресурсів місцевих бюджетів: їхня величина має становити 325,7 млрд грн, що на 42,9 млрд грн, або на 17,7%, більше 2015 р. При цьому прогнозований обсяг доходів місцевих бюджетів (з урахуванням реверсної дотації) має становити 118,3 млрд грн, що на 17,4 млрд грн, або на 17,3%, більше прогнозних показників 2015 р. [14, с. 40]. Зокрема, за рахунок децентралізації у місті Червоноград Львівської області надходження до міського

бюджету за 1 півріччя 2016 р. склали 222,3 млн грн, а це на 38% більше порівняно з аналогічним періодом 2015 р. Відчутне збільшення фінансових ресурсів дозволило громаді даного міста провести ремонт доріг і тротуарів, покращити освітлення вулиць, здійснити додаткові заходи з енергомодернізації та розвитку інфраструктури.

Виходячи з вищенаведеного, нижче розглянуто окремі активізаційні інструменти впливу на економічні процеси в Україні при продовженні реалізації децентралізаційних заходів адміністративно-територіальних одиниць у межах транскордонної інтеграції.

Зазначимо, що економічний розвиток території, держави залежить від здатності фінансово-економічної системи виявляти, реагувати та перетворювати потенційні незадіяні ресурси в реальні фінансові (інвестиційні) ресурси через певний механізм трансформації [12]. У сучасній економічній теорії багатьма науковцями виділяється такий новаційний фінансово-економічний інструмент, як *інвестиційні платформи* (ІП), який і повинен ставати основою цього механізму за проведення заходів програмно-цільового управління в інтересах соціально-економічного розвитку території.

Поняття інвестиційної платформи в економічній літературі є досить розмитим і перебуває на стадії свого становлення. Інвестиційна платформа – як новаційне поняття в економіці – почало використовуватись економістами зовсім недавно. В основному науковцями раніше використовувалося таке поняття, як «технологічна платформа», під якою розуміється створення певного економічного середовища, яке повинно активізувати технологічні та економічні процеси в межах регіону (чи держави) завдяки інтеграції між наукою, бізнесом, державою, домогосподарствами та виробничими структурами. Виходячи з цього, інвестиційна платформа – це сучасний синергетично-емерджентний і перспективний інструмент нарощування та реалізації інвестиційного потенціалу території, що здатний, об'єднавши в єдине ціле науку, бізнес, державу і населення з територіальним виробничим процесом, активізувати її соціально-економічний розвиток, виступаючи в ролі каталізатора.

Інвестиційні платформи (вони є значно ширшим поняттям, ніж спеціальні (вільні) економічні зони (СВЕЗ), оскільки СВЕЗ самі стають їхнім окремим структурним елементом)) можуть утворюватися суб'єктами інвестиційного ринку в будь-якій комбінації. Практично, з боку бізнесу складовими даних платформ можуть виступати як страхові компанії, так і банки, фінансово-інвестиційні фонди чи інші інституційні інвестори. Водночас, з боку держави ними можуть бути як окремі державні підприємства, так і галузі національної економіки. Означене може стосуватись і науки, за умови, що інвестиційна платформа (ІП) об'єднає окремі наукові чи науково-дослідні інституції різних форм власності. На думку авторів, приватні домогосподарства, як багаточисельні інвестори національної економіки, повинні бути включені в такий фінансово-інвестиційний простір. Реалізація даних платформ об'єктивно вимагає розробки і впровадження законодавчо-нормативної бази з їхнього формування та функціонування. За своєю стратегічною

основою ІП є перспективним фінансово-економічним інструментом впливу на національну економіку і транскордонну інтеграцію через властиву їм прогресивно-функціональну внутрішню структуру.

Інвестиційна платформа, своєю чергою, є субмеханізмом (складовим елементом) фінансово-податкового механізму інвестиційного зростання (ФПМІЗ) [13]. Роль ФПМІЗ у прискоренні децентралізаційних процесів та досягненні стійкого рівня децентралізації є надзвичайно важливим у нинішніх умовах, оскільки ФПМІЗ слугуватиме прогресивним елементом впливу на нарощування можливостей фінансової системи України. Ключовим завданням задіювання ФПМІЗ є встановлення найбільш прозорих, привабливих і простих правил «гри»; узгодженої взаємодії та функціонування для всіх суб'єктів інвестиційної інфраструктури в рамках децентралізаційної політики держави, з метою створення найвигідніших умов для вітчизняних і міжнародних інвестиційних капіталів. Об'єктивно, що зазначене буде додатково впливати на конкурентоспроможність національної економіки і в системі активізації залучення інвестиційних коштів [5, с. 31–33; 10; 11].

На думку авторів, в Україні в найближчому періоді, виходячи з аналізу сучасних фінансово-економічних реалій, доцільно перейти до формування двох інвестиційних платформ на рівні регіонів вторинного територіального поділу з відповідним трансрегіональним (територіальним) коридором між ними (*рис. 1*), а саме: перша (західна) – на сухопутному кордоні з ЄС (з центром у Львові, яка включатиме Івано-Франківську, Закарпатську, Львівську, Волинську, Рівненську та Тернопільську області), оскільки це найбільший світовий ринок товарів та послуг; друга (південна) – на морському кордоні (з центром в Одесі, яка охоплюватиме Одеську, Миколаївську, Херсонську, Кіровоградську, Дніпропетровську, Запорізьку області), оскільки вихід до моря відкриває відчутні фінансово-економічні перспективи. Наукову частину означених проєктів створення ІП доцільно проводити через Західний та Південний наукові центри НАН і МОН України, які володіють належним досвідом у проведенні інтеграційних заходів у системі наука-виробництво на регіональному рівні. Автори також не виключають формування аналогічного типу ІП на східному та північному напрямках держави. Підкреслимо, що запропонований інструмент впливу на активізацію транскордонної інтеграції в рамках проведення децентралізаційної політики із використанням можливостей фінансово-податкового механізму інвестиційного зростання, обумовить системні фінансово-економічні зрушення лише за умови цілеспрямованої уваги регіональних і державних інституцій до формування ІП.

Структурно-економічну схему функціонування ІП у межах транскордонної інтеграції за умов проведення подальших децентралізаційних процесів подано на *рис. 2*.

На *рис. 2* наочно наведено розуміння щодо систематизування та подання загальної функціонально-економічної структури ІП у рамках міждержавної (транскордонної) інтеграції, а також виділено ключові еле-



Рис. 1. Перспективні території України щодо формування інвестиційних платформ у рамках транскордонної інтеграції за децентралізації

Джерело: авторська розробка.

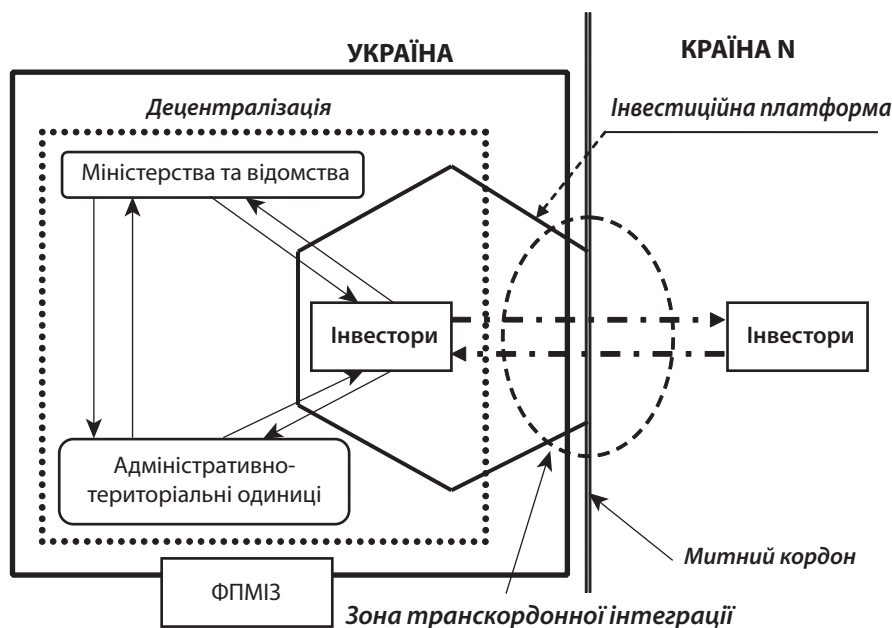


Рис. 2. Структурно-економічна схема функціонування інвестиційної платформи в межах транскордонної інтеграції

Джерело: авторська розробка.

менти впливу, взаємозв'язку та взаємодії інвестиційної платформи з виробничим середовищем та інвесторами, через адвекцію інвестиційних ресурсів.

Комплексна структурно-економічна модель функціонування ІП за розширеної децентралізації в системі транскордонної інтеграції за даних умов наведено на рис. 3. Пропонована модель функціонування такої платформи дозволяє виділити сутність та важливість їхнього формування і задіявання для економіки України.

Інвестиційна платформа в межах ефективної децентралізаційної політики створюватиме: найбільш

сприятливі й спрощені умови забезпечення інтеграції між всіма суб'єктами економічного співробітництва в системі, що забезпечуватиме активізацію інвестиційних процесів, подальше нарощування фінансово-інвестиційних ресурсів і зростання фінансово-економічної спроможності держави, здійснюючи позитивний вплив на розширення фінансово-інвестиційного (податкового) потенціалу, а також забезпечуючи перехід на сучасну прогресивно-синергетичну та інвестиційно-інноваційну модель функціонування економіки в межах транскордонної інтеграції.

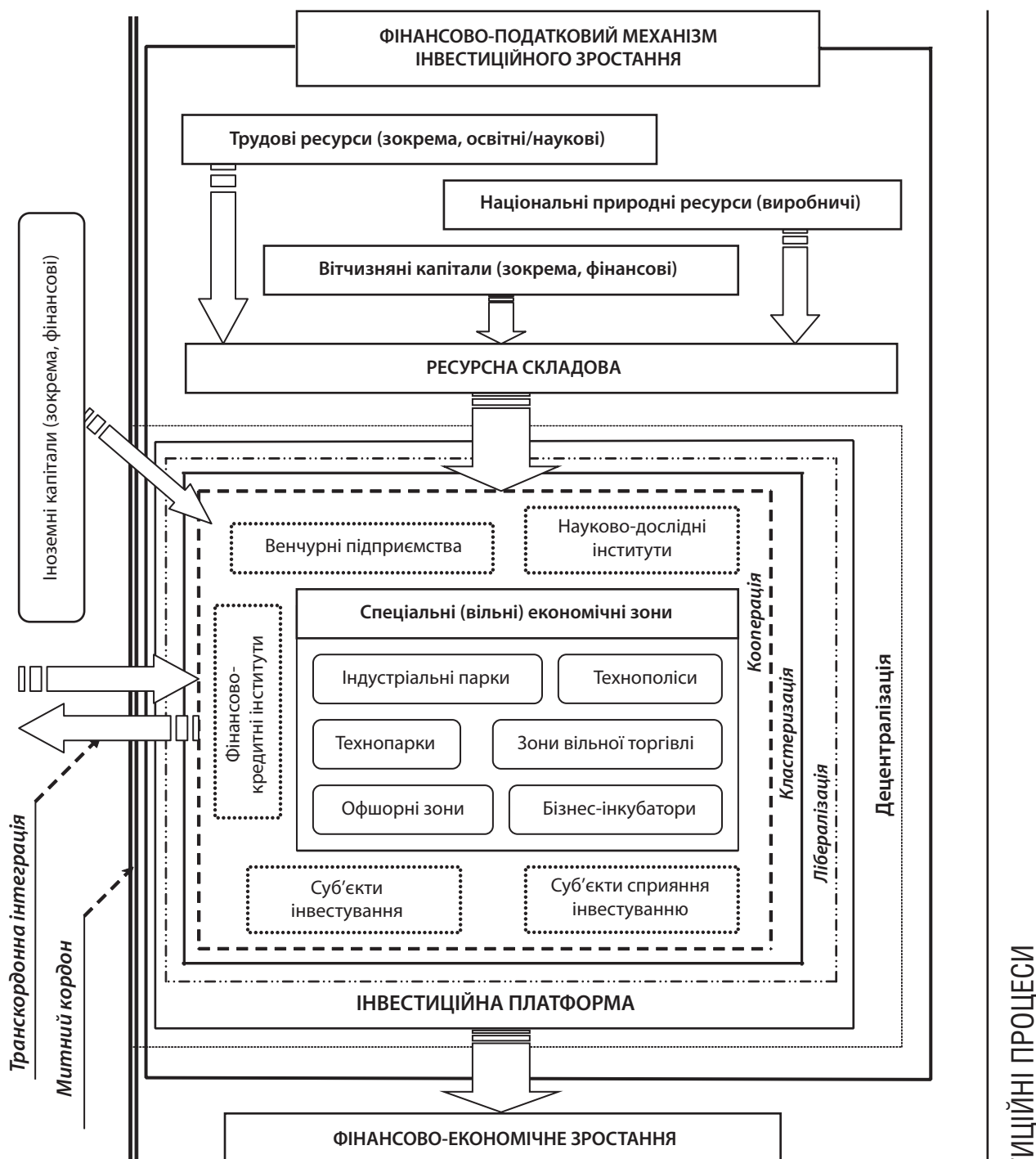


Рис. 3. Комплексна структурно-економічна модель функціонування інвестиційної платформи в умовах децентралізації
Джерело: авторська розробка.

Показникову базу оцінювання ефективності функціонування ІП подано в *табл. 1*.

Тобто дана таблиця виділяє ключові показники ефективності функціонування ІП, за якими можна буде контролювати, впливати і коригувати економічними методами та інструментами підвищення результативності її функціонування. У *табл. 2* виділено вірогідні позитивні та негативні сторони від реалізації ІП в Україні в сучасних умовах децентралізаційних змін і реаліях фінансово-економічного стану держави.

Виходячи з вищезазначеного, підкреслимо, що децентралізація відчутно посилює позитивні та нейтралізує негативні сторони реалізації ІП, активізуючи тим самим нарощування фінансово-інвестиційних ресурсів у системі ФПМІЗ. Окрім того, транскордонна інтеграція у рамках ІП сприятиме залученню нових технологій за нижчими (від ринкових) цінами та забезпечить нарощування спроможності до значного розширення ринку лізингу в Україні, що є додатковим позитивним фактором в умовах загрозливого зносу основних фондів у всіх секторах національної економіки (за даними Державної служби статистики України, знос фондів перевищує 83%).

Таблиця 1

Показникова база оцінювання ефективності функціонування інвестиційних платформ

Показники, за якими обчислюватиметься ефективність функціонування «інвестиційної платформи» за децентралізації (фінансової, політичної, адміністративної)
Кількість реалізованих проектів (зокрема Start Up), шт.
Дохідність реалізованих проектів (зокрема Start Up), млн дол. США
Загальна сума податкових відрахувань до державного бюджету з ІП, млн дол. США
Приріст податкових надходжень до державного бюджету з ІП, млн дол. США
Загальна кількість новостворених робочих місць за реалізації ІП, тис осіб
Обсяг інвестицій іноземних/вітчизняних інвесторів у загальній капіталізації ІП, млн дол. США
Кількість суб'єктів інвестування, що безпосередньо беруть участь у функціонуванні ІП, тис осіб
Частка ВВП, що продукує ІП, млн дол. США

Джерело: авторська розробка.

Таблиця 2

Позитивні та негативні сторони реалізації інвестиційних платформ у реаліях фінансово-економічного стану України

№	Позитивні сторони реалізації ІП	Негативні сторони реалізації ІП	Способи усунення негативних чинників
1	Притік фінансово-інвестиційних ресурсів	Значні початкові витрати з держбюджету на формування та реалізацію ІП	Зміцнення національної грошової одиниці – гривні
2	Створення нових робочих місць	Вірогідне зростання цін на певні групи товарів та послуг	Неухильне дотримання норм і приписів права
3	Розширення виробничих можливостей	Створення умов для банкрутства ряду неконкурентоспроможних підприємств	Перехід на електронні системи прийняття управлінських рішень – для усунення проявів корупції
4	Посилення рівня технологічно-виробничого процесу		Посилення відповідальності для фінансово-кредитних структур, що залучають кошти населення держави
5	Підвищення заробітної плати		Обмежити різновекторність політичних рішень при зміні керівних посад у державі
6	Зростання валового внутрішнього та регіонального продуктів		Усунути можливість зміни законодавства в інвестиційному напрямку при зміні влади
7	Нарощування податкових надходжень у бюджети різних рівнів		
8	Покращення рівня енергетичної незалежності та соціально-економічних стандартів		
9	Ефективніше використання та економія ресурсів		
10	Розширення фінансово-інвестиційної бази держави		
11	Рівень використання науково-технічного прогресу		
12	Покращення якості товарів і послуг		
13	Зростання експорту та імпорту		
14	Посилення транскордонної інтеграції		
15	Розширення інфраструктурних можливостей		
16	Прискорення оновлення основних фондів		
17	Позитивний вплив на ефективність децентралізації		
18	Вирішення інших соціально-економічних проблем та негараздів (зокрема, екологія)		

Джерело: авторська розробка.

ВИСНОВКИ

Потреба України в значних інвестиційних ресурсах для проведення структурних економічних реформ, включаючи й децентралізацію, вимагає прийняття від уряду нестандартних, ефективних і випереджувальних рішень із задіяванням новачіно-прогресивних механізмів впливу на економічні процеси, беручи до уваги внутрішньодержавну ситуацію та тенденції ресурсних змін на світових фінансово-економічних ринках. Ефективна децентралізація виступає каталізатором і опорою всіх економічних процесів, зокрема, процесу інвестиційного зростання, який активізуватиметься через задіяння новачієних інструментів впливу на економічні процеси. Одним з таких інструментів щодо прискорення соціально-економічного розвитку територій стає формування інвестиційних платформ у рамках транскордонної інтеграції за проведення системних заходів децентралізації через програмно-цільове управління.

Стратегічний курс на фінансово-інвестиційні, податкові та структурні зрушення в Україні обумовлює сприятливі передумови для формування прогресивних інвестиційних платформ. Реалізація програмних завдань даних платформ пролягає як через проведення розширеної й ефективної децентралізації, так і побудову довготермінових та взаємовигідних транскордонних відносин. Водночас, громади мають вимагати від місцевої влади максимальної відкритості, прозорості та підзвітності у питанні ефективного використання коштів з місцевого бюджету, які концентруються на місцях за проведення децентралізаційної політики в інтересах розвитку своєї транскордонної території.

Важливо також, щоб певна спрощеність підходів та популістичні гасла не призвели до виникнення надмірної децентралізації в державі, яка може приховувати під собою ідеологічні прояви федералізації, особливо в період ослабленої позиції національної економіки та кристалізації основ національної єдності. Власно, рівень децентралізації – це тонка (навіть крихка) межа в інтеграційних потребах і можливостях держави та місцевих органів влади, яка має визначатися на основі серйозних наукових фундаментальних і прикладних досліджень (на які в Україні постійно не вистачає коштів та які проводяться, в багатьох випадках, на запозичення зовнішніх інституцій) і врахуванні досвіду зарубіжних економічних систем, в яких вже існували прецеденти розшатування і стирання грані між децентралізацією та федералізацією. Зазначимо також, що прискорення децентралізації в слабо підготовлених територіальних структурах може призводити до нівелювання їхньої переваги та загострення національних протиріч і конфліктів інтересів на міжрегіональному рівні держави, знижуючи тим рівень її національної безпеки. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Аналіз та оцінка реалізації бюджетної децентралізації в Україні. Аналітична записка. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/2242/>

2. Власюк О. С. Шляхом децентралізації: виклики, ризики та пріоритети реформування регіонального розвитку в Україні. *Регіональна економіка*. 2015. № 1. С. 5–18.

3. Гройсман В. Основні завдання щодо децентралізації на 2016 рік. URL: <http://reforms.in.ua/ua/news/osnovni-zavdannya-shchodo-decentralizaciyi-na-2016-rik>

4. Ініціативи Президента України Петра Порошенка (шляхи реформування). Вип. 38 (огляд матеріалів ЗМІ за 02–08 липня 2015 р.). URL: http://nbuviar.gov.ua/images%5Ciniciatuvu_prezudenta%5CV38.pdf

5. Карпінський Б. А., Максимів Д. Я., Карпінська О. Б. Децентралізація: сутнісний апарат та можливості фінансово-податкового механізму інвестиційного зростання. *Бізнес Інформ*. 2016. № 8. С. 29–36.

6. Карпінський Б. А. Негативна синергічність фінансової продуктивності регіонів України за впливу глобальних фінансових викликів. *Вісник Львівської державної фінансової академії. Економічні науки*. 2010. № 18. С. 133–142.

7. Карпінський Б. А., Григоренко В. О. Синергетика: еволюція поглядів та прояв управлінських рішень у фінансово-економічному просторі. Частина I. *Науковий вісник НЛТУ України*: зб. наук.-техн. праць. 2013. Вип. 23.17. С. 366–375.

8. Карпінський Б. А., Григоренко В. О. Синергетика: еволюція поглядів та прояв управлінських рішень у фінансово-економічному просторі. Частина II. *Науковий вісник НЛТУ України*: зб. наук.-техн. праць. 2013. Вип. 23.18. С. 252–259.

9. Карпинский Б. А. Стратегіология развития экономической системы государства: основы, финансовые вызовы, диспропорции // Финансовое управление развитием экономических систем: монография/под общ. ред. С. С. Чернова. Новосибирск: СИБПРИНТ, 2012. 217 с.

10. Конституційна реформа 2015 (16 липня 2015 р.). URL: http://spavedfront.io.ua/s1537178/konstituciyna_reforma_2015

11. Тарангул Л. Л., Коляда Т. А. Особливості формування міжбюджетних фінансових потоків в умовах запровадження в Україні бюджетної децентралізації. *Фінанси України*. 2015. № 3. С. 30–44.

12. Максимів Д. Я. Фінансовий механізм інвестиційного росту як основа стабільності економіки держави. *Сталий розвиток економіки*. 2015. № 2 (27). С. 61–66.

13. Карпінський Б. А., Максимів Д. Я., Карпінська О. Б. Фінансово-податковий механізм інвестиційного зростання. URL: <http://www.sworld.com.ua/simpoz6/44.pdf>

14. Фурдичко Л. Є. Децентралізація: фінансова незалежність місцевих бюджетів України. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2015. Вип. 5. С. 39–42.

15. Як йде децентралізація в Україні (інфографіка). Finance.ua, 07.08.2016. URL: <http://news.finance.ua/ua/news/-/381718/yak-jde-detsentralizatsiya-v-ukrayini-infografika>

16. George W. H., Mehmet S. T. The impact of local Decentralization on Economic Growth: Evidence from U. S. Countries. *Journal of Regional Science*. February 2011. Vol. 51. Is. 1. P. 47–64.

17. Heyets V. Modernization in the System «Society – State – Economy». *Journal of European Economy*. Vol. 13, No. 3. September 2014. P. 221–234.

REFERENCES

“Analiz ta otsinka realizatsii biudzhetnoi detsentralizatsii v Ukraini. Analitichna zapyska” [Analysis and evaluation of the implementation of fiscal decentralization in Ukraine. Analytical note]. <http://www.niss.gov.ua/articles/2242/>

Furdychko, L. Ye. “Detsentralizatsiia: finansova nezalezhnist mistsevykh biudzhethiv Ukrainy” [Decentralization: financial independence of local budgets of Ukraine]. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy*, no. 5 (2015): 39–42.

George, W. H., and Mehmet, S. T. "The impact of local Decentralization on Economic Growth: Evidence from U. S. Countries". *Journal of Regional Science*. Vol. 51, no. 1 (2011): 47-64.

Hroisman, V. "Osnovni zavdannia shchodo detsentralizatsii na 2016 rik" [Main tasks decentralization in 2016]. <http://reforms.in.ua/ua/news/osnovni-zavdannya-shchodo-decentralizatsiyi-na-2016-rik>

Heyets, V. "Modernization in the System «Society – State – Economy»". *Journal of European Economy*. Vol. 13, no. 3 (2014): 221-234.

"Initsiatyvy Prezydenta Ukrainy Petra Poroshenka (shliakhy reformuvannia)" [Initiatives of the President of Ukraine Petro Poroshenko (ways to reform)]. http://nbuviap.gov.ua/images%5Ciniciativu_prezidenta%5CV38.pdf

Karpinskyi, B. A., and Hryhorenko, V. O. "Synerhetyka: evoliutsiia pohliadiv ta proiav upravlinskykh rishen u finansovo-ekonomichnomu prostori. Chastyna 1" [Synergy: the evolution of views and manifestation of managerial decisions in the financial-economic space. Part 1]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 23.17 (2013): 366-375.

Karpinskyi, B. A., and Hryhorenko, V. O. "Synerhetyka: evoliutsiia pohliadiv ta proiav upravlinskykh rishen u finansovo-ekonomichnomu prostori. Chastyna 2" [Synergy: the evolution of views and manifestation of managerial decisions in the financial-economic space. Part 2]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 23. 18 (2013): 252-259.

Karpinskyi, B. A. "Strategiologiya rozvitiya ekonomicheskoy sistemy gosudarstva: osnovy, finansovyye vyzovy, disproportsii" [Strategy development of the economic system of the state: the basics, financial challenges, imbalances]. In *Finansovoye upravleniye razvitiyem ekonomicheskikh sistem*. Novosibirsk: SIBPRINT, 2012.

"Konstytutsiina reforma 2015" [Constitutional reform 2015]. http://spavedfront.io.ua/s1537178/konstituciyna_reforma_2015

Karpinskyi, B. A., Maksymiv, D. Ya., and Karpinska, O. B. "Finansovo-podatkovyi mekhanizm investytsiinoho zrostantia" [Financial and tax mechanism of investment growth]. <http://www.sworld.com.ua/simpoz6/44.pdf>

Karpinskyi, B. A. "Nehatyvna synerhichnist finansovoi produktyvnosti rehioniv Ukrainy za vplyvu hlobalnykh finansovykh vyklykiv" [Sinergit negative financial performance of the regions of Ukraine for the impact of the global financial challenges]. *Visnyk Lvivskoi derzhavnoi finansovoi akademii. Ekonomichni nauky*, no. 18 (2010): 133-142.

Karpinskyi, B. A., Maksymiv, D. Ya., and Karpinska, O. B. "Detsentralizatsiia: sutnisnyi aparat ta mozhlyvosti finansovo-podatkovoho mekhanizmu investytsiinoho zrostantia" [Decentralization: the essential apparatus and possible financial and tax mechanism of investment growth]. *Biznes Inform*, no. 8 (2016): 29-36.

Maksymiv, D. Ya. "Finansovyi mekhanizm investytsiinoho rostu yak osnova stabilnosti ekonomiky derzhavy" [Financial mechanism of investment growth as the basis of the stability of the state's economy]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 2 (27) (2015): 61-66.

Taranhul, L. L., and Koliada, T. A. "Osoblyvosti formuvannia mizhbiudzhethnykh finansovykh potokiv v umovakh zaprovadzhennia v Ukraini biudzhethnoi detsentralizatsii" [Features of formation of interbudgetary financial flows in the context of implementation of fiscal decentralization in Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no. 3 (2015): 30-44.

Vlasiuk, O. S. "Shliakhom detsentralizatsii: vyklyky, ryzyky ta priority reformuvannia rehionalnoho rozvytku v Ukraini" [Through decentralization: challenges, risks and priorities of reforming of regional development in Ukraine]. *Rehionalna ekonomika*, no. 1 (2015): 5-18.

"Yak ide detsentralizatsiia v Ukraini (infohrafika)" [How is decentralization in Ukraine (infographic)]. Finance.ua. <http://news.finance.ua/ua/news/-/381718/yak-jde-detsentralizatsiya-v-ukrayini-infohrafika>

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ З ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИВАННЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТДВ «СТРИЙ-АВТО»

© 2016 ПИРОГ О. В., СТЕЛЬМАХ Х. П.

УДК 338.24: 657.421

Пирог О. В., Стельмах Х. П. Научно-методические положения з оцінювання ефективності інвестування модернізації основних засобів ТДВ «Стрий-Авто»

У статті досліджено питання ефективності оцінювання інвестиційної діяльності та модернізації основних засобів машинобудівного підприємства ТДВ «Стрий-Авто». Загальний обсяг прямих інвестицій в Україну сьогодні знижується, інвестиційний клімат погіршується, машинобудуванню необхідні капітальні вкладення, які б допомогли розвиватися та створювати якісний продукт, стійкий до конкуренції на міжнародних ринках. Науково-методичні підходи до оцінювання структури основних засобів полягають у обчисленні показників, що характеризують технічний стан, узагальнюючі та часткові аспекти функціонування підприємства. В основі запропонованого методу – обчислення показників ефективності інвестування, інвестиційної активності та скоригованого показника кількості інвестиційних проектів, а також інтегрального показника інвестиційної ефективності модернізації. Перспективою подальших досліджень буде оцінювання стану інвестиційного розвитку машинобудування в регіоні загалом.

Ключові слова: основні засоби, метод оцінювання, ефективність інвестиційної діяльності, машинобудівне підприємство, показник інвестиційної ефективності модернізації

Рис.: 4. **Табл.:** 3. **Формул.:** 3. **Бібл.:** 9.

Пирог Ольга Володимирівна – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: pyrog_ov@i.ua

Стельмах Христина Петрівна – аспірантка кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: stelmakhkristina@gmail.com

УДК 338.24: 657.421

Пирог О. В., Стельмах Х. П. Научно-методические положения по оценке эффективности инвестирования модернизации основных средств ОДО «Стрий-Авто»

В статье исследованы вопросы эффективности оценки инвестиционной деятельности и модернизации основных средств машиностроительного предприятия «Стрий-Авто». Общий объем прямых инвестиций в Украину сегодня снижается, инвестиционный климат ухудшается, машиностроению необходимы капитальные вложения, которые помогли бы развиваться и создавать качественный продукт, устойчивый к конкуренции на международных рынках. Научно-методические подходы к оценке структуры основных средств заключаются в исчислении показателей, характеризующих техническое состояние, обобщающие частные аспекты функционирования предприятия. В основе предложенного метода – вычисление показателей эффективности инвестирования, инвестиционной активности и скорректированного показателя количества инвестиционных проектов, а также интегрального показателя инвестиционной эффективности модернизации. Перспективой дальнейших исследований станет оценка состояния инвестиционного развития машиностроения в регионе в целом.

Ключевые слова: основные средства, метод оценивания, эффективность инвестиционной деятельности, машиностроительное предприятие, показатель инвестиционной эффективности модернизации.

Рис.: 4. **Табл.:** 3. **Формул.:** 3. **Библ.:** 9.

Пирог Ольга Владимировна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой менеджмента и международного предпринимательства, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: pyrog_ov@i.ua

Стельмах Христина Петровна – аспирантка кафедры менеджмента и международного предпринимательства, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: stelmakhkristina@gmail.com

UDC 338.24: 657.421

Pirog O. V., Stelmakh Kh. P. The Scientific-Methodical Provisions for Evaluating the Efficiency of Investment of Modernization of Fixed Assets of the DLC «Stryy-Avto»

The article examines the issues of efficiency as to evaluation of investment and modernization of fixed assets of the machine-building enterprise «Stryy-Avto». The overall volume of direct investments in Ukraine today is declining, investment climate deteriorates, machine engineering needs capital investments, which would help developing and creating a quality product, resistant to competition in the international markets. The scientific-methodical approaches to evaluating the structure of fixed assets consist of calculating indicators, which specify the technical condition, generalizing the particular aspects of the functioning of enterprise. In the basis of the proposed method lays calculation of indicators of efficiency of investment, investment activity, and adjusted indicator of quantity of investment projects, as well as cumulative indicator of investment efficiency of modernization. Prospect for further research should be the evaluation of the status of investment development of mechanical engineering in the region as a whole.

Keywords: assets, evaluation method, efficiency of investment activities, machine-building enterprise, indicator of investment efficiency of modernization.

Fig.: 4. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 9.

Pirog Olga V. – D. Sc. (Economics), Professor, Head of the Department of Management and International Business, Lviv Polytechnic National University (12 Stepana Bandery Str., Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: pyrog_ov@i.ua

Stelmakh Khrystyna P. – Postgraduate Student, Department of Management and International Business, Lviv Polytechnic National University (12 Stepana Bandery Str., Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: stelmakhkristina@gmail.com

Сучасні наслідки глобалізаційних процесів, такі як можливість активної участі в обговоренні режимів регулювання міжнародних економічних відносин, скорочення витрат на здійснення зовнішньоекономічних операцій, сприяють підвищенню цінової кон-

курентоспроможності українських виробників та стимулюванню інвестиційного розвитку. Активізація інвестиційного розвитку пов'язана з підвищенням ефективності використання основних засобів, модернізацією. Успішне функціонування машинобудівного підприємства зале-

жить від забезпеченості та стану основних засобів. Проблема є стимулювання їх ефективної експлуатації з досягненням цілей інвестиційного розвитку (підвищення прибутку, реалізація інвестиційних проектів).

Питанню оцінювання ефективності інвестування модернізації основних засобів присвячено велику кількість наукових праць, базовими серед яких є праці вітчизняних і закордонних науковців: В. Скляренка, В. Пруднікова, С. Покропивного, Г. Кіндрацької, М. Білик, І. Ярємка, А. Загороднього, С. Гече та ін.

Модернізація сприяє ефективності експлуатації основних засобів. Проте при реалізації інвестиційних проектів набуває вагомості обрання методу оцінювання інвестиційної діяльності машинобудівного підприємства та обчислення показника інвестиційної ефективності модернізації.

Цілі статті: удосконалити науково-методичні положення з оцінювання ефективності інвестиційної діяльності та апробувати авторський метод оцінювання інвестиційної ефективності модернізації основних засобів машинобудівних підприємств на прикладі ТДВ «Стрий-Авто».

Ефективність інвестиційної діяльності підприємства полягає в успішності реалізації стратегії інвестиційного розвитку. Відповідно стратегія (бізнес-план) формується, враховуючи сильні та слабкі сторони функціонування підприємства в умовах інвестиційного розвитку.

Інвестиційний розвиток машинобудівного підприємства – процес поступового економічного зростання із реалізації етапів стратегії, включаючи інвестиційний та інноваційний потенціали та досягнення соціально-економічного ефекту від інвестиційних проектів в умовах сприятливого інвестиційного середовища (клімату) [1, с. 284].

Відповідно однією зі слабких сторін функціонування машинобудівного підприємства є неналежна експлуатація основних виробничих засобів. Проблема є їх збереження, переоснащення, модернізація для ефективного використання та одержання високих результатів у виробництві.

В. Скляренко, В. Прудніков [2] характеризують оцінку ефективності використання основних засобів за групами показників:

- ✦ показники екстенсивного використання основних засобів;
- ✦ показники інтенсивного використання основних засобів;
- ✦ показники інтегрального використання основних засобів;
- ✦ узагальнюючі показники використання основних засобів, які характеризують ремонтні аспекти використання основних засобів у цілому по підприємству.

При оцінюванні ефективності використання основних виробничих засобів використовується система показників, яка складається з трьох підсистем:

- ✦ показники, які характеризують технічний стан (відтворення) основних засобів;

- ✦ узагальнюючі показники використання основних засобів;
- ✦ часткові показники використання основних засобів.

Підсистема показників оцінювання технічного стану (відтворення) дає змогу оцінити наявний технічний стан основних засобів та визначити інтенсивність їх оновлення. Вона характеризується показниками відновлення, вибуття, зносу та інтенсивності відновлення основних засобів [3, с. 120].

С. Покропивний [4, с. 115–116] використовує систему показників, що охоплює два аспекти: показники ефективності відтворення окремих видів і всієї сукупності засобів праці, показники рівня використання основних фондів у цілому та окремих їх видів.

Вагомим є розрахунок коефіцієнта інтегрального використання устаткування, який розраховується як добуток коефіцієнтів екстенсивного та інтенсивного використання обладнання [5, с. 173–174].

Науково-методичні підходи до оцінювання структури основних засобів полягають в обчисленні показників, що характеризують технічний стан, узагальнюючі та часткові аспекти функціонування підприємства (рис. 1).

Отже, підходи до оцінювання ефективності використання основних засобів здебільшого представлені сукупністю єдиних оціночних показників. Особливість обрання системи показників пов'язана з напрямком діяльності підприємства.

Характеристика різних напрямків діяльності підприємства відображена в концепції збалансованої системи показників (*Balanced Scorecard – BSC*), розробленої Р. Капланом і Д. Нортеном [7] у 1990 р., яка є прикладним продовженням концепції цільового менеджменту П. Друкера [6].

Збалансована система показників (ЗСП) машинобудівного підприємства, враховуючи наявний технологічний стан та ефективність використання основних засобів, представлена на рис. 2.

Водночас при розробленні адаптаційної моделі системи збалансованих показників доцільно зосередитись на особливостях і тенденціях розвитку виду економічної діяльності, загальноекономічних умовах і позиціонуванні підприємства на ринках капіталів та інвестицій, визначити поточний фінансово-економічний стан підприємства й потенціал розвитку [8, с. 207].

При формуванні стратегії інвестиційного розвитку варто враховувати доцільність модернізації основних засобів та інші види поліпшень, що сприятимуть ефективності функціонування машинобудівного підприємства у сучасних умовах. Застосування ЗСП на підприємстві дає змогу врахувати особливості виду економічної діяльності, наприклад, при формуванні стратегічної карти.

За результатами дослідження було розроблено та впроваджено стратегічну карту для ТДВ «Стрий-Авто» (рис. 3), яке має багаторічний досвід з капітального ремонту, виготовлення автобусів та складових частин до них, що забезпечується спеціалізованими машинобудівними підрозділами.

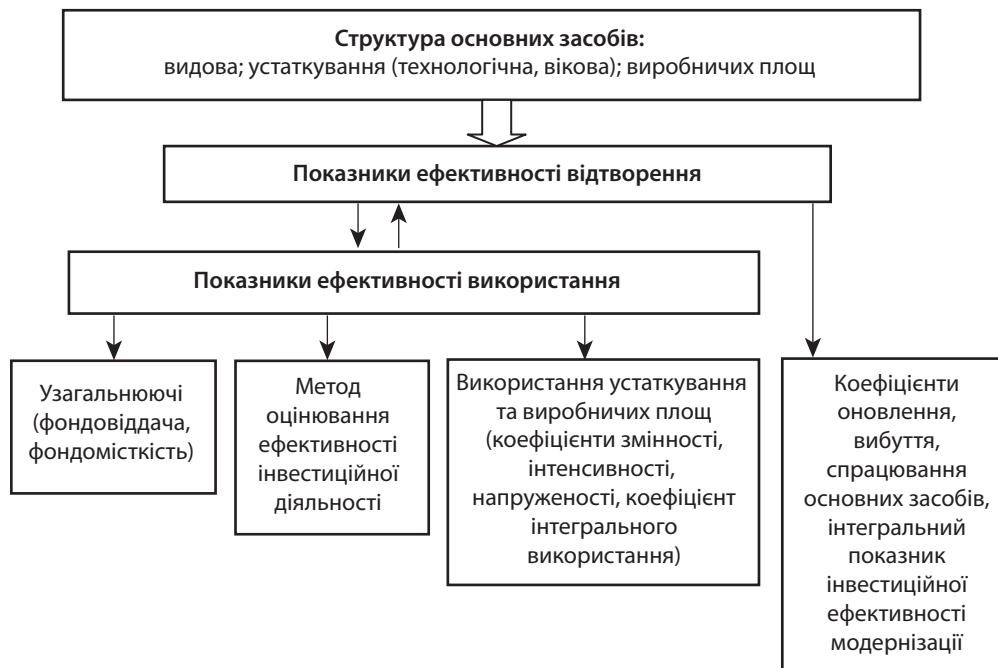


Рис. 1. Система показників ефективності основних засобів машинобудівних підприємств

Джерело: авторська розробка.



Рис. 2. ЗСП машинобудівного підприємства

Джерело: авторська розробка.

Метод оцінювання ефективності інвестиційної діяльності машинобудівного підприємства базується на показниках ефективності інвестиційної діяльності (E) (1):

$$E = \sqrt{\frac{Q}{S}} \cdot 100\%, \quad (1)$$

де E – економічна ефективність інвестиційної діяльності машинобудівного підприємства, %; Q – обсяг реалізованої продукції, створеної внаслідок інвестування, грош. од.; S – витрати машинобудівного підприємства на інвестиційну діяльність, грош. од.

Ефективність інвестиційної активності (E_i) розраховується так (2):

$$E_i = \sqrt{\frac{Q}{S}}, \quad (2)$$

К



Рис. 3. Стратегічна карта ТДВ «Стрий-Авто»

Джерело: авторська розробка.

де Q – обсяг реалізованої продукції, створеної внаслідок інвестування у звітному періоді, грош. од.; S – витрати машинобудівного підприємства на інвестиційну діяльність у звітному періоді, грош. од.

Скоригований показник кількості інвестиційних проектів (P) розраховується за формулою (3):

$$P = \sqrt{\frac{P_i}{P_r}}, \quad (3)$$

де P_i – кількість інвестиційних проектів, над якими працювало підприємство, од; P_r – кількість впроваджених інвестиційних проектів, од.

На основі балансу і звіту про фінансові результати за період, що аналізується, обчислено показники, які характеризують ефективність використання основних засобів: фондівдача, фондомісткість та фондоозброєність. Розрахунок цих показників подано в *табл. 1*.

Здійснивши розрахунок показників ефективності використання основних засобів, можна відстежити динаміку показників за період 2013–2015 рр. (*рис. 4*).

О тже, у результаті проведених досліджень було виявлено, що впродовж 2013–2014 рр. фондівдача зростала, а у 2014–2015 рр. знизилася. Це відображає неінтенсивне використання фондів, оскільки обсяг реалізації продукції у 2015 р. порівняно з попередніми значно зменшився. Персонал ТДВ «Стрий-Авто» достатньо забезпечений основними фондами, про це свідчить про зростання фондоозброєності у 2015 р. порівняно з 2014 р. Спостерігається тенденція до зменшення в динаміці коефіцієнта зносу основних засобів у 2015 р. у порівнянні з 2014 р. Зменшення коефіцієнта зносу основного капіталу є ознакою покращення стану його матеріально-технічної бази. Впродовж 2013–2015 рр. відбувається впровадження основних засобів та їх вибуття. У 2013 р. відбулося лише вибуття основних засобів, що супроводжувалося списанням з балансу установи зазначених об'єктів обліку на продаж у встановленому порядку. У 2014 р. одержані та введені в експлуатацію прийняті за актом основні засоби становили 1417 тис. грн, списання основних засобів не відбулося. У 2015 р.

Таблиця 1

Діагностика показників відтворення основних засобів ТДВ «Стрий-Авто»

Фінансові індикатори	Рік			Абсолютне відхилення (+/-)	
	2013	2014	2015	2014 до 2013	2015 до 2014
Фондовіддача	7,37	7,59	5,12	+0,22	-2,47
Фондоємність	0,14	0,13	0,20	-0,01	+0,07
Фондоозброєність	26,19	23,62	24,62	-2,57	+1
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,56	0,73	0,66	+0,17	-0,07
Коефіцієнт оновлення основних засобів	0	0,22	0,097	+0,22	-0,123
Коефіцієнт вибуття основних засобів	0,076	0	0,099	-0,076	+0,099

Джерело: складено авторами за даними звітності підприємства.

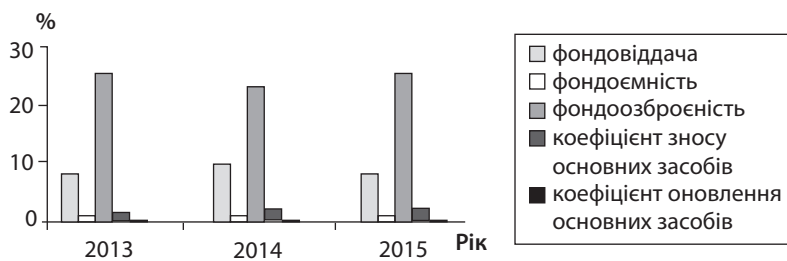


Рис. 4. Динаміка показників відтворення основних засобів ТДВ «Стрий-Авто»

Джерело: авторська розробка.

коефіцієнт вибуття основних засобів більший порівняно з коефіцієнтом оновлення основних засобів, що свідчить про звужене відтворення основних засобів. Чим більше значення коефіцієнта вибуття основних засобів, тим менше терміни їх служби і навпаки. Згідно з проведенням дослідженням із використанням методу оцінювання ефективності інвестиційної діяльності отримані результати подано в табл. 2.

На основі отриманих результатів варто відмітити, що ефективність інвестиційної діяльності ТДВ «Стрий-Авто» є задовільною. Про це свідчать показники економічної ефективності інвестиційної діяльності та інвестиційної активності підприємства, оскільки у 2015 р. E_i становить 1,13 і знаходиться у межах $[1-(+\infty)]$, що вище у порівнянні з попереднім періодом. Скоригований показник кількості інвестиційних проектів дає змогу констатувати задовільне впровадження інвестиційних проектів машинобудівним підприємством.

Ефективність модернізації основних засобів за запропонованим методом з розрахунком інтегрального показника інвестиційної ефективності [9] на прикладі ТДВ «Стрий-Авто» представлено в табл. 3.

Динаміка показника інвестиційної ефективності модернізації ТДВ «Стрий-Авто» свідчить про його зростання у 2015 р., I становить 0,020. Відповідно, отримавши загальний інтегральний показник для певного підприємства за кожен рік, можна проаналізувати динаміку інвестиційної ефективності модернізації та виявити чинники, що найбільше впливають на неї та стимулюють, враховуючи аспекти експлуатації та модернізації основних засобів.

ВИСНОВКИ

Основою успішного функціонування машинобудівного підприємства є ефективна експлуатація основних засобів, їх збереження та модернізація. Оцінювання ефективності інвестиційної діяльності полягає в обчисленні групи показників. За допомогою показників економічної ефективності та активності інвестиційної діяльності, скоригованого показника кількості інвестиційних проектів доцільно визначити стан інвестування машинобудівного підприємства та окреслити перспективи подальших досліджень. Варто відмітити, що доцільним у майбутніх дослідженнях буде провести

Таблиця 2

Оцінювання ефективності інвестиційної діяльності ТДВ «Стрий-Авто»

Показник	Позначення	Рік				Абсолютне відхилення (+/-)		
		2012	2013	2014	2015	2013 до 2012	2014 до 2013	2015 до 2014
Обсяг реалізованої продукції створеної внаслідок інвестування, тис. грн	Q	95	110,5	112,3	122	+15,5	+1,8	+9,7
Витрати на інвестиційну діяльність, тис. грн	S	87	88,3	90,9	95	+1,3	+2,6	+4,1
Витрати на модернізацію, тис. грн	S_m	52	40	50	55	-12	+10	+5
Кількість інвестиційних проектів, над якими працювало підприємство, од.	P_i	8	8	11	12	-	+3	+1
Кількість впроваджених інвестиційних проектів, од.	P_r	5	8	11	11	+3	+2	-
Економічна ефективність інвестиційної діяльності, %	E	104	111	111	113	+7	-	+2
Ефективність інвестиційної активності, од.	E_i	1,04	1,11	1,11	1,13	+0,07	-	+0,02
Скоригований показник кількості інвестиційних проектів, од.	P	1,6	1	1	1,09	-0,6	-	+0,09

Джерело: складено авторами за даними звітності підприємства.

Таблиця 3

Зведені розрахунки інтегрального показника інвестиційної ефективності модернізації на підприємстві ТДВ «Стрий-Авто» у 2013–2015 рр.

Показник	Позначення	Рік		
		2013	2014	2015
Приріст прибутковості	ΔRFA	0,041	0,043	0,045
Приріст енерговіддачі	ΔEFA	0,009	0,0095	0,011
Приріст фондівдачі	ΔFFA	0,015	0,016	0,18
Приріст матеріалівдачі	ΔMFA	0,014	0,015	0,019
Приріст продуктивності праці	ΔPFA	0,03	0,04	0,05
Приріст інвестицій	ΔKFA	0,13	0,15	0,16
Приріст оновлення основних засобів	ΔFA	0,040	0,045	0,05
Інтегральний показник інвестиційної ефективності модернізації	I	0,015	0,017	0,020

Джерело: складено авторами за даними звітності підприємства та [9].

оцінювання стану інвестиційного розвитку машинобудування у регіоні загалом.

ЛІТЕРАТУРА

1. Person, Family, and Society: Interdisciplinary Approach to the Harmonization of Interests: monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole. 2016 P. 284.

2. Склярєнко В. К., Прудников В. М. Економіка підприємства: учебник. М.: ИНФРА-М, 2009. 528 с.

3. Гече С. Ф., Слава-Продан С. С. Оцінювання ефективності використання основних засобів. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. 2011. Спецвипуск 33. Частина 4. С. 119–123.

4. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2006. 528 с.

5. Кіндрацька Г. І., Білик М. С., Загородній А. Г. Економічний аналіз: теорія і практика: підручник. 2-ге вид. перероб. і доп. Львів: Магнолія-2006, 2008. 440 с.

6. Друкер П. Задачи менеджера в XXI веке: учеб. пособие/пер. с англ. Москва: Издательский дом «Вильямс», 2007. 286 с.

7. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей: учеб. пособие. Москва: ЗАО «Олимпия-Бизнес», 2004. 320 с.

8. Яремко І. Й., Жигайло І. І., Борщук І. В. Збалансована система показників – інструментарій в управлінні сучасним підприємством. Науковий вісник НЛТУ України. 2013. Вип. 23.12. С. 203–210.

9. Pyrog O. V., Stelmakh K. P. Operation and modernization of fixed assets at machine-building enterprises. Economics, Entrepreneurship, Management. 2016. Vol. 3, No. 1. P. 41–49.

REFERENCES

Druker, P. *Zadachi menedzhera v XXI veke* [Tasks Manager in the XXI century]. Moscow: Vilyams, 2007.

Heche, S. F., and Slava-Prodan, S. S. "Otsiniuvannia efektyvnosti vykorystannia osnovnykh zasobiv" [The assessment of efficiency of use of fixed assets]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu*. Seriya: Ekonomika vol. 4, no. 33 (2011): 119-123.

Kindratska, H. I., Bilyk, M. S., and Zahorodnii, A. H. *Ekonomichnyi analiz: teoriia i praktyka* [Economic analysis: theory and practice]. Lviv: Mahnoliia-2006, 2008.

Kaplan, R., and Norton, D. *Sbalansirovannaya sistema pokazateley* [Balanced scorecard]. Moscow: Olimpiya-Biznes, 2004.

Person, Family, and Society: Interdisciplinary Approach to the Harmonization of Interests. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2016.

Pokropyvnyi, S. F. *Ekonomika pidpriemstva* [Enterprise economy]. Kyiv: KNEU, 2006.

Pyrog, O. V., and Stelmakh, K. P. "Operation and modernization of fixed assets at machine-building enterprises". *Economics, Entrepreneurship, Management*. Vol. 3, no. 1 (2016): 41-49.

Sklyarenko, V. K., and Prudnikov, V. M. *Ekonomika predpriyatiya* [Enterprise economy]. Moscow: INFRA-M, 2009.

Yaremko, I. I., Zhyhailo, I. I., and Borshchuk, I. V. "Zbalansovana systema pokaznykiv – instrumentarii v upravlinni suchasnym pidpriemstvom" [Balanced scorecard – Toolkit in the management of modern enterprise]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 23.12 (2013): 203-210.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ ЯК ПЕРЕДУМОВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЧЕТВЕРТОЇ ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ ТА АСОЦІАЦІЇ З ЄС

© 2016 МАТЮШЕНКО І. Ю.

УДК 338.45 + 330.34

Матюшенко І. Ю. Методичний підхід до оцінки інноваційного потенціалу України як передумови реалізації четвертої промислової революції та асоціації з ЄС

У статті запропоновано методичний підхід до оцінки інноваційного розвитку України та країн ЄС, який, зокрема, передбачає: оцінку умов створення та рівня інноваційного потенціалу країн; оцінку умов та реалізації інноваційного потенціалу досліджуваних країн; дослідження компонентів інтегральних показників умов створення та рівня реалізації інноваційного потенціалу країн. Проведений аналіз інтегральних показників інноваційного потенціалу країн ЄС і України у 2014 р. показав, що за інтегральним показником умов створення та рівня інноваційного потенціалу Україна займала 19 місце у порівнянні з країнами ЄС, а за інтегральним показником умов і реалізації інноваційного потенціалу Україна – останнє, 28 місце серед зазначених країн. Доведено, що запропонований структурний аналіз компонент та інтегральних показників умов створення та реалізації інноваційного потенціалу країн надає можливість більш об'єктивного аналізу та розробки стратегічних напрямів розвитку країн в інноваційній сфері.

Ключові слова: методичний підхід до оцінки, інтегральний показник, умови створення інноваційного потенціалу, рівень інноваційного потенціалу, умови реалізації інноваційного потенціалу.

Рис.: 8. Формул.: 1. Бібл.: 16.

Матюшенко Ігор Юрійович – кандидат технічних наук, професор, професор кафедри міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: igormatyushenko@mail.ru

УДК 338.45 + 330.34

Матюшенко И. Ю. Методический подход к оценке инновационного потенциала Украины как предпосылки реализации четвертой промышленной революции и ассоциации с ЕС

В статье предложен методический подход к оценке инновационного развития Украины и стран ЕС, который, в частности, предусматривает: оценку условий создания и уровня инновационного потенциала стран; оценку условий и реализации инновационного потенциала исследуемых стран; исследование компонентов интегральных показателей условий создания и уровня реализации инновационного потенциала стран. Проведенный анализ интегральных показателей инновационного потенциала стран ЕС и Украиной в 2014 г. показал, что по интегральному показателю условий создания и уровня инновационного потенциала Украины занимала 19 место по сравнению со странами ЕС, а по интегральному показателю условий и реализации инновационного потенциала Украины – последнее, 28 место среди указанных стран. Доказано, что предложенный структурный анализ компонент и интегральных показателей условий создания и уровня реализации инновационного потенциала стран позволяет проводить более объективный анализ и разработку стратегических направлений развития страны в инновационной сфере.

Ключевые слова: методический подход к оценке, интегральный показатель, условия создания инновационного потенциала, уровень инновационного потенциала, условия реализации инновационного потенциала.

Рис.: 8. Формул.: 1. Библ.: 16.

Матюшенко Игорь Юрьевич – кандидат технических наук, профессор, профессор кафедры международных экономических отношений, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: igormatyushenko@mail.ru

UDC 338.45 + 330.34

Matyushenko I. Yu. The Methodical Approach to Evaluation of the Innovation Potential of Ukraine as a Prerequisite for Implementing the Fourth Industrial Revolution and the Association with the EU

In the article a methodical approach to evaluation of the innovation development of Ukraine and the EU Member States has been proposed, which involves in particular: evaluation of conditions for establishing and the level of innovation potential of countries; estimating the conditions and the implementation of the innovation potential of the studied countries; examination of components of the integral indicators of the conditions for establishing and the level of implementation of the innovation potential of countries. The carried out analysis of the integral indicators of the innovation potential of the EU Member States and Ukraine in 2014 has showed that, according to the integrated indicator of conditions for establishing and the level of innovation potential Ukraine was ranked 19 place compared with the EU Member States, and according to the integrated indicator of conditions and the implementation of the innovation potential of Ukraine – the last (28) place among these countries. It has been proved that the proposed structural analysis of components and integral indicators of conditions for establishing and implementing the level of innovative potential of countries would provide for more objective analysis as well as development of strategic directions of the country's development in the innovation sphere.

Keywords: methodical approach to evaluation, integral indicator, conditions for the establishment of innovation potential, level of innovation potential, conditions for implementing innovation potential.

Fig.: 8. Formulae: 1. Bibl.: 16.

Matyushenko Igor Yu. – PhD (Engineering), Professor, Professor of the Department of International Economic Relations, V. N. Karazin Kharkiv National University (4 Svobody Square, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: igormatyushenko@mail.ru

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

ЕКОНОМІКА

Сьогодні, за оцінками найвпливовіших міжнародних організацій і асоціацій, набирає оберти четверта промислова революція (Industry 4.0), основними ознаками якої є конвергенція науки і технологій заради вирішення глобальних викликів на основі міждисциплінарних досліджень (перш за все, у сфері нано-, біо-, інфо- і когнитивних технологій) і передових виробничих

технологій [1–10]. Тобто інновації стають рушійним фактором країн до економічного зростання, а в близькій перспективі конвергенція аналізу даних, підприємництва, торгівлі та технічного прогресу розглядається як передумова реалізації інновацій у світовій економіці [11–14]. Саме розвиток інновацій буде сприяти прямому та опосередкованому вирішенню проблем соціаль-

ної, економічної та екологічної ситуацій в країнах на всіх рівнях – від індивідуального до глобального. Як наслідок – для кожної країни світу постає проблема оцінки власного інноваційного потенціалу як передумови для реалізації Industry 4.0 в умовах дії інтеграційних угод і відповідних можливостей та обмежень.

Зазначеною проблемою займається багато сучасних іноземних вчених, таких як V. Smil, Дж. Хулл, Дж. Рифкін, С. Джобс, Т. Курфус, С. Глаз'єв, В. Іноземцев, А. Акаєв, Ю. Полтерович, В. Княгинин, И. Дежина, А. Пономарев, а серед українських вчених слід виділити роботи В. Гейця, В. Семіноженка, Б. Кваснюка, М. Кизима, В. Хаустової та багатьох інших. Водночас, розробка сучасного методичного підходу до оцінки інноваційного потенціалу України у порівнянні з країнами Європейського Союзу (з урахуванням часткового введення в дію з 01.01.2016 р. угоди про асоціацію України з ЄС) є актуальною задачею.

Метою статті є визначення умов створення та рівня інноваційного потенціалу країн на основі рівня розвитку освітнього та інституційного потенціалів країн та його зіставлення з умовами та результатами реалізації – потенціалу НДДКР і комерційної реалізації потенціалу країн ЄС.

У роботі пропонується провести порівняльний аналіз інноваційного розвитку України та країн ЄС, ґрунтуючись на показниках щорічного рейтингу «The Global Innovation Index» Корнельського університету, Французької бізнес-школи та дослідного інституту (INSEAD), Світової організації інтелектуальної власності (WIPO) [15] та офіційної статистики ЄС [16].

Оцінка умов створення та рівня інноваційного потенціалу досліджуваних країн здійснюється через аналіз показників, що характеризують фінансові та технологічні передумови отримання освіти, належне інституційне управління, захист і стимулювання інвестицій, рівень та якість отриманої освіти, рівень

кваліфікації фахівців, якість та спроможність до інновацій. На *рис. 1* представлено структурну схему умов створення та рівня інноваційного потенціалу країн оцінки.

Оцінка умов та реалізації інноваційного потенціалу досліджуваних країн здійснюється через аналіз показників, що характеризують фінансові, технологічні та людські ресурси реалізації створеного інноваційного потенціалу країн. Результати реалізації створеного потенціалу оцінюються через рівень та якість патентної активності агентів країни та доходів від неї, впровадження інновацій у комерційну діяльність та її результати. На *рис. 2* представлено структурну схему оцінки умов та реалізації інноваційного потенціалу країн.

Для розрахунку інтегральних показників було застосовано адитивну методичку згортки нормованих часткових показників на основі простої середньої, що використовуються для характеристики ієрархічного ряду компонент. Стандартизація часткових показників здійснювалася за формулою:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_{\max j}}, \quad (1)$$

де z_{ij} – нормалізований j -й частковий показник i -ї країни; x_{ij} – значення j -го часткового показника i -ї країни; $x_{\max j}$ – максимальне значення j -го часткового показника.

Результати розрахунку інтегрального показника умов створення та рівня інноваційного потенціалу країн у 2014 р. за наведеною вище методикою представлено на *рис. 3*.

Як видно з *рис. 3*, серед країн, що аналізувалися, лідерами за значенням $I_{\text{УСР}}$ були Великобританія, Швеція та Данія. До країн, що мали найнижчий рівень $I_{\text{УСР}}$, відносилися Болгарія, Мальта та Хорватія. Україна за значенням інтегрального показника умов створення та рівня інноваційного потенціалу займала 19 місце серед досліджуваних країн, випереджаючи Кіпр та поступаючись Польщі.

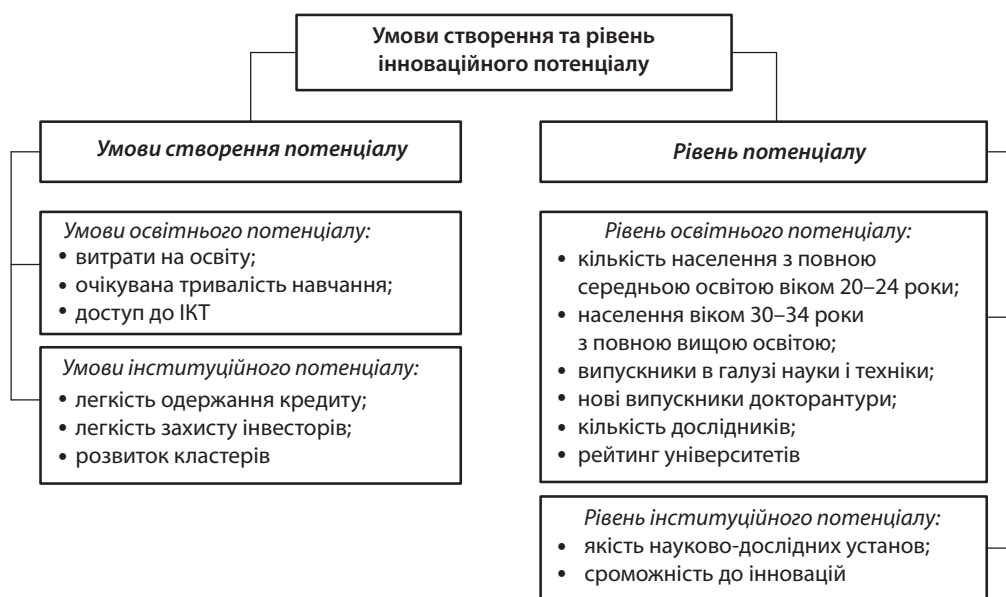


Рис. 1. Структурна схема оцінки умов створення та рівня інноваційного потенціалу країн

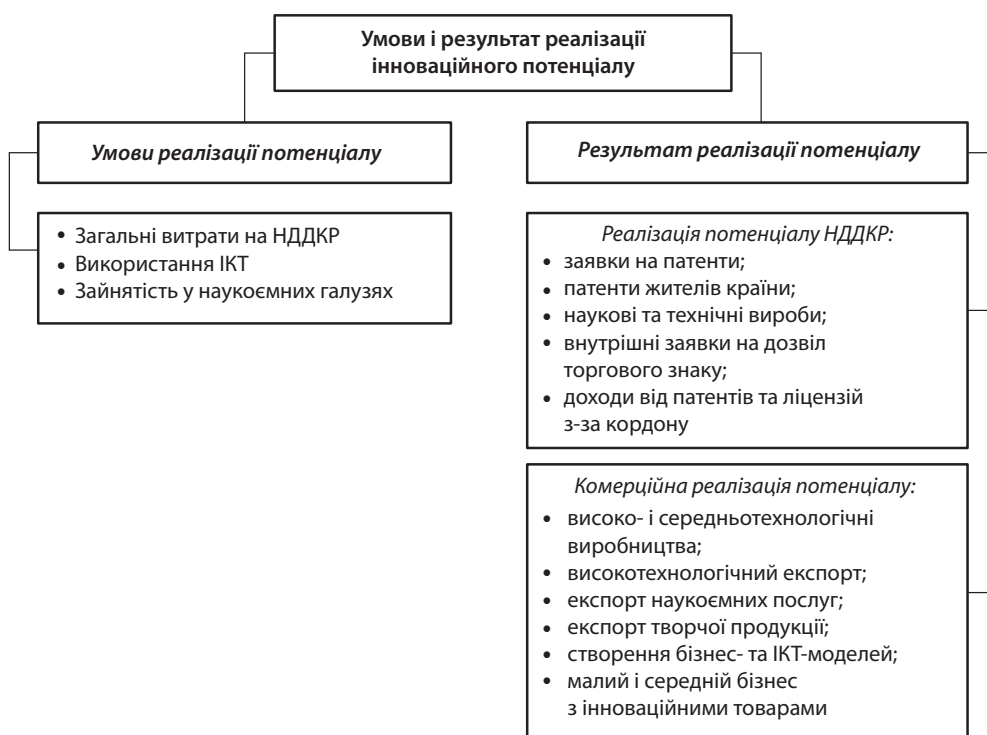


Рис. 2. Структурна схема оцінки умов та реалізації інноваційного потенціалу країн

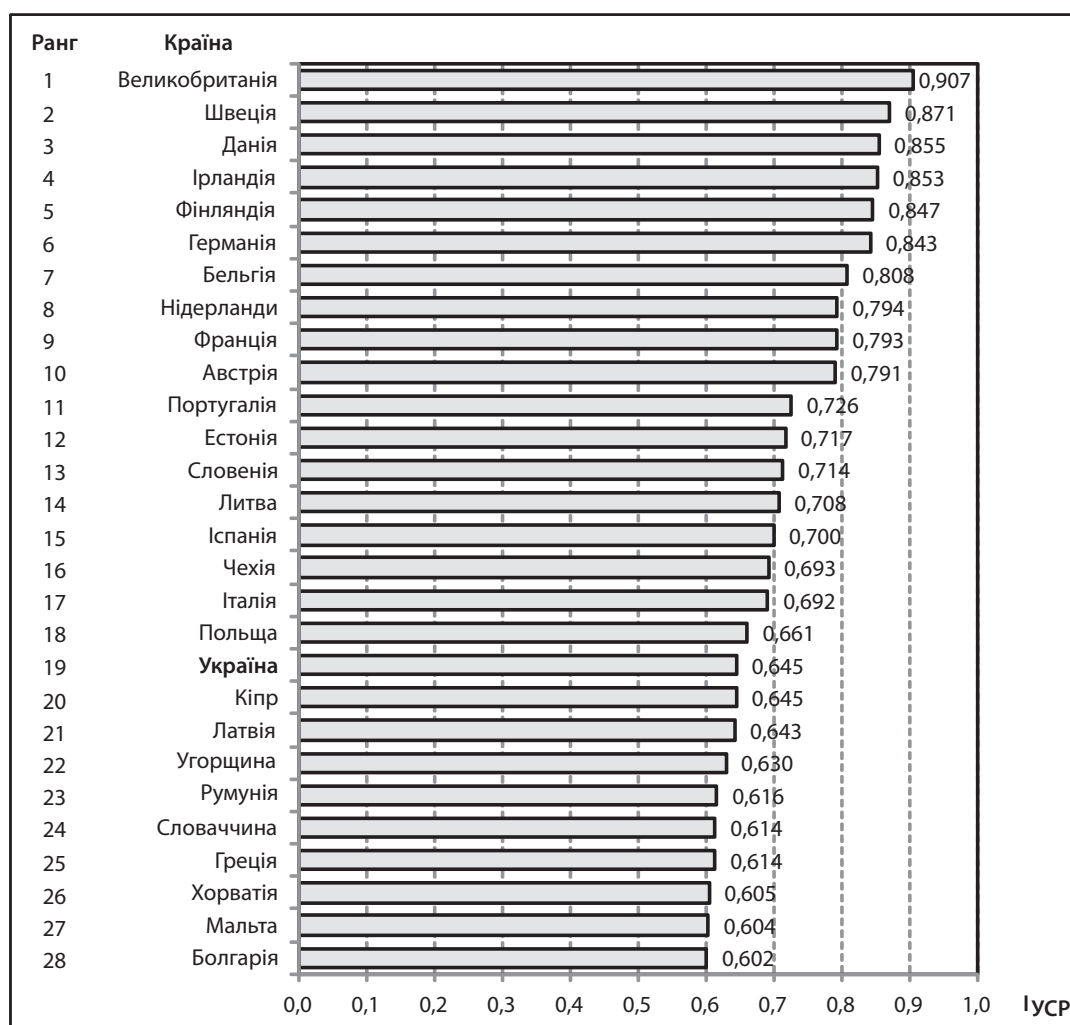


Рис. 3. Значення інтегрального показника умов створення та рівня інноваційного потенціалу країн у 2014 р.

Результати розрахунку інтегрального показника умов і реалізації інноваційного потенціалу країн у 2014 р. за наведеною вище методикою наведено на *рис. 4*.

З *рис. 4* видно, що серед аналізованих країн лідерами за значенням $I_{ур}$ були Швеція, Фінляндія та Данія. До країн, що мали найнижчий рівень $I_{ур}$, відносилися Україна, Румунія та Болгарія. Україна за значенням інтегрального умов і реалізації інноваційного потенціалу займала останнє, 28 місце серед досліджуваних країн.

На наступному етапі необхідно дослідити компоненти інтегральних показників умов створення та рівня й умов і реалізації інноваційного потенціалу країн.

Результати розрахунку компоненти «Умови створення інноваційного потенціалу» ($K_{усп}$) інтегрального показника умов створення та рівня інноваційного потенціалу досліджуваних країн у 2014 р. наведено на *рис. 5*.

З *рис. 5* видно, що серед аналізованих країн лідерами за значенням $K_{усп}$ були Великобританія, Ірландія та Данія. До країн, що мали найнижчий рівень $K_{усп}$, відносилися Хорватія, Греція та Словаччина. Україна за значенням компоненти «Умови створення інноваційно-

го потенціалу» інтегрального показника умов створення та рівня інноваційного потенціалу займала 24 місце серед досліджуваних країн, випереджаючи Угорщину та поступаючись Болгарії.

Результати розрахунку компоненти «Рівень інноваційного потенціалу» ($K_{рвп}$) інтегрального показника умов створення та рівня інноваційного потенціалу досліджуваних країн у 2014 р. наведено на *рис. 6*.

Як видно з *рис. 6*, серед аналізованих країн лідерами за значенням $K_{рвп}$ були Швеція, Великобританія та Германия. До країн, що мали найнижчий рівень $K_{рвп}$, відносилися Болгарія, Мальта та Кіпр. Україна за значенням компоненти «Рівень інноваційного потенціалу» інтегрального показника умов створення та рівня інноваційного потенціалу займала 18 місце серед досліджуваних країн, випереджаючи Угорщину та поступаючись Італії.

Результати розрахунку компоненти «Умови реалізації інноваційного потенціалу» ($K_{урп}$) інтегрального показника умов і реалізації інноваційного потенціалу досліджуваних країн у 2014 р. наведено на *рис. 7*.

Як видно з *рис. 7*, серед аналізованих країн лідерами за значенням $K_{урп}$ були Швеція, Фінляндія та Данія. До країн, що мали найнижчий рівень $K_{урп}$, відносилися

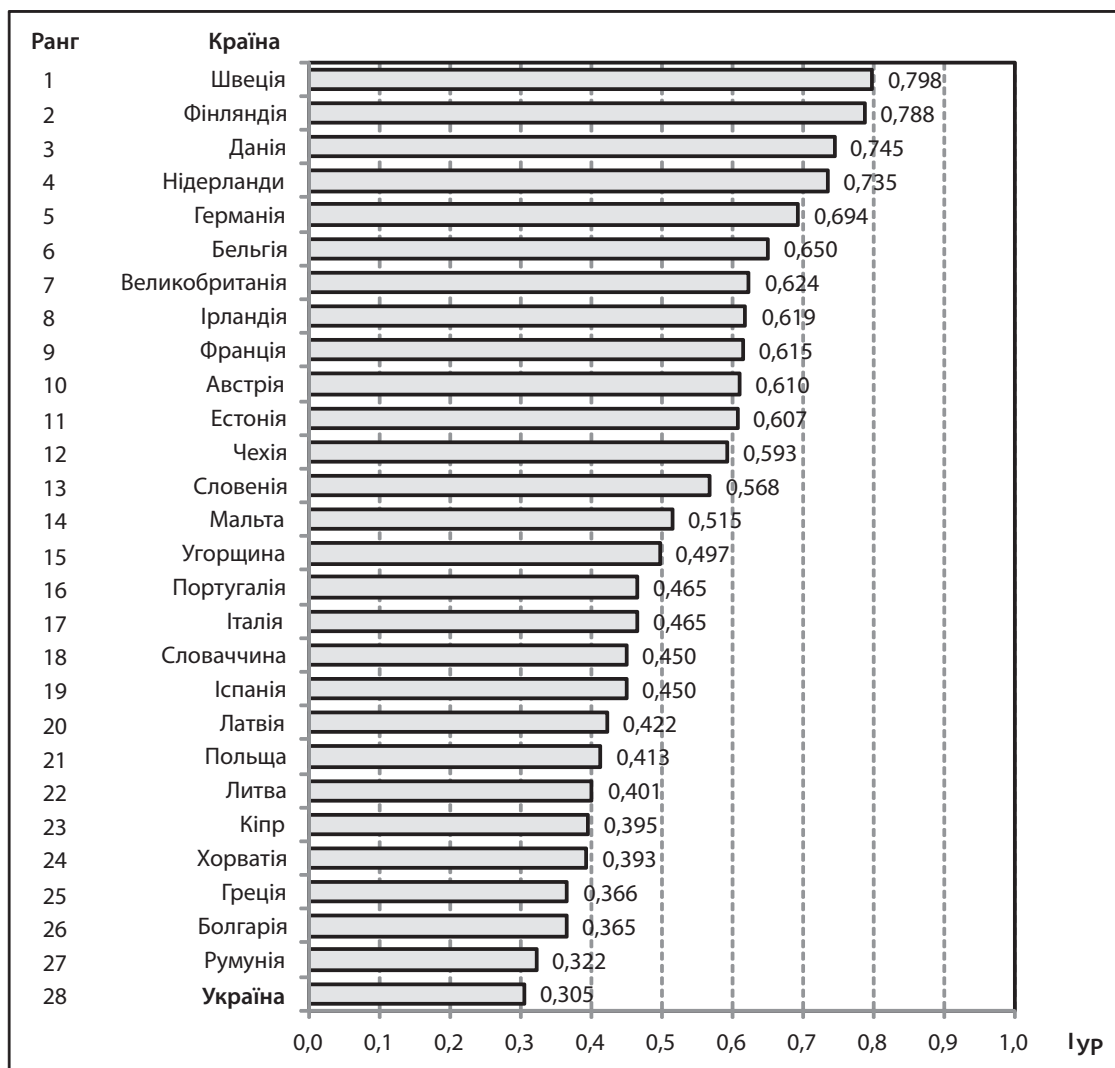


Рис. 4. Значення інтегрального показника умов і реалізації інноваційного потенціалу країн у 2014 р.

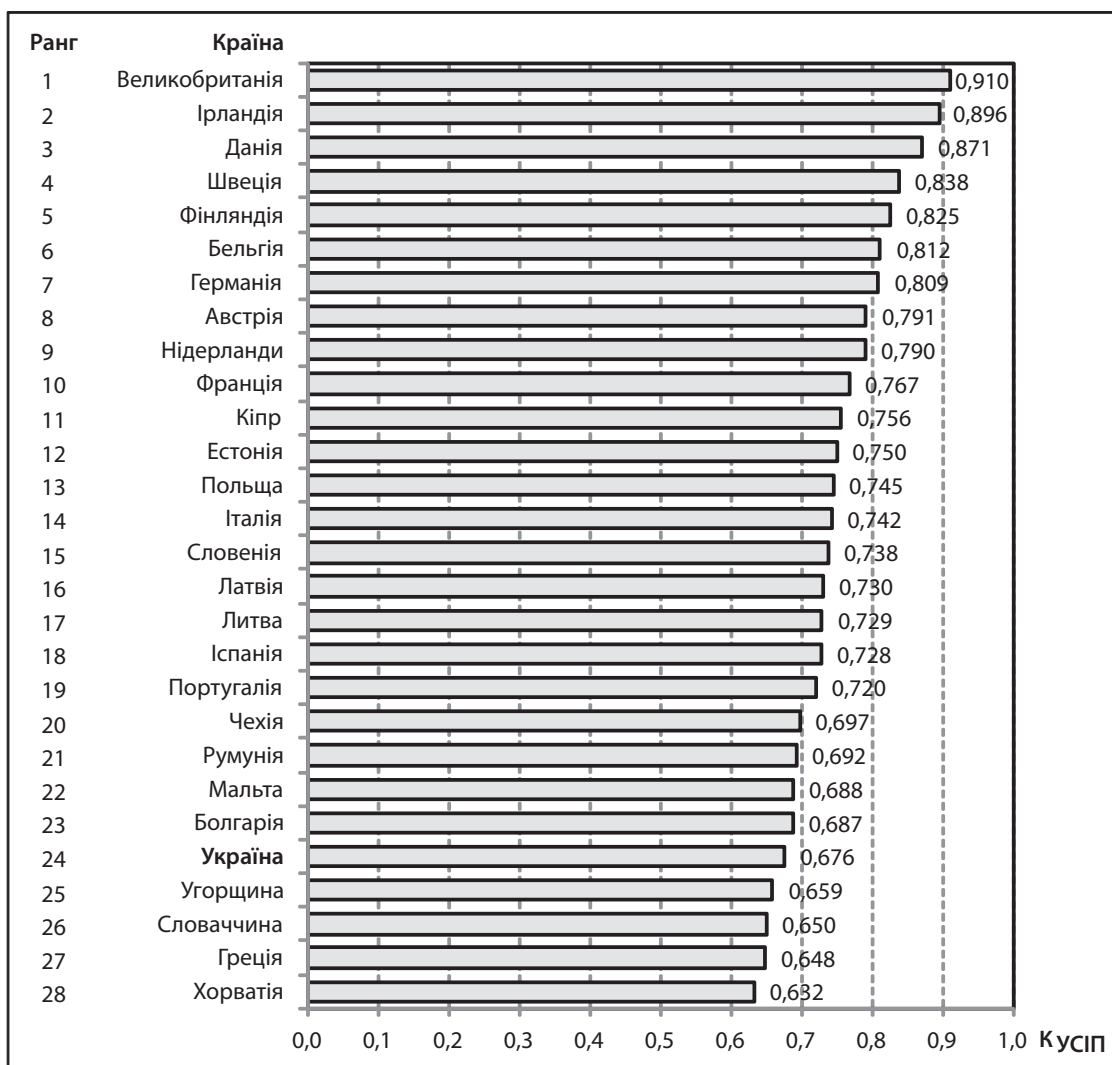


Рис. 5. Значення компоненти «Умови створення інноваційного потенціалу» показника умов створення та рівня інноваційного потенціалу аналізованих країн у 2014 р.

Румунія, Україна та Болгарія. Україна за значенням інтегрального показника умов і реалізації інноваційного потенціалу займала передостаннє, 27 місце серед досліджуваних країн.

Результати розрахунку компоненти «Реалізація інноваційного потенціалу» ($K_{РЗП}$) інтегрального показника умов і реалізації інноваційного потенціалу досліджуваних країн у 2014 р. наведено на рис. 8.

З рис. 8 видно, що серед аналізованих країн лідерами за значенням $K_{РЗП}$ були Нідерланди, Фінляндія та Швеція. До країн, що мали найнижчий рівень $K_{РЗП}$, відносилися Україна, Греція та Литва. Україна за значенням інтегрального передумов та реалізації інноваційного потенціалу займала останнє, 28 місце серед досліджуваних країн.

Проведений структурний аналіз компонент та інтегральних показників умов створення та рівня й умов і реалізації інноваційного потенціалу країн показав доцільність подальшого розгляду даного економічного явища в площині «умови створення та рівня інноваційного потенціалу – умови реалізація

інноваційного потенціалу», що дає можливість більш об'єктивного аналізу цього явища та вироблення стратегічних напрямів розвитку країн в інноваційній сфері.

ВИСНОВКИ

1. Запропоновано методичний підхід до оцінки інноваційного розвитку України та країн ЄС, який, зокрема, передбачає такі етапи:

- ✦ *перший* – оцінка умов створення та рівня інноваційного потенціалу країн на основі аналізу таких показників: фінансові та технологічні передумови отримання освіти, належне інституційне управління, захист і стимулювання інвестицій, рівень та якість отриманої освіти, рівень кваліфікації фахівців, якість та спроможність до інновацій;
- ✦ *другий* – оцінка умов та реалізації інноваційного потенціалу досліджуваних країн, яка здійснюється через аналіз показників, що характеризують фінансові, технологічні та людські ресурси реалізації створеного інноваційного потенціалу країн. Результати реалізації ство-

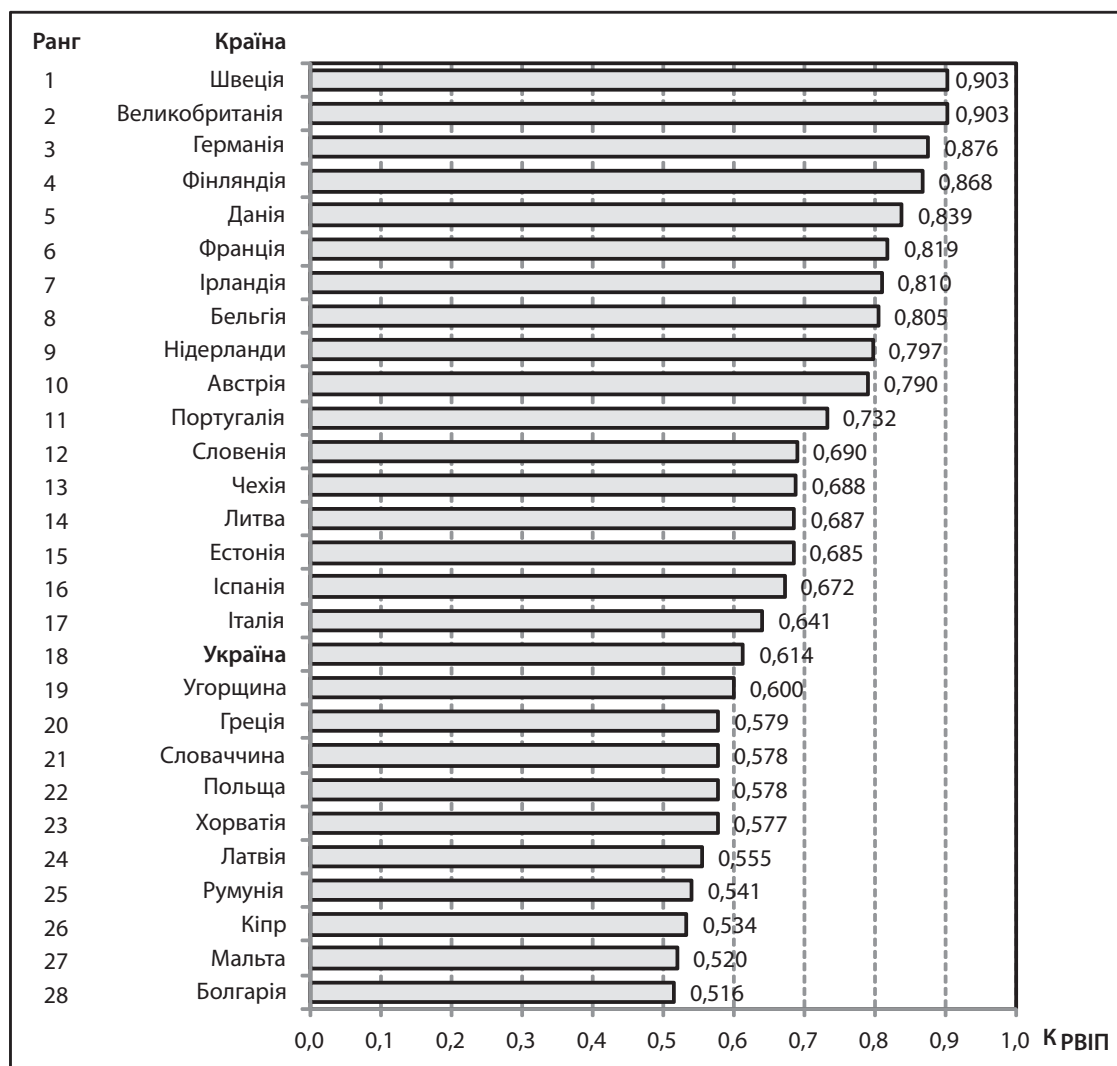


Рис. 6. Значення компоненти «Рівень інноваційного потенціалу» показника умов створення та рівня інноваційного потенціалу аналізованих країн у 2014 р.

реного потенціалу оцінюються через рівень та якість патентної активності агентів країни та доходів від неї, впровадження інновацій у комерційну діяльність та її результати;

- ✦ *третій* – дослідження компонентів інтегральних показників умов створення та рівня й умов і реалізації інноваційного потенціалу країн.

2. За інтегральним показником умов створення та рівня інноваційного потенціалу України та країн ЄС у 2014 р. лідерами були Великобританія, Швеція й Данія, а найнижче значення мали Болгарія, Мальта та Хорватія. Водночас Україна за значенням цього показника займала 19 місце серед вказаних країн, випереджаючи Кіпр і поступаючись Польщі.

3. За інтегральним показником умов і реалізації інноваційного потенціалу України та країн ЄС у 2014 р. лідерами були Швеція, Фінляндія й Данія, найнижчий рівень мали Україна, Румунія та Болгарія. При цьому Україна за значенням цього показника займала останнє, 28 місце серед вказаних країн.

4. За значенням компоненти «Умови створення інноваційного потенціалу» показника умов створення

та рівня інноваційного потенціалу України та країн ЄС у 2014 р. лідерами були Великобританія, Ірландія й Данія, а до країн з найнижчим значенням цієї компоненти відносилися Хорватія, Греція та Словаччина. Україна за значенням вказаної компоненти займала 24 місце серед вказаних країн, випереджаючи Угорщину та поступаючись Болгарії.

5. За значеннями компоненти «Рівень інноваційного потенціалу» інтегрального показника умов створення та рівня інноваційного потенціалу досліджуваних країн у 2014 р. лідерами були Швеція, Великобританія та Німеччина, а до країн з найнижчим рівнем цієї компоненти відносилися Болгарія, Мальта та Кіпр. Україна за вказаним показником займала 18 місце серед досліджуваних країн, випереджаючи Угорщину та поступаючись Італії.

6. За значеннями компоненти «Умови реалізації інноваційного потенціалу» інтегрального показника умов і реалізації інноваційного потенціалу України та країн ЄС у 2014 р. лідерами були Швеція, Фінляндія й Данія, а найнижчий рівень мали Румунія, Україна та Болгарія. Україна за цим показником займала передостаннє, 27 місце серед досліджуваних країн.

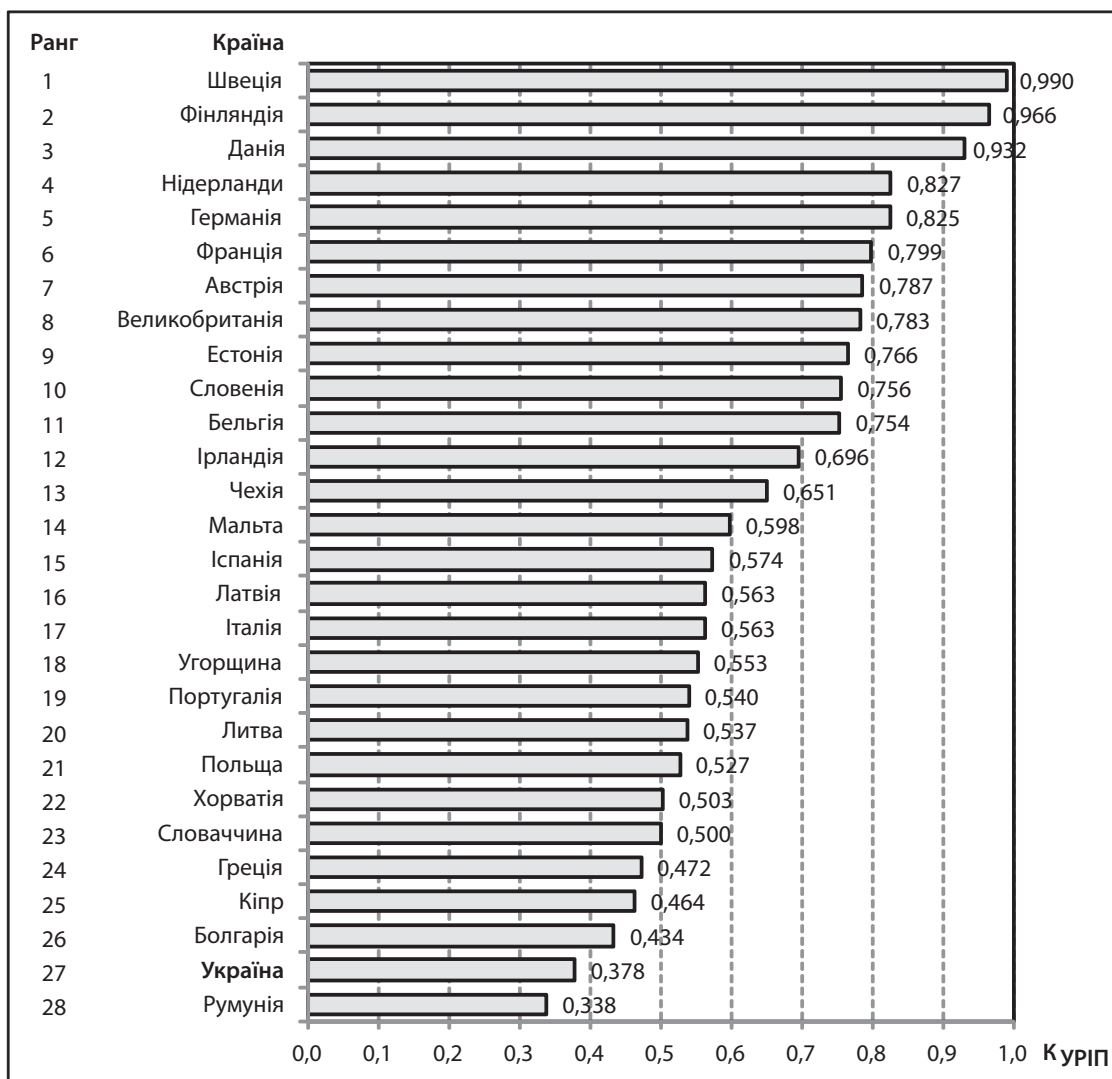


Рис. 7. Значення компоненти «Умови реалізації інноваційного потенціалу» показника умов та реалізації інноваційного потенціалу країн у 2014 р.

7. За значенням компоненти «Реалізація інноваційного потенціалу» показника умов і реалізації інноваційного потенціалу ЄС і України у 2014 р. лідерами були Нідерланди, Фінляндія та Швеція, а найнижчий рівень мали Україна, Греція та Литва. При цьому Україна за цим показником займала останнє, 28 місце серед досліджуваних країн.

8. Проведений структурний аналіз компонент та інтегральних показників умов створення та рівня й умов і реалізації інноваційного потенціалу країн дає можливість більш об'єктивного аналізу цього явища та вироблення стратегічних напрямів розвитку країн в інноваційній сфері. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. The next production revolution/OECD. 2015. 24 p. URL: <https://www.evm.dk/.../15-05-18-the-next-production-revolution>
2. Emerging trends in global manufacturing industries/UNIDO. 2013. 81 p. URL: https://www.unido.org/fileadmin/user_media/Services/PSD/Emerging_Trends_UNIDO_2013.PDF
3. The Future of Manufacturing: Driving Capabilities, Enabling Investments/Global Agenda Council on the Future of Manu-

facturing; UNIDO. 2014. 38 p. URL: http://www3.weforum.org/docs/Media/GAC14/Future_of_Manufacturing_Driving_Capabilities.pdf

4. Report to the President: Accelerated U.S. advanced manufacturing/Executive Office of the President President's Council of Advisors on Science and Technology. 2014. 94 p. URL: https://www.whitehouse.gov/sites/default/files/microsites/ostp/PCAST/amp20_report_final.pdf

5. Manufacturing the Future: The next era of global growth and innovation/The McKinsey Global Institute. 2012. 172 p. URL: <http://www.nist.gov/mep/data/upload/Manufacturing-the-Future.pdf>

6. Global Manufacturing Outlook. Preparing for battle: Manufacturers get ready for transformation/KPMG. 2015. 34 p. URL: <https://www.kpmg.com/CN/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Global-Manufacturing-Outlook-O-201506.pdf>

7. Roco M. C., Bainbridge W. S., Tonn B., Whitesides G. Convergence of Knowledge, Technology and Society: Beyond Convergence of Nano-Bio-Info-Cognitive Technologies/World Technology Evaluation Center. Dordrecht, Heidelberg, New York, London : Springer, 2013. 450 p. URL: <http://www.wtec.org/NBIC2/FinalReport/Pdf-secured/NBIC2-FinalReport-WEB.pdf>

8. Handbook of Science and Technology Convergence/ W. S. Bainbridge, M. C. Roco (eds.). Dordrecht: Springer Nature, 2016. URL: <http://www.springer.com/us/book/9783319070513>

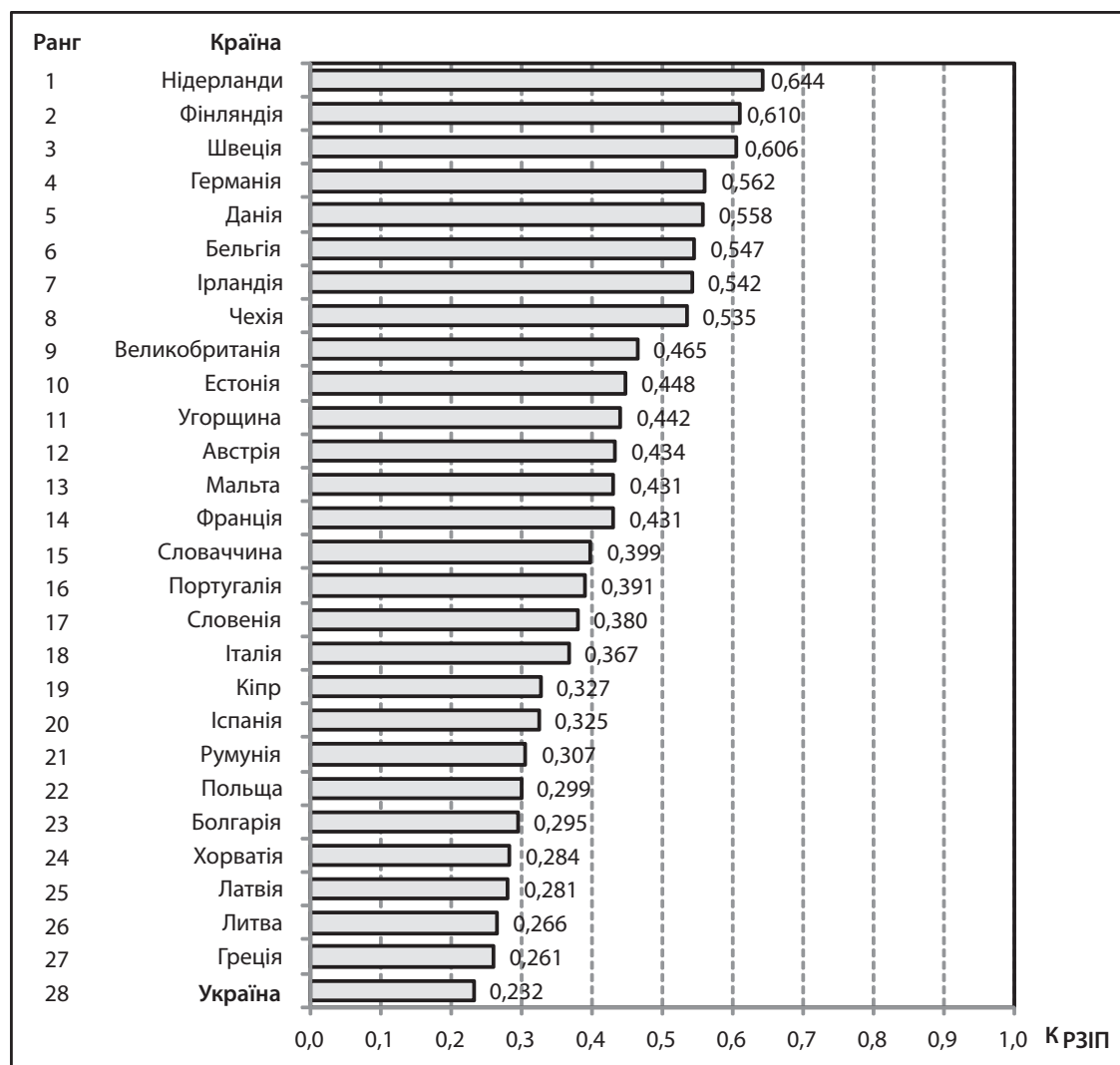


Рис. 8. Значення компоненти «Реалізація інноваційного потенціалу» показника умов і реалізації інноваційного потенціалу країн у 2014 р.

9. Публичный аналитический доклад по развитию новых производственных технологий/Сколковский институт науки и технологий. 22.10.2014 г. 203 с. URL: <http://isicad.ru/ru/pdf/ReportSkolkovo2014.pdf>

10. Матюшенко І. Ю. Перспективи конвергенції знань, технологій і суспільства на основі NBIC-технологій для вирішення глобальних проблем // Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики: матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції 18–19 листопада 2015 р. Харків: ФОП Лібуркіна Л. М., 2015. С. 20–34. URL: <http://ndc-ipr.org/media/documents/Mater-konf.pdf>

11. Матюшенко І. Ю., Михайлова Д. О. Основні напрями реалізації спільної політики ЄС в галузі досліджень і технологій при реалізації стратегії «Європа 2020» // Глобальні та національні проблеми економіки. 2014. Вип. 2. С. 102–107. URL: <http://global-national.in.ua/archive/2-2014/21.pdf>

12. Матюшенко І. Ю. Технологічна конкурентоспроможність України в умовах нової промислової революції і розвитку конвергентних технологій / І. Ю. Матюшенко. *Проблеми економіки*. 2016. № 1. С. 108–120.

13. Матюшенко І. Ю. Передові (конвергентні) технології як фактор розвитку нової промислової революції // Міжнародний бізнес як фактор розвитку: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції 21.04.16 р. Харків: ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2016. С. 29–39.

14. Матюшенко І. Ю., Костенко Д. М. Передові виробничі технології – ключ до якісної трансформації та зростання високотехнологічного експорту України до 2030 р. *Бізнес Інформ*. 2016. № 3. С. 32–43.

15. The Global Innovation Index // Official website. URL: <http://www.globalinnovationindex.org>

16. Eurostat // Official website. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/main>

REFERENCES

"Emerging trends in global manufacturing industries". https://www.unido.org/fileadmin/user_media/Services/PSD/Emerging_Trends_UNIDO_2013.PDF

"Eurostat". <http://ec.europa.eu/eurostat/web/main>

"Global Manufacturing Outlook. Preparing for battle: Manufacturers get ready for transformation". <https://www.kpmg.com/CN/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Global-Manufacturing-Outlook-O-201506.pdf>

"Handbook of Science and Technology Convergence". <http://www.springer.com/us/book/9783319070513>

"Manufacturing the Future: The next era of global growth and innovation". <http://www.nist.gov/mep/data/upload/Manufacturing-the-Future.pdf>

Matiushenko, I. Yu. "Perspektyvy konverhentsii znan, tekhnolohii i suspilstva na osnovi NBIC-tekhnolohii dlia vyrishennia hlobalnykh problem" [Prospects for the convergence of knowledge, technology and society based on NBIC-technologies for solving global problems]. Konkurentospromozhnist ta innovatsii: problemy nauky ta praktyky. <http://ndc-ipr.org/media/documents/Mater-konf.pdf>

Matiushenko, I. Yu., and Mykhailova, D. O. "Osnovni napriamky realizatsii spilnoi polityky YeS v haluzi doslidzhen i tekhnolohii pry realizatsii stratehii «Yevropa 2020»" [The main directions of implementation of joint EU policy in the field of research and technology in the implementation of the strategy "Europe 2020"]. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. <http://global-national.in.ua/archive/2-2014/21.pdf>

Matiushenko, I. Yu. "Tekhnolohichna konkurentospromozhnist Ukrainy v umovakh novoi promyslovoi revoliutsii i rozvytku konverhentnykh tekhnolohii" [Technological competitiveness of Ukraine in the conditions of the new industrial revolution and the development of convergent technologies]. *Problemy ekonomiky*, no. 1 (2016): 108-120.

Matiushenko, I. Yu. "Peredovi (konverhentni) tekhnolohii yak faktor rozvytku novoi promyslovoi revoliutsii" [Advanced (converged) technologies as a factor in the development of a new industrial revolution]. *Mizhnarodnyi biznes yak faktor rozvytku*. Kharkiv: KhNU im. V. N. Karazina, 2016.29-39.

Matiushenko, I. Yu., and Kostenko, D. M. "Peredovi vyrobnychi tekhnolohii – kliuch do yakisnoi transformatsii ta zrostannia vysokotekhnolohichnoho eksportu Ukrainy do 2030 r." [Advanced manufacturing technology the key to quality transformation and high growth of export of Ukraine to 2030.]. *Biznes Inform*, no. 3 (2016): 32-43.

"Publichnyy analiticheskiy doklad po razvitiyu novykh proizvodstvennykh tekhnolohiy" [Public analytical report on the development of new production technologies]. <http://isicad.ru/ru/pdf/ReportSkolkovo2014.pdf>

"Report to the President: Accelerated U. S. advanced manufacturing/Executive Office of the President President's Council of Advisors on Science and Technology". https://www.whitehouse.gov/sites/default/files/microsites/ostp/PCAST/amp20_report_final.pdf

Roco, M. C. et al. "Convergence of Knowledge, Technology and Society: Beyond Convergence of Nano-Bio-Info-Cognitive Technologies". <http://www.wtec.org/NBIC2/Docs/FinalReport/Pdf-secured/NBIC2-FinalReport-WEB.pdf>

"The Future of Manufacturing: Driving Capabilities, Enabling Investments/Global Agenda Council on the Future of Manufacturing". http://www3.weforum.org/docs/Media/GAC14/Future_of_Manufacturing_Driving_Capabilities.pdf

"The Global Innovation Index". <http://www.globalinnovationindex.org>

"The next production revolution". <https://www.evm.dk/.../15-05-18-the-next-production-revolution>

ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ В АСПЕКТІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

© 2016 ПАНЕВНИК Т. М., БОЛГАРОВА Н. К.

УДК 339.94:316.422

Паневник Т. М., Болгарова Н. К. Транснаціональні корпорації в аспекті розвитку інноваційних процесів

У статті розглянуто роль транснаціональних корпорацій (ТНК) як двигуна світового інноваційного процесу, їх вплив на організацію та проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок (НДДКР). Розглянуто інноваційні процеси як головний чинник ефективного функціонування, що забезпечує інтенсивний розвиток високотехнологічних видів економічної діяльності та інноваційну спрямованість традиційних галузей економіки. Визначено основні фактори, що формують інноваційні стратегії ТНК. Проаналізована інноваційна діяльність найбільших ТНК та обґрунтовано її глобальний характер. Досліджено територіальний розподіл найбільших ТНК, що інвестують в НДДКР, проаналізовано обсяги інвестицій, що надходять від ТНК на проведення НДДКР. Проведено аналіз динаміки інноваційної діяльності. Зазначено, що активізація інноваційних процесів сприятиме не тільки досягненню і підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, а й зміцненню позитивної тенденції в усіх сферах національної економіки.

Ключові слова: інтеграція, транснаціональні корпорації (ТНК), інновації, інноваційна діяльність, науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР).

Рис.: 2. Табл.: 1. Бібл.: 11.

Паневник Тетяна Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу (вул. Карпатська, 15, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

E-mail: panevnik@rambler.ru

Болгарова Наталя Костянтинівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15, Київ, 03041, Україна)

E-mail: bolgarovva@gmail.com

УДК 339.94:316.422

Паневник Т. М., Болгарова Н. К. Транснациональные корпорации в аспекте развития инновационных процессов

В статье рассмотрена роль транснациональных корпораций (ТНК) как двигателя мирового инновационного процесса, их влияние на организацию и проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР). Рассмотрены инновационные процессы как фактор эффективного функционирования, который обеспечивает интенсивное развитие высокотехнологичных видов экономической деятельности и инновационной направленности традиционных отраслей экономики. Определены основные факторы, формирующие инновационные стратегии ТНК. Проанализирована инновационная деятельность крупнейших ТНК и обоснован ее глобальный характер. Исследовано территориальное распределение крупнейших ТНК, инвестирующих в НИОКР, проанализированы объемы инвестиций, поступающих от ТНК на проведение НИОКР. Проведен анализ динамики инновационной деятельности. Указано, что активизация инновационных процессов будет способствовать не только достижению и повышению конкурентоспособности отечественных предприятий, но и укреплению положительной тенденции во всех сферах национальной экономики.

Ключевые слова: интеграция, транснациональные корпорации (ТНК), инновации, инновационная деятельность, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР).

Рис.: 2. Табл.: 1. Библ.: 11.

Паневник Татьяна Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия, Ивано-Франковский национальный технический университет нефти и газа (ул. Карпатская, 15, Ивано-Франковск, 76018, Украина)

E-mail: panevnik@rambler.ru

Болгарова Наталья Константиновна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины (ул. Героев Оборони, 15, Киев, 03041, Украина)

E-mail: bolgarovva@gmail.com

UDC 339.94:316.422

Panevnyk T. M., Bolgarova N. K. Transnational Corporations in the Aspect of Developing Innovation Processes

The article considers the role of transnational corporations (TNCs) as a driving force for the global innovation process, their impact on the organization and conduct of research and experimental development (R&D). Innovative processes are considered as a factor of efficient operation, which ensures intense development of high-technology economic activities and innovative orientation of the traditional sectors of economy. The major factors forming the innovative strategies of TNCs have been determined. Innovation activities of the largest TNCs have been analyzed and its global nature has been substantiated. The spatial distribution of the largest TNCs investing in research and experimental development has been examined, the volumes of investments coming from the TNCs, aimed at research and development, have been analyzed. An analysis of the dynamics of innovation activity has been carried out. It is specified that intensifying of innovation processes will contribute not only to achieving and enhancing the competitiveness of domestic enterprises, but also to strengthening positive trend in all spheres of the national economy.

Keywords: integration, transnational corporations (TNCs), innovation, innovation activity, research and experimental development (R&D).

Fig.: 2. Tabl.: 1. Bibl.: 11.

Panevnyk Tetiana M. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics Business, Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas (15 Karpatska Str., Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

E-mail: panevnik@rambler.ru

Bolgarova Natalia K. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Theory, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (15 Heroiv Oborony Str., Kyiv, 03041, Ukraine)

E-mail: bolgarovva@gmail.com

Транснаціональні корпорації (ТНК) є домінуючою та прогресивною формою сучасного суспільного виробництва, що інтегрує фінансово-господарські зв'язки національних економік різних держав. Інтеграція ТНК у бізнес-середовище більшості країн світу

пов'язана з їх впливом на оточуюче середовище. Введення ТНК в економіку приймаючої країни неможливо здійснити без привнесення її методів організації та управління господарською діяльністю. Міжнародно-орієнтована система управління ТНК у сучасних умовах

неможлива без оновлення виробництва, яке базується на розвитку інноваційних процесів. Для національних економік інновації є визначальним фактором економічного зростання, а для ТНК інновації, що супроводжуються підвищеним ступенем ризику, одночасно є джерелом отримання надприбутків.

Питання інноваційної діяльності та розвитку інноваційних процесів висвітлені у працях зарубіжних та вітчизняних науковців, зокрема І. Ансоффа, П. Друкера, Й. Шумпетера, А. Гальчинського, В. Гейця, О. Кузьміна, Л. Федулової та ін. Питанням функціонування транснаціональних корпорацій, їх економічного механізму, пріоритетам розвитку в умовах глобалізації та впливу на національні економічні системи присвячено дослідження: Б. Бойка, А. Булатова, І. Гладія, Дж. Даннінга, Ю. Макогона, Д. Лук'яненка, В. Рокочі, І. Сороки та ін. Разом з тим, недостатньо приділено уваги питанням активізації транснаціональних корпорацій в результаті розвитку інноваційних процесів.

Метою статті є моніторинг діяльності ТНК у світовому економічному просторі та дослідження причинно-наслідкових зв'язків між процесами транснаціоналізації та рівнем розвитку інноваційної діяльності. Для реалізації цього завдання поставлено такі завдання: аналіз вкладу транснаціональних корпорацій в розвиток інноваційних процесів; характеристика інноваційної діяльності вітчизняних корпоративних структур і визначення напрямів її активізації.

Сучасний постіндустріальний етап суспільного розвитку суттєво підвищує значення науково-технічного прогресу та інтелектуалізації основних факторів виробництва. Зростання ВВП як об'єктивна основа ефективного функціонування соціально-економічних систем забезпечується не стільки за рахунок екстенсивного приросту, скільки внаслідок інтенсифікації економічного розвитку.

На частку нових знань, що відтворюються у технологіях, обладнанні, навчанні кадрів, організації виробництва, у розвинених країнах припадає від 80 до 95 % приросту ВВП [1].

Інноваційність стає головним чинником ефективного функціонування, перспектив успішного розвитку, високого рівня конкурентоспроможності та загалом є відображенням прогресивного бачення розвитку соціально-економічних відносин. На сьогодні для суб'єктів господарювання все більшої необхідності набуває не просто використання досягнення НТП, а входження в число суб'єктів реалізації інноваційних процесів, тобто активна участь в інноваційній діяльності.

Інноваційний розвиток сучасної світової економіки забезпечується не тільки за рахунок здійснення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), зростання обсягів фінансування інноваційної діяльності, збільшення кількості суб'єктів господарювання, що залучаються до науково-дослідних робіт, а і внаслідок швидкого впровадження досягнення НДДКР у реальний сектор економіки, що забезпечує активне поширення серед споживачів інноваційних товарів і послуг. Здатність ефективно і швидко доводити нові роз-

робки й технології до практичної реалізації, випереджаючи конкурентів у створенні інноваційної високоякісної продукції та закріплюючи за собою міжнародні ринки збуту, є найважливішим чинником успіху сучасного підприємства. Це забезпечує інтенсивний розвиток високотехнологічних видів економічної діяльності та інноваційну спрямованість традиційних галузей економіки.

Подальша активізація інноваційної діяльності супроводжується посиленням інтеграційних процесів з одночасним акцентуванням на глобальних рівнях здійснення господарської діяльності, яка реалізується транснаціональними корпораціями. Саме ТНК, як головні інвестори, є рушійними силами інноваційних проривів, що здійснюють суттєвий вплив на науково-технічний прогрес і соціально-економічний розвиток світової та національних економік. Адже, генеруючи інноваційні процеси, ТНК поширюють їх і на території приймаючих країн, де розташовані дочірні підприємства та філії.

Потужна конкурентна боротьба, що має глобальний характер в інноваційній діяльності ТНК, потребує постійного нарощування обсягів і темпів науково-дослідних робіт та вдосконалення інноваційних можливостей компаній. Основою їх реалізації є власні науково-дослідні підрозділи корпорацій, які традиційно були розташовані в країнах базування, або співпраця зі сторонніми дослідницькими центрами. Внутрішньофірмова наука, інтегрована у реальний сектор економіки, грає найактивнішу роль в інноваційному розвитку індустріально розвинутих країн-лідерів. Сучасні передові позиції як у соціально-економічному, так і в науково-технологічному просторах належать США, Японії, країнам ЄС, до яких за останні роки швидко приєднується Китай. Так, у Великобританії, Франції, Чехії, Австрії, Бельгії та Німеччині на інноваційний розвиток припадає 62–70 % загальних витрат на науку, у США – 70 %, Китаї – 71 %, Швеції, Японії та Ізраїлі – 75–77 % [2].

Сучасна практика показує інтернаціоналізацію інноваційної діяльності, її поширення серед різних країн та регіонів внаслідок поглинання потужними ТНК дрібних інноваційних компаній. Таким чином, інноваційна діяльність інтегрується в структуру всієї корпорації з концентрацією цих процесів у рамках головної компанії, а закордонні підрозділи залучаються до більш трудомістких ланок технологічних процесів або спеціалізуються на тих сферах НДДКР, які для них є пріоритетними та дозволяють реалізувати переважаючі конкурентні переваги. Експансія на територію інших держав дозволяє розширювати ринки збуту, використовувати більш дешеві ресурси, знижувати та диверсифікувати ризики.

Загалом будь-який варіант реалізації інноваційних стратегій, а також комбінування внутрішніх та зовнішніх ресурсів, факторів для реалізації інноваційної діяльності, супроводжується суттєвими витратами на їх фінансування і одночасно передбачає одержання надприбутків.

Наприклад, щорічні витрати на ці цілі «General Electric», «Ford», «IBM» становлять 2–3 млрд дол., що перевищує науково-дослідні бюджети багатьох країн. Так,

у США практично весь обсяг витрат на НДДКР приватного бізнесу припадає на 700 найбільших компаній, при цьому близько 40 % цих коштів – на частку всього лише 15 найбільших корпорацій. Навіть за консервативними оцінками, на частку ТНК припадає майже половина глобальних витрат на НДДКР у не менше двох третин комерційних витрат на дослідження [1].

Одним з важливих факторів лідерства є висока концентрація інноваційної діяльності завдяки базуванню і функціонуванню на їх територіях найбільших ТНК світу. До 100 найпотужніших світових компаній-інвесторів входять: 29 компаній ЄС, 37 американських компаній, 16 з Японії та 18 компаній з інших країн.

Світовими лідерами за обсягами у НДДКР є ТНК США, питома вага яких становить 38,2 %. Друге місце займають ТНК ЄС, їх частка у світовому масштабі становить 28,1 %. Частка ТНК Японії та Китаю відповідно становить 14,3 % і 12 %.

У 2015 р., відповідно до «EU Industrial R&D Investment Scoreboard», 100 провідних компаній інвестували на НДДКР 323,4 млрд €, що складає 53,3 % від загального обсягу інвестицій НДДКР і 28,5 % від загального обсягу чистих продажів.

Відповідно до рейтингу «ТОП-50 корпорацій, що інвестують в НДДКР» у 2015 р. найбільшими інвесторами стали: на першому місці – Volkswagen (13,1 млрд €), на другій позиції – Samsung Electronics (12,2 млрд €), Microsoft (9,9 млрд €) і Intel (9,5 млрд €) – на третьому та четвертому місцях. Інші компанії в першій десятці знаходяться у Швейцарії: Novartis (8,2 млрд €) і Roche (7,4 млрд €), в Японії – ToyotaMotor (6,9 млрд €), у США: Google (8,1 млрд €), Johnson&Johnson (7.0 млрд €) і Pfizer (6,8 млрд €) (рис. 1).

До основних 10 корпорацій ЄС у 2015 р., що інвестують у НДДКР, належать ТНК, розташовані в Німеччині, Великобританії, Франції та Швеції, сфера діяльності яких відноситься до автомобільної промисловості (Volkswagen, Daimler, RobertBosch, BMW), фармацевтики та біотехнології (Sanofi-Aventis, Astra Zeneca, Glaxo Smith Kline, Bayer), електронного та електричного обладнання та секторів ІТ (Siemens, Ericsson).

ТНК США, Японії, Німеччини, Франції та Великобританії здійснюють 82,1 % фінансування інновацій. У галузевому розподілі 69,5 % інвестицій в інновації ТНК здійснюється в ІТ-сфері (комп'ютерному та програмному забезпеченні), фармацевтиці, автомобілебудуванні, електроніці (табл. 1).

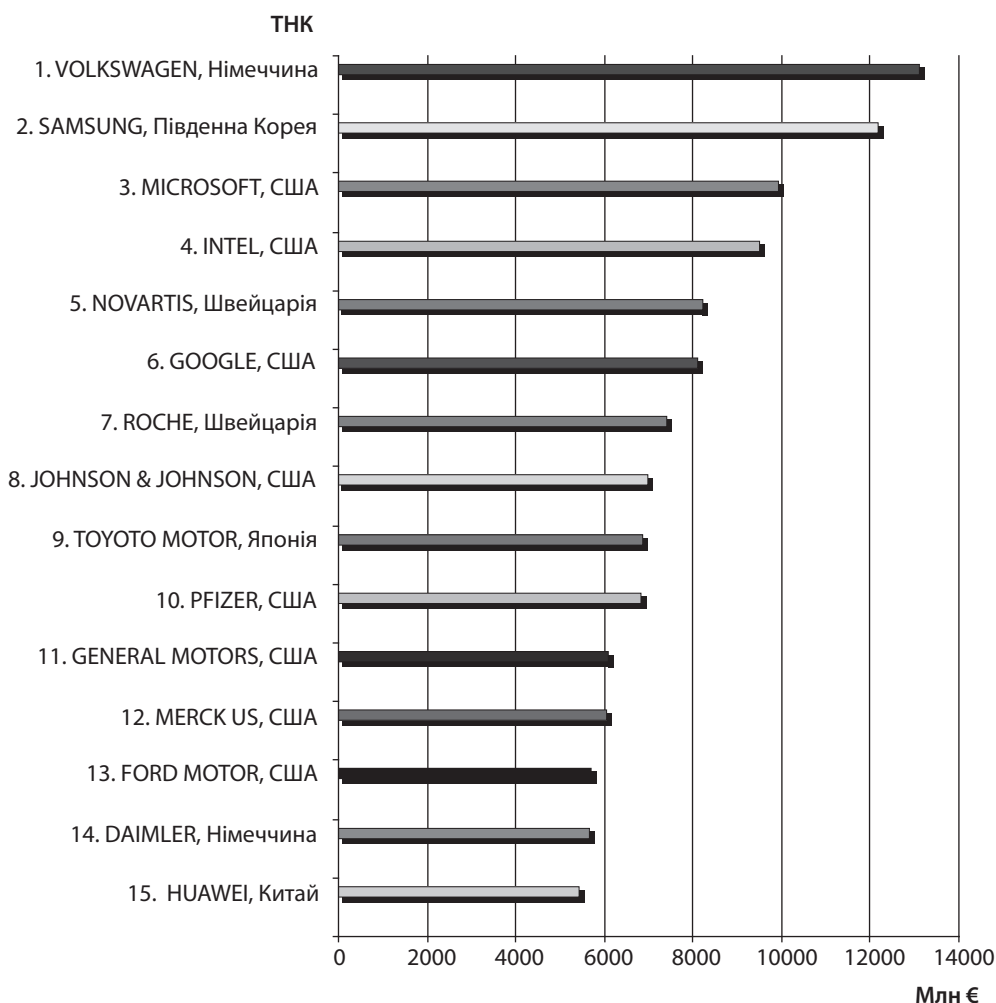


Рис. 1. ТОП-15 ТНК світу за загальним обсягом інвестицій у НДДКР у 2015 р. [3]

Таблиця 1

Провідні галузі за рівнем зростанням в НДДКР за рейтингом у 2015 р. [3]

Сектор	ЄС НДДКР	США НДДКР	Японія НДДКР
Програмне забезпечення та комп'ютерні послуги	4,6	13,1	-5,7
Автомобілебудування	7,9	6,3	6,6
Охорона здоров'я (обладнання та послуги)	8,0	8,7	7,4
Фармацевтика та біо-технології	6,5	10,7	-1,0
Технології, обладнання	-1,7	7,0	1,3
Електронні та електро-технічне обладнання	2,0	4,9	2,1
Промислове будівництво	-4,1	0,8	12,4

Потужні фінансові можливості ТНК дозволяють проводити політику активного інвестування в інноваційну діяльність. Найкращих результатів діяльності досягають ті компанії, в яких значна увага приділяється прикладним дослідженням, результатом яких є інноваційний розвиток. Але реалізація цього розвитку неможлива без створення інноваційних стратегій.

Отже, основними факторами, що визначають інноваційні стратегії ТНК, є: а) глобальна поведінка споживача – пошук товару кращої якості за більш низькими цінами; б) технологічні зміни як найважливіший інструмент входження на нові глобальні ринки; в) існування державної політики, спрямованої на подолання національних бар'єрів, яка сприяє просуванню гіперконкуруючих глобальних ТНК на внутрішній ринок [4].

Сьогодні розробка інноваційних конкурентних стратегій ТНК здійснюється таким шляхом: по-перше, виявлення найефективнішого співвідношення між проведенням власних науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт у повному обсязі, участь фірм у міжфірмовому співробітництві й кооперації та закупкою патентів, ліцензій або «ноу-хау»; по-друге, визначення оптимального балансу між науково-дослідними та дослідно-конструкторськими роботами; класифікації НДДКР за ступенем впливу на ринок: базові для здійснення виробництва і базові для диверсифікації [5].

Входження ТНК, як головних суб'єктів інноваційної діяльності, на територію країни напряму залежить від інвестиційного клімату, який значною мірою визначається ставленням держави до науково-дослідних розробок, що можна визначити на основі витрат на інноваційну діяльність у відсотках до ВВП. Так, питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП США знаходиться на рівні 2,6%, у країнах Єврозони 1,7–1,9%, у Китаї 1,4–1,67%, в Японії 3,3–3,4%, а у світовій економіці в цілому – 1,7–6% [6].

При цьому в Україні рівень НДДКР характеризується постійним зниженням. Якщо у 2000 р. питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у

ВВП становила 1,6%, то за 10 років цей показник зменшився до 0,9%, тобто на 34 п. п., у а 2015 р. – вже до 0,64%. Таким чином, починаючи з 2000 р. по 2015 р. рівень зниження досяг 60 п. п. При цьому питома вага підприємств, що займалися інноваціями, знизилася з 18% у 2000 р. до 11,9% у 2005 р. Але, починаючи з 2010 р., кількість підприємств, що здійснювали науково-дослідні роботи, поступово збільшувалася. У 2015 р. інноваційною діяльністю в промисловості займалися 824 підприємства, або 17,3%.

Загалом сукупний рівень інноваційної активності в Україні у 2014 р. становив 16,8%, тоді як у Німеччині – 66,9%, у Румунії – 20,7%, в Ізраїлі – 75,2%, в ПАР – 73,9%. Питома вага інноваційних товарів, послуг у загальному обсязі відвантажених товарів виконаних робіт, послуг становила 3,3%. Питома вага експорту в загальному обсязі відвантажених інноваційних товарів, виконаних робіт, послуг – 44,7% [7].

Внаслідок зниження інноваційної активності підприємств частка України у світовому обсязі торгівлі високотехнологічною наукомісткою продукцією залишається дуже незначною – лише 0,1%, що на порядок менше, ніж у Польщі, та на 2 порядки, ніж у Німеччині. Це визначає низьку конкурентоспроможність економіки, нееквівалентний обмін та значне відставання країни в соціально-економічному розвитку [8].

Негативною тенденцією є поступове зменшення питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової – з 9,4% у 2000 р. до 2,5% у 2014 р. У 2015 р. промислові підприємства впровадили 3136 інноваційних видів продукції, з яких 548 – нових виключно для ринку, 2588 – нових лише для підприємства. У розрізі видів економічної діяльності слід виокремити підприємства з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (47,5%), автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів (38,2%), комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (37,5%), інших транспортних засобів (36,1%), коксу та продуктів нафтоперероблення (28,6%), електричного устаткування (28,2%). У 2015 р. 570 підприємств реалізувало інноваційну продукцію на 23,1 млрд грн. Серед таких підприємств 37,4% реалізували продукцію за межі України, обсяг якої становив 10,8 млрд грн [9].

У структурному розрізі у 2015 р. найбільша частка у НДДКР припадає на розробки (51,72%), фундаментальні та прикладні дослідження охоплюють відповідно 19,55% та 18% НДДКР, а науково-технічні послуги становлять 10,71% обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт.

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат у 2015 р. (рис. 2) залишаються власні кошти підприємств – 13427,0 млн грн, або 97,2% загального обсягу витрат на інновації. Кошти з державного бюджету, як з джерела зовнішнього фінансування, отримало 11 підприємств, а з місцевих бюджетів – 15 (обсяг фінансування становив 589,8 млн грн, або 0,7%); кошти вітчизняних інвесторів отримали 9 підприємств, іноземних – 6 (що склало загалом 132,9 млн грн, або 1,9%); 11 підприємств скористалося кредитами (обсяг яких становив 113,7

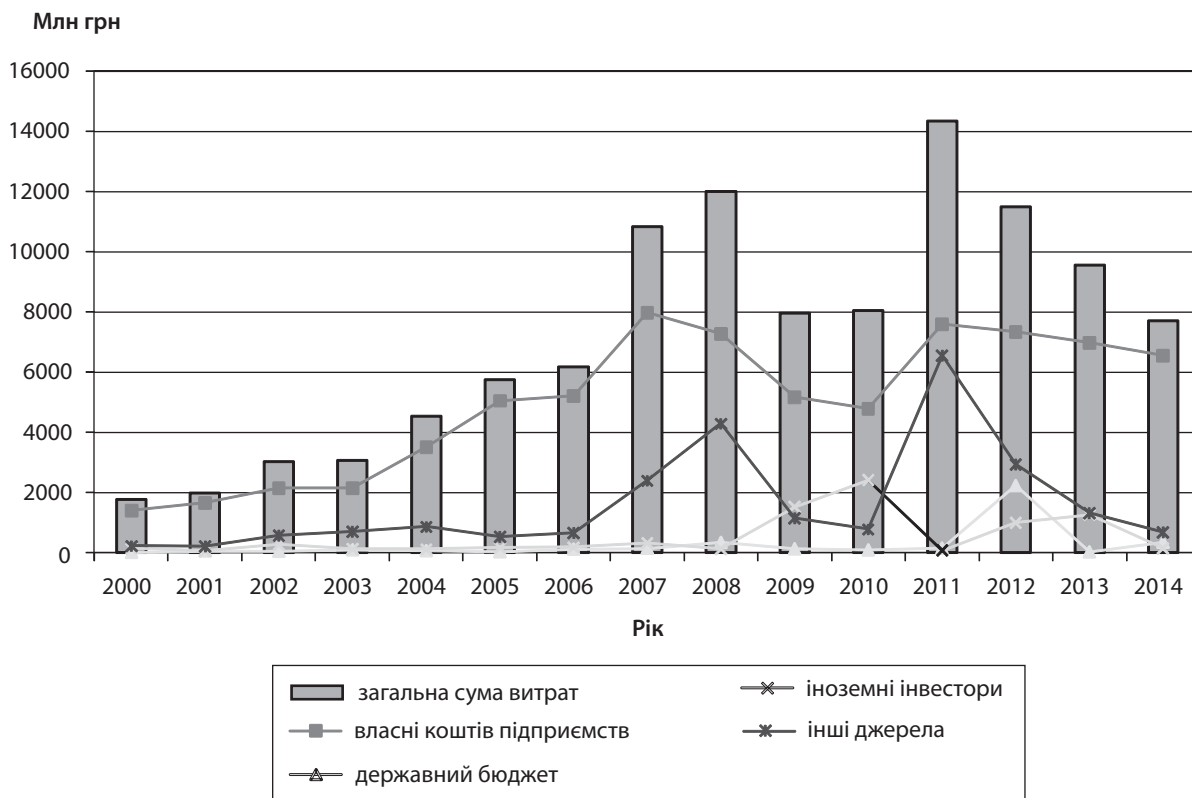


Рис. 2. Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні

Джерело: складено за даними [10].

млн грн, або 0,8%) [9]. Загалом витрати на дослідження та розробки мають низький рівень, що не може забезпечувати інноваційний напрям розвитку.

Модель зовнішнього фінансування інновацій в Україні характеризується тим, що основний обсяг інвестицій у цей сектор здійснюється державою. Це не відповідає сучасним світовим тенденціям. У розвинених країнах фінансування інновацій здійснюється національним та іноземним бізнесом, зокрема ТНК. Україні, як приймаючій державі, слід створити умови, за яких ТНК будуть зацікавлені взяти на себе фінансування інновацій, що в подальшому дозволить суттєво скоротити видатки бюджету у сфері НДДКР.

Великі українські корпорації поки що знаходяться на початковій стадії розвитку транснаціоналізаційних процесів. Разом з тим, процеси інтеграції поступово активізуються, формуються інтегровані науково-виробничі структури – корпорації, концерни, консорціуми, холдинги.

В Україні практично відсутні компанії, які мають у своєму складі науково-дослідні підрозділи. Зокрема, виключенням є ПАТ «Турбоатом» який входить у число провідних світових виробників усіх видів турбін і володіє повним циклом виробництва: проектування, виготовлення, постачання, налагоджування, фірмове обслуговування турбінного обладнання всіх типів електростанцій. У структуру підприємства входять такі конструкторські підрозділи: спеціальне конструкторське бюро СКБ «Турбоатом» з проектування ТЕС і АЕС, дослідний центр паротурбобудування, спеціальне конструкторське бюро СКБ «Турбогідромаш» з

проектування устаткування для ГЕС, гідротурбінна лабораторія [11].

ТНК реалізують глобальні інноваційні стратегії багатоаспектно, на різних рівнях і сферах інноваційних розробок. Інтернаціоналізація інноваційної діяльності ТНК шляхом створення закордонних НДДКР-лабораторій значною мірою впливає на конкурентоспроможність приймаючих країн. Зокрема, сприяє інтенсифікації інноваційної діяльності; збільшенню обсягів залучення венчурного капіталу в країну; формуванню висококваліфікованих науково-технічних кадрів; створенню нових робочих місць для висококваліфікованих кадрів, стимулює розвиток системи освіти.

Основними перешкодами для активізації інноваційної діяльності в Україні, окрім зовнішніх, соціально-економічних та суспільно-політичних чинників, є: низький рівень інтеграційної активності, ділової культури фірм і якості менеджменту; проблеми бюрократичного характеру, джерел фінансування; розбіжність інтересів і оцінок перспектив розвитку.

Відповідно до особливостей сучасного розвитку економіки України для провідних ТНК найбільш перспективними галузями для співпраці з українськими компаніями на основі активізації інноваційної діяльності є: паливно-енергетичний комплекс, авіаперевезення, телекомунікації, IT-сфера тощо.

ВИСНОВКИ

Орієнтація України на експортно-сировину та екстенсивну модель функціонування, що супроводжується низькою вартістю робочої сили, визначає безперспек-

тивність розвитку та становить загрозу національній безпеці країни. Вітчизняні компанії концентруються на внутрішньому ринку, намагаючись його монополізувати, уникають необхідності використовувати інноваційний напрям розвитку, що зумовлює повільний темп освоєння міжнародних ринків. Тому важливим завданням є пошук шляхів оптимізації управління розвитком українських компаній на основі активізації інноваційних процесів.

Рівноправна участь України у світових економічних процесах можлива лише у випадку функціонування потужних вітчизняних компаній, які зможуть ефективно конкурувати на міжнародних ринках, підвищуючи рівень інноваційності на основі реалізації високого рівня освіченості та невикористаного креативного потенціалу, що дозволить зупинити трудову міграцію високоосвічених верств населення. Глобальні перспективи, які все активніше відкриваються перед українським суспільством, вимагають осучаснення суспільного виробництва на основі створення та розвитку українських транснаціональних корпорацій з потужними інноваційно-інвестиційними центрами. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Свиридова А. Н., Черноусова М. А. Инновационная деятельность транснациональных корпораций. *Вісник студентського наукового товариства ДонНУ*. 2012. Том 2, № 4. С. 310–315. URL: jvestnik-sss.donnu.edu.ua/article/download/1472/1501
2. Тернова Л. Ю. Особливості інноваційного розвитку країн в контексті глобалізаційних процесів. *Науковий вісник ЧДІЕУ*. 2014. № 4 (24). С. 103–106.
3. The EU Industrial R&D Investment Scoreboard 2015. URL: <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard.html>
4. Вергун В. А., Ступницький О. І. Сучасні інноваційні стратегії ТНК і синергетичний ефект «технологізації». *Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций*: сб. науч. трудов ДонНУ. 2014. Том 1. С. 50–57.
5. Кучерина Л. А. Стратегічне управління ТНК України, його особливості та відмінності від стратегічного управління зарубіжними ТНК. *Науковий вісник Академії муніципального управління*. Серія «Управління». 2015. Вип. 3-4. С. 83–90.
6. Гришин В. В. Стратегические аспекты организации инновационной деятельности на фоне проблем глобальной рецессии. *Мировое и национальное хозяйство*. 2009. № 3-4 (9-10). URL: <http://www.mirec.ru/2009-03-04/strategicheskie-aspekty-organizacii-innovacionnoj-deyatelnosti-na-fone-globalnoj-recessii>
7. Индикаторы инновационной деятельности: 2016: статистический сборник/Н. В. Городникова, Л. М. Гохберг, К. А. Дитковский и др.; Нац. исслед. ин-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2016. 320 с.
8. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь/за заг. ред. В. М. Гейця та ін.; НАН України. К., 2015. 336 с.
9. Доповідь «Інноваційна діяльність промислових підприємств у 2015 році». URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm
10. Державна служба статистики України. URL: ukrstat.gov.ua
11. Офіційний сайт ПАТ «Турбоатом». URL: <http://www.turboatom.com.ua/>

REFERENCES

- “Dopovid «Innovatsiina diialnist promyslovykh pidpriemstv u 2015 rotsi»” [The report “Innovation activity of industrial enterprises in 2015”]. http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm
- Dzrzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. ukrstat.gov.ua
- Grishin, V. V. “Strategicheskiye aspekty organizatsii innovatsionnoy deyatel'nosti na fone problem globalnoy retsessii” [Strategic aspects of innovation against the background of global recession]. *Mirovoye i natsionalnoye khozyaystvo*. <http://www.mirec.ru/2009-03-04/strategicheskie-aspekty-organizacii-innovacionnoj-deyatelnosti-na-fone-globalnoj-recessii>
- Gorodnikova, N. V. et al. *Indikatory innovatsionnoy deyatel'nosti: 2016* [Indicators of innovative activities: 2016]. Moscow: NIU VShE, 2016.
- Innovatsiina Ukraina 2020* [Innovative Ukraine 2020]. Kyiv, 2015.
- Kucheryna, L. A. “Stratehichne upravlinnia TNK Ukrainy, yoho osoblyvosti ta vidminnosti vid stratehichnoho upravlinnia zarubizhnymy TNK” [Strategic management of TNK Ukraine, its features and differences from the strategic management of foreign TNCs]. *Naukovyi visnyk Akademii munitsypal'nogo upravlinnia*. Seriya «Upravlinnia», no. 3-4 (2015): 83-90.
- Oftsiniy sait PAT «Turboatom». <http://www.turboatom.com.ua/>
- Sviridova, A. N., and Chernousova, M. A. “Innovatsionnaya deyatel'nost transnatsionalnykh korporatsiy” [Innovative activities of transnational corporations]. *Visnyk studentskoho naukovoho tovarystva DonNU*. jvestnik-sss.donnu.edu.ua/article/download/1472/1501
- “The EU Industrial R&D Investment Scoreboard 2015”. <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard.html>
- Ternova, L. Yu. “Osoblyvosti innovatsiinoho rozvytku krain v konteksti hlobalizatsiinykh protsesiv” [Features of innovative development of countries in the context of globalization processes]. *Naukovyi visnyk ChDIEU*, no. 4 (24) (2014): 103-106.
- Verhun, V. A., and Stupnytskyi, O. I. “Suchasni innovatsiini stratehii TNK i synerhetychnyi efekt «tekhnolohizatsii»” [Modern innovation strategies of TNCs and the synergistic effect of “technologization”]. *Problemy razvitiya vneshneekonomicheskikh svyazey i privlecheniya inostrannykh investitsiy*, vol. 1 (2014): 50-57.

FEATURES OF MANAGEMENT OF COMPANIES USING OPEN INNOVATIONS

© 2016 DZIATKOVSKA YA. O., HARAFONOVA O. I.

UDC 005.591.4

Dziatkovska Ya. O., Harafonova O. I. Features of Management of Companies using Open Innovations

The aim of the article is studying the concept of open innovation in modern management of organizations and defining features of such management. By analyzing, systematizing and generalizing scientific works of foreign and domestic scientists, open innovations and their relevance to the present time have been considered. In the course of the study the differences between the closed and open innovation models have been identified. Also the reasons of the wide use of the open innovation model in companies' activities have been defined. Examples of the application of the open innovation model by foreign and domestic organizations are given and positive aspects of its introduction summarized. A list of the stages of transition of the enterprise to innovation activity within the concept of open innovation is proposed. The differences in innovation activity under the models of open and closed innovation are determined. Prospects for further research in this direction are to define the stages of introducing the concept of open innovation in the activity of modern organizations and to investigate the expediency of their use by domestic enterprises.

Keywords: innovation activity, open innovation, management of companies.

Fig.: 2. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 8.

Dziatkovska Yaroslava O. – Bachelor, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03680, Ukraine)

E-mail: syberia@ukr.net

Harafonova Olha I. – D. Sc. (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Management, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03680, Ukraine)

E-mail: ogarafonova@ukr.net

УДК 005.591.4

Дзятковська Я. О., Гарафоновна О. І. Особливості управління компаніями з використанням відкритих інновацій

Метою статті є дослідження поняття відкритих інновацій у сучасному управлінні організаціями та визначення особливостей такого управління. Досліджено відкриті інновації та їх значення для реалій сьогодення. Виділено відмінності між закритими та відкритими інноваціями. Окреслено причини широкого поширення відкритих інновацій в діяльності компаній. Наведено приклади використання відкритих інновацій в діяльності зарубіжних та вітчизняних організацій та підкреслено позитивні сторони їх впровадження. Запропоновано перелік етапів переходу підприємства до інноваційної діяльності в рамках концепції відкритих інновацій. Визначено відмінності управління інноваційною діяльністю в умовах відкритих та закритих інновацій. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є визначення переліку етапів впровадження концепції відкритих інновацій в сучасних організаціях та дослідження доцільності їх використання вітчизняними підприємствами.

Ключові слова: інноваційна діяльність, відкриті інновації, управління компаніями.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 8.

Дзятковська Ярослава Олегівна – бакалавр, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)

E-mail: syberia@ukr.net

Гарафоновна Ольга Іванівна – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)

E-mail: ogarafonova@ukr.net

УДК 005.591.4

Дзятковская Я. О., Гарафоновна О. И. Особенности управления компаниями с использованием открытых инноваций

Целью статьи является исследование понятия открытых инноваций в современном управлении организациями и определение особенностей такого управления. Исследованы открытые инновации и их значение для современности. Выделены различия между закрытыми и открытыми инновациями. Определены причины широкого распространения открытых инноваций в деятельности компаний. Приведены примеры использования открытых инноваций в деятельности зарубежных и отечественных организаций и подчеркнуты положительные стороны их внедрения. Предложен перечень этапов перехода предприятия к инновационной деятельности в рамках концепции открытых инноваций. Определены различия управления инновационной деятельностью в условиях открытых и закрытых инноваций. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются определение перечня этапов внедрения концепции открытых инноваций в современных организациях и исследование целесообразности их использования отечественными предприятиями.

Ключевые слова: инновационная деятельность, открытые инновации, управление компаниями.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Библ.:** 8.

Дзятковская Ярослава Олеговна – бакалавр, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03680, Украина)

E-mail: syberia@ukr.net

Гарафоновна Ольга Ивановна – доктор экономических наук, доцент, профессор, кафедра менеджмента, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03680, Украина)

E-mail: ogarafonova@ukr.net

Innovation activity is of particular importance in modern life, since it influences the strategy, goals and methods – the whole system of management of companies. It not only creates a future image of the company but also determines its technology, product range, potential customers and competitors, strategic market position. Today the speed of innovation processes and output developments in the market has increased significantly, so it is more appropriate and beneficial to implement a public decentralized model – a model of “open innovation”.

Such a trend in business determines the relevance of the chosen topic because the model of open innovation requires radically new models of innovation management of companies, and the analysis of such models, unfortunately, has been paid little attention.

Recently scientists have begun to pay attention to this concept – the first book by Henry Chesbrough “Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology” was published at Harvard in 2003. The scientist first introduced the concept of “open innovation”

in order to describe a new trend in the evolution of innovation theory. The theoretical basis for open innovation was considered by such scholars as A. A. Tryfilova, V. I. Kalinin, W. Miller, M. Langton, V. Vanhaverbek, K. Symarda, J. Vest, J. Christensen, S. Tallaher, M. Hlud and H. Chesbrough. Most scientists focused in their work on the theoretical basis of this concept comparing the concepts of closed and open innovation.

The following issues need to be resolved: filling the gaps in studying the problem by determining major stages of transformation of innovation activity of companies within the concept of open innovation, reviewing the key features of successful business management using the concept of "open innovation" and their differences from the company management under principles of closed innovation and describing professional skills of a modern manager-innovator.

In his first monograph on open innovation Henry Chesbrough contrasts the principles that guided the company in its innovation management in the past and the principles of "open innovation" (Table 1).

The comparison of these principles clearly shows their difference, the contrast is the focus of the company on achieving competitive advantage and gain leading positions in the market. In his book Henry Chesbrough also presents schemes of closed and open innovation that have become worldwide renowned (Fig. 1, Fig. 2). Open innovation has two main driving forces. First, the best ideas are not necessarily generated by the company's own employees. The company may hire people who can feel and know the market well and help to integrate external know-how in the internal processes of R&D and commercialization.

Table 1

Differences between the principles of closed and open innovation [1]

Closed Innovation Principles	Open Innovation Principles
Most of the smart people in our field work for us	Not all the smart people work for us, so we must find and tap into the knowledge and expertise of bright individuals outside our company
To profit from R&D, we must discover, develop and ship ourselves	External R&D can create significant value; internal R&D is needed to claim some portion of that value
If we discover it, we will get it to market first	We don't have to originate the research in order to profit from it
If we are the 1st to commercialize we will win	Building a better business model is better than getting to market first
If we create the most and the best ideas in the industry, we will win	If we make the best use of internal and external ideas, we will win
We should control our intellectual property (IP) so that our competitors don't profit from our ideas	We should profit from others' use of our IP, and we should buy others' IP whenever it advances our own business model

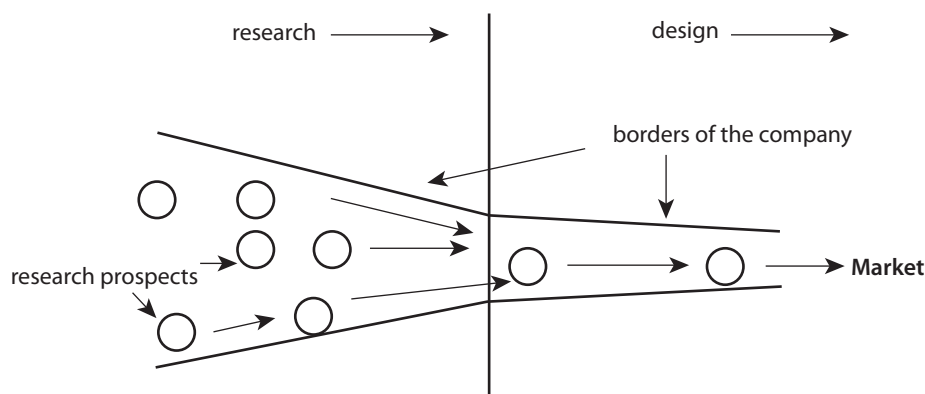


Fig. 1. Closed innovation scheme [1]

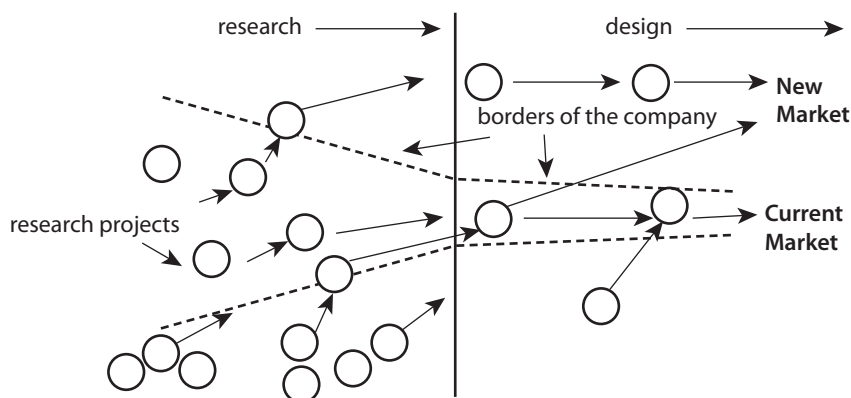


Fig. 2. Open innovation scheme [1]

The author uses a tunnel to illustrate the innovation process, solid and dotted lines of which show the nature of yesterday's and today's fundamentals of innovation activity – today the search for information and innovation is not limited to the internal environment of the company, innovation activity has a global character now.

Thus, the essence of open innovation is the use of purposive inflows of knowledge to accelerate internal innovation processes as well as to expand markets for more efficient use of innovation. There are a number of factors fostering open innovation:

- ✦ global mobility of talent;
- ✦ state support of small innovative companies;
- ✦ market orientation of research;
- ✦ the need to commercialize projects implemented by state laboratories;
- ✦ the emergence of private research institutes;
- ✦ availability of the Internet and search technology [8].

Markets for knowledge and innovation exist for a long time, but until recently they were largely inefficient. Information technology radically changed the situation, became the impetus for the creation and development of ideas.

It should be noted that the theory of open innovation is a set of urgent changes and it describes the latest global trends. This theory is a strong push forward to the transition to fifth generation knowledge management, technology and innovation based on the principles of openness.

The conducted analysis shows that the introduction of open business models is not an easy task. Most companies spend a large amount of money solving it and have significant difficulties. But, of course, there are a few striking positive examples. For example, IBM has built a systematic innovation ecosystem including internal research laboratories, universities, venture capital companies, developers, industrial consortia, involving the relationship of cross-financing and offshore innovation, which allows the company to draw external ideas and improve the efficiency of its own research laboratories. In addition, IBM is the leader in US patents – 10 years ago it received up to \$2 billion per year as royalties on its licenses and this amounted to 30% of its annual income. Such strong licensing strategy is based on aggressive patenting to expand the market beyond the customer base. It is important to understand that open innovation does not mean handing out own ideas. Ensuring protection of copyright is an important point before entering the market [2, p. 91].

The company Procter&Gamble (P&G) always strives to offer the brightest ideas for new products to support the recovery in the market – which is why several hundred researchers always work for the company. However, at one point the question arose: what is the chance that its researchers invent the best idea if the number of researchers in the world is measured in millions? So P&G decided to use a huge innovation potential that exists outside its own laboratories. The company has adopted an active acquisition strategy of using external knowledge to create new products or integrate and stimulate further its own research. To make this real, P&G redesigned its Research and Development

department into Connect + Develop. With this new banner the company is looking for innovations and inventions in external sources to purchase licenses, ideas or products for their commercialization under its own brand. Besides P&G not only randomly selects technologies as they become available but also interacts with those researchers who are most prone to develop bright ideas [2, p. 91–92; 8].

As for the company Philips Group Corporation, it even has its own high-tech campus, where the interested companies have an opportunity to participate in projects with Philips and other companies. The Residents of the campus are IBM, Atos Origin, Philips Semiconductors, FluXXixon, Cytocentrics and others – more than 70 companies in all.

The result of the existence of the campus is Philips privileged access to the wealth of ideas produced by its residents. In addition, Philips willingly serves as a technology incubator that offers financing, business planning and partnership for start-up companies. Also Philips encourages its workers to create new small enterprises based on advanced research projects and technologies that do not fit Philips by its main type of activity [2, p. 92].

Threadless is a shirts manufacturing company in Chicago. The design process consists exclusively of conducting online competitions. Each week the company receives hundreds of ideas from amateur and professional artists. Threadless publishes pictures of new designs on its website, and each registered user can evaluate a particular shirt. Each week from four to six most popular designs are put into production, but only after a large enough number of buyers make a preliminary order, so the company would not incur losses.

Weekly the competition winners receive \$2,000 and various prizes, but the real motivation is the desire to see the work put into production. Threadless prints the developer's name on the label of each T-shirt. For designers it is a creative outlet, for buyers – an additional choice. Companies do not need to hire a team of designers, while it invests in only proven, pre-ordered designs, which is a significant reduction in risk [3].

Muji is a Japanese furniture company. First, its corporate website collects new radical ideas for its products through the base, which includes about half a million members. Then Muji asks them to evaluate the designs. The list of the most popular ideas is passed to professional designers, who develop the products themselves. Then the company tests the market, collecting pre-orders instead of gathering focus groups, conducting surveys or using other traditional methods of market research. To put it simply, if 300 people make a reservation, the product will go on sale [4].

If we consider Ukraine, in general, there is a global trend of the weighted approach to using the concept of open innovation in searching for new ideas. A too high level of transparency may adversely affect the company's long-term success in its innovation activity, since it can lead to losing control and core competencies. The approach based on the concept of closed innovation does not meet the increasing requirements of reducing development cycles and time to market. Transnational corporations in Ukraine's market fol-

low the approach to innovations adopted by their headquarters and present innovative products of other regions where TNCs operate. Local companies, in turn, in the course of their collaboration with external sources of ideas are on the way of using the concept of open innovation. Such companies as PJSC Kyiv Vitamin Factory, JSC Ukrgasbank and CJSC Kyivstar are characterized by the highest in the industry breadth and intensity of searching for new ideas outside the company. As to the food industry of Ukraine, the concept of open innovation is introduced by LLC Nestle Ukraine, LLC Kraft Foods Ukraine and LLC Mars Ukraine, but, in fact, they are branches of TNCs, thus their activity within the concept of open innovation complies with the international practice [5].

Referring to characteristics of enterprise management, it is possible to identify three main stages of transition of the company to innovation activity: first, it is necessary to find appropriate technologies, and second, be sure that the use of external ideas will really help in creating unique products and third, build an organization that will recognize and not reject these ideas (*Table 2*).

- 2) establishing at the enterprise the department specialized in searching for links with suppliers of innovations;
- 3) opening research labs and obligatory involvement of other companies, including competitors, or related industries in their work;
- 4) financing start-up projects and companies;
- 5) stimulating employees to creative search for new ideas;
- 6) building a real systematic innovation ecosystem;
- 7) developing the company's activities through such intermediary platforms as InnoCentive, NineSigma, Big Idea Group, Ocean Tomo, brokers of Innovation Exchange, Shanghai Silicon IP Exchange.

InnoCentive is the meeting place for companies facing complex innovation problems, scientists, engineers and inventors. Companies place on its web-site an application with the description of their problem. The price of the issue is from \$5,000 to \$1,000,000! The reward is received by the person, whose decisions appears to be the most interesting and effective. [6] Ocean Tomo is a subdivision of ICAP, which provides brokerage services in the field of intellectual

Table 2

Transition of the enterprise to innovation activity within the concept of open innovation

Stage	Stage characteristics
1. Searching for necessary technologies	An important aspect of searching for technologies is the target orientation: the company should direct to the market exactly the request that will orient numerous firms towards the realization of their innovative abilities within those technologies that are necessary specifically for the enterprise. This can be done through conferences, smaller meetings, distribution of documented information
2. Justifying expediency of the use of the newest external ideas	At this stage the manager focuses on the fact that the main principle of market leadership is to create valuable products that are different from what competitors can offer. So it is not enough just to get some knowledge from the external market, where they were and still are in open access for competitors but create a product based on the received knowledge. On the contrary, it is necessary that the knowledge perfectly complemented the resources that belong to the company exclusively and are not intended for sale
3. Ensuring perception of the new concept by the organization as a whole and its staff in particular	The essence of the third stage is that even the best external ideas can not be first perceived by the company's own staff, which will lead to a number of problems. The main problem in reforming the existing organization could be employees themselves – people have to start thinking by new categories, they should accept the principles of open innovation and completely agree with them

Source: developed by authors.

In order workers began accepting the new concept of the company the manager should be a role model – a new innovation manager has some special qualities: he trusts his partners, he is not afraid to take risks, he is ready to face new challenges and rapid changes, able to adapt, he is the undisputed leader, and not just has a number of managerial powers, it has a high level of communication skills and is focused on looking for ways to maximize profits of the enterprise through global external interaction, searching for new partners, ideas, knowledge outside the enterprise.

On the basis of the experience of companies with a worldwide reputation and in the course of the study, the following forms of cooperation within the concept of open innovation can be identified:

- 1) purchasing and selling its own patents in the market and licensing;

property and holds the world's most famous patent auction [7].

The work of the enterprise, namely its management features within the concept of open innovation significantly differs from management features within the closed innovation model. Their characteristics are shown in *Table 3*.

So, we can see a diametric difference between these two concepts by a considerable number of criteria – from the list of participants of innovation activity, characteristics of relationships with competitors and other subjects of innovation activity to the ways of forming financial resources and principles of personnel motivation. The concept of open innovation is not fundamentally new: many companies use the whole concept or its parts in their activities not even being aware of it. Application of the principles of open innovation is not the future, it is our dynamic present.

Table 3

Differences of innovation management under open and closed innovation models

Criterion	Closed innovation	Open innovation
1. Who is involved?	Internal subdivisions of the company, only its own experts. So-called traditional resources – scientists from research institutes of the first level, the US and the EU, contract laboratories (FTE), individual networks	Everyone can be a participant, and the company often anonymously supplies problem issues to secure itself from competitors. Non-traditional resources are used – scientists from research institutes of the second level, as well as universities and colleges outside the top of the most developed countries, researchers from less developed countries, scientists in other areas, additional options of contract laboratories, retired specialists
2. Features	Innovation activities inside the company aims at creating new knowledge, inventing new technologies	Knowledge is not created but used to improve and manufacture new products
3. Financial resources	A certain fixed part of the company's budget is allocated to its innovation activity each year	Venture capital; savings by buying, not developing knowledge (information technology) by the company and receiving income from selling unnecessary knowledge
4. Risks	All risks are accepted by the company	Risks are incurred by the market – that is, by all companies that intend to take part in searching for new knowledge. The enterprise faces risks of losing its uniqueness and infringing its intellectual property rights
5. Reward	Employees of the innovative unit earn their wages regardless of the outcome, so they are rewarded for the process	The reward is received only for the result – the innovative knowledge necessary to resolve the set tasks
6. Planning and Strategy	For the implementation of the innovative strategy there applied both product and thematic and other types of planning. Searching for solutions to new problems is assigned to R&D department, which increases time to market and the volume of financial resources required to solve them.	For the implementation of the innovative strategy there applied both product and thematic and also other types of planning, but to find solutions to new problems, outside organizations, pensioners, individual scientists, who are aware of the problem, are involved
7. Motivation of the participants in the innovation process	Financial – wages, bonuses, performance pays. Non-material – image, career growth, status	1) money (independent participants are involved in solving a specific problem for the sake of material reward); 2) interest (participants become interested in the competition, in general resolution of certain issues); 3) new ideas (P&G, Philips attract new ideas for product updating, and participants developing ideas can learn a lot of new information from other participants); 4) establishing new relationships (participants can establish contacts both with each other and with the company that buys their idea or knowledge – P&G not only acquires knowledge but also establishes links for its further work); 4) establishing new relationships (participants can establish contacts both with each other and with the company that buys their idea or knowledge – P&G not only acquires knowledge but also establishes links for its further work); 5) image, popularity (winners of competitions held by the Threadless company can see their names on labels of its T-shirts and it brings them satisfaction)
8. The R&D department	R&D department is intended for carrying out scientific and technological activities, creating knowledge and inventions	R&D department is not abolished at the company, but besides the creation of new knowledge, it starts performing an important task of attracting necessary strategies for the implementation of innovative ideas from the market, their analysis, evaluation and adaptation to the internal use
9. Relationships with competitors and the external environment	The situational approach to developing strategies of the company's behavior in relation to its competitors and other market entities	Developing the strategy of interaction with the competitors according to the motivation of the participants. Active but cautious cooperation, attracting all interested people to new developments and resolution of the same common problems. Relations with the external environment is presented as innovative interaction with customers, suppliers, competitors, innovation intermediaries and other innovation-oriented entities connected with the company horizontally or by anonymous involvement in solving problems

Source: developed by authors.

CONCLUSIONS

Thus, in the course of the study it has been found that the basis for successful enterprise management within the concept of open innovation is the consideration of all differences in innovation management. There formulated three main stages of the transition of the company to innovate activity within the concept of open innovation: choosing among all the variety of knowledge available in the market for innovation intermediaries only that, which is required by the company and its effective using; protecting the company from the actions of competitors – introducing in manufacturing only the newest products, which are exclusive and are difficult to copy; transforming the entire organization, and, what is most important, directing all employees towards understanding and accepting principles of the concept of open innovation, because these points are the key factors of success. In addition, by analyzing the theoretical basis of the concept there was developed a table of differences in features of innovation management under the open and closed innovation models by such criteria as risk, motivation, resources, participants, reward, planning and strategy, and others. Also a number of characteristics of modern innovation manager were highlighted in the study. ■

LITERATURE

1. Chesbrough H. Open Innovation. The New Imperative for Creating and Profiting from Technology. Harvard Business School Press, 2003. 272 p.

2. Торккелі М., Кок К., Савицкая И. Инновационный менеджмент в России и концепция «Open innovation»: первые результаты исследований. *Инновации*. 2009. № 11 (133). С. 89–95.

3. Threadless. How earning works. (2016). URL: <https://www.threadless.com/artist-shops/signup/default/features>

4. About MUJI (2016). URL: <http://www.muji.eu/pages/about.asp>

5. Кір'якова М. Є., Панченко Є. Г. Концепція відкритих інновацій та її використання транснаціональними корпораціями в Україні. *Стратегія розвитку України*. 2013. № 1. С. 155–163.

6. Як заробити на вирішенні завдань НДДКР для провідних світових компаній (2015). URL: <http://megasite.in.ua/84864-yak-zarobiti-na-virishenni-zavdan-nddkr-dlya-providnih-svitovih-kompanij.html>

7. About Ocean Tomo. Innovation management (2016). URL: <http://www.oceantomo.com/innovation-management/>

8. Джордж М. Л., Воркс Дж., Вотсон-Хемфилл К. Стремительные инновации/пер. с англ. Київ: Companion Group, 2006. 350 с.

REFERENCES

- "About MUJI". <http://www.muji.eu/pages/about.asp>
- "About Ocean Tomo. Innovation management". <http://www.oceantomo.com/innovation-management/>
- Chesbrough, H. *Open Innovation. The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*: Harvard Business School Press, 2003.
- Dzhordzh, M. L., Vorks, Dzh., and Votson-Khemfill, K. *Stremitelnyye innovatsii* [Rapid innovation]. Kyiv: Companion Group, 2006.
- Kiriakova, M. Ye., and Panchenko, Ye. H. "Konseptsiia vidkrytykh innovatsii ta yii vykorystannia transnatsionalnymy korporatsiiamy v Ukraini" [The concept of open innovation and its use by

transnational corporations in Ukraine]. *Stratehiia rozvytku Ukrainy*, no. 1 (2013): 155-163.

Torkkeli, M., Kok, K., and Savitskaya, I. "Innovatsionnyy menedzhment v Rossii i kontseptsiya «Open innovation»: pervyye rezultaty issledovaniy" [Innovation management in Russia and the concept of "Open innovation": first results of the research]. *Innovatsii*, no. 11 (133) (2009): 89-95.

"Threadless. How earning works". <https://www.threadless.com/artist-shops/signup/default/features>

"Yak zarobyty na vyrishenni zavdan NDDKR dlia providnykh svitovykh kompanii" [How to make money on the tasks of R & d for leading global companies]. <http://megasite.in.ua/84864-yak-zarobiti-na-virishenni-zavdan-nddkr-dlya-providnih-svitovih-kompanij.html>

МЕТОДОЛОГІЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ: ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ ОПТИМІЗАЦІЙНИХ ЕФЕКТІВ І ДЕЯКІ РОЗВ'ЯЗКИ ЗАДАЧ ОПТИМІЗАЦІЇ

© 2016 МЕЛЬНИК О. Г.

УДК 330.341.1:336(477)

Мельник О. Г. Методологія розвитку інноваційних систем: передумови виникнення оптимізаційних ефектів і деякі розв'язки задач оптимізації

У статті сформульовано передумови виникнення оптимізаційних ефектів у розвитку інноваційних систем. Зазначено принципи обмеження щодо постановки задач оптимізації розвитку інноваційних систем, які враховують поліфункціональне розширення об'єкта оптимізації інноваційних систем, відмову від формальної постановки задачі багатокритеріальної оптимізації та виключення часткових обмежень для векторного визначення цільової функції. Визначено три напрямки оптимізації розвитку інноваційних систем, а саме: поліструктурна оптимізація, функціональна оптимізація та оптимізаційні ефекти зсуву технологічної продуктивності інноваційних систем первинної агрегації. Розроблено методичний підхід до визначення цільової функції оптимізації на основі динамічної моделі зсуву технологічної продуктивності в національній інноваційній системі (НІС). Запропоновано розрахунок значень для критеріїв оптимального розподілу продуктивності інноваційних технологій в НІС на основі структурної уніфікації фінансових потоків по доходності нематеріальних активів.

Ключові слова: оптимізаційні ефекти, задачі оптимізації, зсув технологічної продуктивності, цільова функція оптимізації, критерії оптимального розподілу, розвиток інноваційних систем.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 11.

Мельник Олександр Григорович – кандидат економічних наук (Київ, Україна)

E-mail: melnyk-alex@ukr.net

УДК 330.341.1:336(477)

Мельник А. Г. Методология развития инновационных систем: предпосылки к возникновению оптимизационных эффектов и некоторые решения задач оптимизации

В статье сформулированы предпосылки возникновения оптимизационных эффектов развития инновационных систем. Обозначены принципиальные ограничения относительно постановки задач оптимизации развития инновационных систем, которые учитывают полифункциональное расширение объекта оптимизации инновационных систем, отказ от формальной постановки задачи многокритериальной оптимизации и частичных ограничений для векторного определения целевой функции оптимизации. Определено три направления оптимизации развития инновационных систем, а именно: полиструктурная оптимизация, функциональная оптимизация и оптимизационные эффекты сдвига технологической продуктивности инновационных систем первичной агрегации. Разработан методический подход к расчету функции оптимизации на основании динамической модели сдвига технологической продуктивности в национальной инновационной системе (НИС). Предложен расчет значений для критериев оптимального распределения продуктивности инновационных технологий в НИС с учетом структурной унификации финансовых потоков по доходности нематериальных активов.

Ключевые слова: оптимизационные эффекты, задачи оптимизации, сдвиг технологической продуктивности, целевая функция, критерии оптимального распределения, развитие инновационных систем.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 11.

Мельник Александр Григорьевич – кандидат экономических наук (Киев, Украина)

E-mail: melnyk-alex@ukr.net

UDC 330.341.1:336(477)

Melnyk A. G. The Methodology for Developing Innovation Systems: Preconditions to the Emergence of Optimization Effects and Some Solutions to Optimization Tasks

In the article preconditions for the emergence of optimization effects in developing innovation systems are formulated. The essential constraints regarding the setting optimization tasks in developing innovative systems have been outlined, taking into consideration the polyfunctional extension of optimizing the innovation systems, abandoning the formal statement of tasks of multicriterion optimization and partial restrictions for the vector definition of the target function of optimization. Three following directions for optimization of developing innovative systems have been determined: polystructural optimization, functional optimization and optimization effects of shift of technological productivity of the innovation systems of primary aggregation. A methodical approach to calculating the optimization function has been developed, based on dynamic model of technological shift in the national innovation system (NIS). A calculation of values for the criteria of optimal allocation of productivity of innovative technologies in the NIS has been proposed, with account of the structural unification of financial flows on the yield of intangible assets.

Keywords: optimization effects, optimization tasks, shift of technological productivity, target function, criteria of the optimal allocation, development of innovative systems.

Fig.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 11.

Melnyk Alexander G. – PhD (Economics) (Kyiv, Ukraine)

E-mail: melnyk-alex@ukr.net

Повищені підходи до визначення задач оптимізації ґрунтуються на гіпотезі про деяку функцію оптимізму для досягнення найкращого стану системи; при цьому апіорі розглядається рівноважний стан системи. Критерій рівноваги в застосуванні до інноваційних систем завжди функціонально обмежений виробничою функцією і, відповідно, розв'язання задач оптимізації не буде виходити за межі ефективної конфігурації ресурсів, тобто управління процесами. Таким чином, не існує, або існує з численними обмеженнями, визначення задач оптимізації стану інноваційної системи на рівні взаємодії

компонентів, а також на рівні міжсистемних взаємодій. Якщо взяти до уваги кібернетичну модель розвитку систем [11], то вона значною мірою також зберігає умови рівноваги, у тому числі розглядаючи процеси адаптації системи як траєкторію її стійкого стану.

Проблема ефективності існуючих підходів полягає також у тому, що не існує окремої цільової функції для множини функціональних станів інноваційної системи. Тому параметрична оптимізація для інноваційних систем матиме поліваріантне рішення, а структурна оптимізація, відповідно, – поліалгоритмічну, поєднану сис-

темою критеріїв, єдність. Другим важливим аспектом проблеми оптимізації розвитку інноваційних систем є структурні трансформації та функціональні зміни в більш широкому, ніж процеси, спектрі – в елементно-компонентних взаємодіях. Невирішеною частиною проблеми є незавершеність формування методології оптимізації розвитку інноваційних систем, що враховувала б структурні трансформації елементно-компонентного складу інноваційних систем в умовах повної завершеності інноваційного циклу.

Проблема оптимізації в системах і пропозиції щодо розв'язання широкого кола прикладних задач широко представлена в різних аспектах. Розв'язання задач оптимізації бізнес-процесів в економічній системі підприємства запропоновані виходячи з критерію збалансованості взаємодіючих систем ринку та структури системи підприємства [2]. Щодо крупно агрегованих систем пропонується векторне розв'язання цільової функції оптимізації, у тому числі систем n -товарного випуску [4]. Розглядається вплив інновацій на зміну умови макроекономічної рівноваги [9]. Описані загальні підходи до застосування генетичних алгоритмів у розв'язання параметричних задач на основі нелінійних функцій [5]. Більшість сучасних досліджень з розробки динамічної моделі систем [6–8] застосовують різні підходи на основі методів багатокритеріальної оптимізації, що разом з іншими дозволяє розв'язувати різні оптимізаційні задачі, однак вони не розглядаються відносно інноваційних систем.

Метою статті є обґрунтування умов виникнення оптимізаційних ефектів розвитку інноваційних систем і розробка методичного підходу визначення цільової функції оптимізації розвитку інноваційних систем на основі динамічної моделі зсуву технологічної продуктивності.

Інноваційна система будь-якого рівня агрегації виникає внаслідок незворотних трансформацій економічної системи і заснована на інноваційному типі відтворення системних субстанцій вартості, інститутів, організацій, середовища, мереж. Розвиток інноваційних систем і формування інноваційних екосистем супроводжується активізацією процесів декомпозиції ринку та трансформацією ринкового середовища в компонент інноваційних екосистем. Однак це не означає, що інноваційні системи тотожні ринку. Дане твердження важливе для визначення області функціонального відображення стану інноваційної системи, оскільки базові обмеження оптимізації ґрунтуються саме на моделі ринкової рівноваги. Саме тому оптимум інноваційної системи не може визначатися, виходячи зі стану її окремого компонента. Базовими цільовими функціями для розв'язання задач оптимізації є продуктивність, ефективність, а також система функцій, які відображають в цілому взаємодію елементно-компонентного складу системи, для яких розширення області виникнення оптимізаційних ефектів супроводжується скороченням ресурсної компоненти у відтворенні. Враховуючи об'єктивний характер динамізму області можливих станів інноваційної системи, постановка і розв'язання задач оптимізації ґрунтуються на принципово інших передумовах.

Передумова технологічних змін. Ефекти від технологічних змін «рознесені» по всьому складу суб'єкт-об'єктних взаємодій. Вони також мають синхронну реалізацію в економічному та соціальному середовищі. Виходячи з такої дуалістичної спрямованості виникнення ефектів від технологічних змін, вони справляють реструктуризаційний вплив на інноваційні процеси, організаційну, інституціональну структури та на структурування середовища інноваційної системи. Тобто варіативність оптимального стану інноваційної системи підпорядкована логіці структурних трансформацій і в інноваційному середовищі.

Передумова технологічних і часових розривів. Утрата функціональних взаємозв'язків факторів інноваційного розвитку є причиною виникнення технологічних і часових розривів. Виходячи з цього, кожний такт інноваційного розвитку матиме окрему функціональну модель. Задачі оптимізації в даному випадку не визначатимуться відношенням загального виду: $f(x) \rightarrow \min, x \in X; f(x) \rightarrow \max, x \in X$, а полягатимуть у побудові моделі з таким набором і комбінацією факторів, який би взагалі робив можливим утворення системної єдності інноваційних циклів і формування повністю завершеного циклу «*completely innovation reproduction circle*» (CIRC) інноваційного розвитку об'єктів елементно-компонентного складу інноваційних систем.

Передумова заміщення і комплементарності. Явище заміщення в інноваційних системах виникає на рівні компонентного складу. Базовою системною трансформацією, що генерує оптимізаційні ефекти, є реалізована в інноваційних системах комплементарність механізмів функціонування і розвитку, а також крупно агрегованих функціональних об'єктів систем. При цьому, виникає незворотна структурна оптимізація національних механізмів і ресурсів розвитку, які заміщуються ресурсами зростання, генерованих і концентрованих у середовищі взаємодіючих систем. Ефекти заміщення виникають також в умовах інноваційного зсуву, коли при формуванні взаємодій об'єктів наукових досліджень та інноваційних виробничих систем організаційна структура стартапів (*startup*) повністю заміщає організаційну компоненту інноваційної діяльності у сфері науки та освіти, що, своєю чергою, приводить до структурно-функціональної оптимізації та реструктуризації середовища науково-технічних робіт і досліджень.

Передумова зсуву технологічної продуктивності. Зміна технологічної бази відтворення приводить до масштабної структурно-функціональної оптимізації організаційної та інституційної структур інноваційних систем, включаючи функціонування відтворювального ядра виробничих систем. Подібна оптимізація суттєво змінює структуру і динаміку відтворення в інноваційних системах, функціональність і синхронність взаємно обумовлених трансформацій продуктивності технології і генерування інноваційного прибутку.

Передумова технологічної агрегативності. Ступінь концентрації технологій, яким визначається структура крупно агрегованих інноваційних систем, прямо визначає масштаб можливих оптимізаційних ефектів і, відповідно, масштаб задач оптимізації розвитку інно-

ваційних систем, незалежно від їх територіальної агрегації. Іншими словами, у слабо структурованих інноваційних системах не генеруються оптимізаційні ефекти, і розв'язання задач оптимізації зводиться до розв'язання оперативних завдань управління бізнес-процесами.

Передумова поліструктурної агрегації. Інноваційні системи поліструктурно агреговані. У них організаційна, технологічна, інституційна та комунікаційна структури необхідно розглядати як взаємодіючі системи (які мають системну організацію). У процесі їх взаємодії утворюється певний генерований безвідносний (такий, що не визначається виробничими чи іншими факторами) ресурс «додаткової продуктивності», який розподіляється в системі нерівномірно. Нерівномірність його розподілу утворює області структурних трансформацій на рівні механізмів розвитку інноваційних систем. Внаслідок цього виникають ефекти функціональної оптимізації, які, з точки зору управління, є слабо керованими або абсолютно некерованими (для слабо структурованих систем).

Передумова відносності досягнення критичної функціональності інноваційних систем. Поліструктурна агрегація інноваційних систем суттєвим чином впливає як фактор обмеження на критичну функціональність систем за рахунок мультивекторності області розширення в умовах взаємодії різноагрованих систем. Тому виникає досить суттєва відносність характеристик оптимальних станів компонентів системи в оцінці впливу на них окремих елементів. У тому числі, на рівні міжкомпонентної взаємодії та визначення оптимальної функціональності або управління функціональністю системи в межах критичного оптимуму. Наприклад, наближення до оптимального стану компонентів інституційної системи звужуватимуть область розширення компонентів технологічної системи в результаті критичного обмеження зростання трансакційних витрат і, відповідно, інноваційної активності. Це призведе до обмеження зростання інституційного середовища інноваційних систем.

Передумова неабсолютної уніфікації інноваційних систем і систем фінансування. Структурна конструкція інноваційних систем і систем фінансування не є абсолютно уніфікованою, тобто ці системи структурно-функціонально не повністю сумісні. Функціональна невідповідність інноваційних систем і систем фінансування призводить до виникнення структурних зсувів у процесі їх функціональної уніфікації, при розв'язанні задач оптимізації. Виникаючий при цьому структурний зсув є джерелом і обмеженням загального обсягу оптимізаційних ефектів, що виникатимуть в ході розв'язання задач оптимізації, у тому числі й фінансування, і в більш широкому аспекті – в управлінні розвитком інноваційних систем.

Даними передумовами визначається область загальної генерованої сукупності оптимізаційних ефектів у розвитку інноваційних систем.

Принципові обмеження щодо постановки задач оптимізації розвитку інноваційних систем

Специфіка задач оптимізації в управлінні розвитком інноваційних систем обумовлена тим, що, *по-перше*, задачі оптимізації необхідно визначати із урахуванням

системних ефектів, що виникають у результаті цілеспрямованого впливу механізмів розвитку на весь елементно-компонентний склад інноваційних систем. *По-друге*, визначення цільової функції оптимізації для окремих компонентів систем не є релевантним, оскільки, виходячи з передумови про рівень агрегації інноваційної системи, ефекти оптимізації виникають щодо загальної функціональності взаємодії компонентів системи і системи в цілому. Розгляд системи як поліфункціонального об'єкта оптимізації також є не достатньо обґрунтованим, оскільки фактично існує загальна функціональність системи, що впливає з властивості емерджентності, та забезпечується підсистемою управління за рахунок ефективного застосування інструментів організаційно-економічного, інституційного, правового механізмів і механізму міжнародних відносин.

Заперечення поліфункціональності об'єкта оптимізації системи означає відмову від диференціального підходу до визначення задач оптимізації розвитку інноваційних систем. Фактична поліструктурна агрегація інноваційних систем підтверджує тезу про те, що взаємодії елементно-компонентного складу інноваційних систем не обмежуються частковими умовами, що також доводить необґрунтованість формальної постановки задач багатокритеріальної оптимізації стосовно інноваційних систем. Несуттєвість умов часткових обмежень для формулювання задач оптимізації передбачає векторне розширення допустимої області розв'язків.

По-третє, для всієї сукупності задач оптимізації, що розглядаються, цільова функція оптимізації визначається областю можливих станів інноваційних систем первинної агрегації, без урахування оптимізаційних ефектів зсуву технологічної продуктивності, виникаючих у більш агрегованих інноваційних системах. Тому цільова функція не є достатньою для визначення оптимальності розвитку інноваційних систем у цілому. Відповідно, формальна постановка задачі багатокритеріальної оптимізації стосовно розвитку інноваційних систем визначатиме його як область практично абсолютної невизначеності та ризику. Обмеженість цільової функції передбачає визначення цільового простору оптимізаційних ефектів від зміни технологічної продуктивності для інноваційних систем первинної агрегації.

Таким чином, *задачі оптимізації розвитку інноваційних систем містять такі три напрямки розв'язку: поліструктурна оптимізація, функціональна оптимізація та оптимізаційні ефекти зсуву технологічної продуктивності інноваційних систем первинної агрегації.*

Методичний підхід до визначення цільової функції оптимізації на основі динамічної моделі зсуву технологічної продуктивності НІС

Розв'язання задач оптимізації в частині управління розвитком інноваційних систем передбачає вибір цільової альтернативи в умовах доволі значної поліваріативності виникнення оптимізаційних ефектів у міжкомпонентній взаємодії підсистем та їх об'єктів. Тому задачі оптимізації можуть розв'язуватися як щодо виробничих систем, так і щодо компонентів макросистем у на-

ціональний економічний системі, у тому числі й систем фінансування. Враховуючи векторне розширення допустимої області розв'язків задач оптимізації та принципів необмеженість технологічної продуктивності на основі інформаційно-енергетичного обміну у взаємодіях в інноваційній системі, найбільш релевантним ціловим простором множини альтернатив розв'язків задач оптимізації є поліваріантність моделей реалізації інноваційного циклу, вздовж векторів технологічної сумісності, що в інших дослідженнях визначають як технологічні траєкторії [1; 3; 10], в усіх напрямках розширення інноваційних систем.

При цьому, функція розвитку (продуктивності технологічної бази відтворення) матиме подвійну цільову визначеність $f(Q; Pr)$ і поліфункціональну структуру, що випливає з передумови про поліструктурну агрегацію інноваційних систем і функціональну детермінанту інноваційного циклу. Джерелом оптимізаційних ефектів є зсув технологічної продуктивності, який в цілому характеризується заміщенням суттєвих факторів функції розвитку інноваційних систем первинної агрегації (виробничі системи) «ТІ → АМ → КІ + КІІ → ТІ» факторами розширення крупно агрегованих систем «АМ → ТІ → КІ». Дане заміщення носить апіорний характер, оскільки частково є реакцією системи на зростання технологічної продуктивності її відтворювального ядра і, водночас, є відображенням зміни стану системи внаслідок фактичної множинності управлінських рішень, в умовах трансформації ефективного управлінського рішення в управлінську технологію.

У зв'язку з цим постановка і розв'язок задач оптимізації розвитку інноваційних систем будуть задані областю, обмеженою функцією подвійної цільової визначеності $f(Q; Pr)$ продуктивності/ефективності технологічної бази відтворення, де для всіх рівнів агрегації інноваційних систем генеральне обмеження визначатиметься відповідною функцією $f(Q; Pr)$ інноваційної системи більшої агрегації.

Концепція технологічного зсуву (зсуву технологічної продуктивності інноваційних технологій) дозволяє розробити математичну модель умов повної реалізації інноваційного циклу для національної інноваційної системи (НІС), яка відображатиме умови послідовного встановлення функціональних взаємозв'язків інноваційних факторів «ТІ (технологічних інновацій) → КІ (капітальних інновацій) → НА (нематеріальних активів), опосередковані системою функцій фінансово-інвестиційних альтернатив (табл. 1).

Базовим тактом розвитку інноваційної системи є трансформація «капіталізація – відтворення», опосередкована функцією $f(Q; Pr) = 0,4974 \times \text{АМ}$. У зв'язку з цим, не виникає жодної області оптимізації за критеріями технологічних факторів інноваційного розвитку, за виключенням області альтернатив фактора НА, який є повністю декомпонованим елементом області можливих значень виробничої функції крупно агрегованих інноваційних систем. Усі можливі оптимальні стани інноваційної системи (галузевого або національного рівня агрегації) знаходяться в області варіації фінансових

Таблиця 1

Модель функцій оптимізації розвитку НІС

ІННОВАЦІЙНИЙ ЦИКЛ «ЗСУВ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ ПРОДУКТИВНОСТІ «ІННОВАЦІЯ – ТЕХНОЛОГІЯ» (модель виробничої системи НІС)		
Інноваційний цикл (структурна модель)	Функція розвитку (для циклу) Вектор технологічної сумісності	Функція фінансово-інвестиційних альтернатив (область значень параметрів)
Амортизаційні відрахування	$f(Q; Pr) = 0,4974 \times \text{АМ}$	$f\text{КІ} = 1,305 \times \text{АМф}$ $f\text{ТІ} = 0,9688 \times \text{ВМП}$ $f\text{НА} = 1,5146 \times \text{Інвест}$
Амортизаційні відрахування ↔ Технологічні інновації →	$f(Q; Pr) = 0,1915 \times \text{АМ} + 20,8127 \times \text{ТІ}$	
Амортизаційні відрахування ↔ Нематеріальні активи	$f(Q; Pr) = 0,22 \times \text{АМ} + 9,77 \times \text{НА}$	
Нематеріальні активи → Технологічні інновації → Капітальні інновації	$f(Q; Pr) = 22,157 \times \text{НА} + 40,011 \times \text{ТІ} + 6,91 \times \text{КІ}$ $f(Pr) = 23,71 \times \text{ТІ} + 3,55 \times \text{КІ}$ Дубль функція заміщення КІ – ТІ по ефективності $f(Pr)$	
Амортизаційні відрахування ↔ Нематеріальні активи → Технологічні інновації → Капітальні інновації	$f(Q; Pr) = 0,2869 \times \text{ТІ} + 3,78 \times \text{КІ}$ $f(Q) = 0,00037 \times \text{АМ} + 0,619 \times \text{НА} + 4,98 \times \text{ТІ} + 0,23 \times \text{КІ}$ Дубль функція заміщення КІ – ТІ по продуктивності $f(Q)$	
Функція середовища НІС		Область оптимальних значень
$f(Q; Pr) = 705980 + 0,026 \times \text{АМ} + 6,608 \times \text{ТІ}$ → $f(Q; Pr) = 870427 + 0,02 \times \text{АМ} + 2,863 \times \text{КІ}$		$170000 \leq \Delta Y(Q; Pr) = 0,02834 \times \text{АМф}$

Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua та даних «Річна звітність емітентів цінних паперів. Система розкриття інформації емітентів цінних паперів». URL: <http://www.smida.gov.ua>

факторів формування економічного обороту. При цьому, базова функція первинної динаміки інноваційної системи може розширятися до поліфакторної структури за рахунок підвищення функціональності капітальних інновацій (KI) та інтеграції області фактора нематеріальних активів (НА).

В області множини оптимальних станів інноваційної системи технологічні інновації (TI) ніяк не обумовлені обсягом доходу, а також випуском. При зростанні агрегації інноваційної системи значення прибутку також нівелюється. Встановлюється абсолютно щільний зв'язок зростання TI та операційних коштів, для яких базовим джерелом формування є інноваційний прибуток. Також не існує релевантної функції технологічних інновацій ($f(TI)$) для крупно агрегованих систем (галузь). Вона ($f(TI)$) частково інтегрована у функцію $f(KI)$ і повністю інтегрована в поточне фінансування ($f(TI) = 0,9688 \times ВМП$), а також синхронна їх динаміці.

Важливим результатом розробки моделі функцій оптимізації НІС є виявлений ефект підвищення автозумовленості функціональності факторів інноваційного розвитку KI, TI, залежно від зростання рівня агрегації інноваційної системи. Він може свідчити про те, що в інноваційних системах формуються ендогенні алгоритми трансформації факторів інноваційної динаміки у функціональні умовно (поки що) автовідтворювальні компоненти систем. Даний ефект пов'язаний, очевидно, із більшим ступенем структуризації крупно агрегованих систем і гранично оптимальним алгоритмом кінцевого розподілу вартості в ресурсній складовій факторів. Генерація алгоритмів супроводжується формуванням первинних механізмів взаємодій в інно-

ваційній системі. І оскільки сама можливість генерації ефективних алгоритмів обумовлена граничною оптимізацією можливих альтернатив, то ще на етапі формування системних механізмів уже синтезована оптимізована структура взаємодій.

Розрахунок деяких критеріїв структурно-функціональної оптимізації НІС

Розглянемо область альтернатив фактора нематеріальних активів (НА): $f(НА) = 1,5146 \times \text{Інвест}$, вектора цільової функції оптимізації розвитку НІС: $f(Q; Pr) = 22,157 \times НА + 40,011 \times TI + 6,91 \times KI$ (див. табл. 1). У межах траєкторії цільової функції розвитку фінансові потоки розподіляються на два базові цикли: «інвестиції $\rightarrow$ НДР і НТР $\rightarrow$ дохідність НА» та «інвестиції StartUp $\rightarrow$ дохідність НА $\rightarrow$ рентабельність виробництва $\rightarrow$ інвестиційні доходи». Розв'язок задачі оптимізації інвестиційних циклів передбачає їх уніфікацію/інтеграцію по структурі дохідності фінансових потоків. Синхронізація фінансових механізмів інвестування призводить до структурного зсуву фінансових потоків по дохідності НА. Він супроводжується заміщенням структурного компонента «інвестиції в НТР і НДР» інвестуванням StartUp і формуванням відповідної організаційної форми в межах уніфікованого структурного компонента фінансового потоку, виключаючи часові й технологічні розриви в процесі формування потоків інвестиційних доходів.

Виходячи із запропонованої моделі уніфікації інноваційних циклів (рис. 1), можна запропонувати розв'язок для критеріїв оптимального розподілу продуктивності інноваційних технологій в інноваційних системах у межах базового інноваційного циклу технологій (табл. 2).

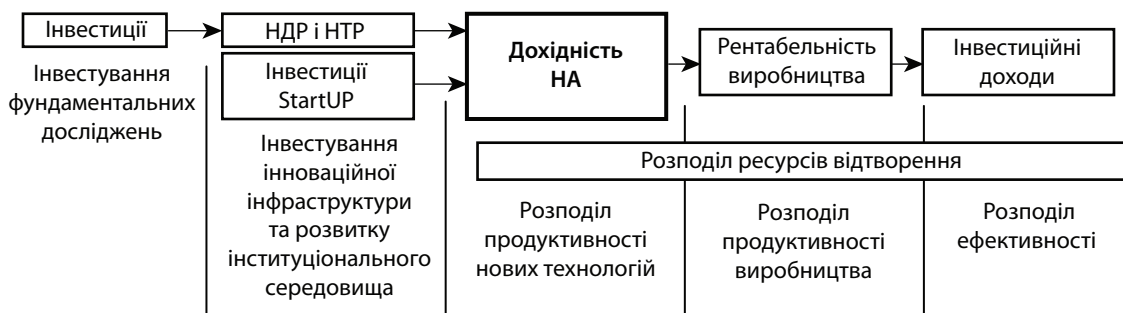


Рис. 1. Уніфікація компонентів фінансових потоків та інноваційного циклу по інвестуванню і дохідності нематеріальних активів

Джерело: авторська розробка.

Таблиця 2

Розрахунок значень для критеріїв оптимального розподілу продуктивності інноваційних технологій в НІС

Критерії оптимального розподілу технологічної продуктивності	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік
Загальний обсяг оптимізації по механізмах фінансування, млн грн	10603,1			1115,1
Коефіцієнт перерозподілу обсягів фінансування	1,32	0,74	1,1	0,9
Розподіл дохідності інвестування НА, %	-	13,11	-	4,51
Коефіцієнт зростання рентабельності виробництва (інноваційна діяльність)	6,6	6,8	3,9	3,3
Розподіл дохідності інвестування	1,32	0,91	1,09	1,12

Джерело: авторська розробка.

Критерій оптимізації по механізмах фінансування відображає обсяг інвестицій, перерозподілений з інвестування науково-технічних робіт до інвестування розвитку стартапів і розробки технологій. Відсутність значення для критерію «розподіл дохідності інвестування НА» на першому і третьому роках інноваційного циклу означає незначущість критерію в заданому періоді.

ВИСНОВКИ

Виникнення оптимізаційних ефектів розвитку інноваційних систем обумовлено передумовами ендогенного характеру, генерація яких здійснюється на рівні міжкомпонентних і міжсистемних взаємодій. Джерелом виникнення оптимізаційних ефектів в інноваційних системах є структурні та функціональні трансформації на рівні елементно-компонентних взаємодій в інноваційних системах внаслідок зсуву технологічної продуктивності відтворення.

Функції для оптимізації розвитку інноваційних систем не є конфліктними, оскільки відображають послідовність структурно-функціональних трансформацій в межах загальної функціональної детермінанти – інноваційного циклу. Обмеженням для всієї області можливих станів інноваційних систем у множині альтернатив, що розглядаються, має обиратися функція подвійної цільової визначеності $f(Q; Pr)$ продуктивності/ефективності технологічної бази відтворення максимально агрегованої інноваційної системи. Відповідно, критерії оптимізації розвитку інноваційних систем не є стабільними.

У процесі розвитку інноваційних систем виникають певні області відсутності альтернатив і нульової оптимізації. Виникнення даних областей зумовлено структурно-функціональними трансформаціями в крупно агрегованих інноваційних системах, а саме – НІС. Даний стан у розвитку інноваційних систем характеризується тим, що всі можливі оптимальні значення інноваційної системи галузевого або національного рівня агрегації знаходяться в області варіації фінансових факторів формування економічного обороту. За таких умов базова функція первинної динаміки інноваційної системи може розширятися до поліфакторної структури за рахунок підвищення функціональності капітальних інновацій (КІ) та інтеграції до неї області фактора нематеріальних активів (НА).

Оптимізація інноваційного циклу, що здійснюється в результаті взаємодії інноваційних систем різної агрегації, ініціалізує процеси структурно-функціональної оптимізації фінансових потоків та інституційної структури інноваційних систем. Базовою трансформацією є заміщення структурного компонента інвестування фундаментальних досліджень (НДТР) та інвестування інноваційної інфраструктури і розвитку інституційного середовища організаційною структурою стартапів, яка повністю заміщає організаційну компоненту інноваційної діяльності у сфері науки та освіти, що, своєю чергою, приводить до структурно-функціональної оптимізації середовища науково-технічних робіт і досліджень. У результаті даної структурно-функціональної оптимізації сукупний обсяг інвестування інновацій оптимізується

в межах консолідованого фінансового потоку розподілу продуктивності нових технологій по дохідності нематеріальних активів.

Функція розвитку інноваційних систем може бути консолідована й оптимізована по параметрах $KI \rightarrow TI$. Це відбувається внаслідок наявного ефекту автозумовленості зростання функціональності факторів інноваційної динаміки залежно від зростання рівня агрегації інноваційної системи. Фактична оптимізація функції свідчить про те, що на певному етапі зростання агрегації в інноваційних системах формуються ендогенні алгоритми кінцевого розподілу вартості в ресурсній складовій інноваційних факторів. Оскільки за даних умов має місце оптимізація як факторів, так і цільової функції, то формування ендогенних алгоритмів кінцевого розподілу суттєвої ознаки базових процесів в інноваційних системах можна розглядати як причину явища об'єктивної адаптації в крупно агрегованих системах. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Єрохін С.** Технологічні уклади, динаміка цивілізаційних структур та економічні перспективи України. *Економічний часопис-XXI*. 2006. № 1-2. URL: <http://soskin.info/ea/2006/1-2/20060102.html>
2. **Корзаченко О. В.** Оптимізація бізнес-процесів українських підприємств: проблеми та перспективи. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2013. № 3. С. 64–69.
3. **Кристенсен К. М.** Дилемма інноватора: Как из-за новых технологий погибают сильные компании/пер. с англ. Москва: Альпина Паблишер, 2016. 5-е изд. 239 с.
4. **Baxley J.** Optimization Methods in Economics/Department of Mathematics Wake Forest University. June 20, 2015. 67 p. URL: <http://docplayer.net/22226148-Optimization-methods-in-economics-1.html>
5. **Bäck T.** Evolutionary Algorithms in Theory and Practice: Evolution Strategies, Evolutionary Programming, Genetic Algorithms. Oxford: Oxford University Press. 1995. 328 p.
6. **Gandibleux X., Ehrgott M.** Operations research and multi-objective optimization/University of Nantes and CNRS, France. URL: <http://www.cs.put.poznan.pl/ewgmcda/pdf/GrNantes.pdf>
7. **Hands D. W.** Introductory Mathematical Economics. 2nd ed. Oxford Univ. Press, 2004. 400 p.
8. **Köksalan M., Lokman B.** Approximating the nondominated frontiers of multi-objective combinatorial optimization problems. *Naval Research Logistics (NRL)*. 2009. Vol. 56, Issue 2. P. 191–198.
9. **Stiglitz J.** Intellectual Property Rights, the Pool of Knowledge and Innovation. *Working Paper 2014 / NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH*. URL: <http://www.nber.org/papers/w20014>.
10. **Perez C.** Structural Change and Assimilation of New Technologies in The Economic and Social Systems. *Futures*. October, 1983. Vol. 15, No. 5. P. 357–375.
11. **Patten B. C.** An Introduction to the Cybernetics of the Ecosystem: The Trophic-Dynamic Aspect. *Ecology*. 1959. Vol. 40. No. 2. P. 221–231.

REFERENCES

- Baxley, J. "Optimization Methods in Economics". <http://docplayer.net/22226148-Optimization-methods-in-economics-1.html>
- Back, T. *Evolutionary Algorithms in Theory and Practice: Evolution Strategies, Evolutionary Programming, Genetic Algorithms*. Oxford: Oxford University Press., 1995.
- Gandibleux, X., and Ehrgott, M. "Operations research and multi-objective optimization". <http://www.cs.put.poznan.pl/ewgmcda/pdf/GrNantes.pdf>

Hands, D. W. *Introductory Mathematical Economics*: Oxford University Press, 2004.

Korzachenko, O. V. "Optimizatsiia biznes-protseviv ukrain-skykh pidpriemstv: problemy ta perspektivy" [Optimization of business processes of Ukrainian enterprises: problems and prospects]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*, no. 3 (2013): 64-69.

Kristensen, K. M. *Dilemma innovatora: Kak iz-za novykh tekhnologiy pogibayut silnyye kompanii* [The innovator's dilemma: How new technologies are killed strong company]. Moscow: Alpina Publisher, 2016.

Koksalan, M., and Lokman, B. "Approximating the nondominated frontiers of multi-objective combinatorial optimization problems". *Naval Research Logistics (NRL)*. Vol. 56, no. 2 (2009): 191-198.

Perez, S. "Structural Change and Assimilation of New Technologies in the Economic and Social Systems". *Futures*. Vol. 15, no. 5 (1983): 357-375.

Patten, V. S. "An Introduction to the Cybernetics of the Ecosystem: The Trophic-Dynamic Aspect". *Ecology*. Vol. 40, no. 2 (1959): 221-231.

Stiglitz, J. "Intellectual Property Rights, the Pool of Knowledge and Innovation". <http://www.nber.org/papers/w20014>

Yerokhin, S. "Tekhnologichni układy, dynamika tsyvilizatsiinykh struktur ta ekonomichni perspektivy Ukrainy" [Technological structures, the dynamics of civilizational structures and economic prospects of Ukraine]. *Ekonomichnyi chasopys-XXI*. <http://soskin.info/ea/2006/1-2/20060102.html>

УДК 338.24:332.14

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ: ПОШУК НОВИХ ОРІЄНТИРІВ ТА МЕХАНІЗМІВ РЕАЛІЗАЦІЇ В КОНТЕКСТІ ЕВОЛЮЦІЇ БЕЗПЕКОЗНАВЧИХ ПАРАДИГМ

© 2016 ПІЛЬКО А. Д., ГАРДА Т. П.

УДК 338.24:332.14

Пілько А. Д., Гарда Т. П. Соціально-економічний розвиток регіону: пошук нових орієнтирів та механізмів реалізації в контексті еволюції безпекознавчих парадигм

Метою статті є висвітлення результатів вивчення існуючих напрацювань щодо постановки завдання з управління соціально-економічним розвитком регіону, а також розробки власних рекомендацій до формування орієнтирів регіонального соціально-економічного розвитку та регіональної соціальної та економічної політики. Ідентифіковано основні недоліки існуючої практики вирішення даних завдань. Конкретизовано основні чинники, котрі слід враховувати в процесі розробки програм регіонального розвитку з урахуванням еволюції безпекознавчих парадигм. З урахуванням існуючих недоліків концепцій економічної, соціальної, екологічної безпеки та сталого розвитку запропоновано підхід до визначення пріоритетів регіонального розвитку в рамках парадигми безпеки розвитку. Серед першочергових завдань імплементації цільових програм регіонального розвитку, розроблених з урахуванням нової безпекознавчої парадигми, виокремлено завдання з формування відповідного інституційного середовища.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток, регіон, сталий розвиток, безпека розвитку, інституційне середовище.

Бібл.: 8.

Пілько Андрій Дмитрович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної кібернетики, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

E-mail: andriypilko@i.ua

Гарда Тетяна Петрівна – головний спеціаліст відділу промисловості, розвитку підприємництва, управління економічного та інтеграційного розвитку, Виконавчий комітет Івано-Франківської міської ради (вул. Грушевського, 21, Івано-Франківськ, 76004, Україна)

E-mail: tetyana.garda@gmail.com

УДК 338.24:332.14

Пилько А. Д., Гарда Т. П. Социально-экономическое развитие региона: поиск новых ориентиров и механизмов реализации в контексте эволюции парадигм безопасности

Целью статьи является освещение результатов изучения существующих разработок относительно постановки задачи управления социально-экономическим развитием региона, а также разработки собственных рекомендаций к формированию ориентиров регионального социально-экономического развития региона и региональной социально-экономической политики. Идентифицированы главные недостатки существующей практики решения данных задач. Конкретизированы главные факторы, которые надо учитывать в процессе разработки программ регионального развития с учетом эволюции парадигм безопасности. Принимая во внимание существующие недостатки концепций экономической, социальной, экологической безопасности и устойчивого развития, предложен подход к определению приоритетов регионального развития в рамках парадигмы безопасности развития.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, регион, устойчивое развитие, безопасность развития, институциональная среда.

Библ.: 8.

Пилько Андрей Дмитриевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической кибернетики, Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаника (ул. Шевченко, 57, Ивано-Франковск, 76018, Украина)

E-mail: andriypilko@i.ua

Гарда Татьяна Петровна – главный специалист отдела промышленности, развития предпринимательства, управления экономического и интеграционного развития, Исполнительный комитет Ивано-Франковского горсовета (ул. Грушевского, 21, Ивано-Франковск, 76004, Украина)

E-mail: tetyana.garda@gmail.com

UDC 338.24:332.14

Pilko A. D., Harda T. P. Socio-Economic Development of Region: Search for New Orientations and Implementation Mechanisms in the Context of Evolution of Security Paradigms

The article is aimed at highlighting results of examination of the existing groundwork concerning the task of socio-economic development of region, as well as developing own recommendations to formulation of orientations for the regional socio-economic development of region and regional socio-economic policy. The article identifies the main shortcomings of the existing practice in addressing these tasks. The main factors that must be considered in the process of developing regional development programs have been concretized, taking account of evolution of security paradigms. Taking into consideration the existing shortcomings of concepts of the economic, social, environmental security and sustainable development, an approach to defining the priorities of regional development within the framework of security paradigm of development has been proposed.

Keywords: socio-economic development, region, sustainable development, security of development, institutional environment.

Bibl.: 8.

Pilko Andriy D. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Cybernetics, Precarpathian National University named after V. Stefanyk (57 Shevchenko Str., Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

E-mail: andriypilko@i.ua

Harda Tetiana P. – Chief Specialist of the Department of Industry, Business Development, Management and Integration of Economic Development, The Executive Committee of the Ivano-Frankivsk City Council (21 Hrushevskoho Str., Ivano-Frankivsk, 76004, Ukraine)

E-mail: tetyana.garda@gmail.com

Швидкість розвитку процесів у соціальній та економічній сферах держави на фоні зростаючих витрат оборонного характеру та окупації частини суверенної території держави закономірно змінюють акценти у формуванні та механізмах реалізації державної регіональної економічної політики. На даному етапі розвитку регіональна економічна політика потребує нових підходів до розробки та переосмислення цільових орієнтирів. На порядку денному стоять задачі розробки заходів із законодавчого, нормативного та організаційного вдосконалення в напрямі реалізації принципів економічної самодостатності регіонів. Підвищення рівня соціального напруження, яке спостерігається практично в усіх регіонах країни протягом останніх декількох років, вимагає впровадження нових механізмів реалізації регіональної економічної політики, спрямованої на ефективне вирішення соціальних, економічних та екологічних проблем територіальних громад. Іншими словами, суть задачі, від вирішення якої, без перебільшення, буде залежати рівень забезпечення економічної, соціальної, екологічної, а отже, і національної безпеки, зводиться до формування механізму ефективного управління ресурсним потенціалом територіальних систем регіону в контексті реалізації стратегії сталого розвитку регіонів та цілої держави, а також безпеки такого розвитку.

Вивченню питань соціально-економічного розвитку регіону, зокрема, пов'язаних з розробкою моделей оцінки його рівня, присвячено наукові праці таких вчених, як: З. С. Варналій, В. М. Гець, Л. С. Гур'янова, Б. М. Данилишин, М. І. Долішній, Ю. В. Донченко, С. М. Злупко, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, В. С. Кравців, О. М. Нижник, О. І. Омельченко, В. С. Пономаренко, Н. С. Різник, В. П. Семиноженко та ін.

Проте ціла низка питань, пов'язаних, зокрема, з методичним забезпеченням процесу оцінювання рівня та стану соціально-економічного розвитку, формування регіональної соціальної та економічної політики в контексті еволюції безпекознавчих парадигм і нових пріоритетів регіонального розвитку, розробки ефективних механізмів визначення практичної реалізації задекларованих принципів розвитку не знайшли належного відображення в наукових дослідженнях.

З урахуванням цих міркувань обраний напрям досліджень, метою яких є вивчення передового вітчизняного та світового досвіду формування пріоритетів внутрішньодержавної регіональної політики, а також розробка власних рекомендацій щодо визначення пріоритетів регіонального соціально-економічного розвитку в контексті еволюції безпекознавчих парадигм, слід визнати актуальним і перспективним на даному етапі розвитку українського суспільства, а їх результати – такими, що заслуговують на увагу і подальше використання в практичній та науково-дослідній роботі.

Метою даної публікації є висвітлення окремих результатів досліджень, які спрямовані на вивчення існуючих підходів до управління соціально-економічним розвитком регіону з окресленням пріоритетів регіональної політики та урахуванням концепцій безпеки і розвитку.

Для досягнення поставленої мети було вирішено такі завдання:

- ✦ розглянуто сутність, структуру та еволюцію понять «безпека», «розвиток», «сталий розвиток»;
- ✦ проаналізовано існуючі підходи до формування пріоритетів соціально-економічного розвитку регіону;
- ✦ окреслено перспективні напрями формування пріоритетів регіонального розвитку в контексті еволюції безпекознавчих парадигм.

Необхідність формування нових цільових орієнтирів регіональної політики та шляхів їх досягнення зумовлюється не тільки незадовільним станом економічних передумов розвитку, а й зростаючим рівнем соціального напруження в практично усіх без винятку регіонах України, який визначається як економічними, так і соціально-гуманітарними чинниками.

Зростаюча увага до регіональних аспектів економічного та соціального розвитку в країнах Заходу спричинила появу нових взаємопов'язаних напрямів у державній економічній та соціальній політиці – регіональної політики та регіонального планування або програмування. Наслідком цього стало розширення спектра наукових досліджень на початку ХХ століття. До числа перших дослідників у рамках класичного підходу в розвитку регіональних досліджень відносять Тюнена, Ведера, Леша, Кристаллера та інших, перш за все, представників західної економічної науки. У рамках класичного (довоєнного періоду) було сформовано три основні напрями регіональної економічної науки [1, с. 40]: локаційний, власне регіональний і комплексний. Дослідники кожного з цих напрямів у відповідності до актуальних завдань свого часу намагалися досягти поставлених цілей формування та реалізації регіональної економічної та соціальної політики.

У працях перших дослідників регіональної економіки регіон розглядався здебільшого як система, яка об'єднувала природні ресурси, населення, виробництво і споживання товарів і послуг. Особливістю перших досліджень, присвячених регіональній економіці, є те, що регіон в їхніх працях не розглядався як носій особливих економічних інтересів. У працях сучасних дослідників регіон розглядається як багатофункціональна система. Як зазначається в [2, с. 83], на даний час найбільшого поширення отримали чотири парадигми регіону: регіон-квзідержавна, регіон-квзікорпорація, регіон-ринок та регіон-соціум. З урахуванням процесів еволюції безпекознавчих парадигм, висвітлених у працях [3; 4], найбільший інтерес, на нашу думку, з точки зору формування регіональної політики та вибору механізмів її реалізації в контексті забезпечення економічної, соціальної та екологічної безпеки розвитку, становить система поглядів на регіон як соціум.

Підхід до регіону як до соціуму, тобто спільноти, яка проживає на окресленій території, не применшуючи ролі економічної системи, серед пріоритетів висуває відтворення соціальної системи (населення і трудових ресурсів, системи освіти, охорони здоров'я, культури,

середовища тощо) [2, с. 84]. Іншими словами, якраз підхід до регіону як до соціуму дозволяє сформулювати довгострокові цілі регіонального розвитку, ідентифікувати носія інтересів регіону. На нашу думку, основними носіями інтересів регіону як соціо-еколого-економічної системи виступають:

- ✦ населення регіону;
- ✦ суб'єкти господарської діяльності, як ті, що зареєстровані на території регіону, так і ті, що здійснюють свою фінансово-господарську діяльність в його рамках незалежно від місця реєстрації;
- ✦ інші суб'єкти правовідносин, які реалізують свої функції, цілі та завдання на території регіону.

Постановка і досягнення цілей розвитку регіонів України та їх територіальних систем тісно співвідносяться із урахуванням і забезпеченням захисту інтересів таких систем. Тому в ході розгляду питань формування пріоритетів регіонального розвитку доцільно окремо виділяти територіальні (регіональні) інтереси. Беручи до уваги результати досліджень [5, с. 17], а також спираючись на результати власних напрацювань, можна виокремити такі регіональні інтереси:

- ✦ спроможність самостійно визначати і обирати шляхи досягнення цілей регіонального розвитку;
- ✦ відповідність рівня і способу життя населення, його окремих прошарків і груп загальнодержавним і світовим стандартам;
- ✦ наявність регіональних бюджетно-фінансових та інших економічних засобів регулювання економіки;
- ✦ існування можливостей і мотивації ефективного використання наявних ресурсів;
- ✦ функціонування інфраструктурно забезпечених внутрі- і міжрегіональних зв'язків;
- ✦ стабільність суспільно-політичної, національно-етнічної ситуації тощо.

Цілком закономірним є те, що безпека розглядається як одна з найважливіших категорій діалектики, у рамках якої виокремлюються і взаємообумовлюються функції існування та розвитку, а також функція самозбереження та безпеки [6, с. 14]. У цій самій праці, як і в інших дослідженнях, присвячених вивченню питань сталого розвитку, функції розвитку та безпеки, розглядаються як найважливіші функції життєдіяльності суспільства та його основних підсистем: соціальної, економічної, екологічної, політичної тощо. При цьому, під функцією розвитку автори [6, с. 14] розуміють «дії, пов'язані з реалізацією інтересів і спрямовані на закономірну зміну конкретних матеріальних об'єктів, такі, що ведуть до виникнення їх якісно нових станів або принципово нових об'єктів як цілісних своєрідних систем». З іншого боку, функція безпеки це – «конкретні дії, які необхідно здійснити, щоб захистити функцію розвитку соціальної системи від загроз, як потенційних, так і реальних, як внутрішніх, так і зовнішніх» [6, с. 14]. Дискусійним і суперечливим у такому трактуванні є положення про «захист функції розвитку» і відповідними наслідками для системи. Цілком закономірно,

що розвиток є первинною функцією суспільного буття, а безпека – вторинною. Завдання функції безпеки полягає в захисті процесів розвитку від різного виду загроз. Погоджуючись з цілком логічним та закономірним висновком колективів авторів [7], можна виокремити дискусійні моменти існуючих концепцій як економічної, соціальної, екологічної безпеки, так і концепцій сталого розвитку, взятих за різні хронологічні періоди.

Зодного боку, функція розвитку системи, у тому числі й регіональної, є спрямованою на зміну такої системи, тобто поелементного складу, характеру внутрішньо- і міжсистемних зв'язків, а в окремих випадках – і до еволюції та формування нових системоутворюючих факторів. Іншими словами, під дією процесів розвитку система може еволюціонувати навіть до втрати первісних системних властивостей та характеристик. Своєю чергою, функція безпеки спрямована до певної міри на консервацію існуючої системи, оскільки процеси розвитку, які визначають траєкторію розвитку системи, а також адаптаційні властивості системи, спрямовані на врахування в своєму розвитку процесів і тенденцій середовища, можуть призвести до зміни системних властивостей, ослаблення системоутворюючих факторів та фактичної дифузії системи в середовищі. На перший погляд, за глибинним своїм змістом, вектори розвитку регіональної системи, спрямовані на реалізацію функції розвитку, та функції безпеки є протилежно спрямованими і такими, одночасне слідування яким призведе до того, що система фактично залишиться на початковому або відправному етапі свого розвитку.

Відповідно до цього, на нашу думку, необхідним є докорінне переосмислення філософії управління регіональним соціальним, економічним та екологічним розвитком з урахуванням еволюції безпекознавчих парадигм, наявного інституційного середовища, а також готовності правлячих та опозиційних еліт на національному та регіональному рівнях формувати адекватне декларативним цінностям на напрямам відповідне інституційне середовище. У даному випадку мова йде як про формальні, так і неформальні інститути суспільства, а також зрілість суспільства по відношенню до сприйняття нової системи норм і правил узгодження балансу інтересів і нових «правил гри» щодо залучення в оборот ресурсів.

На нашу думку, регіон буде характеризуватися прийнятним рівнем економічної, соціальної, екологічної безпеки, і, відповідно, рівнем безпеки розвитку у випадку, якщо:

- 1) органи місцевого самоврядування мають реальну змогу проводити власну економічну, соціальну та екологічну політику в рамках наявних ресурсів, затверджених національних пріоритетів і завдань;
- 2) регіональна соціо-еколого-економічна система характеризується достатнім потенціалом розвитку й адаптаційними можливостями для відтворення своїх системних характеристик;
- 3) ресурсні можливості та існуючі господарські зв'язки дають змогу регіону самостійно нейтралізовувати загрози ендегенної та екзогенної природи основним носіям регіональних інтересів;

4) рівень життя населення регіону є не нижчим, ніж середній по країні.

Реалії висувають нові вимоги до постановки та науково-методичного вирішення завдання управління масштабними системами, у т. ч. і регіональними. Ідеї, закладені в концепціях економічної, соціальної, екологічної безпеки, потенційно не здатні дати відповіді на нові актуальні питання управління розвитком соціально-економічних систем різного рівня складності та ієрархії, у тому числі й територіальних.

Однією з концепцій, в рамках якої вчені роблять спробу сформулювати ієрархію цілей розвитку і проводити аналіз ефективності управління, є концепція сталого розвитку.

Як справедливо зазначається в праці [7, с. 7], концепція сталого розвитку має свою передісторію, тобто формується суспільством поступово.

Можна погодитися з думкою, висловленою дослідниками [7, с. 7], про те, що є всі підстави говорити про сталий розвиток як про «світоглядну ідеологію майбутнього, але не стільки в часовому вимірі, скільки в смисловому, яка передбачає наближення до відповідної соціально-економічної парадигми господарювання».

Концептуальну модель сталого розвитку науковці Інституту економіки природокористування та сталого розвитку [6; 7] рекомендують розглядати як рівноважну систему з дискретно-цілісними властивостями, що функціонує в коливальному режимі. Втім, враховуючи дискусійний та неоднозначний характер такого формулювання, вони водночас зазначають, що суперечливість цього положення знімається, якщо зважити на те, що типів стійкого стану існує принаймні три, відповідно до основних структурних елементів соціо-еколого-економічної системи. Перший тип орієнтований на підтримання стійкості соціальної підсистеми. У цьому випадку екологічна та економічна підсистеми блокуються для підтримання умов пріоритетного розвитку соціальної підсистеми. За такої комбінації соціальна підсистема, будучи провідною, накладає певні обмеження на функціонування суміжних підсистем. Другий тип орієнтований на забезпечення стійкості екологічної складової та характеризується тим, що для підтримання умов пріоритетного розвитку екологічної підсистеми поєднується з економічною і соціальною підсистемами. Останні зазнають впливу обмежень з боку екологічної підсистеми. Третій тип взаємодії підсистем характеризує економічну стійкість. У цьому випадку поєднуються соціальна та екологічна підсистеми, тобто їхня орієнтація спрямована на підвищення пріоритетності розвитку економічної підсистеми, яка, своєю чергою, обмежує розвиток соціальної та екологічної підсистем. При цьому цілісність функціонування концептуальної моделі сталого розвитку досягається шляхом об'єднання територіальних і галузевих напрямів діяльності [7, с. 133].

Відносно новим і до певної міри універсальним є поняття «безпеки розвитку». Треба зауважити, що в існуючих на даний час розробках, як правило, увага акцентується на окремих структурних складових безпеки розвитку керованих і самоорганізованих систем, або ж

на сталому розвитку систем різного рівня складності та ієрархії.

Приймаючи до уваги існуючі на даний час концепції економічної, соціальної, екологічної безпеки, концепції сталого розвитку, а також безпеки розвитку, категорію «безпеки розвитку» пропонується розглядати виходячи з таких точок зору [3, с. 175]:

1) як поняття дещо іншого змісту, ніж поняття сталого розвитку, а саме, як таке, що вказує на межі, в рамках яких можуть варіювати значення як окремих інтегральних показників розвитку модельованих систем, так і параметри взаємокомпенсації впливу чинників безпеки, задля отримання динаміки збалансованого досягнення цілей розвитку територіальної системи;

2) як поняття, яке акцентує увагу на пріоритетності цілей соціального розвитку в широкому розумінні даного слова перед іншими локальними цілями розвитку суспільства – економічними, військовими, екологічними, цілями науково-технічного прогресу тощо [3, с. 175].

У численних літературних джерелах, зокрема в [3–6], наводяться пропозиції щодо механізмів виходу систем різного рівня складності та ієрархії на траєкторію сталого розвитку та безпеки такого розвитку. У праці [8] визначено стратегічні пріоритети сталого розвитку країни в економічній, соціальній та екологічній сферах.

Справедливим буде твердження про те, що відповідні пропозиції щодо сталого розвитку, як і рекомендації стосовно реалізації механізмів забезпечення економічної, соціальної, екологічної безпеки, повинні ґрунтуватися на відповідному інституційному забезпеченні. Іншими словами, для успішної практичної реалізації ідеальних з точки зору науки рекомендацій, необхідним є існування формальних і неформальних інститутів, котрі є визнаними суспільством. Тобто суспільство та його еліти повинні розділяти і поширювати відповідні цінності розвитку і його безпеки, а не обмежуватися виключно декларуванням відповідних пріоритетів.

Ні для кого не є таємницею, що ефективність використання потенціалу розвитку територіальних систем регіонів України, як і інших держав, котрі знаходяться на перехідній стадії розвитку, тобто трансформуються у відповідності до обраних пріоритетів розвитку, є досить низькою, незважаючи на високі значення показників фінансово-господарської діяльності компаній, котрі мають пріоритетний доступ і практично монопольне право на використання даного потенціалу. Іншими словами, наявні ресурсні можливості використовуються в напрямках, які не мають нічого спільного з цілями безпеки і розвитку ні населення, ні природо-ресурсного потенціалу відповідних територіальних систем регіону. Існуюча практика ведення господарства та залучення ресурсів у господарський оборот є такою, яка не сприяє їх капіталізації і відповідному нарощенню потенціалу розвитку суспільства. Як відомо, ресурс стає капіталом тільки за умови існування ефективного інституційного середовища.

ВИСНОВКИ

Проведений аналіз еволюції підходів до трактування поняття безпеки та його структури, а також постановки завдання управління розвитком у контексті існуючих безпекознавчих парадигм дозволив відслідкувати таку тенденцію: акценти в регіональних та міждисциплінарних дослідженнях поступово змінюються на користь застосування системного та синергетичного підходів до поняття безпеки. Дослідники-науковці, як і практики, все більше схилиються до думки, що на часі є актуалізація нової парадигми в регіоналістиці та практиці управління процесами в територіальних системах. У статті запропоновано власний підхід до трактування поняття «безпека розвитку», а також постановки завдання управління розвитком та регулювання процесів на рівні територіальних систем з метою досягнення цілей безпеки розвитку регіону. Серед практичних механізмів реалізації цільових регіональних програм пріоритетним є формування відповідного інституційного середовища. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Бутов В. И., Игнатов В. Г., Кетова И. П.** Основы региональной экономики: учебное пособие. Москва, Ростов-на-Дону: MarT, 2000. – 448 с.
2. **Гранберг А. Г.** Основы региональной экономики: учебник для вузов. Москва: ГУ ВШЭ, 2000. 495 с.
3. **Пілько А. Д.** Постановка задачі оцінки рівня безпеки розвитку територіальної системи. *Бізнес Інформ*. 2013. № 10. С. 173–179.
4. **Пілько А. Д.** Еволюція моделей та перспективні напрями розвитку безпекознавства // *Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки: кол. моногр. у 2 т.* Дніпропетровськ: ФОП Дроб'язко С. І., 2014. Т. 1. С. 166–177.
5. **Пономаренко В. С., Клебанова Т. С., Чернова Н. Л.** Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование. Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2004. 144 с.
6. Інноваційно-інвестиційна і технологічна безпека трансформації регіональних економічних систем: монографія/ Хвесик М. А., Степаненко А. В., Обиход Г. О. та ін.; за наук. ред. М. А. Хвесика. Київ: Наукова думка, 2013. 487 с.
7. **Хвесик М. А., Бистряков І. К., Левковська Л. В., Пилипів В. В.** Сталый розвиток: світоглядна ідеологія майбутнього: монографія/за ред. М. А. Хвесика. Київ: ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАНУ», 2012. 465 с.
8. **Мойсеєнко І. П.** Сталый економічний розвиток на основі стратегії економічної безпеки. *Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету імені Григорія Сковороди*. 2013. Вип. 21-1. С. 172–176. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/staliy-ekonomichniy-rozvitok-na-osnovi-strategiyi-ekonomichnoyi-bezpeki>

REFERENCES

- Butov, V. I., Ignatov, V. G., and Ketova, I. P. *Osnovy regionalnoy ekonomiki* [The foundations of the regional economy]. Moscow; Rostov-na-Donu: MarT, 2000.
- Granberg, A. G. *Osnovy regionalnoy ekonomiki* [The foundations of the regional economy]. Moscow: GU VShE, 2000.
- Khvesyk, M. A. et al. *Innovatsiino-investytsiina i tekhnolohich-na bezpeka transformatsii rehionalnykh ekonomichnykh system* [Innovative investment and technological security of transformation of regional economic systems]. Kyiv: Naukova dumka, 2013.

Khvesyk, M. A. et al. *Stalyi rozvytok: svitohliadna ideolohiia maibutnyoho* [Sustainable development: ideological ideology of the future]. Kyiv: DU «Instytut ekonomiky pryrodokorystuvannia ta staloho rozvytku NANU», 2012.

Moiseienko, I. P. "Stalyi ekonomichnyi rozvytok na osnovi stratehii ekonomichnoi bezpeky" [Sustainable economic development based on the strategy of economic security]. *Ekonomichnyi visnyk Pereiaslav-Khmelnytskoho derzhavnoho pedahohichnoho universytetu imeni Hryhoriiia Skovorody*. <http://cyberleninka.ru/article/n/staliy-ekonomichniy-rozvitok-na-osnovi-strategiyi-ekonomichnoyi-bezpeki>

Pilko, A. D. "Postanovka zadachi otsinky rivnia bezpeky rozvytku terytorialnoi systemy" [Statement of the problem assess the level of safety of development of the territorial system]. *Biznes Inform*, no. 10 (2013): 173-179.

Pilko, A. D. "Evoliutsiia modelei ta perspektyvni napriamy rozvytku bezpekoznavstva" [The evolution of models and promising directions of development of the theory of security]. In *Ekonomichna bezpeka v umovakh hlobalizatsii svitovoi ekonomiky*. Vol. 1. 166-177. Dnipropetrovsk: FOP Drobizasko S. I., 2014.

Ponomarenko, V. S., Klebanova, T. S., and Chernova, N. L. *Ekonomicheskaya bezopasnost regiona: analiz, otsenka, prognozirovaniye* [Economic security of the region: analysis, evaluation, prediction]. Kharkiv: INZhEK, 2004.

РОЗРОБКА КОМБІНОВАНОГО ПІДХОДУ ДО ТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ

© 2016 БУБЕНКО П. Т., ДРАПЕЗА Я. В.

УДК 330.837

Бубенко П. Т., Драпеза Я. В. Розробка комбінованого підходу до тарифного регулювання в житлово-комунальному господарстві

У статті розглянуто механізм формування комбінованого підходу до тарифного регулювання в ЖКГ. Охарактеризовано ключові аспекти тарифного регулювання. Запропонована схема тарифного регулювання враховує не тільки внутрішні фактори (втрати ресурсів, заборгованість підприємств ЖКГ, недоліки системи управління), а і прогнози змін у зовнішньому середовищі (інфляція, інвестиційні ресурси, можливості державної соціальної політики). Регуляторні функції тарифу відповідають за досягнення як фінансової стійкості самих підприємств ЖКГ, так і підвищеного рівня соціальних стандартів життя населення. Регуляторна функція тарифів також ставить своїм завданням досягнення балансової рівноваги між інтересами виробника і споживача. Концептуальна модель тарифного регулювання містить комплекс органічно пов'язаних між собою заходів, включаючи поглиблену аналітику галузі, оцінку ситуаційного стану, врахування інтересів споживачів, зацікавленість в якості послуг, що надаються.

Ключові слова: житлово-комунальне господарство, тарифи, регіон, тарифне регулювання, реформування.

Рис.: 1. Формул: 1. Бібл.: 9.

Бубенко Павло Трохимович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки підприємств, бізнес-адміністрування та регіонального розвитку, Харківський національний університет міського господарства ім. О. М. Бекетова (вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002, Україна)

Драпеза Яна Валеріївна – здобувач, кафедра економіки підприємств, бізнес-адміністрування та регіонального розвитку, Харківський національний університет міського господарства ім. О. М. Бекетова (вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002, Україна)

E-mail: ariadna713@yandex.ua

УДК 330.837

UDC 330.837

Бубенко П. Т., Драпеза Я. В. Разработка комбинированного подхода к тарифному регулированию в жилищно-коммунальном хозяйстве

В статье рассмотрен механизм формирования комбинированного подхода к тарифному регулированию в ЖКХ. Охарактеризованы ключевые аспекты тарифного регулирования. Предложенная схема тарифного регулирования учитывает не только внутренние факторы (потери ресурсов, задолженность предприятий ЖКХ, недостатки системы управления), но и прогнозы изменений во внешней среде (инфляция, инвестиционные ресурсы, возможности государственной социальной политики). Регуляторные функции тарифов отвечают за достижения как финансовой устойчивости самих предприятий ЖКХ, так и повышенного уровня социальных стандартов жизни населения. Регуляторная функция тарифов также ставит своей задачей достижение балансового равновесия между интересами производителя и потребителя. Концептуальная модель тарифного регулирования содержит комплекс органически связанных между собой мероприятий, включая углубленную аналитику отрасли, оценку ситуационного состояния, учет интересов потребителей, заинтересованность в качестве предоставляемых услуг.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, тарифы, регион, тарифное регулирование, реформирование.

Рис.: 1. Формул: 1. Библ.: 9.

Бубенко Павел Трофимович – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики предприятий, бизнес-администрирования и регионального развития, Харьковский национальный университет городского хозяйства им. А. Н. Бекетова (ул. Маршала Бажанова, 17, Харьков, 61002, Украина)

Драпеза Яна Валериевна – соискатель, кафедра экономики предприятий, бизнес-администрирования и регионального развития, Харьковский национальный университет городского хозяйства им. А. Н. Бекетова (ул. Маршала Бажанова, 17, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: ariadna713@yandex.ua

Bubenko P. T., Drapeza Ya. V. Developing a Combined Approach to the Tariff Regulation in the Housing and Communal Services

The article considers the mechanism of formation of a combined approach to the tariff regulation in the housing and communal services. The key aspects of the tariff regulation are characterized. The proposed scheme of the tariff regulation takes into consideration not only the internal factors (loss of resources, debts of the housing and communal services enterprises, shortcomings of control system), but also forecasted changes in the external environment (inflation, investment resources, possibilities of the State social policy). The regulatory functions of tariffs are responsible for both the financial sustainability of the housing and communal services enterprises themselves and the elevated social standards of living of the population. The regulatory function of tariffs is also aimed at achieving a balanced equilibrium between the interests of producers and those of consumers. A conceptual model of the tariff regulation contains a complex of organically interrelated activities, including in-depth analytics of the industry sector, evaluation of the situation status, consideration of consumers interest in quality of the services provided.

Keywords: housing and communal services, tariffs, region, tariff regulation, reforming.

Fig.: 1. Formulae: 1. Bibl.: 9.

Bubenko Pavlo T. – D. Sc. (Economics), Professor, Professor of the Department of Business Economy, Business Administration and Regional Development, Kharkiv National University of Urban Economy named after O. M. Beke- tova (17 Marshala Bazhanova Str., Kharkiv, 61002, Ukraine)

Drapeza Yana V. – Applicant, Department of Business Economy, Business Administration and Regional Development, Kharkiv National University of Urban Economy named after O. M. Beke- tova (17 Marshala Bazhanova Str., Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: ariadna713@yandex.ua

Не зважаючи на те, що житлово-комунальне господарство (ЖКГ) у соціальному значенні є пріоритетним об'єктом у забезпеченні добробуту і комфорту людського життя, увага до цієї галузі в державній політиці є, скоріше, декларативною, ніж реальною. Проблемними питаннями розвитку галузі в дослі-

дженні [2] визначено: відсутність механізмів управління реформами, сильна дія факторів супротиву, нестача інвестиційних коштів. З власних досліджень автора виявлена низька якість розроблених Програм реформування в частині необхідних інституційних змін, повноти і достовірності економічних розрахунків, деталізації ресур-

сів щодо забезпечення запланованих заходів. Разом з тим потреба в реформуванні ЖКГ настільки актуальна, що для його реалізації потрібно знаходити нестандартні підходи. У частині тарифної політики маємо ситуацію, коли тарифи встановлюються і змінюються без належного економічного обґрунтування, що викликає супротив і протестні заходи населення в різних регіонах. Фахівці також вважають, що економічно обґрунтовані тарифи підвищують рівень інвестиційної привабливості галузі [3; 7]. Тому одним з ключових завдань перебудови механізму управління ЖКГ є вдосконалення питань тарифної політики.

Питання фінансової політики та формування тарифів викладені в дослідженнях: О. Зубко, О. Василюка, Т. Качали, О. Мільнера, Т. Г. Морозової, Г. Оніщук, А.Раховської, Г. Семчук. У цих працях у цілому зроблено висновки щодо складності самого об'єкта ЖКГ, його реального стану в даний час та необхідності проведення реформ. Але основні проблемні питання методології реформ у тарифному регулюванні, форм його організаційного забезпечення і методів управління тарифами потребують подальшого дослідження.

Мета даної статті полягає в аналізі різних складових факторів впливу на формування тарифів та в обґрунтуванні необхідності комбінованого підходу до тарифного регулювання у сфері ЖКГ.

Для підсилення ролі державної політики у сфері вирішення проблем житлово-комунального господарства на партнерських відносинах пропонується відрегулювати це питання через механізми впливу на приток інвестицій, збільшення та оптимізації розподілу фондів місцевих бюджетів, впровадження регуляторних заходів, у т. ч. у тарифній політиці. Зараз цей напрямок у реформуванні та запровадженні нових відносин у системі «держава – регіон – ЖКГ» практично не освоєний як у науковому забезпеченні, так і в площині управлінських технологій введення змін. Це стосується пільг, дотаційних механізмів, інституційної перебудови галузі, моделей фінансової підтримки організаційно-економічних інновацій.

Ці питання відрегульовані в зарубіжних країнах, досвід яких важливо використати в Україні, адаптувавши його до вітчизняних умов [9]. За кордоном єдиного підходу та узагальненої організаційно-економічної моделі ЖКГ не існує, самі схеми ціноутворення та розміри тарифів різноманітні, пропорції (співвідношення) між тарифами формуються практикою і мають частково економічну, частково соціальну природу, а механізми тарифоутворення й загального регулювання відносин у чотирикутнику «держава – місцева влада – галузь – споживачі» представляють із себе певний набір протиріч. Проблемних питань в управлінні ЖКГ у світі, а тим більше в Україні, безліч, і однією з перших є інституціональна й регуляторна політика, що має найбільше загострення в секторі тарифного регулювання.

При всій важливості ЖКГ для органів вищої владої ієрархії (центральної влади держави), слід чітко розуміти, що ЖКГ є системами регіонального рівня, і більшість ключових рішень слід приймати саме на ре-

гіональному рівні, а якщо стратегічні рішення приймати на державному рівні, то обов'язково без «шаблону і узагальнення», а з позицій особливостей регіону. Зараз органи місцевого самоврядування втратили можливість встановлювати тарифи на комунальні послуги, а державний регулятор у більшості випадків коригує тарифи «в інтересах енергетичної складової» [7]. Становлення тарифів більш залежить від політичних, а не економічних чинників. Відповідність встановлених тарифів «обґрунтованим» теж трактується незрозуміло, а звідси і механізм відшкодування різниці в тарифах державою і місцевими адміністраціями є незрозумілим і непрозорим [2; 3; 8]. Тому реальні (встановлені) тарифи – це факт, а «економічно обґрунтовані» – це віртуальні маяки, довіра до яких ще менша, ніж до «встановлених».

На даний час Україні реалізується державна політика щодо укріплення позицій місцевого самоврядування, активується процес передачі влади і ресурсів на місця, вирішується питання про збільшення долі місцевого бюджету в зведеному [1]. І це позитивний процес.

З проведеного авторами аналізу процесу тарифоутворення, практики тарифних змін та ролі різних учасників системи «Регіон – Органи влади – ЖКГ – Громада» у вирішенні питань тарифної політики визначаємо такі вихідні позиції щодо механізму регулювання тарифів на послуги ЖКГ» [6].

1. Розмір тарифу всіх підгалузевих структур ЖКГ у фактичній системі сьогоденних тарифів, які протягом усього історичного періоду використання тарифів у практиці господарської діяльності мають бути, тісно пов'язаний з умовами, специфікою та економічним станом регіонів, про що свідчить значна розбіжність (2÷3 рази) в тарифах на всі види послуг.

2. Уся специфіка споживачів ЖКГ-послуг, самих підприємств (їх стану та діяльності), умов виробництва і навіть платоспроможності споживачів має різко виражений регіональний характер (приміром, деякі міста і населені пункти забезпечуються питною водою з підземних джерел, а інші транспортують воду з поверхневих джерел за 100 і більше кілометрів). Отже, виробничі умови досить різні.

3. Уся економічна діяльність ЖКГ має чітке закріплення за певною територією і певним (відмінним від інших регіонів) контингентом чи групою споживачів. Тому й адміністративний господарчий вплив на ЖКГ досить різний за регіонами. Тобто головні фактори впливу і регулятори мають регіональне походження і розміщення.

4. Досвід, повна і достовірна інформація, практика тарифоутворення десятиліттями (і на даний час) сформувала на місцевому рівні досить конкретні знання з економічної діяльності, і перш за все у сфері розрахунку і встановлення тарифів, а новий механізм централізації цієї функції в системі НКРЕРП позитивних результатів в цей механізм не вніс. Окрім того, якість тарифоутворення в новому варіанті не підтвердилася практикою, а, отже, і не виправдана, тим більше в умовах, коли функції управління згідно з державною політикою переміщуються в регіони.

У таких умовах переформатування регуляторного механізму системи тарифів у центр (з місцевого рівня) йде в протизадачу державній політиці, що здійснює негативний вплив на реформи ЖКГ.

5. Важливі функції життєзабезпечення мають бути доступні для впливу самих громад, що відсутнє в сучасних умовах централізованої політики з встановлення тарифів і створює соціальну напругу в регіонах. Таку ситуацію необхідно врегулювати, підсиливши роль громад у формуванні тарифної системи на послуги ЖКГ.

Визначені особливості дають основу для відтворення механізму регіональної тарифної політики, під яким розуміємо систему норм, правил, розрахунків і механізмів встановлення тарифів на послуги ЖКГ на місцевому рівні (область, місто) самостійно за участю незалежних експертів, представників наукового середовища, громадських організацій та фахівців підприємств ЖКГ. Централізовані республіканські органи (профільного призначення) залишають за собою функцію надзору (контролю) в конфліктних ситуаціях, функції стратегічного прогнозування, методичної підтримки та системного аналізу в рамках національної стратегії розвитку ЖКГ.

Центральні органи регулювання тарифів визначають рекомендаційні нормативи у сфері тарифної політики, розробляють і впроваджують механізми поетапного оновлення не окремого тарифу для суб'єкта господарювання, а системи взаємопов'язаних галузевих структур (газ, тепло, електрика, водозабезпечення та інші). На даний час такі системи ще не розроблені. Інше, не менш важливе, стратегічне завдання тарифної політики полягає в регулюванні економічних відносин у системі ЖКГ за рахунок збалансованого механізму зміни тарифів, що в своїй основі розбудовується на взаємодії двох складових: державного (адміністративного) і ринкового регулювання, причому жодна з цих складових не є абсолютним пріоритетом, а ступінь впливу кожної з них варіюється залежно від часу та економічної ситуації.

Рішення щодо змін у тарифній системі, на наш погляд, мають базуватися на оцінках потенціалу, ресурсно-му забезпеченні та ефективному механізмі управління, причому ресурсна складова має не таке істотне значення, ніж управлінська, якщо її розглядати в широкому розумінні, а саме: закони, інституційні правила, інформаційні системи, кадри, управлінські механізми та інше. Управління має більш вагоме значення також через те, що матеріальні ресурси завжди обмежені, а резерви системи управління, інтелекту, інституційних моделей та організаційних механізмів є практично невичерпними, що і доведено практикою економічних перетворень розвинутих країн.

Із зарубіжного досвіду також відомо, що початок усіх реформ лежить у розгортанні ефективних управлінських моделей, а вже потім розгортаються інвестиційні модернізаційні програми [3]. А якщо це робити навпаки (що, здебільшого, і практикується в Україні), то виділені матеріально-енергетичні та фінансові ресурси принесуть не позитивний результат ЖКГ, а, скоріше, негативний, чим буде дискредитована сама ідея реформаційної

політики держави в цій галузі. З того ж зарубіжного досвіду відомо, що «майже у всіх країнах світу галузь виводилася з кризи саме за рахунок тарифів» [5; 8]. Але і державна фінансова підтримка галузі ЖКГ закордоном завжди була різнопланова і досить суттєва, тому вважаємо, що виражена тарифна політика самих регіонів є важливою складовою проведення реформ [4].

Оскільки практичні механізми тарифного регулювання у сфері ЖКГ формуються і діють на регіональному рівні, для якого держава створює лише інституційно-правові основи, то на цьому рівні має бути відлагоджена і сама система управління тарифами інтегрованої групи різнопрофільних підприємств ЖКГ, а не вибірково окремими тарифами на водопостачання, тепlopостачання, обслуговування житла та інші. На даний час у регіонах не створено регуляторних механізмів взаємодії комунальних підприємств з місцевими органами влади, бізнес-структурами та населенням. Тому в галузі ЖКГ є потреба активно задіяти дві функції регулювання: вносити свій галузевий вклад у забезпечення розвитку регіону в цілому (стратегічна функція) та створювати механізм внутрішньосистемного регулювання економічних відносин між підприємствами ЖКГ (оперативно-тактична функція). Це стосується і тарифів. Але якщо оперативно-тактична функція тарифного регулювання постійно здійснювалась і раніш, то стратегічна завжди залишалась поза увагою. Стратегічна регуляторна функція тарифів пов'язана з прогнозуванням ситуацій і створенням нового інституційного порядку. Ця функція відповідає за середньострокову тарифну політику, визначає часові періоди зміни тарифів, приміром, на 5 років, з подальшим коригуванням тарифів відповідно до динаміки цін на енергоносії та з урахуванням прогнозу інфляції, а також індикаторів очікуваного рівня енергозбереження та платоспроможності населення.

Загальна схема формування регіональної тарифної політики для забезпечення стратегії розвитку ЖКГ представлена на *рис. 1*.

Як слідує з розробленої схеми, наведеної на *рис. 1*, у тарифному регулюванні враховані як внутрішні фактори (втрати ресурсів, заборгованість підприємств ЖКГ, недоліки системи управління), так і прогнози змін у зовнішньому середовищі (інфляція, інвестиційні ресурси, можливості державної соціальної політики). Регуляторні функції тарифу відповідають за досягнення як фінансової стійкості самих підприємств ЖКГ, так і підвищеного рівня соціальних стандартів життя населення. Регуляторна функція тарифів також ставить своїм завданням досягнення балансової рівноваги між інтересами виробника і споживача.

Визначимо систему тарифів на послуги ЖКГ в координатах:

- ✦ регіональної політики (стратегія реформ у галузі, виходу на рентабельність – відшкодування собівартості);
- ✦ структури собівартості й тарифів;
- ✦ дотаційних механізмів, пільгових умов;
- ✦ синхронізації процесу змін тарифів (у часі та просторі);

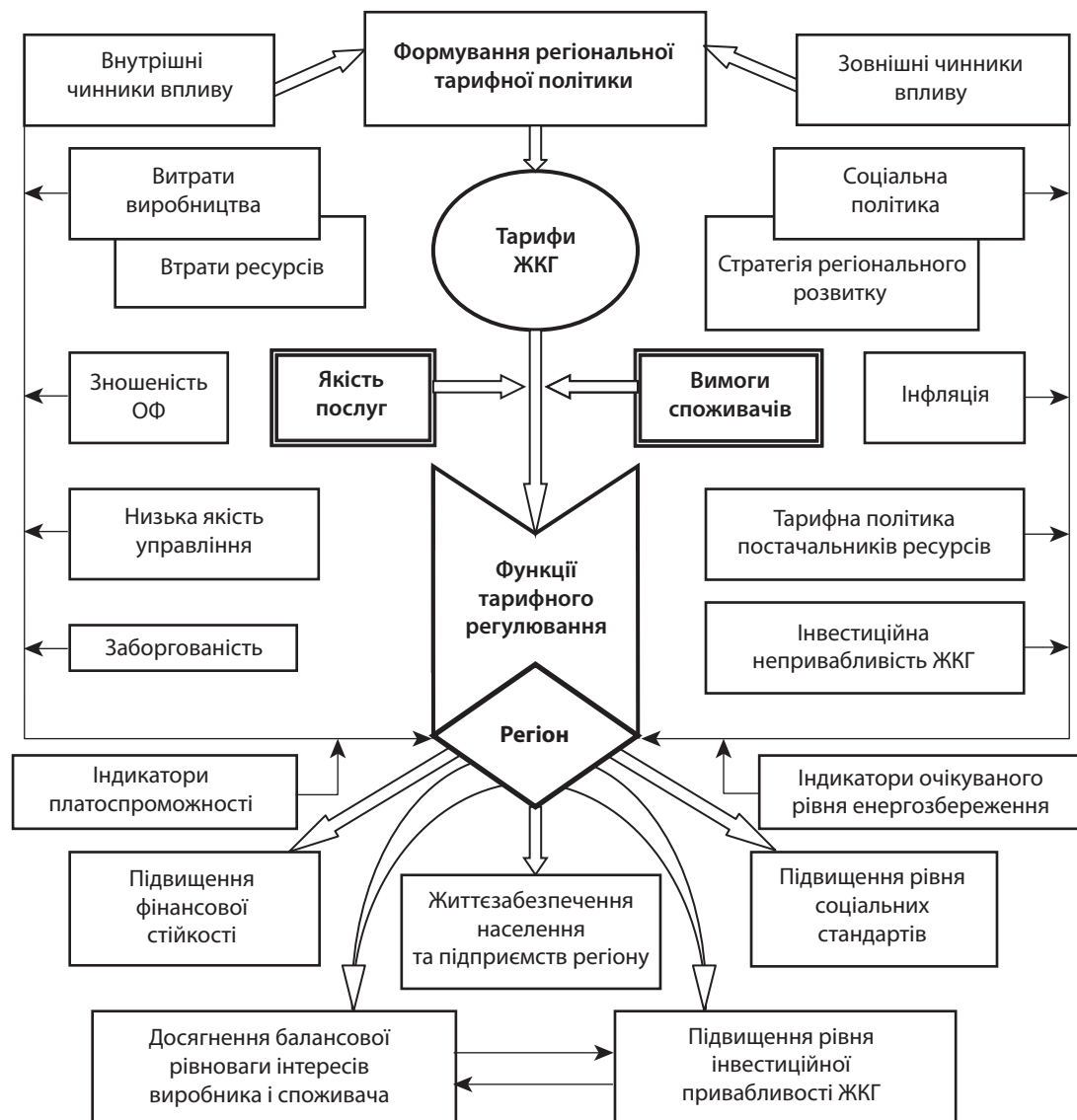


Рис. 1. Схема формування тарифної політики для забезпечення стратегії розвитку ЖКГ

- ✦ зменшення розбіжності між тарифами для різних категорій споживачів;
- ✦ тісного зв'язку між тарифами та якістю послуг;
- ✦ заборгованості й тарифів (штрафи, пені);
- ✦ диференціації тарифів;
- ✦ страхування ризиків.

Ураховуючи головні з наведених вище характеристик, пропонуємо таку концептуальну модель формування регіональної тарифної політики (ТПЖКГ):

$$ТП_{ЖКГ} = f_{пс}^{сф} \left[S, I_{нв}, \frac{P_1}{P_2}, 3 \right], \{E\}, \left[\frac{r_{інфл}}{R_{інфл}}, \Delta T, OF, FC, Y_n \right], (C_p, П_3), K_1, K_2, \quad (1)$$

де ТП – модель тарифної політики (тарифна стратегія);

S – собівартість послуг ЖКГ;

$I_{нв}$ – інвестиційна складова в тарифі;

P_1 – планова рентабельність в діючому тарифі;

P_2 – фактично досягнута рентабельність за період

ΔT ;

3 – рівень заборгованості;

E – ефективність роботи системи управління;

r – фактичне середнє значення інфляції за період

ΔT ;

$R_{інфл}$ – прогноз інфляції на перспективу;

ΔT^* – період використання діючого тарифу до часу введення нового;

OF – стан основних фондів (для міжрегіональних порівнянь);

FC – фінансовий стан (для міжрегіональних порівнянь);

Y_n – врахування фактора якості послуг;

C_p – страхування ризиків;

$П_3$ – зміни в податковій політиці;

K_1 – регіональний коефіцієнт, у т. ч. екологічний вплив ЖКГ на регіон;

K_2 – урахування тарифних змін основних поставальників ресурсів, у т. ч. енергетичних.

Відмітимо особливості запропонованої концептуальної моделі тарифної політики.

1. За базу розрахунку нового тарифу приймається собівартість послуг (S) у різних оцінках: (фактично до-

сягнута, розрахункова в оптимізаційному режимі господарювання і зниження втрат, очікувана в перспективі), потреби в інноваціях на модернізацію і розвиток ($I_{нв}$), рентабельність (фактична та запланована), рівень заборгованості (дебіторської та кредиторської), динаміка заборгованості. Головне завдання: виведення галузі на необхідний рівень рентабельності та ефективного використання ресурсів за рахунок зниження собівартості, зменшення рівня боргових зобов'язань, забезпечення ефективного управління, проведення реформ і впровадження енергозберігаючих заходів $\{E\}$.

2. Другий блок моделі тарифної політики ЖКГ включає в себе: врахування динаміки інфляційних процесів, стану основних фондів, рівня і динаміки фінансових показників, періоду використання діючого тарифу. При введенні нових тарифів оцінюється організація системи управління стандартами, заходами щодо забезпечення якості послуг, результативністю управління і прогноз щодо покращення якості послуг у відповідності з завданням підвищення рівня стандартів життя населення.

Другий регулюючий блок формування тарифів і тарифної політики відбиває загальноприйняті принципи ціноутворення (врахування інфляції, економічного стану виробника послуг, рівня розвитку системи управління якістю) і деякі організаційні особливості введення змін – період стабільності (незмінності) тарифу, характер динаміки фінансових показників.

3. Третій блок урахування і проведення обґрунтованих коректив у тарифній політиці складають оцінки та характеристики регіональної специфіки (економічний потенціал регіону, інвестиційний клімат, рівень доходів населення, зайнятість та інше): прогнозовані зміни в податковій системі та в тарифній політиці постачальників ресурсів, у т. ч. енергетичних. Складова тарифу «страхування ризиків» (C_p) є дійсно необхідною, особливо для ресурсних підгалузей ЖКГ (водо-, теплозабезпечення, енергопостачання). Ці системи постійно працюють в аварійному режимі, де при 60÷70% зношеності основних фондів нерідко трапляються надзвичайні ситуації. При цьому державні й місцеві бюджети та резервні фонди недостатні для їх вирішення. Включення такої компоненти в тариф збільшує шанс на надійне функціонування ЖКГ.

4. Знаком $f_{пс}^{CФ}$ у концептуальній моделі тарифної політики визначено, що конкретні нормативи та моделі розрахунку мають свій алгоритм і свою специфіку для кожної підгалузі ЖКГ (житло, вода, тепло, транспорт, санітарія та інші): $пс$ – підгалузева специфіка; а $CФ$ дає орієнтацію на соціальний фактор – вимоги споживача.

ВИСНОВКИ

У наведений концептуальній моделі складові ціноутворення та фактори впливу на тарифну політику визначені таким чином, щоб врахувати загальну економічну ситуацію в регіоні та задіяти максимум впливових факторів на економічний механізм надання послуг (виробничий та фінансовий стан системи ЖКГ, можливість саморозвитку, ефективність управління), врахувати механізм синхронної дії в часі та просторі для всіх учасників господарювання в регіоні, забезпечити

доступ споживачів до формування тарифної політики. Синхронність змін може набути реальність у кластерах оргмоделей ЖКГ, де на договірній основі можна зафіксувати умови ведення взаємної тарифної політики учасників кластера.

Для «національного регулятора» запропонована концептуальна модель не підходить: складна за факторами, інформаційно не забезпечена, відкрита для врахування і прояву регіональної специфіки ЖКГ. Але держава має чітко визначити позицію, що не система ЖКГ існує для «національного регулятора», а навпаки. І якщо соціально-економічна та управлінська доцільність діяльності галузі потребує змін, то, перш за все, під ці зміни підпадають «міністерства, інші центральні органи – комітети і комісії», а вже потім структури ЖКГ первинного виробничого рівня.

Концептуальна модель тарифного регулювання, що пропонується, орієнтована на самі регіони, на їх місцеві органи управління. Вона підпорядкована принципу не єдиного тарифу, а збалансованої системи тарифів, що наближує ЖКГ до діяльності в ринкових умовах, розширює можливість самих регіонів значно покращити інформаційну базу ціноутворення (за рахунок розширеного набору показників системи ЖКГ та їх високої достовірності), виводить підприємства ЖКГ на новий пієвень керованості, інноваційної сприйнятливості, відповідальності за якість і кількість наданих послуг – паралельно з відповідальністю за економічну обґрунтованість тарифів.

Підсилення регуляторних функцій регіонів у тарифній політиці ЖКГ пропонується здійснювати в умовах порівняльного аналізу ситуації в регіонах. Зараз тарифи в регіонах явно незбалансовані, у т. ч. навіть у масштабах одного регіону. Мається на увазі, що в тарифах присутні значні розбіжності по категоріях споживачів: населення, бюджетна сфера, комерційні підприємства та організації. По регіонах відмічаються також значні відхилення тарифу від собівартості надання послуг. На регіональному рівні тарифна політика має бути селективною та розроблятися за умов балансу навантаження на окремі групи споживачів.

Таким чином, в авторському науковому підході розроблена концептуальна модель тарифного регулювання, в основі якої міститься комплекс органічно пов'язаних між собою заходів, включаючи поглиблену аналітику галузі, оцінку ситуаційного стану, врахування інтересів споживачів, зацікавлених в якісних послугах. У концептуальну модель включені складові собівартості послуг ЖКГ, інноваційності, платоспроможності споживачів, якості роботи системи управління. Сам же механізм формування тарифів запропоновано до реалізації як синхронізовану технологію поетапного проведення змін та переходу до кластерної організації ЖКГ. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про житлово-комунальні послуги» № 1875-IV від 24.06.2004 р. (редакція від 01.01.2016 р.). URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1875-15>

2. Аналітичний звіт за підсумками реалізації проекту «Національний моніторинг реформ в Україні (тарифна реформа)». Львів, 2012. 132 с. URL: [http://www.osbb.com.ua/attachments/article/15/Аналітичний%20звіт%20«Національний%20моніторинг%20реформ%20в%20Україні%20\(тарифна%20реформа\)».pdf](http://www.osbb.com.ua/attachments/article/15/Аналітичний%20звіт%20«Національний%20моніторинг%20реформ%20в%20Україні%20(тарифна%20реформа)».pdf)
3. Гудков Т. Как сбалансировать тарифную политику. *Коммунальный комплекс России*. 2006. № 2 (20). С. 32–37.
4. Зубко О. В. Можливості впровадження зарубіжного досвіду управління сектором ЖКГ в Україні. *Вісник Запорізького національного університету*. 2011. № 1 (9). С. 218–221.
5. Комиссарова Л. А. Европейский опыт в управлении жилищно-коммунальным хозяйством. *Развитие жилищно-коммунального хозяйства (Вестник НГИИИ)*. 2011. № 5 (6), том 1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/evropeyskiy-opyt-v-upravlenii-zhilishchno-kommunalnym-hozyaystvom>
6. Качала Т. М. Проблеми реформування ЖКГ: регіональний аспект. *Зб. наук. пр. Черкаського держ. технологіч. ун-тету*. 2011. Вип. 24, ч. II. С. 313–317.
7. Поташний Ю. Олексій Кучеренко: «Світова фінансова криза врятує вітчизняне ЖКГ». *Віче*. 2008. № 23. URL: <http://www.viche.info/journal/1226/>
8. Реформування тарифів та реструктуризація комунальних підприємств в Україні, 2004–2005. URL: <http://www.mdi.org.ua/27>
9. Варіанти залучення приватного сектора у сферу комунальних послуг в Україні/Підготовлено ПАДКО для агентства США з міжнародного розвитку. 2002. 19 с. (Програма – Реформування тарифів та реструктуризація комунальних підприємств в Україні).

REFERENCES

"Analytichnyi zvit za pidsumkamy realizatsii proektu «Natsionalnyi monitorynh reform v Ukraini (taryfna reforma)»" [Analytical report on the results of the project "national monitoring of reforms in Ukraine (tariff reform)"]. <http://www.osbb.com.ua/attach->

[ments/article/15/Аналітичний%20звіт%20«Національний%20моніторинг%20реформ%20в%20Україні%20\(тарифна%20реформа\)».pdf](http://www.osbb.com.ua/attachments/article/15/Аналітичний%20звіт%20«Національний%20моніторинг%20реформ%20в%20Україні%20(тарифна%20реформа)».pdf)

Gudkov, T. "Kak sbalansirovat tarifnuyu politiku" [How to balance tariff policy]. *Kommunalnyy kompleks Rossii*, no. 2 (20) (2006): 32–37.

Komissarova, L. A. "Yevropeyskiy opyt v upravlenii zhilishchno-kommunalnym khozyaystvom" [The European experience in the management of housing and communal services]. <http://cyberleninka.ru/article/n/evropeyskiy-opyt-v-upravlenii-zhilishchno-kommunalnym-hozyaystvom>

Kachala, T. M. "Problemy reformuvannia ZhKH: rehionalnyi aspekt" [Problems of reforming housing and communal services: regional aspect]. *Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu*. Vol. 2, no. 24 (2011): 313–317.

[Legal Act of Ukraine] (2004). <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1875-15>

Potashnyi, Yu. "Oleksii Kucherenko: «Svitova finansova kryza vriatuie vitchyzniane ZhKH»" [Oleksii Kucherenko: "the Global financial crisis will save the domestic housing"]. *Viche*. <http://www.viche.info/journal/1226/>

"Reformuvannia taryfiv ta restrukturyzatsiia komunalnykh pidpriemstv v Ukraini, 2004–2005" [Tariff reform and restructuring of communal enterprises in Ukraine, 2004–2005]. <http://www.mdi.org.ua/27>

"Varianty zaluchennia pryvatnoho sektora u sferu komunalnykh posluh v Ukraini" [The options of involving the private sector in the sphere of communal services in Ukraine]. *Prohrama – Reformuvannia taryfiv ta restrukturyzatsiia komunalnykh pidpriemstv v Ukraini*, 2002.

Zubko, O. V. "Mozhlyvosti vprovadzhennia zarubizhnoho dosvidu upravlinnia sektorom ZhKH v Ukraini" [The possibility of introducing foreign experience in the management of the housing sector in Ukraine]. *Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu*, no. 1 (9) (2011): 218–221.

ОРІЄНТИРИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

© 2016 ІРТИЩЕВА І. О., ДУБИНСЬКА І. І.

УДК 331.55

Іртищева І. О., Дубинська І. І. Орієнтири підвищення ефективності управління трудовими ресурсами: регіональний аспект

У статті проаналізовано регіональний ринок праці. Визначено причини недостатнього використання трудових ресурсів у регіонах країни. Зазначено, що в Україні відбуваються несприятливі зміни у структурі зайнятості, зокрема деформується галузева професійно-кваліфікаційна структура зайнятості; зростає чисельність безробітних із середньою спеціальною і вищою освітою, вивільнених з галузей науки, культури, освіти, які визначають науково-технічний і духовний потенціал суспільства. Оцінка ефективності управління трудовими ресурсами є однією з найскладніших проблем управління та адміністрування на рівні регіонів України, яка недостатньо досліджена. Кореляційно-регресійний аналіз для виявлення впливу розвитку трудових ресурсів на економічний стан регіону дає можливість визначити резерви підвищення ефективності управління трудовими ресурсами.

Ключові слова: регіональний ринок праці, управління трудовими ресурсами, регіональні диспропорції, трудовий потенціал.

Рис.: 1. Табл.: 1. Бібл.: 9.

Іртищева Інна Олександрівна – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри менеджменту, Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова (пр. Героїв України, 9, Миколаїв, 54025, Україна)

E-mail: innaxl@mail.ru

Дубинська Ірина Іванівна – аспірантка, Міжнародний університет бізнесу і права (вул. 49-ї Гвардійської дивізії, 37а, Херсон, 73039, Україна)

УДК 331.55

UDC 331.55

Іртищева И. А., Дубинская И. И. Ориентирование повышения эффективности управления трудовыми ресурсами: региональный аспект

Irtysheva I. O., Dubinskaya I. I. The Orientations for Increasing Efficiency of Human Resource Management: the Regional Aspect

В статье проанализирован региональный рынок труда. Определены причины недостаточного использования трудовых ресурсов в регионах страны. Отмечено, что в Украине происходят неблагоприятные изменения в структуре занятости, в частности деформируется отраслевая профессионально-квалификационная структура занятости; растет численность безработных со средним специальным и высшим образованием, высвобожденных из областей науки, культуры, образования, которые определяют научно-технический и духовный потенциал общества. Оценка эффективности управления трудовыми ресурсами является одной из сложнейших проблем управления и администрирования на уровне регионов Украины, которая недостаточно исследована. Корреляционно-регрессионный анализ для выявления влияния развития трудовых ресурсов на экономическое состояние региона дает возможность определить резервы повышения эффективности управления трудовыми ресурсами.

Ключевые слова: региональный рынок труда, управление трудовыми ресурсами, региональные диспропорции, трудовой потенциал.

Рис.: 1. Табл.: 1. Библ.: 9.

Иртищева Инна Александровна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой менеджмента, Национальный университет кораблестроения имени адмирала Макарова (пр. Героев Украины, 9, Николаев, 54025, Украина)

E-mail: innaxl@mail.ru

Дубинская Ирина Ивановна – аспирантка, Международный университет бизнеса и права (ул. 49-й Гвардейской дивизии, 37а, Херсон, 73039, Украина)

The article analyzes the regional labor market. The reasons for insufficient use of labor resources in the country's regions have been determined. It is specified that in Ukraine occur adverse changes in the structure of employment, in particular, the sectoral vocational-qualification structure of employment is being deformed; number of unemployed persons with specialized secondary education and higher education, released out of the fields of science, culture and education, which determine scientific and technical and spiritual potential of society, is growing. Evaluation of the efficiency of human resource management is one of the most difficult problems of management and administration at the level of regions of Ukraine, and this problem has been insufficiently researched. The correlation and regression analysis aimed at identifying the impact of workforce development on the economic condition of region provide possibility to determine the reserves for increasing the efficiency of human resource management.

Keywords: regional labor market, human resources management, regional disparities, labor potential.

Fig. 1. Tabl.: 1. Bibl.: 9.

Irtysheva Inna O. – PhD (Economics), Professor, Head of the Department of Management, Admiral Makarov National University of Shipbuilding (9 Heroiv Ukrainy Ave., Mykolaiv, 54025, Ukraine)

E-mail: innaxl@mail.ru

Dubinskaya Irina I. – Postgraduate Student, International University of Business and Law (37a 49-th Hvardiiskoi divizii Str., Kherson, 73039, Ukraine)

Регіональний ринок праці України характеризується плінністю робочої сили, низькою оплатою праці, малою продуктивністю працюючих, недостатністю вільних робочих місць і низьким рівнем використання трудових ресурсів.

Причини недостатнього використання трудових ресурсів у регіонах країни пов'язані з такими чинниками: порушено пропорцію між попитом і пропозицією ринку праці, що призвело до зростання безробіття (молодь 1980-х рр. народження, коли приріст населення був більшим, тепер досягла трудового віку і вийшла на ри-

нок праці); одна з причин безробіття молоді – оволодіння професією, незатребуваною ринком праці; у зв'язку зі структурними змінами з'явилася тенденція до зниження рівня зайнятості населення. Часто відбуваються структурні зміни, що призводять до зростання кількості звільнень з роботи; однією з основних причин зростання безробіття є низька вартість робочої сили або низька оплата праці; до лав безробітних витісняються люди без певних професій, малоосвічені та неактивні; ще однією причиною безробіття є інтенсивна внутрішня міграція населення.

Проблемам дослідження ефективності використання трудових ресурсів на різних рівнях присвячені роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, серед яких слід відмітити: М. Долішнього, С. Злупко, О. В. Крушельницьку, А. Колота, Е. Лібанову, С. Мельника та інших. Але, не зважаючи на значний вклад вчених, питання ефективності використання трудових ресурсів залишаються актуальними.

Метою статті стало дослідження напрямів підвищення ефективності управління трудовими ресурсами регіону.

Український ринок праці функціонує в умовах зменшення загальної чисельності населення України у період 2010–2015 рр., чисельність зайнятого населення теж скоротилася на 2737 тис. осіб; чисельність населення працездатного віку зменшилася на 1709,5 тис. осіб; чисельність безробітних працездатного віку зменшилася на 58,5 тис. осіб.

В умовах ринкової економіки під поняттям «трудо-ві ресурси» розуміють частину населення країни, що володіє сукупністю фізичних і духовних здібностей та може брати участь у трудовому процесі. Тобто поряд із кількісною оцінкою трудових ресурсів (частина населення країни) враховується і їх якісна сторона (володіє фізичними і духовними здібностями). Такий підхід дозволяє комплексно розглядати трудові ресурси як основу економічного потенціалу підприємства та країни в цілому [1, с. 60].

Часто при дослідженні трудових ресурсів вчені більш зорієнтовані на статистичний характер дослідження. Дослідження економічної сутності поняття «трудо-ві ресурси» свідчить, що серед вітчизняних та зарубіжних науковців відсутнє однозначне трактування даної категорії. Деякі вчені взагалі не визнають за трудовими ресурсами статусу наукової економічної категорії. Аргументами в підтримку своєї позиції вони висувають переважно статистичний, а не економічний характер. Окремі науковці [2] вважають, що економічною категорією є робоча сила, а трудові ресурси являють собою лише якісне її вираження. На думку А. Череп, трудові ресурси мають історичну визначеність, являють собою поняття соціально-класове й не є формальною статистичною сукупністю [3, с. 80].

Аналіз наукових джерел свідчить, що останніми роками відбувається розширення наукових уявлень, яке відбивається, по-перше, збагачення наукових уявлень про трудові можливості людей на регіональних ринках праці, якісні та кількісні характеристики таких можливостей завдяки активізації наукових досліджень в цьому напрямі, по-друге, – поширення переліку наукових підходів для аналізу трудових ресурсів залежно від його цілей. Серед таких підходів виокремлюється: трудові ресурсний підхід, якому відповідає розгляд трудового потенціалу як сукупності наявних ресурсів праці [4].

Населення у працездатному віці, зайняті особи старших вікових категорій і підлітки є складовою частиною трудових ресурсів і найважливішим чинником пропозиції робочої сили, потенційного попиту на робочі місця і обсягу ринку праці. Очевидно, що потреби еко-

номіки в кадрах і напрям професійної підготовки повинні адекватно реагувати на запити ринку праці. Сьогодні ж в Україні попит на працівників тієї або іншої професії (спеціальності) в основному визначається професійно-кваліфікаційною структурою зайнятих у виробництві, хоча структура попиту зазнає суттєвих змін.

Система професійного навчання виявилася недостатньо гнучкою, не зумівши відреагувати на зміни в попиті на робочу силу. Передусім посилюється дисбаланс у масштабах випуску фахівців, що отримали початкову, середню і вищу професійну освіту.

В Україні відбуваються несприятливі зміни у структурі зайнятості. Перед економічною наукою постає завдання поєднання зайнятості та людського розвитку, яке може бути сформульоване як завдання забезпечення зайнятості на основі розширення можливостей вибору людини у сфері зайнятості та варіантів для вибору тієї мети і того способу життя, яким людина надає перевагу, створення нових економічно ефективних робочих місць [5, с. 200].

Деформується галузева професійно-кваліфікаційна структура зайнятості, відбиваючи тенденцію якісної зміни трудового потенціалу країни. Зростає чисельність безробітних із середньою спеціальною і вищою освітою, вивільнених з галузей науки, культури, освіти, які визначають науково-технічний і духовний потенціал суспільства.

Аналіз проблем безробіття довів, що падіння обсягів виробництва в перехідний період до ринкових відносин призвело до різкого скорочення потреби підприємств у робочій силі. Приховане безробіття, що супроводжується значним падінням реальної зарплати, яка для більшості перетворилася на мінімальну соціальну виплату, змушує людей звертатися до вторинної та неформальної зайнятості.

Добровільна незайнятість виникає як наслідок відмови працівників погодитися виконувати певну роботу за запропоновану плату. Не існує загальної думки про те, коли рівень незайнятості стає критичним. Проте прийнято вважати, що рівень незайнятості не може бути нижчий за 2–3 %, що відповідає повній зайнятості. Фактичне значення природної норми безробіття залежить від трьох груп чинників: демографічних, інституційних і соціальних. У реальній економіці поточний фізичний рівень безробіття, як правило, не дорівнює природному рівню, перевищуючи його в період спаду і зменшуючись нижче природного рівня в період підйому.

Аналіз демографічної ситуації в Україні виявив суперечливі та несприятливі тенденції, які склалися в період переходу до ринкових відносин, а також причини і чинники, що обумовлюють зниження народжуваності та підвищення смертності.

Аналіз демографічних процесів у містах і сільській місцевості показав, що вікова структура тісно взаємодіє з характеристиками відтворення населення. Основними тенденціями демографічного розвитку України є такі: деформованість вікової піраміди населення внаслідок соціальних змін; негативне сальдо міграції, затяжна демографічна криза.

Оцінка ефективності управління трудовими ресурсами є однією з найскладніших проблем управління та адміністрування на рівні регіонів України, яка недостатньо досліджена. Кореляційно-регресійний аналіз для виявлення впливу розвитку трудових ресурсів на економічний стан регіону дає можливість визначити резерви підвищення ефективності управління трудовими ресурсами.

Як результативний показник можливо вибрати один із узагальнюючих показників економічного розвитку регіону – валовий регіональний продукт (У). Валовий регіональний продукт у ринкових цінах визначається як сума валової доданої вартості усіх видів економічної діяльності, включаючи чисті податки на продукти [6]. Скористаємося зведеними даними за 2014 р. статистичного збірника «Регіони України, 2015».

Вибір факторних показників об'єктивно обґрунтовується переліком показників, які фіксують органи державної статистики. Оскільки вплив характеристик розвитку трудових ресурсів ще мало досліджений в економічній літературі, то виберемо як фактори впливу весь

перелік показників (табл. 1), що увійшли до рангової оцінки ефективності управління трудовими ресурсами регіонів: рівень економічної активності, % (X_1); рівень зайнятості, % (X_2); рівень безробіття, % (X_3); навантаження зареєстрованих безробітних на одне вільне робоче місце (вакантну посаду) (X_4); рівень приходу на роботу, у відсотках до середньооблікової кількості штатних працівників (X_5); рівень вибуття з роботи працівників, у відсотках до середньооблікової кількості штатних працівників (X_6); рівень розширення професійної підготовки робітників, у відсотках до облікової чисельності штатних працівників (X_7); рівень підвищення кваліфікації працівників, у відсотках до облікової чисельності штатних працівників (X_8); рівень капітальних інвестицій (у фактичних цінах), млрд грн (X_9); середньомісячна (за рік) номінальна заробітна плата штатних працівників, грн (X_{10}).

Цифрові дані табл. 1 адаптовані для визначення парних коефіцієнтів кореляції та коефіцієнта множинної регресії згідно з поширеними економетричними методами [7]. Парні коефіцієнти визначаємо за допомогою Microsoft Excel та будуюмо кореляційну матрицю (табл. 2).

Таблиця 1

Числові значення характеристик трудових ресурсів регіонів України для побудови регресійної моделі

№	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	X_8	X_9	X_{10}	У
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	63,4	57,7	8,9	61	25,3	28,9	2,1	7,5	5,7	2810	36191
2	58,8	53,1	9,8	22	22,7	24,7	1,8	9	3,4	2721	20622
3	65,6	60,9	7,2	6	23,7	30,5	2,6	12,4	20,4	3641	152905
4	58,3	50,3	13,8	25	18,3	37,2	3,1	13,2	13,1	3858	164926
5	62,5	55,5	11,3	11	22,1	26,3	1,7	8	2,9	2763	25676
6	61,9	56,2	9,2	18	17,6	20	2,9	7,9	2,6	2744	21400
7	62,5	56,4	9,7	86	22,8	28,9	2,2	14	7	3432	54352
8	59,8	54,8	8,4	52	18,2	20,9	1,1	10,1	6,8	2875	33196
9	62	58,1	6,4	11	26,5	33,5	2,8	6,6	19,7	3489	68931
10	60,9	54	11,4	36	24,4	28,2	1,6	9,5	3,1	2789	25313
11	64,7	54,6	15,6	101	20	34,9	3,5	9,2	5,2	3377	55108
12	60,5	55,5	8,2	26	17	21,8	0,8	8	9,6	2961	63329
13	64	58,4	8,9	20	24,3	29,3	1	9,7	3,8	3344	32030
14	61,2	57,3	6,5	7	26,1	32,1	1,4	6,9	9,4	3129	69760
15	61,7	54,2	12,1	18	22,4	27,7	2,1	11,5	8,8	3179	58464
16	65	58,5	9,9	20	19,5	23,7	1,4	10,3	2,8	3033	22004
17	61,8	55,6	10,1	26	21,6	25,8	1,7	10,1	2,8	2877	26765
18	58,5	51,6	11,8	13	20,8	24,8	1,2	10,1	2,8	2527	18085
19	63,8	59,3	7,1	12	21,6	28	1,5	9,9	8	3143	85315
20	62,5	56,1	10,2	27	26,5	32,5	1,2	8,9	2,2	2617	20767
21	58,6	52,6	10,2	75	22,2	25,5	1,6	9,3	4,1	2878	26426
22	62,6	56,5	9,8	65	26,7	31,1	1,4	7,2	3,3	2829	33087
23	60,5	54,9	9,3	23	23,7	26,8	1	8,4	1,7	2578	13757
24	62,9	56,2	10,7	12	23,5	28,4	1,3	8,3	2,6	2690	24237
25	66,7	62	7	2	26,9	37,8	1,2	7	67,8	5376	312552

Джерело: складено за даними [1].

Кореляційна матриця парних коефіцієнтів кореляції

	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈	X ₉	X ₁₀	У
X ₁	1,000										
X ₂	0,869	1,000									
X ₃	-0,250	-0,696	1,000								
X ₄	-0,079	-0,291	0,431	1,000							
X ₅	0,337	0,439	-0,359	-0,109	1,000						
X ₆	0,356	0,226	0,097	0,018	0,563	1,000					
X ₇	0,090	-0,122	0,373	0,274	-0,183	0,336	1,000				
X ₈	-0,039	-0,182	0,309	0,213	-0,348	0,031	0,311	1,000			
X ₉	0,166	0,208	-0,168	-0,206	0,106	0,238	0,015	-0,022	1,000		
X ₁₀	0,492	0,482	-0,210	-0,152	0,201	0,655	0,218	0,142	0,394	1,000	
У	0,120	0,144	-0,109	-0,182	0,053	0,217	0,044	0,039	0,992	0,327	1,000

Тісний зв'язок спостерігається між валовим регіональним продуктом та рівнем капітальних інвестицій (X₉), середньомісячною (за рік) номінальною заробітною платою штатних працівників (X₁₀) і рівнем вибуття з роботи працівників (X₆). Крім того, для зростання валового регіонального продукту необхідно стримувати зростання рівня безробіття (X₃) та навантаження зареєстрованих безробітних на одне вільне робоче місце (X₄). Усі інші фактори впливу можуть зростати.

Щодо парної кореляції між факторами впливу (автокореляції), то слід зазначити, що найсильніший зв'язок між факторами рівнем економічної активності X₁ та рівнем зайнятості X₂, про що свідчить коефіцієнт кореляції 0,869. Тісний зв'язок (протилежний) існує також між рівнем зайнятості X₂ та рівнем безробіття X₃. Тісний зв'язок (прямий) спостерігається також між рівнем вибуття X₆ і середньомісячною заробітною платою X₁₀. З таких пар факторних ознак у майбутню кореляційну модель доцільно включати тільки один. Проте, враховуючи незначний вплив факторів X₁, X₂, X₃, X₄, X₅, X₇, X₈ на валовий регіональний продукт, до регресійної моделі включимо тільки фактори X₆, X₉, X₁₀. Тобто рівняння множинної регресії буде у вигляді:

$$Y = a_0 + a_6x_6 + a_9x_9 + a_{10}x_{10}.$$

Параметр a_i лінійного рівняння називають коефіцієнтом регресії. Він показує, на скільки одиниць власного виміру в середньому змінюється значення ознаки У зі збільшенням значення ознаки x на одиницю [8].

Величина розрахованого нами коефіцієнта кореляції становить 0,92 та вказує на істотний зв'язок (на 92%) між валовим регіональним продуктом і досліджуваними факторами: рівнем вибуття з роботи працівників (X₆) і рівнем капітальних інвестицій (X₉) та середньомісячною (за рік) номінальною заробітною платою штатних працівників (X₁₀). Аналіз рівняння регресії свідчить про те, що з трьох обраних нами факторів найсильніше на валовий регіональний продукт впливає рівень капітальних інвестицій по регіону. Одночасне збільшення всіх трьох факторів, включених у рівняння регресії, приводить до зростання валового регіонального продукту. Враховуючи виявлений зв'язок, можна визначати резер-

ви зростання валового регіонального продукту за рахунок трудових ресурсів.

Висока чи низька якість робочої сили у різних регіонах є однією з причин різниці у продуктивності праці. Індикатором якості робочої сили є, перш за все, рівень освіти населення. Висока частка населення з вищою освітою може свідчити про наявність більшої кількості кваліфікованих кадрів (за інших рівних умов), а також дозволяє зменшити витрати підприємств на навчання та сприяти успішному впровадженню інновацій.

Найвищою частка осіб з вищою освітою у структурі економічно активного населення є у м. Київ (56,9%). Крім столиці, високу частку працівників з вищою освітою мають Харківська (34%) та Львівська області (30%), а також місто Севастополь (36%). До регіонів з найменшою часткою економічно активного населення з вищою освітою належать Житомирська (20%), Чернівецька (19%) та Волинська (21%) області (рис. 1).

Загалом серед областей, де частка людей з вищою освітою є більшою, переважають регіони, у яких розташована велика кількість вищих навчальних закладів (I-IV рівнів акредитації). Найбільша кількість таких закладів працює у столиці — 117, або 14,3% від їх загальної кількості. Друге місце посідає Донецька область, де нараховується 80 ВНЗ (9,8%), третє місце — Харківська область (70 закладів, або 8,6%). Найменше вищих навчальних закладів I-IV рівнів акредитації розташовано у Волинській, Миколаївській та Сумській областях (по 15 закладів, або 1,8%, у кожному з цих регіонів).

Крім кількісного, важливим є і якісний вимір. Вищі навчальні заклади Києва, Харкова, Львова, Донецька та Дніпропетровська посідають провідні місця у національних рейтингах. Мова йде, зокрема, про Київський національний університет ім. Тараса Шевченка, Національні університети «Київський політехнічний інститут» і «Києво-Могилянська академія», Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана, Національний університет «Львівська політехніка», Львівський національний університет ім. Івана Франка, а також Харківський політехнічний інститут, Доне-

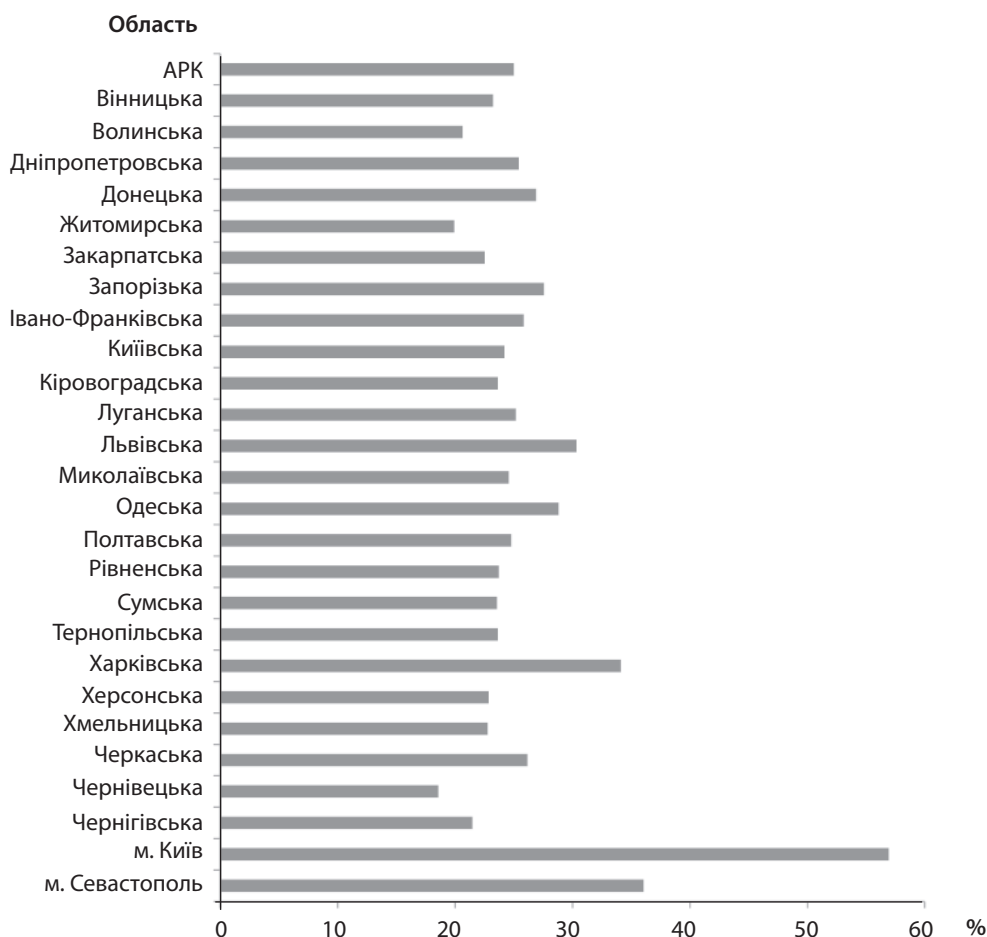


Рис. 1. Частка економічно активного населення з вищою освітою [9]

цький національний технічний університет, Дніпропетровський національний університет ім. Олеса Гончара та Донецький національний університет.

Як висновок можна зазначити, що якість робочої сили є перевагою, насамперед, для Києва, Харківської, Львівської, Донецької та Дніпропетровської областей.

Заробітна плата відіграє важливу роль у системі показників ринку праці. У регіональному розрізі рівень заробітної плати досить суттєво коливається. Основними регіональними факторами, які спричиняють таку нерівномірність, є: надлишок/нестача робочої сили, наявність кваліфікованих працівників, продуктивність праці в різних галузях економіки, розподіл населення на сільське та міське тощо.

За останні роки лише в кількох областях середньомісячна заробітна плата перевищувала середню по країні. Найвища середня заробітна плата в м. Києві. В областях заробітна плата є значно меншою. Велика різниця між Києвом та областю з наступною найбільшою за розміром середньою зарплатою.

До регіонів, де працівники отримують найменшу заробітну плату, останні роки належать: Тернопільська, Чернігівська та Чернівецька області [6].

Варто відзначити, що за інших рівних умов низька заробітна плата позитивно впливає на інвестиційну привабливість регіонів. Водночас, з іншого боку, заробітна плата становить основу доходів населення. Тому

перед інвестором може виникнути свого роду дилема, як врахувати в своїх планах величину споживчого ринку (доходи населення) та витрати на робочу силу (у тому числі на заробітну плату).

Щодо рівня безробіття, то, з одного боку, безробіття свідчить про відносний надлишок робочої сили в регіоні. Це дає інвестору можливість залучати працівників з цієї категорії населення та певною мірою економити на оплаті праці. З іншого боку, категорія безробітних включає низькокваліфікованих працівників, професійний рівень яких не задовольняє інвестора, який зазвичай потребує працівників високої кваліфікації. Крім того, високий рівень безробіття збільшує рівень соціальної напруги в регіоні.

Проте різниця в рівнях безробіття є дещо меншою порівняно з різницею в оплаті праці та становить 4,8 відсоткових пункти. Так, у Києві у 2012 р. безробіття становило 5,6% і було найменшим у регіональному розрізі. Також не набагато більший рівень безробіття було зафіксовано у південних регіонах країни, зокрема в АРК – 6,1%, в Одеській області – 6,0% та в м. Севастополь – 6,2% [1].

До областей з найвищим рівнем безробіття переважно належать західні та північні регіони. У Тернопільській та Рівненській областях цей показник становить 10,4%, в Житомирській – 10,0%. До цієї групи також належить і Чернігівська область, в якій безробітними є 10,4% громадян [3].

Як уже зазначалося, найбільша кількість населення проживає на території Донецької та Дніпропетровської областей. За ними за показником чисельності населення йдуть Київ, Харківська та Львівська області. Ці регіони входять також до числа областей з найвищою часткою міського населення, а відповідні регіональні ринки мають найбільший потенціал у довгостроковій перспективі. Найменший споживчий ринок з огляду на чисельність населення існує в Чернівецькій області, де мешкає менше одного 1 млн осіб.

Щодо доходів населення, то безумовним лідером за доходами населення є м. Київ. Цей показник у Києві у півтора рази перевищує результати регіонів, які є наступними за рівнем доходів — Донецької та Дніпропетровської областей та більш ніж у два рази — середній показник по Україні. Тому ці регіони є потенційно найбільшими ринками збуту, передусім, споживчих товарів у короткостроковій перспективі. Попри те, що існує значна диференціація областей за показником величини доходів, обсяги витрат є більш-менш зіставними, причому в абсолютній більшості областей витрати значно перевищують доходи.

Серед причин феномена перевищення витрат над доходами можна назвати заощадження, здійснені в попередні періоди, споживчі кредити, динаміка яких дещо покращилася порівняно з кризовим періодом, наявність тіньової економіки.

ВИСНОВКИ

Формування системи ефективного управління трудовими ресурсами набуває особливої значущості в умовах євроінтеграційного курсу України і, як наслідок, вільного руху товарів, послуг, капіталу, робочої сили, функціонування загального ринку праці. При цьому слід враховувати, що в сучасних економічних реаліях рішення даної проблеми вимагає нових підходів і наукових розробок, оскільки традиційні методи управління трудовими ресурсами, засновані на технократичних концепціях, втрачають свої позиції. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Покин'череда В. В.** Трудові ресурси підприємств: обліковий аспект. *Збірник наукових праць ВНАУ*. Серія: Економічні науки. 2012. № 1 (56). Том 2. С. 59–66.
2. Теория измерения капитала и прибыли: колл. моногр./под общ. ред. проф. Бутынца Ф., проф. Добии М. Краков: Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 2010. 400 с.
3. **Череп А. В., Сьомченко В. В.** Соціально-економічна сутність категорії «трудові ресурси» в промисловому секторі економіки. *Вісник Запорізького національного університету*. 2011. № 1 (9). С. 78–84.
4. **Пустовіт М. В.** Трудоресурсне забезпечення регіону: нові підходи до термінологічного аналізу. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету*. Серія: економічні науки. 2012. Вип. 22, ч. II. С. 340–349.
5. **Людський розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки: кол. моногр./Лібанова Е. М., Макарова О. В., Курило І. О. та ін.** Київ: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2012. 320 с.

6. Методологічні пояснення. URL: <http://www.zt.ukrstat.gov.ua/StatInfo/Poiasn/nacpoasn.htm>

7. **Лугинін О. Є.** Економетрія: навч. посіб. 2-е вид., перероб. і доп. Київ: Центр навчальної літератури, 2008. 278 с.

8. **Стегней М. І., Іртішчева І. О.** Статистика: кредитно-модульний курс: навч. посіб. Київ: Кондор, 2011. 304 с.

9. Чисельність наявного населення України на 1 січня 2016 року. Статистичний збірник. URL: http://database.ukrcensus.gov.ua/PXWEB2007/ukr/publ_new1/2016/zb_nas_15.pdf

REFERENCES

Cherep, A. V., and Syomchenko, V. V. "Sotsialno-ekonomichna sutnist katehorii «trudovi resursy» v promyslovomu sektori ekonomiky" [Socio-economic essence of category "human resources" in the industrial sector of the economy]. *Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu*, no. 1 (9) (2011): 78–84.

"Chyselnist naiavnogo naselennia Ukrainy na 1 sichnia 2016 roku" [Actual population of Ukraine on 1 January 2016]. http://database.ukrcensus.gov.ua/PXWEB2007/ukr/publ_new1/2016/zb_nas_15.pdf

Libanova, E. M. et al. *Liudskyi rozvytok v Ukraini: sotsialni ta demohrafichni chynnyky modernizatsii natsionalnoi ekonomiky* [Human development in Ukraine: social and demographic factors of modernization of national economy]. Kyiv: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2012.

Luhinin, O. Ye. *Ekonometriia* [Economics]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2008.

"Metodolohichni poiasnennia" [Methodological notes]. <http://www.zt.ukrstat.gov.ua/StatInfo/Poiasn/nacpoasn.htm>

Pokynchereda, V. V. "Trudovi resursy pidpriemstv: oblikovyi aspekt" [Workforce enterprises: the accounting aspect]. *Zbirnyk naukovykh prats VNAU. Serii: Ekonomichni nauky*. Vol. 2, no. 1 (56) (2012): 59–66.

Pustovit, M. V. "Trudoresursne zabezpechennia rehionu: novi pidkhody do terminolohichnoho analizu" [Tradesure security in the region: new approaches to terminological analysis]. *Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu*. Serii: Ekonomichni nauky vol. 2, no. 22 (2012): 340–349.

Stehnei, M. I., and Irtyshcheva, I. O. *Statystyka: kredytno-modulnyi kurs* [Statistics: credit modular course]. Kyiv: Kondor, 2011.

Teoriya izmereniya kapitala i pribyli [Theory of measurement of capital and profits]. Krakow: Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 2010.

3-КРИТЕРИАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕЛЕВЫХ РАБОЧИХ ГРУПП

© 2016 РЯБЕНКО А. Е., ТЕРЕЩЕНКО Э. В.

УДК 519.86:005.32:65.013

Рябенко А. Е., Терещенко Э. В. 3-критериальная модель формирования целевых рабочих групп

Целью статьи является разработка математических методов для решения задачи формирования целевых рабочих групп с учетом психологической совместимости. Авторами предложена математическая модель формирования целевых рабочих групп, состоящих из двух участников, с учетом психологической совместимости в виде 3-критериальной задачи (критерий MINSUM, критерий MINMAX и критерий, минимизирующий количество «узких мест») построения совершенного паросочетания, на взвешенном полном графе. Впервые доказана неразрешимость многокритериальной задачи с таким набором критериев с помощью алгоритма линейной свертки критериев. Подробно рассмотрен пример, демонстрирующий основные этапы решения поставленной задачи с использованием разработанной математической модели: построение совершенного паросочетания, построение паретовского множества допустимых решений, применение алгоритма линейной свертки критериев. Разработанная математическая модель дает инструмент эффективного выделения вариантов целевых рабочих групп наиболее психологически совместимых участников.

Ключевые слова: целевая рабочая группа, психологическая совместимость, многокритериальность, паретовское множество, совершенное паросочетание, алгоритм линейной свертки критериев, вычислительная сложность.

Рис.: 2. Формул.: 4. Библ.: 9.

Рябенко Антон Евгеньевич – кандидат физико-математических наук, доцент, доцент кафедры системного анализа, Запорожский национальный технический университет (ул. Жуковского, 64, Запорожье, 69063, Украина)

E-mail: rjabenkoae@mail.ru

Терещенко Элина Валентиновна – кандидат физико-математических наук, доцент, доцент кафедры системного анализа, Запорожский национальный технический университет (ул. Жуковского, 64, Запорожье, 69063, Украина)

E-mail: elina_vt@ukr.net

УДК 519.86:005.32:65.013

UDC 519.86:005.32:65.013

Рябенко А. Е., Терещенко Э. В. 3-критеріальна модель формування цільових робочих груп

Ryabenko A. E., Tereschenko E. V. The 3-Criterion Model of Formation of Task Forces

Метою статті є розробка математичних методів для розв'язання задачі формування цільових робочих груп з урахуванням психологічної сумісності. Авторами запропоновано математичну модель формування цільових робочих груп типу діада з урахуванням психологічної сумісності у вигляді 3-критеріальної задачі (критерій MINSUM, критерій MINMAX і критерій, що мінімізує кількість «вузьких місць») побудови досконалого паросполучення, на зваженому повному графі. Вперше доведено нерозв'язність багатокритеріальної задачі з таким набором критеріїв за допомогою алгоритму лінійної згортки критеріїв. Детально розглянуто приклад, який демонструє основні етапи вирішення поставленої задачі з використанням розробленої математичної моделі: побудова досконалого паросполучення, побудова паретовської множини допустимих рішень, застосування алгоритму лінійної згортки критеріїв. Розроблена математична модель дає інструмент ефективного виділення варіантів цільових робочих груп найбільш психологічно сумісних учасників.

Ключові слова: цільова робоча група, психологічна сумісність, багатокритеріальність, паретовська множина, досконале паросполучення, алгоритм лінійної згортки критеріїв, обчислювальна складність.

Рис.: 2. Формул.: 4. Бібл.: 9.

Рябенко Антон Євгенович – кандидат фізико-математичних наук, доцент, доцент кафедри системного аналізу, Запорізький національний технічний університет (вул. Жуковського, 64, Запоріжжя, 69063, Україна)

E-mail: rjabenkoae@mail.ru

Терещенко Еліна Валентинівна – кандидат фізико-математичних наук, доцент, доцент кафедри системного аналізу, Запорізький національний технічний університет (вул. Жуковського, 64, Запоріжжя, 69063, Україна)

E-mail: elina_vt@ukr.net

The article is concerned with developing mathematical methods for solving the problem of formation of task forces, taking into consideration psychological compatibility. The authors have proposed the mathematical model of formation of task forces, consisting of two members, taking into consideration psychological compatibility in form of the 3-criterion task (MINSUM criterion, MINMAX criterion, and the criterion of minimizing the amount of «bottlenecks») building a perfect matching, using the weighted full graph. Undecidability of a multicriterion task with such a set of criteria while using the algorithm linear convolution of criteria has been proved for the first time. The example, demonstrating the basic stages of the task set using the developed mathematical model, has been considered in detail: building the perfect matching, building the set of Pareto multiple optimal solutions, applying the algorithm of linear convolution of criteria. The developed mathematical model provides an instrument for efficient allocation of options for task forces with the most psychologically compatible participants.

Keywords: task force, psychological compatibility, multicriteriaity, Pareto set, perfect matching, algorithm of linear convolution of criteria, computational complexity.

Fig.: 2. Formulae: 4. Bibl.: 9.

Ryabenko Anton E. – PhD (Physics and Mathematics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of System Analysis, Zaporizhzhya National Technical University (64 Zhukovskoho Str, Zaporizhzhya, 69063, Ukraine)

E-mail: rjabenkoae@mail.ru

Tereschenko Elina V. – PhD (Physics and Mathematics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of System Analysis, Zaporizhzhya National Technical University (64 Zhukovskoho Str, Zaporizhzhya, 69063, Ukraine)

E-mail: elina_vt@ukr.net

Целевая рабочая группа – это коллектив, выполняющий деятельность совместно-взаимодействующего типа по достижению конкретной цели [1]. Содержательная постановка задачи формирования целевой группы (ЦГ) имеет простую формулировку. Для выполнения конкретной целевой программы необходимо сформировать коллектив (бри-

гаду, экипаж, творческий коллектив) из некоторого уже имеющегося множества специалистов различного профиля. Производственная деятельность ЦГ предполагает информационный обмен и взаимодействие между ее участниками. Основное требование к работе коллектива: эффективное выполнение поставленной задачи.

Теоретическим обоснованиям правил организации коллективной деятельности посвящены исследования в рамках теории управления организационными системами, индустриальной психологии, психологии межличностных отношений [1–7]. Большая часть исследований посвящена изучению коммуникативного процесса, порождаемого совместной деятельностью. Кооперативное взаимодействие в этом случае предполагает обмен знаниями и идеями по поводу совместной деятельности, в результате которого достигнутое взаимопонимание реализуется в совместных попытках повышения продуктивности совместной деятельности. Высший уровень взаимодействия, который позволяет достичь максимальной эффективности, характеризуется взаимопониманием. Взаимопонимание людей подразумевает, что участники осознают содержание и структуру настоящего и возможного очередного действия партнера, а также взаимно содействуют достижению единой цели.

Использование оптимизационных схем с введением различного вида целевых функций эффективности кооперативного взаимодействия позволяет решать задачу формирования целевой рабочей группы максимально формально.

В монографии [2] принят подход, в рамках которого команда, наряду с группой, коллективом и организационной системой, рассматривается как форма организации коллективной деятельности.

Автором проанализированы направления исследований моделей команд: «задачи о назначении», теоретико-игровые модели, использующие аппарат теории игр; «экспериментальные исследования» команд, включающие имитационные эксперименты и деловые игры, а также приведены авторские результаты в рамках «рефлексивных моделей», использующие аппарат теории рефлексивных игр для описания взаимодействия членов команды, имеющих несовпадающие взаимные представления о существенных параметрах.

В работе [3] требования по форме взаимодействия в рамках коллектива, с учетом оптимизационной направленности задачи, предлагается учитывать с помощью аппарата комбинаторной оптимизации. Для этого вводится статистическое определение показателя надежности успешной реализации типового подграфа, который отражает структуру взаимодействия в ЦГ.

В работе [4] целостность организационной структуры предлагается оценивать энергией внутренних связей. Используемый математический аппарат для подсчета энергии внутренних связей – это методы теории графов и методы нечеткой логики. Вводятся показатели лояльности и заинтересованности. Показатель лояльности, в свою очередь, – это мультипликативное объединение коэффициента материальной удовлетворенности и коэффициента моральной удовлетворенности. Составляющей коэффициента моральной удовлетворенности является потребность в признании, одобрении, уважении, т. е. сложившийся социально-психологический климат в рабочем коллективе.

Это указывает на необходимость учета психологической совместимости для оптимизации межличностно-

го взаимодействия в ЦГ как фактора повышения производительности трудовой деятельности коллектива [5–7].

При достаточно длительной истории теоретического и практического изучения в отечественной и зарубежной психологии такого социально-психологического явления, как психологическая совместимость, вопрос о совместимости людей в рамках целевой рабочей группы остается недостаточно разработанным [7].

Приведенный обзор показывает, что при построении моделей различных форм коллективной трудовой деятельности оценка качества проводится либо по целевой функции эффективности выполнения задачи, либо опосредовано – по уровню психологической совместимости. Исследования психологической совместимости чаще всего проводятся по методикам социально-психологической диагностики, суть которых состоит в последовательном применении различных тестирований и дальнейшей агрегации исследователем полученных результатов. Обработка данных в этом случае отличается трудоемкостью и подразумевает непосредственное участие исследователя на всех этапах диагностики. Построение математической модели, учитывающей психологические аспекты, позволит формализовать процесс формирования ЦГ.

В данной работе предлагается математическая формализация процесса формирования ЦГ из множества малоознакомых между собой исполнителей по принципу «объединения единомышленников» с учетом психологической совместимости с целью выполнения этими подгруппами единого задания [5–7]. Согласно [5] определяющим в работе группы является диадное взаимодействие. Поэтому ниже будем рассматривать теоретико-графовую модель формирования целевых рабочих групп типа диада в виде задачи построения совершенного паросочетания на взвешенном полном графе с целевой функцией специального вида, состоящей из трех критериев [8]. Традиционным методом решения многокритериальных задач является сведение их к однокритериальным алгоритмам линейной свертки критериев (АЛСК). Для многокритериальных задач подлежит обсуждению вопрос о трудоемкости решения поставленной задачи. Поэтому актуальным является исследование разрешимости задачи АЛСК и оценка ее вычислительной сложности [8].

Графы, как один из традиционных способов представления информации, отображающий топологические свойства объекта изучения, широко используются в психологии. Предположим, что определено множество потенциальных исполнителей и имеются результаты психологического тестирования, по которым возможно измерить уровень свойства «психологическая совместимость» всех пар участников.

Сформулируем математическую постановку задачи формирования диад как 3-критериальную задачу на полном неориентированном графе $G = (O, E)$. Множество вершин $O = \{o_i \mid i = \overline{1, n}, n = 2l, l \in N\}$ графа G соответствует множеству испытуемых O . Каждое ребро $e_{ij} \in E$ графа $G = (O, E)$ взвешено числом w_{ij} , $w_{ij} = w_{ji}$

$i, j = \overline{1, n}, i \neq j$, которое отражает степень психологической совместимости испытуемых o_i и $o_j, j = \overline{1, n}, i \neq j$. При полном совпадении результатов тестирования испытуемых o_i и o_j вес w_{ij} имеет нулевое значение, $w_{ij} = 0$. Допустимым решением x формулируемой на полном графе $G = (O, E)$ задачи является совершенное паросочетание $x = (O, \tilde{E}), \tilde{E} \subset E$ [5]. Отношения подчиненности внутри диады не рассматриваем.

Множество всех допустимых решений (МДР) на графе $G = (O, E)$ обозначаем через $X = X(G) = \{x\}$. На МДР X определена векторная целевая функция (ВЦФ) специального вида

$$F = (F_1, F_2, F_3), \quad (1)$$

состоящая из таких критериев:

$$MINSUM : F_1 = \sum_{e_{ij} \in \tilde{E}} w_{ij} \rightarrow \min, \quad (2)$$

$$MINMAX : F_2 = \max_{e_{ij} \in \tilde{E}} w_{ij} \rightarrow \min, \quad (3)$$

$$MINSUM : F_3 = \sum_{i,j=1}^n k_{ij} \rightarrow \min, \quad (4)$$

$$k_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{если } w_{ij} = \max_{e_{ij} \in \tilde{E}} w_{ij} \\ 0, & \text{если } w_{ij} \neq \max_{e_{ij} \in \tilde{E}} w_{ij}, \end{cases}$$

$$i \neq j, w_{ij} = w_{ji}, i, j = \overline{1, n}, k_{ij} = k_{ji}.$$

Первый критерий (F_1) оценивает совокупную успешность решения, то есть минимальная сумма всех расстояний подразумевает максимальную степень психологической совместимости в диадах. Второй критерий (F_2) оценивает «слабое звено», позволяя из всех возможных вариантов решений выбрать такой, при котором психологическая несовместимость в диадах минимизируется. Третий критерий (F_3) позволяет отобрать решение $x \in X(G)$ с минимальным количеством вариантов диад, эквивалентных «слабому звену».

ВЦФ (1)–(4) определяет собой в МДР X паретовское множество $\tilde{X}$, состоящее из всех паретовских оптимумов $\tilde{x} \in \tilde{X}$ [8]. Будем рассматривать алгоритмическую проблему нахождения полного множества альтернатив (ПМА) [8]. Подмножество $X^0 \in \tilde{X}$ называется ПМА, если его мощность $|X^0|$ минимальна при выполнении равенства $F(X^0) = F(\tilde{X})$, где

$$F(X^*) = \{F(x) : x \in X^*\} \forall X^* \subseteq X.$$

Здесь и далее подразумеваем, что ПМ $\tilde{X}$ и ПМА X^0 определены для данного графа G , то есть

$$\tilde{X} = \tilde{X}(G), X^0 = X^0(G).$$

Таким образом, формализация формирования диад требует обсуждения вопроса об определении веса $w_{ij}, j = \overline{1, n}, i \neq j$ ребра $e \in E$ графа $G = (O, E)$. Выбор спо-

соба подсчета веса w_{ij} ребра $e \in E$ определяется типом данных вектора ответов Q . При любых вариантах проведения тестирования необходимо выбрать такой способ определения веса w_{ij} ребра $e \in E$ графа $G = (O, E)$, при котором пары с наиболее схожими ответами считались бы наиболее близкими.

Рассмотрим пример. Пусть заранее проведено психологическое тестирование, которое позволяет оценить психологическую совместимость испытуемых. Приведем гипотетические данные опроса шести испытуемых $O = \{o_i \mid i = \overline{1, n}, n = 6\}$ по пяти вопросам $Z = \{z_i \mid i = \overline{1, m}, m = 5\}$. Каждый испытуемый сформировал вектор ответов

$$Q = \{q_{ik} \mid i = \overline{1, n}, n = 6, k = \overline{1, m}, m = 5\} :$$

$$q_1 = \{1; 1; 4; 9; 3\}; q_2 = \{1; 2; 4; 9; 6\};$$

$$q_3 = \{8; 10; 0; 7; 10\}; q_4 = \{7; 7; 7; 7; 6\};$$

$$q_5 = \{9; 3; 6; 9; 6\}; q_6 = \{2; 4; 4; 2; 7\}.$$

Анализируя ответы на вопросы испытуемых $\{o_1, o_2, o_3\}$, можно утверждать, что степень психологической совместимости у диады $\{o_1, o_2\}$ выше, чем у диады $\{o_2, o_3\}$. Испытуемые $\{o_1, o_2\}$ выбирали близкие ответы во всех заданиях, кроме задания z_5 , а испытуемые $\{o_2, o_3\}$ выбирали близкие ответы только в задании z_4 .

Каждой вершине $o_i \in O, i = \overline{1, n}$, графа $G = (O, E)$ поставим во взаимно-однозначное соответствие вектор значений ответов $\{q_{i1}, q_{i2}, \dots, q_{im}\}$ испытуемого o_i . Степень психологической совместимости между членами o_i и $o_j, i, j = \overline{1, n}, i \neq j$ диады будем характеризовать значением веса $w_{ij}, w_{ij} = w_{ji}, i, j = \overline{1, n}, i \neq j$ ребра $e_{ij} \in E$, инцидентного соответствующим вершинам. Будем считать, что вопросы множества Z предполагали выбор ответов Q по одной из количественных шкал. Следовательно, правомочным будет выбор одной из мер расстояний, например, евклидовой метрики

$$w_{ij} = \sqrt{\left(\sum_{k=1}^m (q_{ik} - q_{jk})^2 \right)}, k = \overline{1, m}.$$

Необходимо разбить множество из шести испытуемых на три диады, имея целью минимизацию разницы в ответах между членами каждой группы.

Количество вариантов формирования диад из множества, состоящего из n испытуемых, совпадает с числом совершенных паросочетаний в полном графе с четным n и составляет $k = (n-1)!!$, где $n = 2l, l \in \mathbb{N}$. Для случая шести испытуемых имеем $(6-1)!! = 5 \cdot 3 \cdot 1 = 15$ вариантов формирования диад:

$$x_1 = \{(o_1, o_2), (o_3, o_4), (o_5, o_6)\},$$

$$x_2 = \{(o_1, o_2), (o_3, o_5), (o_4, o_6)\},$$

$$x_3 = \{(o_1, o_2), (o_3, o_6), (o_4, o_5)\},$$

$$x_4 = \{(o_1, o_3), (o_2, o_4), (o_5, o_6)\},$$

$$x_5 = \{(o_1, o_3), (o_2, o_5), (o_4, o_6)\},$$

$$\begin{aligned}x_6 &= \{(o_1, o_3), (o_2, o_6), (o_4, o_5)\}, \\x_7 &= \{(o_1, o_4), (o_2, o_3), (o_5, o_6)\}, \\x_8 &= \{(o_1, o_4), (o_2, o_5), (o_3, o_6)\}, \\x_9 &= \{(o_1, o_4), (o_2, o_6), (o_3, o_5)\}, \\x_{10} &= \{(o_1, o_5), (o_2, o_3), (o_4, o_6)\}, \\x_{11} &= \{(o_1, o_5), (o_2, o_4), (o_3, o_6)\}, \\x_{12} &= \{(o_1, o_5), (o_2, o_6), (o_3, o_4)\}, \\x_{13} &= \{(o_1, o_6), (o_2, o_3), (o_4, o_5)\}, \\x_{14} &= \{(o_1, o_6), (o_2, o_4), (o_3, o_5)\}, \\x_{15} &= \{(o_1, o_6), (o_2, o_5), (o_3, o_4)\}.\end{aligned}$$

Проиллюструємо ход рішення задачі.

Так як w_{ij} , w_{ji} , $i, j = 1, n$, $i \neq j$, то в матриці весов достатньо розрахувати тільки елементи вище головної діагоналі: $w_{11} = 0,0$; $w_{12} = 3,162$; $w_{13} = 14,107$; $w_{14} = 9,965$; $w_{15} = 9,0$; $w_{16} = 8,660$; $w_{23} = 12,207$; $w_{24} = 8,602$; $w_{25} = 8,307$; $w_{26} = 7,416$; $w_{34} = 8,660$; $w_{35} = 10,296$; $w_{36} = 11,045$; $w_{45} = 5,0$; $w_{46} = 8,307$; $w_{56} = 10,198$.

Розрахуємо значення ВЦФ $F(1)-(4)$ для множини допустимих рішень X :

$$\begin{aligned}F(x_1) &= (22,021; 10,198; 1,000); \\F(x_2) &= (21,765; 10,296; 1,000); \\F(x_3) &= (19,208; 11,045; 1,000); \\F(x_4) &= (32,907; 14,107; 1,000); \\F(x_5) &= (30,720; 14,107; 1,000); \\F(x_6) &= (26,523; 14,107; 1,000); \\F(x_7) &= (32,100; 12,207; 1,000); \\F(x_8) &= (29,047; 10,296; 1,000); \\F(x_9) &= (27,407; 10,296; 1,000); \\F(x_{10}) &= (29,513; 12,207; 1,000); \\F(x_{11}) &= (28,648; 11,450; 1,000); \\F(x_{12}) &= (25,076; 9,000; 1,000); \\F(x_{13}) &= (25,867; 12,207; 1,000); \\F(x_{14}) &= (27,558; 10,296; 1,000); \\F(x_{15}) &= (25,627; 8,660; 2,000).\end{aligned}$$

Решения $x_1, x_2, x_3, x_{12}, x_{15}$ являются векторно не-сравнимыми и образуют ПМ, с которым совпадает и ПМА: $\tilde{X} = X^o = \{x_1, x_2, x_3, x_{12}, x_{15}\}$.

Принятие решения по окончательному выбору варианта из паретовского множества может быть сделано на основании предпочтений лица принимающего решение или с использованием математических методов решения многокритериальных задач [8]. Например, традиционным является сведение многокритериальной задачи к однокритериальной с помощью АЛСК. Эти алгоритмы базируются на том факте, что при положительно определенной ВЦФ (1)–(4) элемент

$x \in X$, максимизирующий (минимизирующий) линейную свертку критериев $F^\lambda(x) = \sum_{y=1}^N \lambda_y F'_y \rightarrow \min$, является

паретооптимальным. Здесь вектор $\lambda \in \Lambda$, где

$$\Lambda = \{\lambda = (\lambda_1, \dots, \lambda_N) : \sum_{y=1}^N \lambda_y = 1, \lambda_y > 0, y = \overline{1, N},$$

и F'_y – нормированные значения критериев $F_y, y = \overline{1, N}$.

Нормированные значения критериев F'_1, F'_2, F'_3 получим по формуле полной нормировки

$$F'_y = \frac{F_y - \min F_y}{\max F_y - \min F_y}, y = \overline{1, 3}.$$

Тогда ВЦФ примет значения:

$$\begin{aligned}F'(x_1) &= (0,205; 0,282; 0,000); \\F'(x_2) &= (0,182; 0,300; 0,000); \\F'(x_3) &= (0,000; 0,438; 0,000); \\F'(x_4) &= (1,000; 1,000; 0,000); \\F'(x_5) &= (0,836; 1,000; 0,000); \\F'(x_6) &= (0,534; 1,000; 0,000); \\F'(x_7) &= (0,941; 0,651; 0,000); \\F'(x_8) &= (0,718; 0,438; 0,000); \\F'(x_9) &= (0,599; 0,300; 0,000); \\F'(x_{10}) &= (0,748; 0,651; 0,000); \\F'(x_{11}) &= (0,689; 0,438; 0,000); \\F'(x_{12}) &= (0,428; 0,062; 0,000); \\F'(x_{13}) &= (0,486; 0,651; 0,000); \\F'(x_{14}) &= (0,610; 0,300; 0,000); \\F'(x_{15}) &= (0,469; 0,000; 1,000).\end{aligned}$$

Визуально оценить различия нормированных значений критериев F'_1, F'_2 для всех 15-ти допустимых решений $x \in X$ можно на рис. 1.

По нормированным значениям критериев F'_1, F'_2, F'_3 образуем линейные свертки критериев при $N = 3$, с учетом равенств $\lambda_1 + \lambda_2 + \lambda_3 = 1, \lambda_3 = 1 - \lambda_1 - \lambda_2$:

$$\begin{aligned}F^\lambda(x_1) &= 0,205\lambda_1 + 0,282\lambda_2 + 0(1 - \lambda_1 - \lambda_2), \\F^\lambda(x_2) &= 0,182\lambda_1 + 0,300\lambda_2 + 0(1 - \lambda_1 - \lambda_2), \\F^\lambda(x_3) &= 0,0\lambda_1 + 0,438\lambda_2 + 0(1 - \lambda_1 - \lambda_2), \\F^\lambda(x_{12}) &= 0,428\lambda_1 + 0,062\lambda_2 + 0(1 - \lambda_1 - \lambda_2), \\F^\lambda(x_{15}) &= 0,469\lambda_1 + 0,0\lambda_2 + 1(1 - \lambda_1 - \lambda_2).\end{aligned}$$

На рис. 2 приведены проекции плоскостей

$F^\lambda(x_i), i = 1, 2, 3, 12, 15$ как функций от λ_1, λ_2 на плоскости $\lambda_1 = 0; \lambda_2 = 0; \lambda_1 = \lambda_2$ и $\lambda_1 = 0,5\lambda_2$. Из графического представления видно, что графики свертки $F^\lambda(x_i), i = 3, 12, 15$ образуют нижнюю границу. Все ос-

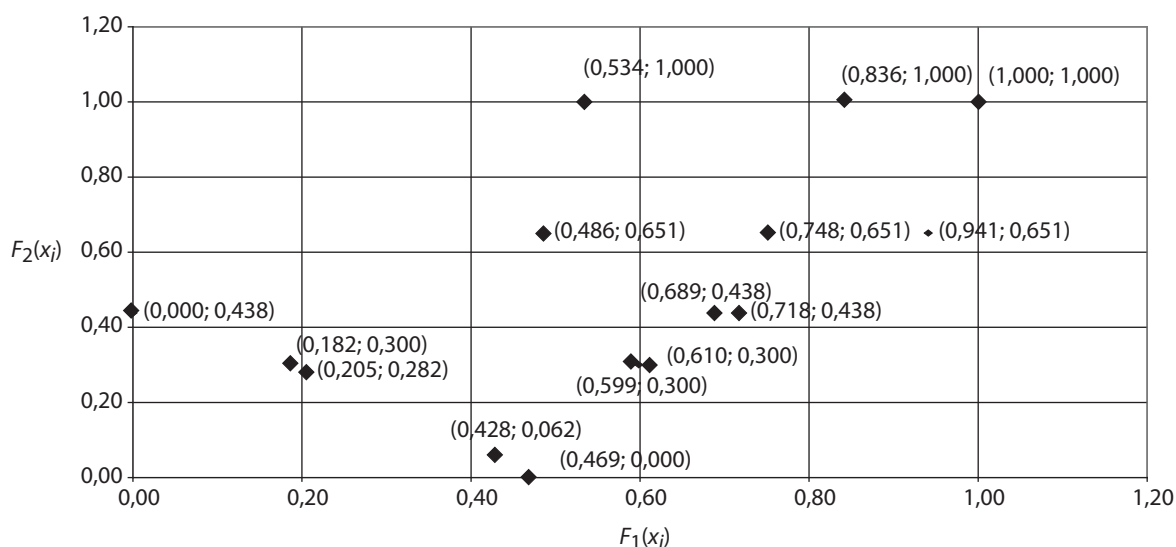


Рис. 1. Диаграмма нормированных значений критериев F_1', F_2' для множества допустимых решений X

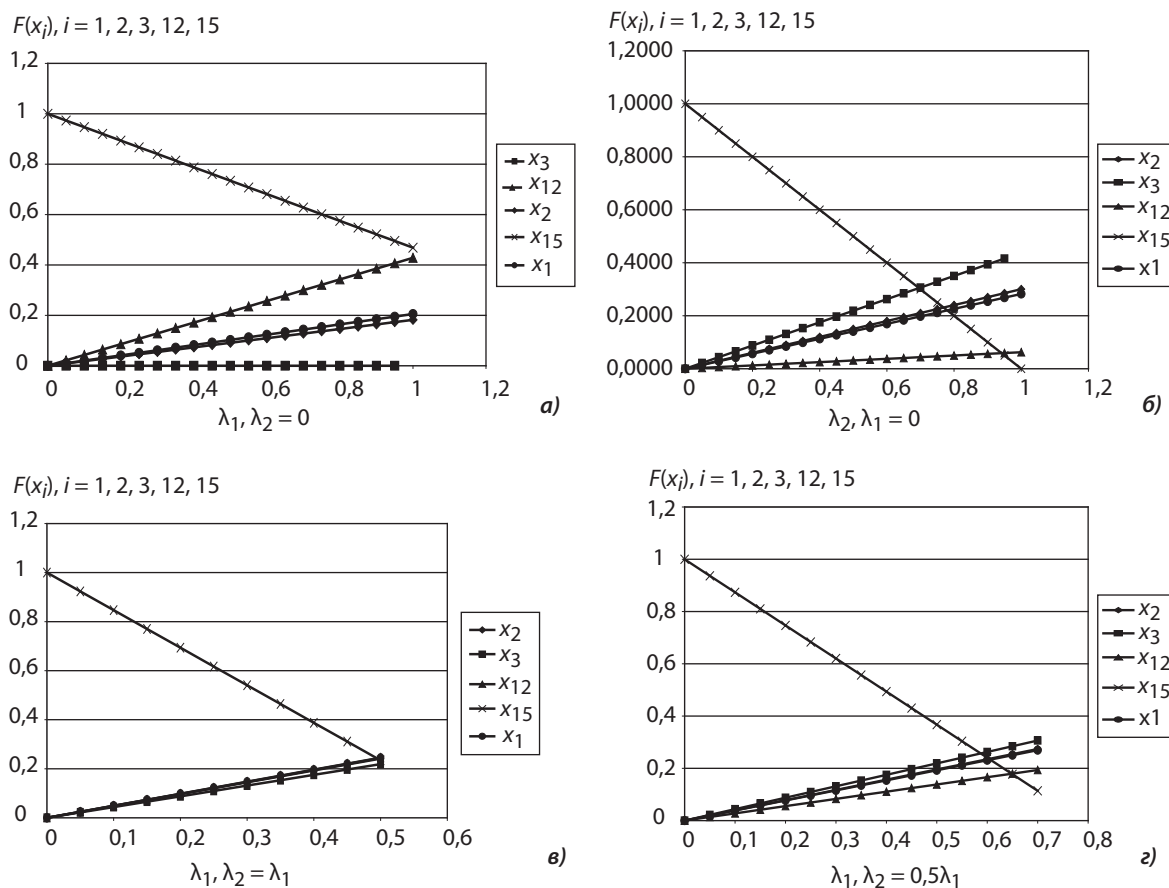


Рис. 2. Графическое представление свертки на плоскостях а) $\lambda_1 = 0$; б) $\lambda_2 = 0$; в) $\lambda_1 = \lambda_2$; г) $\lambda_1 = 0,5\lambda_2$

тальные графики располагаются строго выше этой границы. Отсюда можно сделать вывод о том, что минимальное значение свертки $F^\lambda(x_i)$, $i = 1, 2$ не достигает нижней границы ни при каких значениях $\lambda \in \Lambda$. Следовательно, невозможно сформировать ПМ и ПМА $\tilde{X} = X^o = \{x_1, x_2, x_3, x_{14}, x_{15}\}$ на основании расчета АЛСК.

Конструктивно доказана справедливость следующего утверждения.

Утверждение 1. Для 3-критериальной задачи с ВЦФ (1)–(4) проблема нахождения ПМ $\tilde{X}$ и ПМА X^o с помощью АЛСК неразрешима.

Оценим вычислительную сложность 3-критериальной задачи с ВЦФ (1)–(4) как характеристику асимптотической временной сложности, т. е. поведения вычислительной сложности как функции от размера

входа в пределе при увеличении размера задачи. При этом условимся, что алгоритмы реализуются на машинах с произвольным доступом к памяти. Рассмотрим алгоритм решения задачи с ВЦФ F (1)–(4), который имеет полиномиальную сложность [9]. На первом этапе рёбра упорядочиваются по возрастанию значения веса ребра $w_{ij}(e)$, $e \in E$, за $O(n \log(n))$ операций. Далее, удаляя по одному последовательно ребра из списка, строим совершенное паросочетание минимального веса с вычислительной сложностью $O(n^3)$. После этого находится решение по критерию (3). Алгоритм решения задачи имеет вычислительную сложность $O(n \log(n)) + |E| O(n^3) + n < O(n^5)$.

Утверждение 2. Вычислительная сложность нахождения ПМА 3-критерияльной задачи с ВЦФ (1)–(4) не превышает величину $O(n^5)$.

ВЫВОДЫ

В работе предложена теоретико-графовая математическая модель формирования диад в виде 3-критерияльной задачи с ВЦФ (1)–(4) построения совершенного паросочетания на взвешенном полном графе. Установлена принципиальная неразрешимость проблемы нахождения ПМ и ПМА для поставленной задачи алгоритмом ЛСК. Верхняя оценка вычислительной сложности нахождения ПМА 3-критерияльной задачи с ВЦФ (1)–(4) не превышает величину $O(n^5)$.

Представляется интересным оценить возможности модели для различных типов шкал измерения свойства «психологическая совместимость». Также перспективным является использование для покрытия полного графа подграфов отличных от ребра, что даст возможность увеличить число участников ЦГ и ввести в рассмотрение отношение подчиненности.

Разработанная математическая модель дает возможность формализовать подбор вариантов целевых рабочих групп из наиболее психологически совместимых участников. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Мильнер Б. З. Теория организации. Москва: ИНФРА-М, 2008. 864 с.
2. Новиков Д. А. Математические модели формирования и функционирования команд. Москва: Издательство физико-математической литературы, 2008. 184 с.
3. Перепелица В. О., Рябенко А. Е. Оцінки надійності в задачах формування цільових груп. *Вісник Запорізького державного університету. Фізико-математичні науки. Біологічні науки.* 2000. № 1. С. 90–93.
4. Бакурова А. В. Самоорганізація соціально-економічних систем: моделі і методи: монографія. Запоріжжя: КПУ, 2010. 328 с.
5. Кричевский Р. Л., Дубовская Е. М. Социальная психология малой группы. Москва: Аспект Пресс, 2009. 318 с.
6. Обозов Н. Н. Совместимость и срабатываемость людей. Санкт Петербург: ЛНПП «Облик», 2000. 212 с.
7. Асеева И. Н., Сахарчук Е. А. Учет психологической совместимости сотрудников при комплектовании рабочих групп. *Вестник Самарской гуманитарной академии. Серия: Психология.* 2010. № 2. С. 168–180.

8. Подиновский В. В., Ногин В. Д. Парето-оптимальные решения многокритериальных задач. Москва: ФИЗМАТЛИТ, 2007. 256 с.

9. Перепелица В. А. Многокритериальные модели и методы для задач оптимизации на графах. Saarbrücken: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2013. 336 с.

REFERENCES

- Aseyeva, I. N., and Sakharchuk, E. A. "Uchet psikhologicheskoy sovместимosti sotrudnikov pri komplektovanii rabochikh grupp" [The basis of psychological compatibility of employees when staffing the working groups]. *Vestnik Samarskoy gumanitarnoy akademii. Seriya: Psikhologiya*, no. 2 (2010): 168-180.
- Bakurova, A. V. *Samoorhanizatsiia sotsialno-ekonomichnykh system: modeli i metody* [Self-organization of socio-economic systems: models and methods]. Zaporizhzhia: KPU, 2010.
- Krichevskiy, R. L., and Dubovskaya, E. M. *Sotsialnaya psikhologiya maloy gruppy* [Social psychology of small groups]. Moscow: Aspekt Press, 2009.
- Milner, B. Z. *Teoriya organizatsii* [Organization theory]. Moscow: INFRA-M, 2008.
- Novikov, D. A. *Matematicheskiye modeli formirovaniya i funktsionirovaniya komand* [Mathematical model of formation and functioning of teams]. Moscow: Izd-vo fiziko-matematicheskoy literatury, 2008.
- Obozov, H. H. *Sovместimost i sratatyvayemost lyudey* [Compatibility and wearability of people]. St. Petersburg: Oblik, 2000.
- Perelytsia, V. O., and Riabenko, A. Ye. "Otsinky nadiinosti v zadachakh formuvannya tsilyovykh hrup" [Assessment of reliability in the formation of the target groups]. *Visnyk Zaporizkoho derzhavnoho universytetu. Fyzyko-matematychni nauky. Biolohichni nauky*, no. 1 (2000): 90-93.
- Podinovskiy, V. V., and Nogin, V. D. *Pareto-optimalnyye resheniya mnogokriterialnykh zadach* [Pareto-optimal solutions of multicriterial problems]. Moscow: FIZMATLIT, 2007.
- Perpelitsa, V. A. *Mnogokriterialnyye modeli i metody dlya zadach optimizatsii na grafakh* [Multicriterial models and methods for optimization problems on graphs]. Saarbrücken: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2013.

РЕАЛІЗАЦІЯ МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ОПЕРАЦІЙНОГО РИЗИКУ КРЕДИТНОЇ УСТАНОВИ

© 2016 КУШНІР О. С.

УДК 519.86+336.71

Кушнір О. С. Реалізація математичної моделі визначення рівня операційного ризику кредитної установи

Статтю присвячено побудові та апробації математичної моделі оцінки операційного ризику комерційного банку. Для визначення рівня операційного ризику комерційного банку запропоновано методику, що базується на комбінації нечітко-множинного та імовірнісного (байєсівського) підходів. У межах запропонованої методики визначено та обґрунтовано ключові фактори виникнення операційного ризику кредитної установи. Реалізацію моделі здійснено на прикладі одного з українських банків. Розроблена модель є універсальною, і за нею можна розраховувати операційний ризик в будь-якій кредитній установі. Розрахунки за даною моделлю може проводити як ризик-менеджер, так і комітет по нагляду за банківськими ризиками.

Ключові слова: банк, операційний ризик, математична модель, фактор, рівень ризику, регресійний аналіз, бінарні характеристики.

Рис.: 3. **Табл.:** 7. **Формул.:** 3. **Бібл.:** 6.

Кушнір Олександр Сергійович – аспірант кафедри економічної кібернетики, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

E-mail: dregon19021992@gmail.com

УДК 519.86+336.71

UDC 519.86+336.71

Кушнір А. С. Реализация математической модели определения уровня операционного риска кредитного учреждения

Статья посвящена построению и апробации математической модели оценки операционного риска банка. Для определения уровня операционного риска коммерческого банка предложена методика, основанная на комбинации нечетко-множественного и вероятностного (байесовского) подходов. В рамках предложенной методики определены и обоснованы ключевые факторы возникновения операционного риска кредитного учреждения. Реализация модели осуществлена на примере одного из украинских банков. Разработанная модель является универсальной, и по ней можно рассчитывать операционный риск в любом кредитном учреждении. Расчеты по данной модели может проводить как риск-менеджер, так и комитет по надзору за банковскими рисками.

Ключевые слова: банк, операционный риск, математическая модель, фактор, уровень риска, регрессионный анализ, бинарные характеристики.

Рис.: 3. **Табл.:** 7. **Формул.:** 3. **Библ.:** 6.

Кушнір Олександр Сергеевич – аспірант кафедри економічної кібернетики, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

E-mail: dregon19021992@gmail.com

Kushnir O. S. Implementing a Mathematical Model for Determining the Level of Operational Risk of Credit Institution

The article is concerned with building and testing a mathematical model to assess the operational risk of bank. In order to determine the level of operational risk of commercial bank, a technique based on the combination of fuzzy-multiple and probabilistic (bayesian) approaches has been proposed. In terms of the proposed technique, key factors of occurrence of operational risk of credit institution have been determined and substantiated. The model implementation has been materialized on the example of one of the Ukrainian banks. The developed model is universal and can be used for calculating operational risks in any given credit institution. Calculations for this model can be conducted by both a risks manager and the committee for supervision of banking risks.

Keywords: bank, operational risk, mathematical model, factor, risk level, regression analysis, binary specifications.

Fig.: 3. **Tabl.:** 7. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 6.

Kushnir Olexander S. – Postgraduate Student of the Department of Economic Cybernetics, Precarpathian National University named after V. Stefanyk (57 Shevchenko Str., Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

E-mail: dregon19021992@gmail.com

Глобальна економічна криза, яка має системний характер, позначилася і на українській фінансово-кредитній системі. Кризова ситуація зумовлює необхідність виявлення нових підходів до дослідження теоретичних і практичних проблем формування комплексної системи управління ризиками банків. Це стосується і системи операційних ризиків, щодо яких регулюючі органи, зокрема Базельський комітет з банківського нагляду, з метою підвищення стійкості банківської системи формують вимоги до економічного капіталу банку для покриття збитків від такого типу ризиків.

З іншого боку, в умовах глобалізації у сфері банківських послуг невпинно зростає схильність до операційного ризику. Цей вид ризику суттєво відрізняється від інших банківських ризиків тим, що в процесі його вимірювання та регулювання основна увага приділяється фактам, які фіксують відхилення від норми, а не нормального перебігу подій. У цьому полягає складність моделювання операційного ризику.

Операційний ризик притаманний всім банківським продуктам, напрямкам діяльності, процесам і системам, тому ефективне управління операційним ризиком є одним з основних завдань сучасної кредитної установи.

Методику оцінювання операційного ризику в банківських установах розглянуто у працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Цим питанням присвячені наукові дослідження Е. Балта [1]; І. Машкова, Ю. Данилової [2]; А. Єпіфанова, І. Школьника та ін. [3]; О. Димитрової, К. Гончарової та ін. [4]; В. Зінкевича, Д. Штатова [5]; А. Лобанова, А. Чугунова [6] та інших. Проводячи аналіз існуючих методик кількісної оцінки банківських ризиків у цілому та операційного ризику зокрема, можна виділити такі: статистичний метод, метод експертних оцінок, аналітичний метод оцінювання ризику, рейтинговий метод оцінювання ризику, нормативний метод, метод аналізу доцільності витрат (метод оцінки фінансової стійкості), метод аналізу чутливості (критичних значень), метод аналізу ризику за допомогою дерева

рішень, метод використання аналогів тощо. Проте, не зважаючи на комплекс переваг вищенаведених методів, вони не надають можливості визначити витрати, зумовлені опосередкованим впливом операційного ризику; провести аналіз факторів операційного ризику – як кожного окремо, так і в їх взаємозв'язку та взаємообумовленості; забезпечити можливість прийняття гнучких управлінських рішень на основі отриманих результатів.

Метою статті є побудова та реалізація математичної моделі оцінки операційного ризику комерційного банку на основі комбінації нечітко-множинного та імовірнісного (байєсівського) підходів.

Для визначення рівня операційного ризику комерційного банку побудуємо математичну модель, яка складається з таких етапів:

1. Формування комплексної системи показників-ідентифікаторів як операційного ризику в цілому, так і прямих та опосередкованих наслідків його впливу.
2. Проведення експрес-оцінки визначення рівня операційного ризику.
3. Додаткове проведення більш глибокого, детального та структурного аналізу реалізації комплексного підходу оцінки даної категорії ризику для банків з критичним і високим рівнями операційного ризику.
4. Застосування теорії нечіткої логіки з метою визначення структури кожного показника залежно від надання факторам операційного ризику бінарних характеристик.
5. Оцінка операційного ризику в розрізі кожного з факторів.
6. Розрахунок інтегральної характеристики (кількісної оцінки) операційного ризику шляхом застосування ймовірнісного (байєсівського) підходу.

7. Надання якісної характеристики рівня операційного ризику відповідної кредитної установи.

Таким чином, основою методики визначення операційного ризику банку виступає комбінація нечітко-множинного та імовірнісного (байєсівського) підходів. Крім того, необхідно зазначити, що інформаційною базою реалізації математичної моделі кількісної оцінки операційного ризику для Національного банку є таблиці відповідності показників визначеним факторам операційного ризику (окремо в межах експрес-підходу та комплексного підходу).

Розглянемо етапи реалізації математичної моделі оцінки операційного ризику на прикладі одного з українських банків.

Формування інформаційної бази складається з двох кроків:

- 1) визначаються значення фінансових показників, які є індикаторами операційного ризику банківських установ (рис. 1);
- 2) фінансовим показникам за факторами операційного ризику ставимо у відповідність бінарні характеристики. Результати наведені в табл. 1.

Наступним етапом реалізації математичної моделі операційного ризику комерційного банку виступає приведення інформаційної бази до порівнюваного (нормалізованого) вигляду. Для цього в розрізі кожного фінансового показника в розглянутій банківській установі визначається середнє значення, а потім проводиться зважування абсолютного значення кожного фінансового показника на рівень середнього, визначеного на попередньому етапі. Результати розрахунків подані на рис. 2.

Отже, визначені бінарні характеристики відповідності фінансових показників оцінки операційного ри-

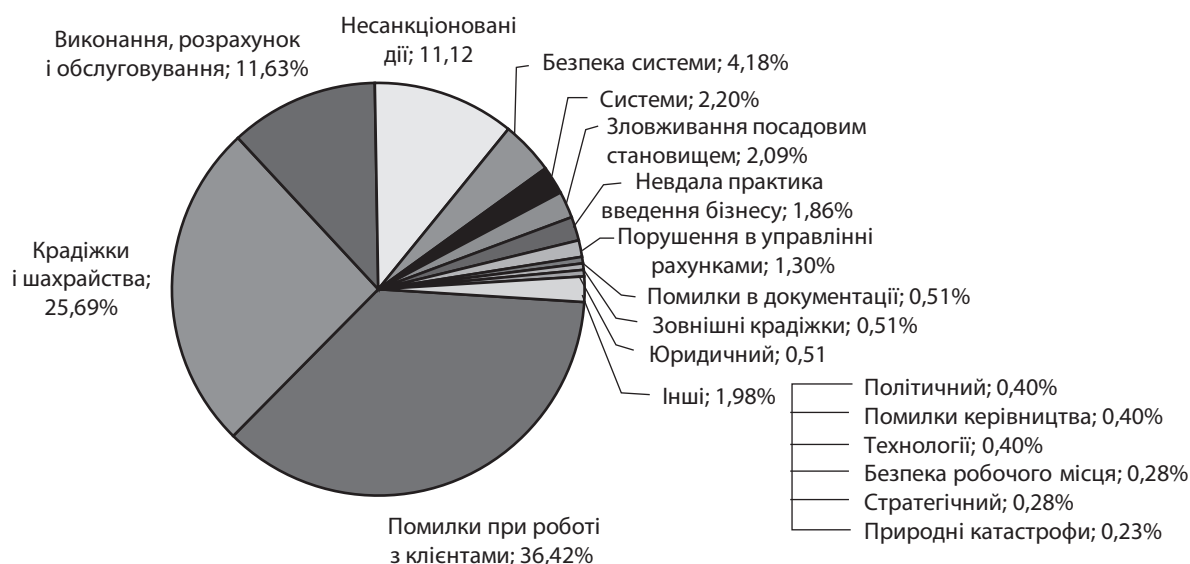


Рис. 1. Фінансові показники операційного ризику банківської установи, %

Джерело: авторська розробка.

Ідповідність фінансових показників визначеним факторам операційного ризику

Фінансові показники / фактори ризиків	Внутрішні шахрайства	Підбір кадрів та умови праці	Збої в роботі і помилки систем	Проведення операцій, а також керування процесами	Пошкодження активів	Зовнішнє шахрайство
Безпека робочого місця	0	1	1	0	1	1
Безпека системи	0	1	1	1	1	1
Виконання, розрахунок і обслуговування	0	0	1	1	0	0
Зловживання посадовим становищем	1	0	0	1	1	0
Зовнішні крадіжки	0	0	1	1	1	1
Крадіжки і шахрайства	1	1	1	1	1	1
Невдала практика введення бізнесу	0	1	1	1	1	1
Несанкціоновані дії	1	0	0	1	1	1
Політичний	0	0	0	0	0	1
Помилки керівництва	1	1	1	1	0	0
Помилки при роботі з клієнтами	1	0	1	1	0	1
Помилки у документації	1	1	1	1	0	0
Порушення в управлінні рахунками	1	1	1	1	0	1
Природні катастрофи	0	0	0	1	1	1
Системи	0	0	1	1	0	0
Стратегічний	0	1	1	0	0	0
Технології	0	0	1	0	0	0
Юридичний	0	0	0	1	0	1

Джерело: авторська розробка.



Рис. 2. Нормалізовані значення фінансових показників оцінки операційного ризику банківської установи

Джерело: авторська розробка.

зику факторам даного виду ризику, а також співставні між собою в розрізі розглянутої банківської установи значення фінансових показників виступають основою встановлення ступеня впливу кожного фактора на операційний ризик банку.

Дослідження впливу фіктивних змінних математичної моделі оцінки операційного ризику на значення фінансових показників – індикаторів даного ризику проводиться на основі коефіцієнтів рівняння лінійної множинної регресії даної залежності (див. графу 1 табл. 2).

Розрахунок решти п'яти параметрів здійснюється аналогічно.

Зважаючи на той факт, що процес визначення ступеня впливу факторів на рівень операційного ризику передбачає розрахунок частки кожного з аналізованих факторів в їх загальній структурі, набуває актуальності встановлення скоригованих коефіцієнтів стандартизованого рівняння лінійної множинної регресії. Виходячи з цього, на прикладі другого фактора (підбір кадрів та умови праці), розглянемо процедуру знаходження пито-

Таблиця 2

Результати проведення регресійного аналізу встановлення ступеня впливу кожного фактора на операційний ризик банку

Назва елементів рівняння регресії	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-статистика	p-значення	Нижня межа	Верхня межа
У-перетин	0,693	2,795	0,240	0,815	-5,580	6,92
Внутрішні шахрайства	0,942	2,581	0,516	0,617	-4,420	7,08
Підбір кадрів та умови праці	0,221	2,231	0,147	0,886	-4,643	5,30
Збої в роботі та помилки систем	1,308	2,299	0,656	0,527	-3,613	6,63
Проведення операцій, а також керування процесами	-0,674	2,846	-0,342	0,739	-7,315	5,36
Пошкодження активів	0,472	2,395	0,322	0,754	-4,564	6,10
Зовнішнє шахрайство	0,175	2,240	0,335	0,745	-4,241	5,74

Джерело: авторська розробка.

Наведені в табл. 2 параметри рівняння регресії відображають, як збільшення чи зменшення факторних ознак (відповідних факторів операційного ризику) на 1% вплине на зміну фінансових показників (1):

$$K = 0,693 + 0,942F_1 + 0,221F_2 + 1,308F_3 - 0,674F_4 + 0,472F_5 + 0,175F_6, \quad (1)$$

де K – абсолютне значення ідентифікатора операційного ризику;

$F_i, i = 1, \dots, 6$ – фіктивна змінна характеристики i -го фактора операційного ризику (приймає значення «1» або «0»).

З метою дослідження структури змін факторів операційного ризику під впливом шести визначених факторних ознак необхідно на основі значень середньоквадратичного відхилення розрахувати ступінь впливу кожного фактора на операційний ризик банку. Рівень даного впливу визначається на основі коефіцієнтів стандартизованого рівняння лінійної множинної регресії залежності між факторами операційного ризику та його ідентифікаторами (фінансовими показниками).

Таким чином, сформувавши комплекс вхідних даних у розрізі параметрів рівняння регресії та середньоквадратичних відхилень факторних і результативної ознак даного рівняння, можна знайти коефіцієнти стандартизованого рівняння регресії. З метою представлення результатів практичної реалізації наведеного етапу проведемо розрахунок одного з 6 наведених параметрів:

$$\alpha_2 = \beta_2 \frac{\sigma_{F_2}}{\sigma_K} = 0,221 \frac{0,261}{9,387} = 0,006, \quad (2)$$

де σ_{F_2}, σ_K – середньоквадратичні відхилення факторних і результативних ознак, відповідно.

мої ваги впливу даного фактора на рівень операційного ризику:

$$\alpha_2^* = \frac{\alpha_2}{\sum_{m=1}^6 \alpha_m} = \frac{0,006}{0,067} = 0,092.$$

Аналогічно наведеному співвідношенню проводиться розрахунок ступеня впливу всіх інших факторів операційного ризику на результативний показник. У розрізі даної моделі результативним показником виступає масив нормалізованих значень фінансових показників кількісної оцінки операційного ризику. Визначені скориговані коефіцієнти стандартизованого рівняння лінійної регресії наведено в табл. 3.

На основі даних графі 3 табл. 3 стандартизоване рівняння лінійної множинної регресії, з урахуванням коригування його параметрів, прийме такий вигляд:

$$K = 0,249F_1 + 0,025F_2 + 0,025F_3 + 0,238F_4 + 0,133F_5 + 0,15F_6. \quad (3)$$

Отже, на основі аналізу параметрів співвідношення (3) необхідно зазначити такі аспекти рівня впливу факторів на кількісну оцінку операційного ризику:

- ★ найбільше значення вагового коефіцієнта серед розглянутих факторів операційного ризику прослідковується в розрізі ризику систем і технологій та внутрішні шахрайства. Таким чином, при збільшенні кожного з факторів операційного ризику на 1% найбільший вплив на зміну кількісної оцінки результативного показника (у розмірі 24%) здійснює саме ризик систем і технологій;

Таблиця 3

Установлення ступеня впливу кожного інциденту на операційний ризик банку (коефіцієнтів стандартизованого рівняння лінійної множинної регресії)

Інцидент операційного ризику	Коефіцієнти стандартизованого рівняння лінійної множинної регресії	Абсолютні коефіцієнти стандартизованого рівняння лінійної множинної регресії (взяті по модулю)	Скореговані коефіцієнти стандартизованого рівняння лінійної множинної регресії
F_1	0,025	0,025	0,249
F_2	0,006	0,006	0,025
F_3	0,036	0,036	0,025
F_4	-0,015	0,015	0,238
F_5	0,009	0,009	0,133
F_6	0,005	0,005	0,150

Джерело: авторська розробка.

- ✦ найменшу пріоритетність серед розглянутих факторів операційного ризику становить ризик умов праці та практики бізнесу. Так, у числовому вираженні ваговий коефіцієнт становить 2,5%, тобто в межах управління операційним ризиком аналіз та перевірка даного виду ризику з боку контролюючих органів НБУ повинна проводитися після детального дослідження інших факторів.

На основі визначених вище вагових коефіцієнтів факторів операційного ризику проводиться виокремлення структурних складових кожного з нормалізованих значень фінансових показників, які відповідають досліджуваним шести факторам. Так, здійснюється зважування значень окремого з нормалізованих фінансових показників на вагові коефіцієнти факторів операційного ризику. Результати описаних розрахунків наведені в табл. 4.

Таблиця 4

Відображення структури операційного ризику в залежності від формуючих їх факторів банку

Назва ризику	Сумма втрат за місяць	Фактор ризику					
		Внутрішні шахрайства	Підбір кадрів та умови праці	Збої в роботі та помилки систем	Проведення операцій, а також керування процесами	Пошкодження активів	Зовнішні шахрайство
1	2	3	4	5	6	7	8
Безпека робочого місця	1,96	0,50	0,13	0,48	0,27	0,30	0,28
Безпека системи	0,78	0,20	0,05	0,19	0,11	0,12	0,11
Виконання, розрахунок і обслуговування	0,74	0,19	0,05	0,18	0,10	0,11	0,11
Зловживання посадовим становищем	0,78	0,20	0,05	0,19	0,11	0,12	0,11
Зовнішні крадіжки	2,6	0,67	0,17	0,64	0,35	0,40	0,37
Крадіжки і шахрайства	1,03	0,26	0,07	0,25	0,14	0,16	0,15
Невдала практика введення бізнесу	13,83	3,54	0,91	3,38	1,88	2,13	1,99
Несанкціоновані дії	0,64	0,16	0,04	0,16	0,09	0,10	0,09
Політичний	1,68	0,43	0,11	0,41	0,23	0,26	0,24
Помилки керівництва	1,68	0,43	0,11	0,41	0,23	0,26	0,24
Помилки при роботі з клієнтами	0,9	0,23	0,06	0,22	0,12	0,14	0,13
Помилки в документації	3,9	1,00	0,26	0,95	0,53	0,60	0,56

1	2	3	4	5	6	7	8
Порушення в управлінні рахунками	2,03	0,52	0,13	0,50	0,28	0,31	0,29
Природні катастрофи	2,93	0,75	0,19	0,72	0,40	0,45	0,42
Системи	1,32	0,34	0,09	0,32	0,18	0,20	0,19
Стратегічний	2,34	0,60	0,15	0,57	0,32	0,36	0,34
Технології	3,34	0,86	0,22	0,82	0,45	0,51	0,48
Юридичний	2,6	0,67	0,17	0,64	0,35	0,40	0,37

Джерело: авторська розробка.

Необхідність визначення середнього значення нормалізованих зважених фінансових показників, наведених у табл. 4, обумовлено тим, що розраховані дані не дають можливості однозначно стверджувати про рівень операційного ризику, який характерний для його структурних складових. Виходячи з цього, на основі порівняння значень нормалізованого

показника, зваженого на характеристику впливу певного фактора, із середнім рівнем нормалізованих зважених фінансових показників проводиться розрахунок сум бінарних характеристик (табл. 5).

Таким чином, на основі даних табл. 5 можна зазначити, що розрахована сума бінарних характеристик у розрізі факторів операційного ризику та подальше їх су-

Таблиця 5

Бінарні характеристики за показниками кількісної оцінки ступеня операційного ризику банку

Показник ризиків	Фактор ризику (бінарна характеристика)						Сума
	Внутрішні шахрайства	Підбір кадрів та умови праці	Збої в роботі та помилки систем	Проведення операцій, а також керування процесами	Пошкодження активів	Зовнішнє шахрайство	
Безпека робочого місця	0	1	1	0	1	1	4
Безпека системи	0	1	1	1	1	1	5
Виконання, розрахунків і обслуговування	0	0	1	1	0	0	2
Зловживання посадовим становищем	1	0	0	1	1	0	3
Зовнішні крадіжки	0	0	1	1	1	1	4
Крадіжки і шахрайства	1	1	1	1	1	1	6
Невдала практика введення бізнесу	0	1	1	1	1	1	5
Несанкціоновані дії	1	0	0	1	1	1	4
Політичний	0	0	0	0	0	1	1
Помилки керівництва	1	1	1	1	0	0	4
Помилки при роботі з клієнтами	1	0	1	1	0	1	4
Помилки у документації	1	1	1	1	0	0	4
Порушення в управлінні рахунків	1	1	1	1	0	1	5
Природні катастрофи	0	0	0	1	1	1	3
Системи	0	0	1	1	0	0	2
Стратегічний	0	1	1	0	0	0	2
Технології	0	0	1	0	0	0	1
Юридичний	0	0	0	1	0	1	2

Джерело: авторська розробка.

мування в межах 18 фінансових показників дає можливість стверджувати про загальний рівень експрес-оцінки операційного ризику банку, який складає 61 одиницю. А класифікатор рівня операційного ризику кредитної установи можна умовно розділити на чотири категорії: нормальна (знаходиться в межах від 0 до 30); допустима (від 31 до 75); висока (від 76 до 110); критична (від 111 до 136). Отже, можна зробити висновок, що рівень операційного ризику відповідає допустимій категорії.

Виходячи з позиції про те, що здійснена експрес-оцінка надає підстави для проведення більш глибокого та детального аналізу операційного ризику банку, набуває необхідності дослідження причин появи рівня даного ризику, ідентифікації напрямків його дестабілізуючого впливу та виявлення фактора, який переважно й обумовлює виникнення операційного ризику. Проведення описаного аналізу відбувається на основі застосування байєсівського підходу, який дозволяє визначити апостеріорну імовірність виникнення операційного ризику як у цілому для банку, так і в розрізі кожного з факторів.

Використовуючи дані, зведені в табл. 5, можна визначити імовірності прийняття бінарними характеристиками значень «0» або «1» у розрізі j -го, $j = 1, \dots, 6$ фактора за такою формулою:

$$g_2 = \frac{\sum_i NKbin_{i2}}{b} = \frac{8}{18} = 0,44;$$

$$b_2 = 1 - g_2 = 1 - 0,44 = 0,56.$$

Проведення аналогічного розрахунку в межах інших факторів операційного ризику (рис. 3) зумовлює перспективи проведення подальших проміжних розрахунків, які виступають основою отримання результативних характеристик – кількісної оцінки операційного ризику.

Таким чином, приклад проміжних розрахунків, проведених у межах другого фактора операційного ри-

зику для банку, можна записати у вигляді таких співвідношень:

$$\varphi_2 = \ln \left(\frac{b_2(1-g_2)}{g_2(1-b_2)} \right) = \ln \left(\frac{0,56(1-0,44)}{0,44(1-0,56)} \right) = 0,44;$$

$$\varphi_0 = \ln \left(\frac{p(H_{2j})}{p(H_{1j})} \right) + \sum_{i=1}^n \left(\frac{1-b_{ij}}{1-g_{ij}} \right) =$$

$$= \ln \left(\frac{0,5}{0,5} \right) + \sum_{j=1}^6 \left(\frac{1-b_j}{1-g_j} \right) = -0,22;$$

$$L = \frac{\sum_{i=1}^n \varphi_2 NKbin_i}{n} =$$

$$\frac{(-0,22) \cdot 1 + (-0,22) \cdot 1 + \dots + (-0,22) \cdot 0 + (-0,22) \cdot 0}{18} = -0,099.$$

На основі даних рядка другого фактора можна визначити імовірність виникнення ризику «підбір кадрів та умови праці»:

$$p_k(H_{12}) = \frac{1}{1 + e^{\{\varphi_0 - L\}}} = \frac{1}{1 + e^{\{-0,22 - (-0,099)\}}} = 0,42.$$

Проведення аналогічних розрахунків у межах ризику, пов'язаного з діями працівників та безпекою робочого місця, ризику помилок у банківських процесах та ризику, пов'язаного із зовнішніми чинниками, дає можливість визначення імовірності кожного з них. На основі отриманої кількісної характеристики складових операційного ризику можна надати їм якісну характеристику, яка в межах дослідження показників банку відповідає допустимому рівню – 5 група ризику.

Разом з тим, результати даних розрахунків не дають можливості однозначно стверджувати про рівнозначність впливу кожного з аналізованих факторів на узагальнюючий показник операційного ризику.



Рис. 3. Імовірності прийняття бінарними характеристиками значень «0» або «1» у розрізі j -го фактора, $j = 1, \dots, 6$

Джерело: авторська розробка.

Останнім етапом реалізації математичної моделі операційного ризику виступає визначення узгальнюючого показника кількісної оцінки ступеня операційного ризику – імовірнісної оцінки на основі байєсівського підходу. Так, на основі зазначених вище ймовірностей виникнення шести факторів операційного ризику (табл. 7, рядок 1) та їх відповідності встановленому гранично допустимому інтервалу (табл. 7, рядок 2) проводиться перехід до бінарних характеристик (табл. 7, рядок 3), які виступають інформаційною базою розрахунку імовірності виникнення операційного ризику.

Розглянемо послідовність визначення зазначеної числової характеристики (табл. 7, рядок 4). Отже, *по-перше*, розраховується імовірність прийняття бінарним показником у розрізі кожного з факторів операційного ризику значення «1»:

$$g_A = \frac{\sum_i NKbin_i}{n} = \frac{4}{6} = 0,67.$$

По-друге, проводиться встановлення протилежної події – імовірності прийняття бінарними характеристиками значення «0»:

$$b_A = 1 - g_A = 1 - 0,67 = 0,33.$$

По-третьє, безпосередньо здійснюється розрахунок імовірності виникнення операційного ризику (кількісної оцінки ступеня операційного ризику) $p_B(H_1)$:

$$p_B(H_1) = \frac{1}{1 + e^{\left\{ \ln \frac{1-b_A}{1-g_A} + L \right\}}} \approx 0,51.$$

По-четверте, проводиться ідентифікація якісної оцінки рівня операційного ризику банку на основі визначеної кількісної оцінки його ступеня. Так, значенню $p_B(H_1) \approx 0,51$ одиниці відповідає допустимий рівень операційного ризику банку.

ВИСНОВКИ

Реалізована модель є універсальною, і за нею можна розраховувати операційний ризик в будь-якій кредитній установі. Розрахунки за даною моделлю може проводити як ризик-менеджер, так і комітет по нагляду за банківськими ризиками.

Описана вище модель розрахунку рівня операційного ризику може служити основою для визначення величини економічного капіталу, яку банк повинен утримувати для покриття втрат під даний вид ризику. Вона передбачає активне використання в банках власних підходів до

Таблиця 6

Вхідна інформація для визначення імовірності виникнення операційного ризику та проведення його структурного аналізу банку

Фактор ризику	p(s) імовірність виникнення фактора операційного ризику	Група ризику	Бінарні показники	Структура операційного ризику за факторами
Внутрішні шахрайства	0,348	2	0	9,709
Підбір кадрів та умови праці	0,420	2	0	11,720
Збої в роботі і помилки систем	0,475	2	0	13,258
Проведення операцій, а також керування процесами	0,734	4	1	20,478
Пошкодження активів	0,731	4	1	20,389
Зовнішнє шахрайство	0,420	2	0	11,720

Джерело: авторська розробка.

Таблиця 7

Показники алгоритму визначення кількісної оцінки ступеня операційного ризику кредитної установи

Назва характеристик	Фактор ризику (бінарна характеристика)					
	Внутрішні шахрайства	Підбір кадрів та умови праці	Збої в роботі та помилки систем	Проведення операцій, а також керування процесами	Пошкодження активів	Зовнішнє шахрайство
Імовірність виникнення j-го фактора	0,348	0,420	0,475	0,734	0,731	0,420
Гранично допустимий коридор імовірнісної оцінки	$0 \leq p_k(H_1) < 0,50$					
Бінарні показники за j-ми факторами	0	0	0	1	1	0
Імовірність виникнення операційного ризику	0,67					

Джерело: авторська розробка.

аналізу операційних ризиків та підвищення ефективності моніторингу за понесеними банком збитками. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Balta E., Fontnouvelle P. Basel II Operational Risk Modeling Implementation and Challenges. OCC / NISS Risk Modeling and Regulation Workshop. February 5, 2009. Washington, D. C.

2. Машков И., Данилова Ю. Подходы к оценке операционных рисков. *Аналитический банковский журнал*. 2007. № 9 (148). С. 90–92.

3. Базель II: проблеми та перспективи використання в національних банківських системах: монографія / А. О. Єпіфанов, І. О. Школьник, П. Райхлінг та ін. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. 261 с.

4. Моделювання оцінки операційного ризику комерційного банку: монографія / О. С. Дмитрова, К. Г. Гончарова, О. В. Меренкова та ін. / за заг. ред. С. О. Дмитрова. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. С. 131–164.

5. Зинкевич В., Штатов Д. Методы измерения операционного риска. *Бухгалтерия и банки*. 2007. № 3. URL: <https://www.lawmix.ru/bux/71820/>

6. Лобанов А. А., Чугунов А. В. Энциклопедия финансового риск-менеджмента. М.: Альпина Пабlisher. 2003. С. 460–464.

Науковий керівник – Дмитришин Л. І., доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економічної кібернетики ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника» (м. Івано-Франківськ)

REFERENCES

Balta, E., and Fontnouvelle, P. "Basel II Operational Risk Modeling Implementation and Challenges. OCC". *NISS Risk Modeling and Regulation Workshop*, February 05, 2009.

Dmytrova, O. S. et al. *Modeliuvannia otsinky operatsiinoho ryzyku komertsiiinoho banku* [Modeling assessment of operational risk of commercial bank]. Sumy: DVNZ «UABS NBU», 2010.

Lobanov, A. A., and Chugunov, A. V. *Entsiklopediya finansovogo risk-menedzhmenta* [Encyclopedia of financial risk management]. Moscow: Alpina Pablisher, 2003.

Mashkov, I., and Danilova, Yu. "Podkhody k otsenke operatsionnykh riskov" [Approaches to assessing operational risks]. *Analyticheskiy bankovskiy zhurnal*, no. 9 (148) (2007): 90-92.

Yepifanov, A. O. et al. *Bazel II: problemy ta perspektivy vykorystannia v natsionalnykh bankivskykh systemakh* [Basel II: problems and prospects of usage in national banking systems]. Sumy: DVNZ «UABS NBU», 2011.

Zinkevich, V., and Shtatov, D. "Metody izmereniya operatsionnogo riska" [Measurement methods of operational risk]. *Bukhgalteriya i banki*, no. 3 (2007). <https://www.lawmix.ru/bux/71820/>

ВИБІР НАЙКРАЩОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ В СИТУАЦІЇ ІНТЕРВАЛЬНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ПОЧАТКОВИХ ДАНИХ

© 2016 КОЦЮБА О. С.

УДК 658:330.322:519.866

Коцюба О. С. Вибір найкращого інвестиційного проекту в ситуації інтервальної невизначеності початкових даних

Мета статті полягає в розвитку інструментарію для задачі вибору найкращого інвестиційного проекту в ситуації, коли початкові кількісні параметри наявних інвестиційних альтернатив описуються інтервальними оцінками. В частині врахування фактора ризику, зумовленого інтервальною невизначеністю вихідних даних, дослідження обмежено компонентом міри ризику як ступеня варіабельності результату. У цьому контексті були представлені відповідні інтервальні версії абсолютних показників міри ризику: розмах варіації, піврозмах варіації, семівідхилення. Після чого було розглянуто інтервальні версії показників ступеня ризику у відносному вираженні: коефіцієнт розмаху варіації, коефіцієнт піврозмаху варіації та коефіцієнт семівідхилення. З опорою на відповідні напрацювання в межах теоретико-ймовірнісної і нечітко-множинної методології було сформульовано модифікації даних коефіцієнтів. На основі модифікованого коефіцієнта піврозмаху варіації було сформульовано модель вибору оптимального інвестиційного проекту з множини альтернатив для інтервальної постановки задачі. На умовному розрахунковому прикладі було здійснено апробацію запропонованої моделі, яка продемонструвала її практичну спроможність.

Ключові слова: інвестиційний проект, інтервальна невизначеність, інтервальний аналіз, ризик, розмах варіації, піврозмах варіації, семівідхилення.

Табл.: 2. **Формул.:** 18. **Бібл.:** 14.

Коцюба Олексій Станіславович – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри стратегії підприємств, ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана» (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)

E-mail: kotsyuba@voliacable.com

УДК 658:330.322:519.866

UDC 658:330.322:519.866

Коцюба А. С. Выбор наилучшего инвестиционного проекта в ситуации интервальной неопределенности начальных данных

Цель статьи состоит в развитии инструментария для задачи выбора наилучшего инвестиционного проекта в ситуации, когда начальные количественные параметры имеющихся инвестиционных альтернатив описываются интервальными оценками. В части учета фактора риска, обусловленного интервальной неопределенностью исходных данных, исследование ограничено компонентом меры риска как степени вариабельности результата. В этом контексте были представлены соответствующие интервальные версии абсолютных показателей степени риска: размах вариации, полуразмах вариации, полуотклонение. После чего были рассмотрены интервальные версии показателей степени риска в относительном выражении: коэффициент размаха вариации, коэффициент полуразмаха вариации и коэффициент полуотклонения. С опорой на соответствующие наработки в рамках теоретико-вероятностной и нечетко-множественной методологии были сформулированы модификации данных коэффициентов. На основе модифицированного коэффициента полуразмаха вариации была сформулирована модель выбора оптимального инвестиционного проекта из множества альтернатив для интервальной постановки задачи. На условном расчетном примере была осуществлена апробация предложенной модели, которая продемонстрировала ее практическую состоятельность.

Ключевые слова: инвестиционный проект, интервальная неопределенность, интервальный анализ, риск, размах вариации, полуразмах вариации, полуотклонение.

Табл.: 2. **Формул.:** 18. **Библ.:** 14.

Коцюба Алексей Станиславович – кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры стратегии предприятий, ГБУЗ «Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана» (пр. Победы, 54/1, Киев, 03680, Украина)

E-mail: kotsyuba@voliacable.com

Kotsyuba O. S. Choosing the Best Investment Project in a Situation of Interval Uncertainty of Initial Data

The article is aimed at developing an instrumentarium for the task of choosing the best investment project in a situation where the initial quantity parameters of the available investment alternatives are described with interval estimates. In the part of accounting the risk factor caused by the interval uncertainty of initial data, the study is limited by the component of risk measure as degree of result variability. In this context, the corresponding interval versions of the absolute risk indicators were provided: range of variation, semi-range of variation, semi-deviation. After that the interval versions of the risk indicators in relative terms were considered: coefficient of range of variation, coefficient of semi-range of variation, and coefficient of semi-deviation. Based on relevant groundwork within the terms of theoretical probabilistic and fuzzy-multiple methodologies, modifications of the indicated coefficients have been formulated. On the basis of the modified coefficient of semi-range of variation, a model of choosing the optimal investment project out of the multitude of alternatives has been formulated for the interval setting of task. Using the example for conditional calculation, a testing of the proposed model was carried out, which demonstrated its practical viability.

Keywords: investment project, interval uncertainty, interval analysis, risk, range of variation, semi-range of variation, semi-deviation.

Tabl.: 2. **Formulae:** 18. **Bibl.:** 14.

Kotsyuba Oleksiy S. – PhD (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree of the Department of Enterprises Strategy, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03680, Ukraine)

E-mail: kotsyuba@voliacable.com

Однією з ключових проблем під час планування інвестицій підприємства є проблема невизначеності та породженого нею ризику. Згідно з нинішніми уявленнями невизначеність, яка обтяжує інвестиційну діяльність підприємства, серед інших своїх різновидів може набувати інтервального характеру, коли зацікавлена особа (суб'єкт прийняття рішення,

експерт) може оцінити аналізовані кількісні параметри лише за допомогою інтервалів. Звідси виникає потреба у створенні ефективного інструментарію для аналітичної підтримки інвестиційних рішень в умовах інтервальної невизначеності вихідних даних.

Математичний базис інтервального підходу до моделювання невизначеності описує інтервальний аналіз,

або інтервальна математика. Хоча публікації, які можна розцінювати як перші «паростки» інтервального аналізу, спостерігаються вже у першій половині й середині ХХ сторіччя (для більш докладного ознайомлення щодо цього можна рекомендувати відомості та матеріали, розміщені на веб-сторінці [1]), його реальну історію пов'язують з монографією американського вченого Р. Е. Мура [2], яка побачила світ у 1966 р., після чого було розпочато систематичні дослідження з теорії інтервального аналізу та її застосувань. Продуктивність ідеї моделювання за допомогою інтервалів зумовила серед іншого проникнення методів інтервального аналізу в економіку, у тому числі, в економічний аналіз реальних інвестицій.

Відмітною рисою сучасних застосувань методів інтервального аналізу в економіці є їх виражена прикладна спрямованість. При цьому проблематика фінансів та інвестицій посідає в даних застосуваннях одне з центральних місць. Хоча лише цим, зрозуміло, наявна й перспективна сфера дії інтервальної методології в економіці й бізнесі не обмежується. У цьому контексті доцільно відзначити науковий доробок Д. В. Давидова [3], в якому представлений як інструментальний (аналітичний, оптимізаційний) потенціал інтервальної методології, так і спектр її доцільних і можливих застосувань, починаючи від інтервального моделювання оптимального споживчого вибору та інтервальних моделей оптимізації виробничої діяльності підприємства на ринках з різним типом конкуренції, і завершуючи інтервальними моделями функціонування регіональних і макроекономічних систем. Не залишає поза своєю увагою Д. В. Давидов і проблематику фінансових і реальних інвестицій підприємства. Поряд з названим науковцем проблема оцінки ефективності й оптимізації реальних інвестицій підприємства в разі інтервальної невизначеності початкових даних знайшла своє відображення й розвиток у працях В. В. Домбровського, С. М. Авдеєнка, О. П. Воциніна, П. В. Бронз, Б. М. Яценка, І. О. Ніконової, М. А. Колеснікова та ін. [4–7].

Віддаючи належне напрацюванню за зазначеним напрямом результатам, разом з тим можна стверджувати, що вони не охоплюють всіх його значущих складових. Зокрема, подальших досліджень потребує проблема моделювання вибору найкращого інвестиційного проекту в ситуації, коли вихідні кількісні параметри розглядуваних інвестиційних альтернатив описуються інтервальними оцінками. Саме це й береться як *мета* даної роботи.

У межах методології інтервальних обчислень, яка взята на озброєння в роботах згаданих вище дослідників, інтервальна невизначеність, або інтервальність початкових даних інвестиційного проекту, приводить до того, що критерії його ефективності (результативності) також виявляються інтервальними величинами.

У загальному випадку аналіз, як критеріального, деякого економічного показника, який описується недетермінованою (неточною) величиною або оцінкою, передбачає врахування двох фундаментальних аспектів, зумовлених недетермінованим характером оцінювання:

- ✦ загальна тенденція (спрямованість) можливих реалізацій (значень) цього показника, відповідність даної тенденції деякому бажаному або оптимальному рівню;
- ✦ ризик, пов'язаний з даним показником, тенденція до варіабельності (мінливості, нестабільності) його можливих значень, їх невідповідності деякому бажаному або оптимальному рівню.

У ситуації інтервального оцінювання цілком природно перший аспект відображати за допомогою середнього значення інтервальної оцінки розглядуваного економічного показника.

Що ж до другого аспекту, то хоча інтервальний опис невизначеності за своїм характером є найбільш «скупим» серед інших підходів, порівняно з попереднім аспектом кількісний аналіз ризику в межах інтервальної методології припускає істотно більший рівень розмаїття підходів і показників. Хоча, зрозуміло, й не такий, як в разі ймовірнісного або нечітко-множинного моделювання. Для потреб подальшого дослідження доцільно обмежитися концепцією міри ризику як ступеня варіабельності (мінливості, нестабільності, розсіювання) результату (критерію).

До складу теоретико-ймовірнісного апарату кількісного аналізу ризику як абсолютний показник ступеня ризику входить середньозважене модуля відхилення аналізованого економічного показника (критерію) відносно центра групування його значень [8, с. 162–163]. У межах інтервального моделювання як аналітичний еквівалент йому може бути зіставлений розмах варіації, тобто різниця між максимальним і мінімальним значенням розглядуваного економічного показника в межах його інтервальної оцінки [9, с. 183]:

$$R(\bar{K}) = \bar{K} - \underline{K}, \quad (1)$$

де $\bar{K}$ – критеріальний економічний показник (критерій);

$\bar{K}$ – інтервальна оцінка критерію K ;

$R(\bar{K})$ – розмах варіації для інтервальної оцінки критерію K ;

$\underline{K}$, $\bar{K}$ – відповідно мінімальне і максимальне значення в межах інтервальної оцінки критерію K .

У певних ситуаціях, і, зокрема, досліджуваний у цій роботі задачі вибору інвестиційної альтернативи, може виявитися доцільним використання піврозмаху (семі-розмаху) варіації ($SR(\bar{K})$) [9, с. 183]:

$$SR(\bar{K}) = \frac{1}{2} R(\bar{K}). \quad (2)$$

Якщо як ризикові інтерпретувати лише ті варіації (коливання), що розцінюються зацікавленою особою як несприятливі (небажані) по відношенню до деякої бази зіставлення, то в межах інтервального підходу ця концепція міри ризику, так само, як і в разі використання теоретико-ймовірнісної методології, може бути змодельована за допомогою показника семівідхилення (семідевіації) [10; 11; 13]. Відповідні аналітичні співвідношення можуть бути подані в такий спосіб (на основі [9, с. 183]):

$$SeD_Z(\bar{K}) = \begin{cases} SeD_Z^-(\bar{K}), & \text{якщо } K = K^+ \\ SeD_Z^+(\bar{K}), & \text{якщо } K = K^- \end{cases}, \quad (3)$$

$$SeD_Z^-(\bar{K}) = \begin{cases} 0, & Z \leq \underline{K} \\ Z - \underline{K}, & \underline{K} < Z < \bar{K} \\ \bar{K} - \underline{K}, & Z \geq \bar{K} \end{cases}, \quad (4)$$

$$SeD_Z^+(\bar{K}) = \begin{cases} 0, & Z \geq \bar{K} \\ \bar{K} - Z, & \underline{K} < Z < \bar{K} \\ \bar{K} - \underline{K}, & Z \leq \underline{K} \end{cases}, \quad (5)$$

де $Z, Z = Z(\bar{K})$ – база зіставлення (порівняння) значень в межах інтервальної оцінки $\bar{K}$;

$SeD_Z(\bar{K})$ – семівідхилення значень в межах інтервальної оцінки $\bar{K}$ від бази співставлення Z ;

$SeD_Z^-(\bar{K}), SeD_Z^+(\bar{K})$ – відповідно лівобічне та правобічне семівідхилення значень в межах інтервальної оцінки $\bar{K}$ від бази співставлення Z ;

$K = K^+, K = K^-$ – фіксація відповідно додатного і від'ємного знака інгредієнта для критерію K .

Н агадаємо, що деякий економічний показник має додатний (позитивний) інгредієнт, якщо в межах проблемної ситуації, яка підлягає вирішенню, він оптимізується в напрямі максимуму. Якщо ж бажаним є мінімальне значення показника, то це означає, що він має від'ємний (негативний) інгредієнт.

Як база зіставлення Z може використовуватися середнє значення аналізованої інтервальної величини $\bar{K} - Av$, $Av = Av(\bar{K})$, або деякий нормативний рівень G , яким може бути задане зацікавленою особою якесь цілове або порогове (критичне) значення.

Як загальну назву для наведених вище показників зручно використовувати термін «абсолютні показники інтервальної варіабельності». На основі абсолютних показників інтервальної варіабельності $R(\bar{K}), SR(\bar{K}), SeD_Z(\bar{K})$ можна сформулювати показники ступеня ризику у відносному вираженні – відповідно коефіцієнт розмаху варіації ($CR(\bar{K})$), коефіцієнт піврозмаху варіації ($CSR(\bar{K})$) і коефіцієнт семівідхилення ($CSeD_Z(\bar{K})$), які в узагальненій формі називатимемо коефіцієнтами інтервальної варіабельності [9, с. 184]:

$$CR(\bar{K}) = \frac{R(\bar{K})}{Av(\bar{K})}, \quad (6)$$

$$CSR(\bar{K}) = \frac{SR(\bar{K})}{Av(\bar{K})}, \quad (7)$$

$$CSeD_Z(\bar{K}) = \frac{SeD_Z(\bar{K})}{Z(\bar{K})}. \quad (8)$$

Структура представлених коефіцієнтів є такою, що сферою їх застосування можуть бути лише критеріальні показники з позитивним знаком інгредієнта. Позбавитися цього обмеження можна, якщо модифікувати розглядувані коефіцієнти. Спираючись на відповідні напрацювання в межах теоретико-ймовірнісної і нечітко-множинної методології [11–13], одержуємо такі результати:

$$CR^m(\bar{K}) = \begin{cases} \frac{R(\bar{K})}{Av(\bar{K}) - Z_0}, & \text{якщо } K = K^+ \\ \frac{R(\bar{K})}{Z_0 - Av(\bar{K})}, & \text{якщо } K = K^- \end{cases}, \quad (9)$$

$$CSR^m(\bar{K}) = \begin{cases} \frac{SR(\bar{K})}{Av(\bar{K}) - Z_0}, & \text{якщо } K = K^+ \\ \frac{SR(\bar{K})}{Z_0 - Av(\bar{K})}, & \text{якщо } K = K^- \end{cases}, \quad (10)$$

$$CSeD_Z^m(\bar{K}) = \begin{cases} \frac{SeD_Z(\bar{K})}{Z(\bar{K}) - Z_0}, & \text{якщо } K = K^+ \\ \frac{SeD_Z(\bar{K})}{Z_0 - Z(\bar{K})}, & \text{якщо } K = K^- \end{cases}, \quad (11)$$

де $CR^m(\bar{K}), CSR^m(\bar{K}), CSeD_Z^m(\bar{K})$ – модифікований коефіцієнт відповідно розмаху варіації, піврозмаху варіації та семівідхилення для інтервальної оцінки критерію K ; Z_0 – граничне (порогове) значення критеріального економічного показника.

Модифіковані коефіцієнти інтервальної варіабельності припускають таку економічну інтерпретацію: це величина ризику, що припадає на одиницю приросту (для $K = K^+$) або економії (для $K = K^-$) міри ефективності (результативності) даного рішення (альтернативи).

Структуру задачі вибору оптимального інвестиційного проекту з множини альтернативних варіантів характеризують такі властивості:

- ★ наявність багатьох критеріальних економічних показників, які характеризують різні аспекти ефективності (результативності) реальних інвестицій (ефект, дохідність, окупність). Відповідно до цього називатимемо ці критерії частковими;
- ★ сукупність часткових критеріїв ефективності реальних інвестицій, на основі яких здійснюється вибір найкращої інвестиційної альтернативи, у загальному випадку містить у своєму складі показники як з додатним, так і з від'ємним інгредієнтом;
- ★ припустимість розглядати часткові критерії ефективності реальних інвестицій як критерії одного ієрархічного рівня, на основі яких може бути побудований узагальнений (інтегрований) кри-

терій економічної привабливості (ефективності, результативності) інвестиційного проекту;

- ★ значущість (важливість) окремих часткових критеріїв ефективності стосовно загальної економічної привабливості інвестиційного проекту в загальному випадку є неоднаковою (нерівноцінною).

Згідно із зауваженням на початку публікації, у разі недетермінованої постановки задачі інвестиційного вибору аналітико-оптимізаційне опрацювання оцінок часткових критеріїв ефективності передбачає виокремлення і врахування для останніх двох аспектів: загальної тенденції їх можливих реалізацій (значень) і ризику. Показники, які характеризують або деталізують недетерміновані оцінки часткових критеріїв ефективності за зазначеними аспектами, будемо називати деталізованими критеріями.

Зіставлення між собою, з одного боку, структурних характеристик розглядуваної задачі, а з іншого боку, – структурних характеристик й аналітичного потенціалу репрезентованих вище модифікованих коефіцієнтів інтервальної варіабельності, дозволяє побачити можливість сформулювати модель вибору найкращого інвестиційного проекту в ситуації інтервальної невизначеності вихідних даних на основі модифікованого коефіцієнта піврозмаху варіації. Якщо обмежитися адитивним варіантом згортки критеріїв, то зазначена модель може бути сформульована в такий спосіб:

$$SI_j = \sum_{l=1}^L a_l (b_{l1} {}^H Av(\bar{K}_{lj}) + b_{l2} {}^H CSR^m(\bar{K}_{lj})), \quad j = \bar{1}, \bar{m}, \quad (12)$$

$${}^H Av(\bar{K}_{lj}) = \begin{cases} \frac{Av(\bar{K}_{lj}) - K_{\min l}}{K_{\max l} - K_{\min l}}, & \text{якщо } K_{lj} = K_{lj}^+ \\ \frac{K_{\max l} - Av(\bar{K}_{lj})}{K_{\max l} - K_{\min l}}, & \text{якщо } K_{lj} = K_{lj}^- \end{cases}, \quad (13)$$

$$l = \bar{1}, \bar{L}, \quad j = \bar{1}, \bar{m},$$

$${}^H CSR^m(\bar{K}_{lj}) = 1 - CSR^m(\bar{K}_{lj}), \quad l = \bar{1}, \bar{L}, \quad j = \bar{1}, \bar{m}, \quad (14)$$

$$K_{\min l} = \min \{ \underline{K}_{lj} \mid j = \bar{1}, \bar{m} \}, \quad l = \bar{1}, \bar{L}, \quad (15)$$

$$K_{\max l} = \max \{ \bar{K}_{lj} \mid j = \bar{1}, \bar{m} \}, \quad l = \bar{1}, \bar{L}, \quad (16)$$

$$CSR^m(\bar{K}_{lj}) = \begin{cases} \frac{SR(\bar{K}_{lj})}{Av(\bar{K}_{lj}) - Z_0^{(l)}}, & \text{якщо } K_{lj} = K_{lj}^+ \\ \frac{SR(\bar{K}_{lj})}{Z_0^{(l)} - Av(\bar{K}_{lj})}, & \text{якщо } K_{lj} = K_{lj}^- \end{cases}, \quad (17)$$

$$l = \bar{1}, \bar{L}, \quad j = \bar{1}, \bar{m},$$

$$Z_0^{(l)} = \begin{cases} K_{\min l}, & \text{якщо } K_{lj} = K_{lj}^+ \\ K_{\max l}, & \text{якщо } K_{lj} = K_{lj}^- \end{cases}, \quad l = \bar{1}, \bar{L}, \quad (18)$$

де SI_j – узагальнений (інтегрований) критерій економічної привабливості (ефективності, результативності) j -го інвестиційного проекту;

m – число проектів у сукупності, з якої здійснюється вибір найкращого проекту;

L – число часткових критеріїв ефективності реальних інвестицій, за допомогою яких здійснюється вибір оптимального інвестиційного проекту;

$\bar{K}_{lj}$ – інтервальна оцінка l -го часткового критерію ефективності j -го інвестиційного проекту;

$Av(\bar{K}_{lj}), SR(\bar{K}_{lj})$ – відповідно середнє значення та піврозмах варіації для інтервальної оцінки l -го часткового критерію ефективності j -го інвестиційного проекту;

$CSR^m(\bar{K}_{lj})$ – модифікований коефіцієнт піврозмаху варіації для інтервальної оцінки l -го часткового критерію ефективності j -го інвестиційного проекту;

${}^H Av(\bar{K}_{lj}), {}^H CSR^m(\bar{K}_{lj})$ – відповідно нормалізоване середнє значення і нормалізований модифікований коефіцієнт піврозмаху варіації для інтервальної оцінки l -го часткового критерію ефективності j -го інвестиційного проекту;

a_l – ваговий коефіцієнт для l -го часткового критерію ефективності ($0 \leq a_l \leq 1, \sum_{l=1}^L a_l = 1$);

b_{l1}, b_{l2} – ваговий коефіцієнт для відповідно середнього значення і модифікованого коефіцієнта піврозмаху варіації в межах l -го часткового критерію ефективності ($0 \leq b_{l1} \leq 1, 0 \leq b_{l2} \leq 1, b_{l1} + b_{l2} = 1$);

$Z_0^{(l)}$ – порогове значення для l -го часткового критерію ефективності.

Серед порівнюваних варіантів реального інвестування найкращим слід вважати проект, для якого узагальнений критерій економічної привабливості набуває найбільшого значення, при цьому $SI_j \in [0, 1], j = \bar{1}, \bar{m}$.

Продемонструємо застосування запропонованої моделі на умовному прикладі.

Нехай розглядаються три інвестиційні проекти. Критерії ефективності проектів (чиста теперішня вартість – NPV , внутрішня норма дохідності – IRR , термін окупності з дисконтуванням – DPP) внаслідок істотної невизначеності економічного середовища описуються інтервальними оцінками, які наведені в табл. 1, де також відображено загальні межі зміни (варіювання) значень критеріїв ефективності.

Необхідно знайти інтегрований показник економічної привабливості для кожного з аналізованих інвестиційних проектів і визначити найкращий з них.

У табл. 2 представлено результати розрахунку деталізованих критеріїв на основі прийнятих критеріїв ефективності для порівнюваних інвестиційних альтернатив.

Вагові коефіцієнти для часткових і деталізованих критеріїв встановимо за допомогою правила П. С. Фішберна [14]. При цьому виходитимемо з такої системи переваг між критеріями:

Таблиця 1

Інтервальні оцінки критеріїв ефективності альтернативних інвестиційних проектів та загальні межі зміни їх значень

№ проекту	$\overline{NPV} = [\overline{NPV}_j, \overline{NPV}_j],$ $j = \overline{1, 3}, \text{ тис. грн}$		$\overline{IRR} = [\overline{IRR}_j, \overline{IRR}_j],$ $j = \overline{1, 3}, \%$		$\overline{DPP} = [\overline{DPP}_j, \overline{DPP}_j],$ $j = \overline{1, 3}, \text{ років}$	
	$\overline{NPV}_j$	$\overline{NPV}_j$	$\overline{IRR}_j$	$\overline{IRR}_j$	$\overline{DPP}_j$	$\overline{DPP}_j$
1	2,760	9,699	0,505	1,390	0,766	1,938
2	0,784	11,124	0,315	1,119	0,920	2,661
3	3,256	8,558	0,544	1,255	0,837	1,886
Загальні межі зміни значень критеріїв ефективності	$NPV_{\min}$	$NPV_{\max}$	$IRR_{\min}$	$IRR_{\max}$	$DPP_{\min}$	$DPP_{\max}$
	0,784	11,124	0,315	1,390	0,766	2,661

Таблиця 2

Результати розрахунку деталізованих критеріїв для альтернативних інвестиційних проектів

№ проекту	$Av(\overline{NPV}_j),$ $j = \overline{1, 3},$ тис. грн	$Av(\overline{IRR}_j),$ $j = \overline{1, 3},$ %	$Av(\overline{DPP}_j),$ $j = \overline{1, 3},$ років	$CSR^m(\overline{NPV}_j),$ $j = \overline{1, 3}$	$CSR^m(\overline{IRR}_j),$ $j = \overline{1, 3}$	$CSR^m(\overline{DPP}_j),$ $j = \overline{1, 3}$
1	6,230	0,948	1,352	0,637	0,700	0,448
2	6,525	0,763	1,762	1,000	1,000	1,000
3	5,911	0,919	1,282	0,516	0,556	0,323

$$NPV \succ IRR \succ DPP,$$

$$Av(\overline{K}) \sim CSR^m(\overline{K}),$$

$$\overline{K} \in \{\overline{NPV}, \overline{IRR}, \overline{DPP}\}.$$

Тоді розглядувані вагові коефіцієнти набувають значень: для часткових критеріїв відповідно 0,500, 0,333, 0,167, і 0,500 для всіх деталізованих критеріїв.

На основі даних табл. 2, з урахуванням знайдених вагових коефіцієнтів, для аналізованих проектів 1, 2, 3 остаточно отримуємо такий розподіл значень інтегрованого показника економічної привабливості: 0,461, 0,234, 0,517. Отже, найкращим серед розглядуваних варіантів інвестування в межах використання запропонованої моделі і зроблених припущень слід вважати проект 3.

ВИСНОВКИ

Результати проведеного дослідження дають підстави констатувати, що методологічні підходи й інструментарій сучасного інвестиційного менеджменту та ризикології дозволяють забезпечити обґрунтовану аналітичну підтримку прийняття інвестиційних рішень в тій чи іншій ситуації, обтяженій невизначеністю та ризиком. У тому числі в разі, коли кількісні параметри розглядуваної ситуації інвестиційного проектування описуються інтервальними оцінками. Разом з тим, складність і багатоаспектність феноменів невизначеності та ризику, наявність принципово різних за своєю природою видів невизначеності, неможливість вичерпного вимірювання ризику за окремим аспектом визначають потребу в

подальших наукових розвідках за порушеною в цій публікації проблематикою. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Интервальный анализ и его приложения. Исторические заметки. URL: <http://www.nsc.ru/interval/?page=Introduction/history>
2. Moore R. E. Interval analysis. Englewood Cliffs. N. J.: Prentice Hall, 1966. 390 p.
3. Давыдов Д. В. Интервальные методы и модели принятия решений в экономике: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: спец. 08.00.13. Владивосток, 2009. 46 с.
4. Авдеенко С. Н., Домбровский В. В. Анализ инвестиционных проектов в условиях интервальной неопределенности. Вестник Томского государственного университета. 2000. № 271. С. 125–126.
5. Бронз П. В., Вошинин А. П. Интервальный подход к оценке экономических рисков проектов энергетики и его сравнение со сценарным анализом. Научная сессия МИФИ – 2006: сб. науч. тр. Сер.: Экономика и управление. 2006. Т. 13. С. 17–18.
6. Яценко Б. Н. Оценка эффективности инвестиционных проектов и принятие инвестиционных решений в условиях большой неопределенности интервального типа. Аудит и финансовый анализ. 2006. № 1. С. 20–25.
7. Никонова И. А., Колесников М. А. Развитие методов анализа и оценки инвестиционных проектов. Вестник финансового университета. 2013. № 6. С. 89–97.
8. Вітлінський В. В., Великоіваненко Г. І. Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія. Київ: КНЕУ, 2004. 480 с.
9. Коцюба О. С. Вимірювання господарського ризику в умовах інтервальної невизначеності даних // Економіка підприємства: теорія і практика: зб. мат. VI Міжнар. наук.-практ. конф. 13 жовтня 2016 р. Київ: КНЕУ, 2016. С. 182–184.

10. Подиновский В. В. Среднее полуотклонение как информация для принятия решений в условиях риска. *Научно-техническая информация. Серия 2: Информационные процессы и системы*. 2006. № 5. С. 26–30.

11. Коцюба О. С. Вибір найкращого інвестиційного проєкту за умов невизначеності на основі показників варіабельності. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 10. С. 20–25.

12. Верченко П. І. Багатокритеріальність і динаміка економічного ризику (моделі та методи): монографія. Київ: КНЕУ, 2006. 272 с.

13. Коцюба О. С. Вимірювання господарського ризику за нечітко-інтервальними оцінками критеріїв ефективності. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 12. С. 29–34.

14. Вітлінський В. В., Верченко П. І., Сігал А. В., Нагонечний Я. С. Економічний ризик: ігрові моделі: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2002. 446 с.

REFERENCES

Avdeyenko, S. N., and Dombrovskiy, V. V. "Analiz investitsionnykh proektov v usloviyakh intervalnoy neopredelennosti" [Analysis of investment projects in conditions of interval uncertainty]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 271 (2000): 125-126.

Bronz, P. V., and Voshchinin, A. P. "Intervalnyy podkhod k otsenke ekonomicheskikh riskov proektov energetiki i ego sravneniye so stsennym analizom" [Interval approach to assessing the economic risks of energy projects and its comparison with the scenario analysis]. *Nauchnaya sessiya MIFI – 2006. Seriya: Ekonomika i upravleniye* vol. 13 (2006): 17-18.

Davydov, D. V. "Intervalnyye metody i modeli prinyatiya resheniy v ekonomike" [Interval methods and models of decision-making in the economy]. *Avtoref. dis. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.13*, 2009.

"Intervalnyy analiz i ego prilozheniya. Istoricheskiye zametki" [Interval analysis and its applications. Historical notes]. <http://www.nsc.ru/interval/?page=Introduction/history>

Kotsyuba, O. S. "Vymiriuvannia hospodarskoho ryzyku v umovakh intervalnoi nevyznachenosti danykh" [Measurement of business risk in conditions of interval uncertainty of data]. *Ekonomika pidpriemstva: teoriia i praktyka*. Kyiv: KNEU, 2016. 182-184.

Kotsyuba, O. S. "Vybir naikrashchoho investytsiinoho proektu za umov nevyznachenosti na osnovi pokaznykiv variabelnosti" [Choosing the best investment project in conditions of uncertainty based on the variability]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 10 (2016): 20-25.

Kotsyuba, O. S. "Vymiriuvannia hospodarskoho ryzyku za nechitko-intervalnymy otsinkamy kryteriiv efektyvnosti" [Measurement of business risk in the fuzzy-interval estimation performance criteria]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 12 (2016): 29-34.

Moore, R. E. *Interval analysis*. Englewood Cliffs. N. J. : Prentice Hall, 1966.

Nikonova, I. A., and Kolesnikov, M. A. "Razvitiye metodov analiza i otsenki investitsionnykh proektov" [The development of methods for the analysis and evaluation of investment projects]. *Vestnik finansovogo universiteta*, no. 6 (2013): 89-97.

Podinovskiy, V. V. "Sredneye poluotkloneniye kak informatsiya dlya prinyatiya resheniy v usloviyakh riska" [The average half divergence as information for decision-making under risk]. *Nauchno-tekhnicheskaya informatsiya. Seriya 2: Informatsionnyye protsessy i sistemy*, no. 5 (2006): 26-30.

Verchenko, P. I. *Bahatokryterialnist i dynamika ekonomichnoho ryzyku (modeli ta metody)* [The multicriteria and the dynamics of economic risk (models and methods)]. Kyiv: KNEU, 2006.

Vitlinskiy, V. V., and Velykoivanenko, H. I. *Ryzykologhiia v ekonomitsi ta pidpriemnytstvi* [Riskology in Economics and entrepreneurship]. Kyiv: KNEU, 2004.

Vitlinskiy, V. V. *Ekonomichnyi ryzyk: ihrovi modeli* [Economic risk: game models]. Kyiv: KNEU, 2002.

Yatsenko, B. N. "Otsenka effektivnosti investitsionnykh proektov i prinyatiye investitsionnykh resheniy v usloviyakh bolshoy neopredelennosti intervalnogo tipa" [Assessment of efficiency of investment projects and investment decisions under conditions of great uncertainty, interval type]. *Audit i finansovyy analiz*, no. 1 (2006): 20-25.

ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

© 2016 ЛАПШИН В. І.

УДК 334.012.64

Лапшин В. І. Прогнозування розвитку підприємницької діяльності в Україні

Метою статті є економіко-математичне моделювання лінійної та нелінійної динаміки кількості підприємств різного розміру в Україні, дослідження можливості ефективного використання методу екстраполяції для короткострокового прогнозування динаміки економічних процесів. Лінійна динамічна модель базується на диференціальному рівнянні першого порядку за часом з правою частиною, яка є добутком кількості підприємств і функції від часу. На її основі проведено прогнозування динаміки малих, середніх і великих підприємств в Україні в перших трьох місяцях 2016 р. Нелінійна модель відображає конкуренцію середніх і великих з малими підприємствами в Україні. Результати дослідження на основі лінійної моделі необхідні для збільшення статистики порівняння і визначення відповідності отриманих прогнозних даних з фактичними для обґрунтування короткострокового прогнозування динаміки економічних процесів. Нелінійна модель визначила стійкість стану системи взаємодії підприємств в умовах конкуренції, тобто незадовільний стан економіки не буде змінюватися без інноваційних дій.

Ключові слова: підприємство, моделювання, динаміка, прогнозування, екстраполяція, система, конкуренція.

Рис.: 3. **Формул.:** 17. **Бібл.:** 19.

Лапшин Володимир Ілліч – доктор фізико-математичних наук, професор, професор кафедри економіко-математичних методів та інформаційних технологій, Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету (пер. Плетньовський, 5, Харків, 61003, Україна)

E-mail: v.i.lapshyn@i.ua

УДК 334.012.64

Лапшин В. И. Прогнозирование развития предпринимательской деятельности в Украине

Целью статьи является экономико-математическое моделирование линейной и нелинейной динамики количества предприятий разного размера в Украине, исследование возможности эффективного использования метода экстраполяции для краткосрочного прогнозирования динамики экономических процессов. Линейная динамическая модель базируется на дифференциальном уравнении первого порядка по времени с правой частью, которая является произведением количества предприятий и функции от времени. На ее основе проведено прогнозирования динамики малых, средних и больших предприятий в Украине в первых трех месяцах 2016 г. Нелинейная модель отображает конкуренцию средних и больших с малыми предприятиями в Украине. Результаты исследования на основе линейной модели необходимы для увеличения статистики сравнения и определения соответствия полученных прогнозных данных с фактическими для обоснования краткосрочного прогнозирования динамики экономических процессов. Нелинейная модель определила устойчивость состояния системы взаимодействия предприятий в условиях конкуренции, то есть неудовлетворительное состояние экономики не будет изменяться без инновационных действий.

Ключевые слова: предприятие, моделирование, динамика, прогнозирование, экстраполяция, система, конкуренция.

Рис.: 3. **Формул.:** 17. **Библ.:** 19.

Лапшин Владимир Ильич – доктор физико-математических наук, профессор, профессор кафедры экономико-математических методов и информационных технологий, Харьковский институт финансов Киевского национального торгового-экономического университета (пер. Плетневский, 5, Харьков, 61003, Украина)

E-mail: v.i.lapshyn@i.ua

UDC 334.012.64

Lapshyn V. I. Forecasting the Development of Entrepreneurial Activities in Ukraine

The article is concerned with economic-mathematical modeling the linear and non-linear dynamics of a number of enterprises of various sizes in Ukraine, studying the possibilities for effective use of extrapolation method for the short-term forecasting the dynamics of economic processes. The linear dynamic model is based on differential equation of first order in time with the right part, which is the product of the number of enterprises and function of time. On its basis, a forecasting the dynamics of small, medium and large enterprises in Ukraine in the first three months of 2016 has been carried out. The non-linear model displays the competition of medium and large with small enterprises in Ukraine. The results of the study based on the linear model are necessary to increase the statistics of comparing and determining the accordance of the received forecast data with the actual data in order to substantiate the short-term forecasting dynamics of economic processes. The non-linear model identified resistance of the system of enterprises interaction in conditions of competition, i.e. the poor state of the economy will remain unchanged without innovative actions.

Keywords: enterprise, modeling, dynamics, forecasting, extrapolation, system, competition.

Fig.: 3. **Formulae:** 17. **Bibl.:** 19.

Lapshyn Volodymyr I. – D. Sc.s (Physics and Mathematics), Professor, Professor of the Department of Economics and Mathematical Methods and Information Technology, Kharkiv Institute of Finance of the Kyiv National University of Trade and Economics (5 Pletnovsky Lane, Kharkiv, 61003, Ukraine)

E-mail: v.i.lapshyn@i.ua

В умовах перехідної економіки малий і середній бізнес є тим сектором економіки, який суттєво впливає на майбутній розвиток України. В європейських країнах, Китаї та США частка малих і середніх підприємств в економіці досягає 50–60%.

Згідно з офіційними даними [1], за підсумками 2015 р. в Україні діяло 344.44 тис. підприємств, де працює 6,032 млн працівників. При цьому великих підприємств тільки 423 одиниць, а інші – середні та малі. На великих підприємствах працює тільки 32,3% працівників, на середніх – близько 41,7, а усі інші – на дрібних підприємствах. У малому і середньому бізнесі в Україні

працює велика частина українців (67,7%). Забезпечення нових робочих місць – характерна риса розвитку малого підприємництва. Навіть у США (країні великого бізнесу) щорічно у сфері малого підприємництва створюється три з кожних чотирьох робочих місць. Тому розробка методів прогнозування розвитку підприємницької діяльності в Україні є актуальним завданням для забезпечення стабільного фінансово-економічного і соціального стану в країні.

Малий і середній бізнес – невід’ємна складова ринкової системи господарювання, основа її сталого розвитку, оскільки це найбільш динамічна, гнучка організацій-

на форма економічної діяльності. Проблемам розвитку малого підприємництва присвятили свої дослідження такі зарубіжні вчені: М. Алберт, Дж. Аллен, Г. А. Багієв, Д. Дейонг, Н. Е. Егорова, А. Освальд, С. Р. Хачатрян та інші. Серед вітчизняних науковців треба відзначити роботи В. В. Вітлінського, В. М. Вовка, В. І. Єлейка, Т. В. Меркулової, В. М. Гейця, М. О. Кизима, Т. С. Клебанової, І. Г. Лук'яненко, О. В. Піскунової, М. І. Скрипниченко.

Застосування економіко-математичних методів дозволило в роботах [2–5] побудувати моделі динаміки малого підприємства.

У роботі [6] звертається увага на те, що діяльність малого підприємництва зорієнтована, головним чином, на внутрішній ринок, на вирішення регіональних проблем. Малий бізнес повинен стати основною базою формування раціональної структури місцевого господарства і його фінансування з урахуванням розвитку кожного регіону. Тому і підтримка малого підприємництва повинна здійснюватися, передусім, на регіональному рівні. Регулювання його з єдиного центру можливо тільки по окремих пріоритетних напрямках або комплексах народного господарства. Центральна влада повинна забезпечити сприятливі умови для підприємницької діяльності, включаючи законодавчу базу і податкову систему.

У роботах [7; 8] підкреслюється, що для малих підприємств (МП) в Україні існують несприятливі умови розвитку, велика кількість об'єктивних і суб'єктивних перешкод, які не дають можливості динамічному та якісному розвитку малого підприємництва. Це соціально-економічний стан країни, недосконалість законодавча база і податкова система та ін. Також МП практично не використовують свої внутрішні можливості – сучасні методи партнерства: мережеві об'єднання, асоціації, кластерні формування.

Особливості інноваційних підприємницьких структур досліджуються в роботах [9; 10].

Для вивчення динаміки підприємств, їх конкурентної боротьби стали використовувати моделі, які були розроблені Т. Мальтусом [11], А. Лоткой [12], В. Вольтерра [13] для опису чисельності народонаселення на Землі та в біологічних системах. Динаміку розвитку моделей, їх застосування в соціально-економічних системах добре представлено в роботах [14–16].

В останні роки інтерес до моделювання конкурентної боротьби підприємств на модифікованих моделях «хижак – жертва» не зменшується. Частіше стали використовувати комп'ютерну техніку. У роботі [17] запропонована модель «виробник – перекупник». Коефіцієнти динамічного рівняння для перекупника змінили своє значення. Модель доповнюється ще одним виробником. На основі моделі «хижак – жертва» в [10] проведено моделювання інноваційної екосистеми підприємств, в якій ресурси, інвестовані в дослідження її динаміки з державних, приватних, корпоративних джерел, повертаються зростанням прибутку за рахунок реалізації інноваційної продукції.

У роботі [18] у рамках синергетичного підходу досліджується стохастичність інноваційного процесу і вплив на цей процес такого системотворного чинника,

як взаємозв'язок системи, яка досліджується, з іншими підсистемами. Залучення до інноваційного процесу все більшого числа учасників (інноваційна глобалізація) приводить до деякого пригнічення флуктуацій, до зменшення ролі випадковості в появі та розвитку інновацій.

Можливість використання методу екстраполяції для прогнозування динаміки малих підприємств в Україні проведено в роботі [19].

Метою статті є економіко-математичне моделювання лінійної та нелінійної динаміки кількості підприємств різного розміру в Україні, дослідження можливості ефективного використання методу екстраполяції для короткострокового прогнозування динаміки економічних процесів.

Розглянемо динаміку підприємств України на основі даних 2010–2015 рр. [1]. За основу лінійної динамічної моделі (права частина рівняння (1) лінійно залежить від N) будемо використовувати диференціальне рівняння за часом вигляду:

$$\frac{dN}{dt} = f(t) \cdot N, \quad (1)$$

де N – кількість підприємств; $f(t)$ – функція, яка визначає питому швидкість зміни підприємств у часі.

Використаємо статистичні дані 2010–2015 рр. і знайдемо значення для логарифма числа підприємств. Потім вони інтерполюються многочленом $g(t)$, залежним від часу. З відомої правої частини рівняння (1), що вже проінтегровано:

$$\ln N = \int f(t) dt \approx g(t), \quad (2)$$

отримаємо залежність логарифма числа підприємств від часу.

Залежність числа підприємств від часу визначається з (2):

$$N = e^{g(t)}. \quad (3)$$

На рис. 1 представлено залежність кількості великих підприємств від часу, яка аналітично описується многочленом п'ятої степені:

$$y(x) = 157 + 788,83x - 543,33x^2 + 198,37x^3 - 35,167x^4 + 2,2917x^5. \quad (4)$$

На рис. 2 представлено залежність кількості середніх підприємств від часу, яка аналітично описується многочленом п'ятої степені:

$$y(x) = 15732 + 12133x - 10019x^2 + 3755,8x^3 - 661,96x^4 + 42,95x^5. \quad (5)$$

На рис. 3 представлена залежність кількості малих підприємств від часу, яка аналітично описується многочленом п'ятої степені:

$$y(x) = -277201 + 1392217x - 1074488x^2 + 372244x^3 - 59002,8x^4 + 3471,742x^5. \quad (6)$$

На основі запропонованої моделі було зроблено короткостроковий прогноз на січень, лютий і березень 2016 р., який з урахуванням попередніх років може створити базу статистичних даних для підтвердження запропонованого підходу: великі підприємства – 437,

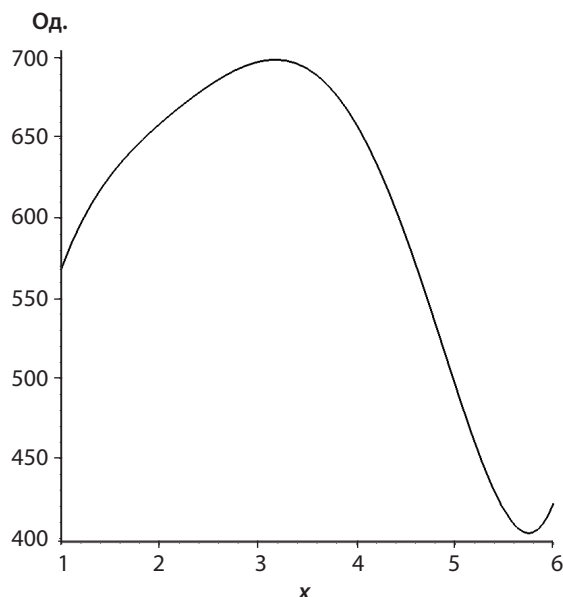


Рис. 1. Залежність кількості великих підприємств від часу

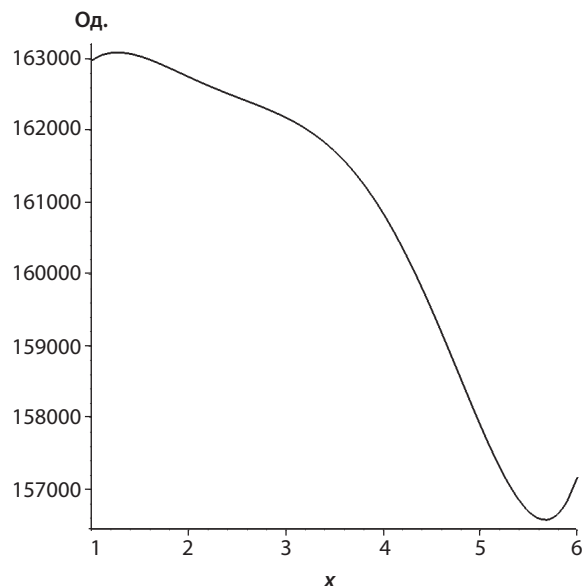


Рис. 2. Залежність кількості середніх підприємств від часу

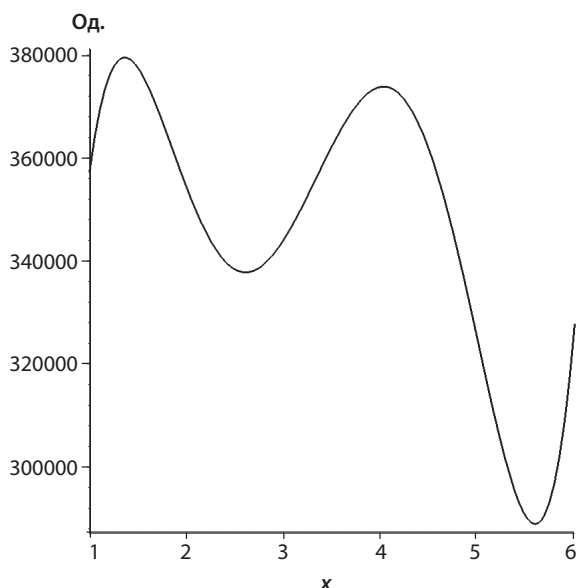


Рис. 3. Залежність кількості малих підприємств від часу

459, 488; середні підприємства – 15557, 16050, 16671; малі підприємства – 348901, 375956, 409834.

Розглянемо нелінійну модель динаміки підприємств при конкурентній боротьбі на основі модифікованої моделі «хижак – жертва», яку представимо у вигляді:

$$\begin{cases} x_1' = rx_1 - kx_1^2 - \alpha x_1 x_2 \\ x_2' = -\gamma x_2 + sx_1^n \end{cases}, \quad (7)$$

де x_1 – малі підприємства; x_2 – великі та середні підприємства; r – питома швидкість зростання малих, а γ – питома швидкість зменшення великих і середніх підприємств у часі; коефіцієнти k і α , помножені на x_1 і x_2 – питомі швидкості зменшення малих підприємств у конкурентній боротьбі між собою та з великими і середніми підприємствами; складова sx_1^n (n – натуральне число більше одиниці) визначає збільшення великих і середніх

підприємств за рахунок об'єднання малих підприємств. Складові, пропорційні $x_2^2 \cdot i \cdot x_1 x_2$, не включені у друге рівняння системи (6) тому, що в Україні не спостерігається значної конкуренції великих і середніх підприємств між собою і збільшення їх кількості за рахунок поглинання малих підприємств. Усі коефіцієнти в системі (6) вважаємо позитивними.

Проведемо дослідження стійкості стану системи (7). Представимо невідомі x_1 і x_2 у вигляді складових, які описують стаціонарний стан системи та її мале відхилення від нього:

$$x_1 = x_{1,0} + \tilde{x}_1, \quad x_2 = x_{2,0} + \tilde{x}_2. \quad (8)$$

Стаціонарний стан невідомих x_1 і x_2 визначається системою рівнянь:

$$\begin{cases} rx_{1,0} - kx_{1,0}^2 - \alpha x_{1,0} x_{2,0} = 0 \\ -\gamma x_{2,0} + sx_{1,0}^n = 0 \end{cases}, \quad (9)$$

а саме:

$$x_{2,0} = \frac{r - kx_{1,0}}{\alpha}, \quad x_{1,0}^n = \frac{r\gamma - \gamma kx_{1,0}}{s\alpha} > 0. \quad (10)$$

Малі відхилення від стаціонарного стану системи ($|\tilde{x}_i| < |x_{i,0}|$, $i = 1, 2$), які залежать від часу, будемо знаходити з системи рівнянь:

$$\begin{cases} \tilde{x}_1' = r\tilde{x}_1 - 2kx_{1,0}\tilde{x}_1 - \alpha(x_{2,0}\tilde{x}_1 + x_{1,0}\tilde{x}_2) \\ \tilde{x}_2' = -\gamma\tilde{x}_2 + snx_{1,0}^{n-1}\tilde{x}_1 \end{cases}. \quad (11)$$

При використанні (10) систему рівнянь приводимо до вигляду:

$$\begin{cases} \tilde{x}_1' = -kx_{1,0}\tilde{x}_1 - \alpha x_{1,0}\tilde{x}_2 \\ \tilde{x}_2' = snx_{1,0}^{n-1}\tilde{x}_1 - \gamma\tilde{x}_2 \end{cases}. \quad (12)$$

Проведемо дослідження стійкості цієї системи по Ляпунову. Уперше дослідження такої системи, коли визначник її правої частини не дорівнює нулю, провів Пуанкаре. У нашому випадку визначник системи

$$\begin{cases} 0 = -kx_{1,0}\tilde{x}_1 - \alpha x_{1,0}\tilde{x}_2 \\ 0 = snx_{1,0}^{n-1}\tilde{x}_1 - \gamma\tilde{x}_2 \end{cases} \quad (13)$$

не дорівнює нулю:

$$\Delta = k\gamma x_{1,0} + \alpha snx_{1,0}^n > 0. \quad (14)$$

Власні числа матриці системи (13) знаходимо з рівняння:

$$\begin{vmatrix} -kx_{1,0} - \lambda & -\alpha x_{1,0} \\ snx_{1,0} & -\gamma - \lambda \end{vmatrix} = 0. \quad (15)$$

Вони дорівнюють

$$\lambda_{1,2} = -\frac{kx_{1,0}}{2} \pm \frac{1}{2}\sqrt{(kx_{1,0} - \gamma)^2 - 4n\gamma(r - kx_{1,0})}. \quad (16)$$

Реальні складові власних чисел менше нуля, тому система стійка по Ляпунову (стійкий вузол). Залежно від знаку підкорінного виразу в (16) відхилення від стаціонарного стану системи експоненціально спадають без коливань або з коливаннями з амплітудою, пропорційною першій складовій у визначенні власних чисел, і з частотою, яка дорівнює другій складовій:

$$A \propto e^{-\frac{\gamma}{2}t}, \quad \omega = \frac{1}{2}\sqrt{4n\gamma(r - kx_{1,0}) - (kx_{1,0} - \gamma)^2}. \quad (17)$$

ВИСНОВКИ

Досліджено моделі, які зможуть допомогти визначити інтегральний внесок економічних і соціальних показників у динаміку підприємств в Україні. Продовжено дослідження можливості використання методу екстраполяції для короткострокового прогнозування динаміки підприємств в Україні. Проведено прогнозування динаміки підприємств різного розміру в перші три місяці 2016 р. Отримання статистичних даних і порівняння їх з прогнозними збільшує статистику для визначення ефективності запропонованої методики. Треба відзначити, що відсутність швидкого моніторингу кількості підприємств у часі, брак і запізнення статистичної інформації не дозволяє будувати і застосовувати ефективні моделі і прогнози, а значить, знижує можливості планування розвитку економіки країни.

Досліджена нелінійна модель взаємодії підприємств в Україні, яка, на погляд автора, моделює реальну ситуацію, показує стабільність стану системи в часі, тобто незадовільний стан економіки не буде змінюватися без інноваційних дій. Для зростання економіки країни необхідно суттєве зростання як малого, так і середнього й великого бізнесу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Піскунова О. В. Математичні моделі у дослідженні проблем малого підприємництва в регіоні // Становлення і розвиток малого бізнесу в регіоні: колективна монографія. Дніпропетровськ: Дніпр. держ. фін. акад., 2008. С. 271–313.
3. Піскунова О. В. Моделювання управлінських рішень щодо розвитку малого підприємництва: монографія. Київ: КНЕУ, 2010. 334 с.

4. Вітлінський В. В., Піскунова О. В. Прогнозування динаміки основних показників функціонування малого підприємства з урахуванням композиційної невизначеності // Прогнозування соціально-економічних процесів: сучасні підходи та перспективи: монографія. Бердянськ, 2011. С. 29–44.

5. Вітлінський В. В., Піскунова О. В. Моделювання та управління розвитком малого підприємництва. *Вчені записки*: зб. наук. праць. Київ: КНЕУ, 2012. № 14, ч. 1. С. 261–268.

6. Ахунова Ш. Н., Абдуллаева Б. Динаміка і перспективи розвитку частного підприємництва в Узбекистані. *Журнал публикаций аспирантов и докторантов*. URL: <http://web.snauka.ru/en/issues/2015/01/41347>

7. Дуболяк Л. П., Цегелик Л. П. Проблемы малого предпринимательства в Украине. *Austrian Journal of Humanities and Social Sciences*. 2015. Вып. № 1-2, том 2. С. 123–128.

8. Сугоняко Д. О. Напрями розвитку менеджменту малих підприємств в Україні в умовах євроінтеграції. *Ефективна економіка*. 2015. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4321>

9. Путькина Л. В. Особенности инновационных предпринимательских структур. *Международный научно-исследовательский журнал*. 2015. № 2 (33), ч. 3. С. 80–82.

10. Романов В. П., Ахмадеев Б. А. Моделирование инновационной экосистемы на основе модели «хищник-жертва». *Бизнес-информатика*. 2015. № 1 (31). С. 7–17.

11. Мальгус Т. Р. Опыт о законе народонаселения. Петрозаводск: Петроком, 1993. 136 с.

12. Lotka A. J. *Elements of Physical Biology*. Baltimore: Williams and Wilkins, 1925. 460 p.

13. Вольтерра В. Математическая теория борьбы за существование (Theorie mathematique de la lutte pour la vie, 1931)/пер. с франц. под ред. Ю. М. Свирижева. Москва: Наука, 1976. 286 с.

14. Арнольд В. И. «Жёсткие» и «мягкие» математические модели. 2-е изд., стереотип. Москва: МЦНМО, 2008. 32 с.

15. Прасолов А. В. Математические модели динамики в экономике. Санкт Петербург: Изд-во Университета экономики и финансов, 2000. 270 с.

16. Маркин Ю. П. Математические методы и модели в экономике. Москва: ВШ, 2007. 424 с.

17. Аль-Рефай В. А., Наумейко И. В. Разработка математической модели конкурентных процессов. *Восточно-Европейский журнал передовых технологий*. 2014. № 5/3 (71). С. 55–60.

18. Серков А. А. Стохастическое моделирование инновационных процессов. *Математическое моделирование*. 2009. Т. 21, № 11. С. 118–128.

19. Лапшин В. І., Кузнichenko В. І., Стеценко Т. В. Динаміка кількості малих підприємств в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 9. URL: <http://global-national.in.ua/issue-9-2016/17-vipusk-9-lyutij-2016/1825-lapshin-v-i-kuznichenko-v-m-stetsenko-t-v-dinamika-kilkosti-malikh-pidpriemstv-v-ukrajini>

REFERENCES

- Akhunova, Sh. N., and Abdullayeva, B. "Dinamika i perspektivy razvitiya chastnogo predprinimatelstva v Uzbekistane" [Dynamics and prospects of development of private entrepreneurship in Uzbekistan]. *Zhurnal publikatsiy aspirantov i doktorantov*. <http://web.snauka.ru/en/issues/2015/01/41347>
- Arnold, V. I. «Zhestkie» i «myagkie» matematicheskiye modeli ["Hard" and "soft" mathematical models]. Moscow: MTsNMO, 2008.
- Al-Refa'i, V. A., and Naumeyko, I. V. "Razrabotka matematicheskoy modeli konkurentnykh protsessov" [Development of mathematical model for competitive processes]. *Vostochno-Yevropeyskiy zhurnal peredovykh tekhnologiy*, no. 5/3 (71) (2014): 55–60.

- Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- Dubolyak, L. P., and Tsegelik, L. P. "Problemy malogo predprinimatelstva v Ukraini" [Problems of small business in Ukraine]. *Austrian Journal of Humanities and Social Sciences*. Vol. 2, no. 1-2 (2015): 123-128.
- Lotka, A. J. *Elements of Physical Biology*. Baltimore: Williams and Wilkins, 1925.
- Lapshyn, V. I., Kuznichenko, V. I., and Stetsenko, T. V. "Dynamika kilkosti malykh pidpriemstv v Ukraini" [Dynamics of number of small enterprises in Ukraine]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*. <http://global-national.in.ua/issue-9-2016/17-vipusk-9-lyutij-2016/1825-lapshyn-v-i-kuznichenko-v-m-stetsenko-t-v-dynamika-kilkosti-malikh-pidpriemstv-v-ukrajini>
- Maltus, T. R. *Opyt o zakone narodonaseleniya* [An essay on the principle of population]. Petrozavodsk: Petrokom, 1993.
- Markin, Yu. P. *Matematicheskiye metody i modeli v ekonomike* [Mathematical methods and models in Economics]. Moscow: VSh, 2007.
- Piskunova, O. V. "Matematychni modeli u doslidzhenni problem maloho pidpriemnytstva v rehioni" [Mathematical models in the study of problems of small business in the region]. In *Stanovlennia i rozvytok maloho biznesu v rehioni*, 271-313. Dnipropetrovsk: DDFA, 2008.
- Prasolov, A. V. *Matematicheskiye modeli dinamiki v ekonomike* [A mathematical model for the dynamics of the economy]. St. Petersburg: Izd-vo Universiteta ekonomiki i finansov, 2000.
- Putkina, L. V. "Osobennosti innovatsionnykh predprinimatelskikh struktur" [Features of innovative business structures]. *Mezhdunarodnyy nauchno-issledovatel'skiy zhurnal*. Vol. 3, no. 2 (33) (2015): 80-82.
- Piskunova, O. V. *Modeliuvannia upravlinskykh rishen shchodo rozvytku maloho pidpriemnytstva* [Modeling of managerial decisions on development of small business]. Kyiv: KNEU, 2010.
- Romanov, V. P., and Akhmadeyev, B. A. "Modelirovaniye innovatsionnoy ekosistemy na osnove modeli «khishchnik-zhertva»" [Modeling an innovation ecosystem based on the model "predator-victim"]. *Biznes-informatika*, no. 1 (31) (2015): 7-17.
- Suhoniako, D. O. "Napriamy rozvytku menedzhmentu malykh pidpriemstv v Ukraini v umovakh yevrointehratsii" [The direction of the management and development of small enterprises in Ukraine in conditions of European integration]. *Efektivna ekonomika*. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4321>
- Serkov, A. A. "Stokhasticheskoye modelirovaniye innovatsionnykh protsessov" [Stochastic modeling of innovative processes]. *Matematicheskoye modelirovaniye*. Vol. 21, no. 11 (2009): 118-128.
- Volterra, V. *Matematicheskaya teoriya borby za sushchestvovaniye* (Theorie mathematique de la lutte pour la vie, 1931) [Mathematical theory of struggle for existence (Theorie mathematique de la lutte pour la vie, 1931)]. Moscow: Nauka, 1976.
- Vitlinskyi, V. V., and Piskunova, O. V. "Prohnozuvannia dynamiky osnovnykh pokaznykiv funktsionuvannia maloho pidpriemstva z urakhuvanniam kompozytsiinoi nevyznachenosti" [Forecasting of dynamics of main indicators of functioning of small enterprises taking into account the compositional uncertainty]. In *Prohnozuvannia sotsialno-ekonomichnykh protsesiv: suchasni pidkhody ta perspektyvy*, 29-44. Berdiansk, 2011.
- Vitlinskyi, V. V., and Piskunova, O. V. "Modeliuvannia ta upravlinnia rozvytkom maloho pidpriemnytstva" [Modeling and managing development of small business]. *Vcheni zapysky*. Vol. 1, no. 14 (2012): 261-268.

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ОПЦІОНІВ НА БАЗІ МОДЕЛІ CEV

© 2016 БУРТНЯК І. В., МАЛИЦЬКА Г. П.

УДК 336.71

Буртняк І. В., Малицька Г. П. Системний підхід до оцінювання опціонів на базі моделі CEV

Метою статті є дослідження похідних активів за допомогою інструментів спектрального аналізу, сингулярної та регулярної теорії збурень. Використовуючи нейтральну за ризиком оцінку, отримуємо задачу Коші, яка дозволяє обчислити наближену ціну похідних активів та їхню волатильність на основі рівняння дифузії. До загальної дифузії додаємо два фактори швидко та повільно змінних чинників нелокальної волатильності, отримуємо модель з багатовимірною стохастичною волатильністю. Комбінуючи методи зі спектральної теорії сингулярних і регулярних збурень, можна обчислити ціну похідних активів як розв'язання за власними функціями і власними значеннями лінійних операторів та розв'язання рівняння Пуассона. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є вдосконалення спектральної теорії та поширення результатів статті на випадки, коли рівняння, з якого знаходяться власні значення, не має дискретного спектру, а також коли стохастична волатильність залежить від чотирьох і більше неоднорідних факторів, які присутні на фондових ринках.

Ключові слова: стохастична волатильність, локальна волатильність, спектральна теорія, сингулярна теорія збурень, регулярна теорія збурень.

Рис.: 1. Формул: 3. Бібл.: 12.

Буртняк Іван Володимирович – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної кібернетики, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

E-mail: bvanya@meta.ua

Малицька Ганна Петрівна – кандидат фізико-математичних наук, доцент кафедри математичного та функціонального аналізу, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

УДК 336.71

UDC 336.71

Буртняк І. В., Малицька А. П. Системный подход к оценке опционов на базе модели CEV

Целью статьи является исследование производных активов с помощью инструментов спектрального анализа, сингулярной и регулярной теории возмущений. Используя нейтральную по риску оценку, получаем задачу Коши, которая позволяет вычислить приближенную цену производных активов и их волатильность на основе уравнения диффузии. В общей диффузии добавляем два быстро и медленно меняющихся фактора нелокальной волатильности, получаем модель с многомерной стохастической волатильностью. Комбинируя методы спектральной теории сингулярных и регулярных возмущений, можно вычислить цену производных активов как разложение по собственным функциям и собственным значениям линейных операторов и решение уравнения Пуассона. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении является совершенствование спектральной теории и распространение результатов статьи на случаи, когда уравнение, из которого находятся собственные значения, не имеет дискретного спектра, а также когда стохастическая волатильность зависит от четырех и более неоднородных факторов, которые присутствуют на фондовых рынках.

Ключевые слова: стохастическая волатильность, локальная волатильность, спектральная теория, сингулярная теория возмущений, регулярная теория возмущений.

Рис.: 1. Формул: 3. Библ.: 12.

Буртняк Иван Владимирович – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической кибернетики, Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаника (ул. Шевченко, 57, Ивано-Франковск, 76018, Украина)

E-mail: bvanya@meta.ua

Малицька Анна Петровна – кандидат физико-математических наук, доцент кафедры математического и функционального анализа, Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаника (ул. Шевченко, 57, Ивано-Франковск, 76018, Украина)

Burtnyak I. V., Malyska A. P. A Systematic Approach to the Evaluation of Options Based on the CEV-Model

The article is concerned with studying the derivative assets, using tools for spectral analysis, as well as of the singular and regular perturbation theory. Using the risk-neutral valuation, we obtain the Cauchy task, allowing to calculate an approximate price of derivative assets and their volatility based on a diffusion equation. In the overall diffusion we add two quickly and slowly changing factors of the nonlocal volatility to obtain a model with the multivariate stochastic volatility. Combining the methods of spectral theory of singular and regular perturbations, one can calculate the price of derivative assets as degradation by native functions and the own values of linear operators and solution of the Poisson equation. Prospects for further research in this direction will be improvement of spectral theory and dissemination of the results of the publication on the cases when the equation, from which the eigenvalues are found, has no discrete spectrum, as well as when the stochastic volatility depends on four or more disparate factors that are present in the stock markets.

Keywords: stochastic volatility, local volatility, spectral theory, singular perturbation theory, regular perturbation theory.

Fig.: 1. Formulae: 3. Bibl.: 12.

Burtnyak Ivan V. – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Economic Cybernetics, Precarpathian National University named after V. Stefanyk (57 Shevchenko Str., Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

E-mail: bvanya@meta.ua

Malyska Anna P. – PhD (Physics and Mathematics), Associate Professor of the Department of Mathematical and Functional Analysis, Precarpathian National University named after V. Stefanyk (57 Shevchenko Str., Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

Спектральну теорію економісти почали широко використовувати в другій половині 20 століття, особливо широке застосування вона одержала у фінансовій математиці для аналізу моделей дифузії на базі розв'язання за власними функціями і власними значеннями лінійних операторів. Багато проблем, пов'язаних з оцінкою похідних активів, було вирішено аналітично за допомогою методів спектральної теорії.

Наприклад, для знаходження ціни європейського опціону за допомогою моделі Блека–Шоула [1]. Серед наукових проблем, які можна вирішити шляхом застосування спектральних методів: прогнозування цін опціонів [2], знаходження відсоткової ставки на цінні папери [3], моделювання волатильності фінансових активів [4].

Спектральні методи є потужним інструментом для аналітичного ціноутворення похідних активів, а саме:

опціонів, відсоткової ставки, моделювання волатильності і кредитних ризиків [5]. Як спектральна теорія, так і стохастичні моделі волатильності стали незамінним інструментом у фінансовій математиці. Це пов'язано з тим, що ціни двобар'єрного опціону підпорядковуються броунівському руху і корелюють з волатильністю [6]. Стохастична волатильність, зокрема волатильність активу, лежить в основі похідної та контролюється нелокальною дифузєю.

У даній статті ми продовжуємо тематику робіт [7–9], поширюючи її на теорію моделі CEV (*constant elasticity of variance model*), яка розроблена Джоном Коксом в 1975 р., застосовуючи методику [1–4].

Комбінуючи методи зі спектральної теорії сингулярних і регулярних збурень, можна наближено обчислити ціну вибору як розвинення за власними функціями, хоча працюватимемо з інфінітезимальними генераторами тривимірної дифузії.

Розглянемо спочатку одновимірну дифузю

$$dX_t = v(X_t)dt + a(X_t)dW_t,$$

в якій є можливість проявляти кілінг (стрибок дефолту) на швидкості $h(X_t) \geq 0$, W_t – геометричний броунівський рух, X завжди строго додатний. До загальної дифузії додаємо два фактори нелокальної волатильності: $a(X_t) \rightarrow a(X_t) f(Y_t, Z_t)$. Перший фактор Y – це фактор швидко мінливих чинників. Другий фактор Z змінюється повільно. Таким чином, наша модель є багатовимірною стохастичною волатильною моделлю [9].

Використовуємо такі оператори збурень:

$$\mathcal{L}_Z^\delta = \delta \left(\frac{1}{2} g^2(z) \partial_{zz}^2 + c(z) \partial_z \right),$$

$$\mathcal{L}_Y^\epsilon = \frac{1}{\epsilon} \left(\frac{1}{2} \beta^2(y) \partial_{yy}^2 + \alpha(y) \partial_y \right),$$

де $\epsilon > 0$ і $\frac{1}{\delta} > 0$. Вважатимемо, що $\epsilon \ll 1$ і $\delta \ll 1$, внутрішня шкала часу Y є малою, а внутрішня шкала часу Z велика. Зауважимо, що $\mathcal{L}_Y^\epsilon$ і $\mathcal{L}_Z^\delta$ мають форму

$$L = \frac{1}{2} a^2(x) \partial_{xx}^2 + b(x) \partial_x - k(x), \quad (1)$$

$$x \in (e_1, e_2),$$

Нехай потрібно виплатити дивіденди по активу $S_t = \mathbb{I}_{\{\tau > t\}} X_t$, $S > 0$. тоді простором станів X буде e_1 , $e_2 = (0, \infty)$. Розглянемо багатовимірний дифузійний процес на кілінгу (скачку дефолту) сталої варіативної моделі. Зокрема, $\mathbb{P}$ динаміка X дефолту задається як

$$dX_t = (\mu + cX_t^{2\eta})X_t dt + (f(Y_t, Z_t)X_t^\eta) \times \\ \times X_t d\tilde{W}_t^\eta, \quad h(X_t) = \mu + cX_t^{2\eta}.$$

Для спрощення обчислень вважатимемо, що безризикова відсоткова ставка $r = 0$, $\mu > 0$, $c > 0$, Y і Z є швидко і повільно змінні фактори волатильності, які визначаються системою стохастичних рівнянь [9].

У нашому дослідженні дефолт може відбутися одним із двох способів, коли X виходить за інтервал I , або у випадковий час τ_h , $h(X_t) \geq 0$ стохастична величина, так

званий рівень небезпеки). Математично час дефолту τ можна виразити таким чином:

$$\begin{cases} \tau = \tau_I \wedge \tau_h, \\ \tau_I = \inf \{t \geq 0 : X_t \notin I\}, \\ \tau_h = \inf \{t \geq 0 : \int_0^t h(X_s) ds \geq \varepsilon\}, \quad \varepsilon \sim \text{Exp}(1), \quad \varepsilon(X, Y, Z). \end{cases}$$

Волатильність X включає в себе місцеву компоненту X_t^η і нелокальну компоненту багатовимірності $f(Y_t, Z_t)$. Припускаємо, що $\eta < 0$, тобто місцева компонента волатильності X_t^η збільшується при зменшенні X_t , а це означає що ціни і волатильність мають від'ємну кореляцію. Стохастичний рівень небезпеки $h(X_t)$ зростає, при спаданні X . Обчислимо наближену ціну європейського опціону пут для активу S . Ціну європейського опціону можна знайти за формулою (2):

$$\langle \mathcal{L}_2 \rangle = \frac{1}{2} \bar{\sigma}^2 x^{2\eta+2} \partial_{xx}^2 + (\mu + cx^{2\eta}) x \partial_x - (\mu + cx^{2\eta}), \quad (2)$$

де $\mathcal{L}_2$ – нескінченно малий генератор, кінець інтервалу тобто точка $e_2 = \infty$ є природною границею. Однак класифікація точки $e_1 = 0$ залежить від вартості η і $c/\bar{\sigma}^2$. Тому проводять таку класифікацію:

- 1) $c/\bar{\sigma}^2 \geq 1/2$, $\eta < 0$, $e_1 = 0$ – тривіальний випадок;
- 2) $c/\bar{\sigma}^2 \in (0, 1/2)$, $\eta \in [c/\bar{\sigma}^2 - 1/2, 0)$, $e_1 = 0$ – це число відіграє роль початкового моменту;
- 3) $c/\bar{\sigma}^2 \in (0, 1/2)$, $\eta < c/\bar{\sigma}^2 - 1/2$, $e_1 = 0$ – при такій умові початок інтервалу є сталим.

Якщо параметри $(c, \bar{\sigma}, \eta)$ задовольняють $c/\bar{\sigma}^2 \in (0, 1/2)$, а $\eta \in [c/\bar{\sigma}^2 - 1/2, 0)$, $e_1 = 0$, то e_1 вважають кілінговою межею. Щоб обчислити наближену ціну європейського опціону, треба знайти власні функції $\{\psi_n\}$, власні значення $\{\lambda_n\}$ оператора $\langle \mathcal{L}_2 \rangle$. Зазначимо, що $\langle \mathcal{L}_2 \rangle$, поданий у (2), має вигляд інфінітезимального генератора одновимірної дифузії (1) з волатильністю $\bar{\sigma}a(x)$, відхиленням $(b(x) - (f\Omega)a(x))$ і кілінгом $k(x)$, $\text{dom}(\langle \mathcal{L}_2 \rangle)$ включає граничні умови, які повинні бути накладені на кінцях e_1 та e_2 рівняння $-\langle \mathcal{L}_2 \rangle \psi_n = \lambda_n \psi_n$, $\psi_n \in \text{dom}(\langle \mathcal{L}_2 \rangle)$, на інтервалі $(0, \infty)$ з $\langle \mathcal{L}_2 \rangle$, записаного у вигляді (2) тобто:

$$\lim_{x \searrow 0} \psi_n = 0, \quad \text{якщо } \frac{c}{\bar{\sigma}^2} \in \left(0, \frac{1}{2}\right).$$

Результати. Розв'язок має вигляд [11]:

$$\psi_n = A^{\frac{v}{2}} \sqrt{\frac{(n-1)! \mu}{\Gamma(v+n)}} x \exp(-Ax^{-2\eta}) \times \\ \times L_{n-1}^{(v)}(Ax^{-2\eta}), \quad n = 1, 2, 3, \dots,$$

$$A = \frac{\mu}{\bar{\sigma}^2 |\eta|}, \quad \lambda_n = 2\mu |\eta| (n+v), \quad v = \frac{1+2\left(\frac{2}{\bar{\sigma}^2}\right)}{2|\eta|},$$

де $L_n^{(v)} = \sum_{i=0}^n (-1)^i \binom{n+v}{n-i} \frac{x_i}{i!}$ є узагальненими поліномами Лагерра. При асимптотичному дослідженні ми розглядаємо задачі

$$(-\partial_t + \langle \mathcal{L}_2 \rangle) u_{0,0} = 0, \quad u_{0,0}(0, x, z) = H(x),$$

$$(-\partial_t + \langle \mathcal{L}_2 \rangle) u_{1,0} = \mathcal{A} u_{0,0}, \quad u_{1,0}(0, x, z) = 0,$$

$$(-\partial_t + \langle \Omega_2 \rangle) u_{0,1} = \mathcal{B} \partial_z u_{0,0}, \quad u_{0,1}(0, x, z) = 0,$$

де $\mathcal{A}$ і $\mathcal{B}$ мають вигляд

$$\mathcal{A} = -v_3 x^{\eta+1} \partial_x x^{2\eta+2} \partial_{xx}^2 - v_2 x^{2\eta+2} \partial_{xx}^2,$$

$$\mathcal{B} = -v_1 x^{\eta+1} \partial_x - v_0.$$

$$\mathcal{A} u_{0,0} = \sum_n c_n (\mathcal{A} \psi_n) T_n = \sum_n \sum_k c_n \mathcal{A}_{k,n} \psi_k T_n$$

$$\mathcal{B} \partial_z u_{0,0} = \sum_n c_n (\mathcal{B} \partial_z \psi_n) T_n + \sum_n (\partial_z c_n) (\mathcal{B} \psi_n) T_n +$$

$$+ c_n (\mathcal{B} \psi_n) (\partial_z T_n) =$$

$$= \sum_n \sum_k c_n \tilde{\mathcal{B}}_{k,n} \psi_k T_n + \sum_n \sum_k (\partial_z c_n) \mathcal{B}_{k,n} \psi_k T_n -$$

$$- \sum_n \sum_k c_n \mathcal{B}_{k,n} \psi_k (\partial_z \lambda_n) t T_n.$$

Аналітичні вирази для $\mathcal{A}_{k,n}$, $\mathcal{B}_{k,n}$ і $\tilde{\mathcal{B}}_{k,n}$ можна отримати, зробивши заміну змінних [10] $Ax^{-2\eta} \rightarrow y$, використовуючи $\partial_y L_n^v(y) = -L_{n-1}^{(v+1)}(y)$ і $\int_0^\infty y^\alpha e^{-y} L_n^{(\alpha)}(y) \times$

$$\times (y) L_m^{(\alpha)}(y) dy = \frac{\Gamma(n+\alpha+1)}{n!} \delta_{nm},$$

де δ_{nm} – символ Кронекера. Формули для визначення $\mathcal{A}_{k,n}$, $\mathcal{B}_{k,n}$ і $\tilde{\mathcal{B}}_{k,n}$ мають вигляд [9]:

$$\begin{aligned} \mathcal{A}_{k,n} = & -\vartheta_3 \left\{ \sum_{m=0}^{3\wedge n} \binom{3}{m} \left(\frac{-1}{\kappa} \right)^{3-m} \left(\frac{2\sqrt{\kappa}}{\bar{\sigma}} \right)^m \times \right. \\ & \times \frac{n! \mathcal{N}_n}{(n-m)! \mathcal{N}_{n-m}} \delta_{k,n-m} \Big\} - \\ & -(\vartheta_2 + \mathcal{U}_2) \left\{ \sum_{m=0}^{3\wedge n} \binom{2}{m} \left(\frac{-1}{\kappa} \right)^{2-m} \left(\frac{2\sqrt{\kappa}}{\bar{\sigma}} \right)^m \times \right. \\ & \times \frac{n! \mathcal{N}_n}{(n-m)! \mathcal{N}_{n-m}} \delta_{k,n-m} \Big\} - \\ & -\mathcal{U}_1 \left\{ \left(\frac{-1}{\kappa} \right) \delta_{k,n} + \left(\frac{2\sqrt{\kappa}}{\bar{\sigma}} \right) \frac{n! \mathcal{N}_n}{(n-1)! \mathcal{N}_{n-1}} \delta_{k,n-1} \right\}, \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \mathcal{B}_{k,n} = & -\vartheta_1 \left\{ \left(\frac{-1}{\kappa} \right) \delta_{k,n} + \left(\frac{2\sqrt{\kappa}}{\bar{\sigma}} \right) \times \right. \\ & \times \frac{n! \mathcal{N}_n}{(n-1)! \mathcal{N}_{n-1}} \delta_{k,n-1} \Big\} - \vartheta_0 \delta_{k,n}, \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \tilde{\mathcal{B}}_{k,n} = & -\vartheta_1 \bar{\sigma}' \left\{ \left[\left(\frac{-1}{\kappa} \right) \left(\frac{1}{2\bar{\sigma}} - \frac{\bar{\sigma}}{\kappa^3} - \frac{n}{\bar{\sigma}} \right) \right] \delta_{k,n} + \right. \\ & + \left[\left(\frac{-1}{\kappa} \right) \left(\frac{4}{\kappa^2} \right) + \left(\frac{2\sqrt{\kappa}}{\bar{\sigma}} \right) \left(\frac{1}{2\bar{\sigma}} - \frac{\bar{\sigma}}{\kappa^3} - \frac{n}{\bar{\sigma}} \right) \right] \times \\ & \times \frac{n! \mathcal{N}_n}{(n-1)! \mathcal{N}_{n-1}} \delta_{k,n-1} + \\ & + \left[\left(\frac{-1}{\kappa} \right) \left(\frac{-2}{\bar{\sigma}} \right) + \left(\frac{2\sqrt{\kappa}}{\bar{\sigma}} \right) \left(\frac{4}{\kappa^2} \right) \right] \frac{n! \mathcal{N}_n}{(n-2)! \mathcal{N}_{n-2}} \delta_{k,n-2} + \\ & + \left[\left(\frac{2\sqrt{\kappa}}{\bar{\sigma}} \right) \left(\frac{-2}{\bar{\sigma}} \right) \right] \frac{n! \mathcal{N}_n}{(n-3)! \mathcal{N}_{n-3}} \delta_{k,n-3} \Big\} - \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & -\vartheta_0 \bar{\sigma}' \left\{ \left(\frac{1}{2\bar{\sigma}} - \frac{\bar{\sigma}}{\kappa^3} - \frac{n}{\bar{\sigma}} \right) \delta_{k,n} + \right. \\ & + \left(\frac{4}{\kappa^2} \right) \frac{n! \mathcal{N}_n}{(n-1)! \mathcal{N}_{n-1}} \delta_{k,n-1} + \\ & + \left(\frac{-2}{\bar{\sigma}} \right) \frac{n! \mathcal{N}_n}{(n-2)! \mathcal{N}_{n-2}} \delta_{k,n-2} \Big\} - \\ & -\vartheta_1 f \bar{\Omega}' \left\{ \left(\frac{1}{\kappa^3} \right) \delta_{k,n} + \left(\frac{-4}{\bar{\sigma} \kappa^2} \right) \frac{n! \mathcal{N}_n}{(n-1)! \mathcal{N}_{n-1}} \delta_{k,n-1} + \right. \\ & + \left(\frac{4}{\bar{\sigma}^2} \right) \frac{n! \mathcal{N}_n}{(n-2)! \mathcal{N}_{n-2}} \delta_{k,n-2} \Big\} - \\ & -\vartheta_0 f \bar{\Omega}' \left\{ \left(\frac{-1}{\kappa^2} \right) \delta_{k,n} + \left(\frac{2}{\bar{\sigma} \sqrt{\kappa}} \right) \times \right. \\ & \times \frac{n! \mathcal{N}_n}{(n-1)! \mathcal{N}_{n-1}} \delta_{k,n-1} \Big\}. \end{aligned}$$

$$c_n = (\psi_n, 1) = \frac{2}{\bar{\sigma}} \sqrt{\frac{\pi}{\kappa}} \mathcal{N}_n A^n e^{-A^2/4}.$$

Знайдемо власні значення рівняння:

$$-\langle \Omega_2 \rangle \psi_n = \lambda_n \psi_n, \quad \psi_n \in \text{dom}(\langle \Omega_2 \rangle),$$

і припустимо, що $H \in \mathcal{H}$. Тоді розв'язок $u_{0,0}$ дається у вигляді:

$$u_{0,0} = \sum_n c_n \psi_n T_n, \quad c_n = (\psi_n, H), \quad T_n = e^{-t\lambda_n}.$$

Визначимо

$$\mathcal{A}_{k,n} := (\psi_k, \mathcal{A} \psi_n), \quad U_{k,n} := \frac{T_k - T_n}{\lambda_k - \lambda_n}.$$

Тоді можемо знайти $u_{1,0}$:

$$u_{1,0} = \sum_n \sum_{k \neq n} c_n \mathcal{A}_{k,n} \psi_k U_{k,n} - \sum_n c_n \mathcal{A}_{n,n} \psi_n t T_n.$$

Визначимо

$$\begin{aligned} \tilde{\mathcal{B}}_{k,n} &:= (\psi_k, \mathcal{B} \partial_z \psi_n), \quad \mathcal{B}_{k,n} := (\psi_k, \mathcal{B} \psi_n), \\ V_{k,n} &:= \frac{T_k - T_n}{(\lambda_k - \lambda_n)^2} + \frac{t T_n}{\lambda_k - \lambda_n} \end{aligned}$$

тепер $u_{0,1}$ набуде вигляду:

$$\begin{aligned} u_{0,1} = & \sum_n \sum_{k \neq n} c_n \tilde{\mathcal{B}}_{k,n} \psi_k U_{k,n} - \sum_n c_n \tilde{\mathcal{B}}_{n,n} \psi_n t T_n + \\ & + \sum_n \sum_{k \neq n} (\partial_z c_n) \mathcal{B}_{k,n} \psi_k U_{k,n} - \sum_n (\partial_z c_n) \mathcal{B}_{n,n} \psi_n t T_n + \\ & + \sum_n \sum_{k \neq n} c_n \mathcal{B}_{k,n} \psi_k (\partial_z \lambda_n) V_{k,n} - \sum_n c_n \mathcal{B}_{n,n} \psi_n (\partial_z \lambda_n) \frac{1}{2} t^2 T_n. \end{aligned}$$

Звернемо увагу на те, що $u_{0,1}$ є лінійним в $(v_1 \bar{\sigma}', v_1 f \bar{\Omega}', v_0 f \bar{\Omega}')$, а для фіксованих (t, x, y, z) існує стала C така, що для будь-якого $\epsilon \leq 1, \delta \leq 1$ маємо:

$$|u^{\epsilon, \delta} - (u_{0,0} + \sqrt{\epsilon} u_{1,0} + \sqrt{\delta} u_{0,1})| \leq C(\epsilon + \delta).$$

Виграш європейського опціону з ціною виконання $K > 0$ можна розкласти таким чином [11]:

$$(K - S_t)^+ = (K - X_t)^+ \mathbb{1}_{\{\tau > t\}} + K(1 - \mathbb{1}_{\{\tau > t\}}). \quad (3)$$

Перший доданок у правій частині (3) є прибутком опціону, поданого до дефолту в момент часу t . Другий

член – це прибуток опціону, поданого після дефолту, який відбувається в момент часу t . Таким чином, вартість опціону з ціною виконання K позначається як $u^{\epsilon, \delta}(t, x; K)$ і може бути виражена у вигляді суми:

$$u^{\epsilon, \delta}(t, x; K) = u_o^{\epsilon, \delta}(t, x; K) + u_D^{\epsilon, \delta}(t, x; K),$$

де

$$u_o^{\epsilon, \delta}(t, x; K) = \tilde{\mathbb{E}}_{x, y, z}[(K - X_t)^+ \mathbb{I}_{\{\tau > t\}}],$$

$$u_D^{\epsilon, \delta}(t, x; K) = K - K \tilde{\mathbb{E}}_{x, y, z}[\mathbb{I}_{\{\tau > t\}}]$$

$$= K - K \int_0^\infty \tilde{\mathbb{E}}_{x, y, z}[\delta_{x'}(X_t) \mathbb{I}_{\{\tau > t\}}] dx' =$$

$$= K - K \int_0^\infty u_1^{\epsilon, \delta}(t, x; x') dx',$$

$$u_1^{\epsilon, \delta}(t, x; x') = \tilde{\mathbb{E}}_{x, y, z}[\delta_{x'}(X_t) \mathbb{I}_{\{\tau > t\}}],$$

$$1 \notin L^2(\mathbb{R}^+, m)$$

ми використовували, що $1 = \int_0^\infty \delta_{x'}(X_t) dx'$ на множині $\{\tau > T\}$.

Оскільки функції виграшу

$$H_0(x) = (K - x)^+ \text{ і } H_1(x) = \delta_{x'}(x)$$

належать $L^2(\mathbb{R}^+, m)$, ми можемо обчислити:

$$c_{0,n} = (\psi_n(\cdot), (k - \cdot)^+), c_{1,n} = (\psi_n, \delta_{x'}).$$

Вирази для $c_{0,n}$ та $c_{1,n}$ можна знайти з [12]:

$$c_{0,n} = \frac{A^{\frac{v}{2}+1} K^{\frac{2C}{\sigma^2}+1-2\eta} \sqrt{\Gamma(v+n)}}{\Gamma(v+n) \sqrt{\mu(n-1)!}} \times$$

$$\times \left[\frac{|\eta|}{\frac{c}{\sigma^2} + |\eta|} {}_2F_2 \left(\begin{matrix} 1 - n \\ \frac{c}{\sigma^2} + |\eta|, v + 1 \end{matrix} ; AK^{-2\eta} \right) - \frac{\Gamma(v+1)(n-1)!}{\Gamma(v+n+1)} L_{n-1}^{(v+1)}(AK^{-2\eta}) \right],$$

$$c_{1,n} = \psi_n(x') m(x'),$$

$$\text{де } {}_2F_2(\alpha, \beta, \gamma, x) = \sum_{n=1}^{\infty} \frac{\alpha(\alpha+1) \dots (\alpha+n-1) \times \beta(\beta+1) \dots (\beta+n-1)}{n! \gamma(\gamma+1) \dots (\gamma+n-1)} x^n -$$

узагальнена гіпергеометрична функція.

Орієнтовну вартість європейського опціону тепер можна обчислити за допомогою теорем 1, 2 і 3 [9].

Для європейського варіанта волатильність опціону $I^{\epsilon, \delta}$ з ціною $u^{\epsilon, \delta}(t, x; K)$ визначається з використанням

$$u^{\epsilon, \delta}(t, x; K) = u^{BS}(t, x, I^{\epsilon, \delta}; K),$$

де $u^{BS}(t, x, I^{\epsilon, \delta}; K)$ – ціна Блека–Шоулза з волатильністю $I^{\epsilon, \delta}$.

Результати обчислень цін європейських опціонів наведемо на рис. 1.

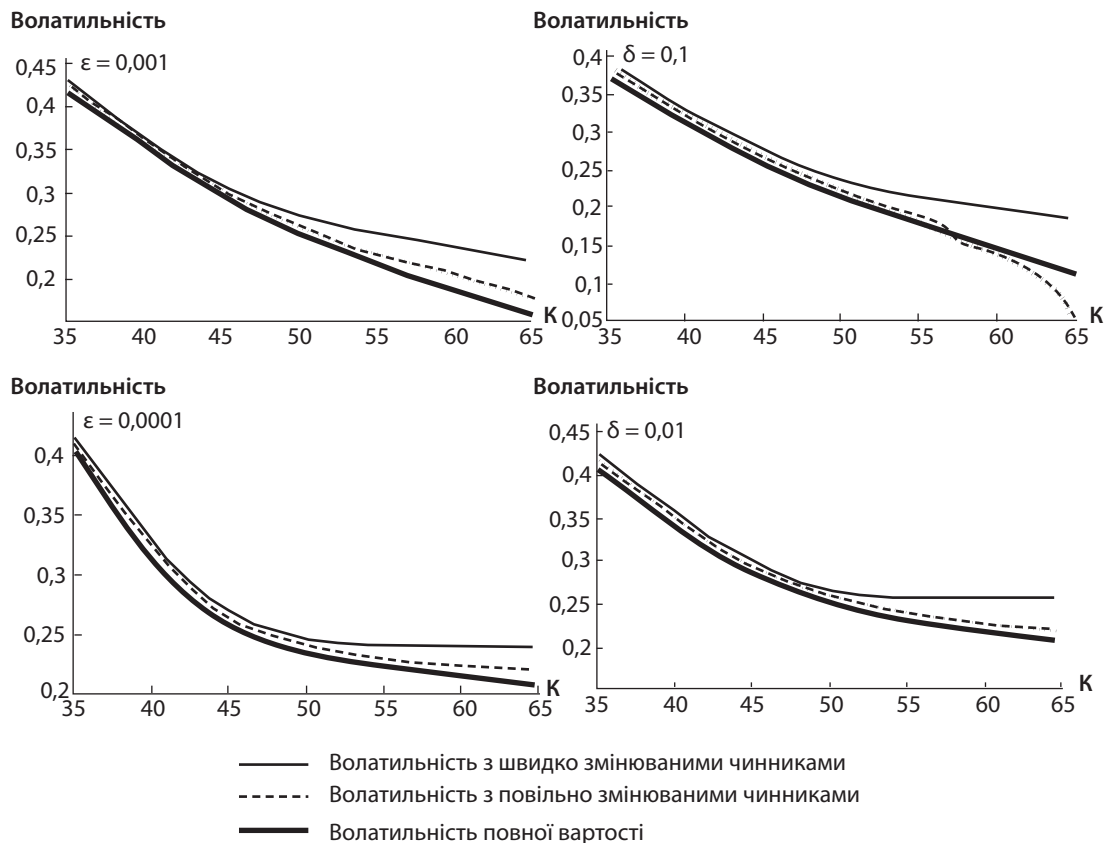


Рис.1. Динаміка волатильності цін європейських опціонів

На лівій стороні рис. 1 побудовано волатильність, яка залежить від ціни $u_{0,0} + \sqrt{\epsilon}u_{1,0}$ опціону для моделі, яка має тільки швидкозмінювані чинники волатильності. Динаміка Y і функція волатильності f задаються формулою

$$dY_t = \left(-\frac{1}{\epsilon}Y_t - \frac{1}{\sqrt{\epsilon}}\beta \text{Erf}(Y_t) \right) dt + \beta d\tilde{W}_t^y,$$

$$f(Y_t) = \frac{\sigma \exp(Y_t)}{\exp\left(-\frac{\beta^2}{2}\right)}, \quad \text{Erf}(y) := \frac{2}{\sqrt{\pi}} \int_0^y e^{-t^2} dt.$$

Для порівняння побудовано волатильність повної вартості u^ϵ і u^δ . На правій стороні рис. 1 наведено волатильність, викликану наближеною ціною $u_{0,0} + \sqrt{\delta}u_{1,0}$ опціону для моделі, яка має тільки повільно мінливий фактор волатильності. Динаміка Z і функція волатильності f задаються формулою

$$dZ_t = (-\delta Z_t - \sqrt{\delta} g \text{Erf}(Z_t)) dt + g d\tilde{W}_t^z,$$

$$f(Z_t) = \frac{\sigma \exp(Z_t)}{\exp(Z)}.$$

Для порівняння, побудовано волатильність повної вартості u^δ і $u_{0,0}$. Як і слід було очікувати, при ϵ і δ , які прямують до нуля, волатильність прямує до ціни волатильності, імплікованою повною ціною.

ВИСНОВКИ

У статті застосовано методику знаходження ціни для похідних активів, які задовольняють модель CEV з волатильністю, що степеневно зростає по основній змінній процесу і залежить від повільно та швидко змінюваних факторів. Сильними сторонами даної методики ціноутворення є комбінування методів спектральної теорії сингулярних і регулярних збурень, за допомогою яких обчислюється ціна активу зведенням до розв'язання рівняння методом знаходження власних значень, власних функцій та розв'язання відповідного рівняння Пуассона, зокрема знаходження резольвенти у відповідному Гільбертовому просторі. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Lewis A.** Applications of Eigenfunction Expansions in Continuous-Time Finance. *Mathematical Finance*. 1998. No. 8. P. 349–383.
2. **Goldstein R. S., Keirstead W. P.** On the Term Structure of Interest Rates in the Presence of Reflecting and Absorbing Boundaries. *SSRN eLibrary*. 1997. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=19840
3. **Pelsser A.** Pricing Double Barrier Options Using Laplace Transforms. *Finance and Stochastics*. 2000. No. 4. P. 95–104.
4. **Davydov D., Linetsky V.** Structuring, Pricing and Hedging Double-Barrier Step Options. *Journal of Computational Finance*. 2001. No. 5. P. 55–88.
5. **Fouque J., Papanicolaou G., Sircar R.** Derivatives in Financial Markets with Stochastic Volatility. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.
6. **Gatheral J.** The Volatility Surface: a Practitioner's Guide. John Wiley and Sons, Inc., 2011. 208 p.

7. **Буртняк І. В., Малицька Г. П.** Модель шляхозалежної волатильності для індексу ПФТС. *Бізнес Інформ*. 2012. № 3. С. 48–50.

8. **Буртняк І. В., Малицька Г. П.** Обчислення цін опціонів методами спектрального аналізу. *Бізнес Інформ*. 2013. № 4. С. 152–158.

9. **Буртняк І. В., Малицька Г. П.** Дослідження процесу Орнштейна–Уленбека методами спектрального аналізу. *Проблеми економіки*. 2014. № 2. С. 349–356.

10. **Cox J.** Notes on Option Pricing I: Constant Elasticity of Diffusions/Unpublished draft, Stanford University, 1975.

11. **Linetsky V.** Lookback Options and Siffusion Hitting Times: A Spectral Expansion Approach. *Finance and Stochastics*. 2004. Vol. 8, No. 3. P. 373–398.

12. **Lorig M.** Pricing Derivatives on Multiscale Diffusions: An Eigenfunction Expansion Approach/Princeton University – Department of Operations Research & Financial Engineering (ORFE), 2012.

REFERENCES

- Burtiak, I. V., and Malytska, H. P. "Model shliakhozaleznoi volatylnosti dlia indeksu PFTS" [The model of path-depended volatility for the index PFTS]. *Biznes Inform*, no. 3 (2012): 48–50.
- Burtiak, I. V., and Malytska, H. P. "Obchyslennia tsin opsioniv metodamy spektralnoho analizu" [Calculation of option prices methods of spectral analysis]. *Biznes Inform*, no. 4 (2013): 152–158.
- Burtiak, I. V., and Malytska, H. P. "Doslidzhennia protsesu Ornshteina-Ulenbeka metodamy spektralnoho analizu" [The study of the process Ornstein-Uhlenbeck methods of spectral analysis]. *Problemy ekonomiky*, no. 2 (2014): 349–356.
- Cox, J. *Notes on Option Pricing I: Constant Elasticity of Diffusions*: Unpublished draft, Stanford University, 1975.
- Davydov, D., and Linetsky, V. "Structuring, Pricing and Hedging Double-Barrier Step Options". *Journal of Computational Finance*, no. 5 (2001): 55–88.
- Fouque, J., Papanicolaou, G., and Sircar, R. *Derivatives in Financial Markets with Stochastic Volatility*. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.
- Goldstein, R. S., and Keirstead, W. P. "On the Term Structure of Interest Rates in the Presence of Reflecting and Absorbing Boundaries". https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=19840
- Gatheral, J. *The Volatility Surface: a Practitioner's Guide*: John Wiley and Sons, Inc., 2011.
- Lewis, A. "Applications of Eigenfunction Expansions in Continuous-Time Finance". *Mathematical Finance*, no. 8 (1998): 349–383.
- Linetsky, V. "Lookback Options and Siffusion Hitting Times: A Spectral Expansion Approach". *Finance and Stochastics*. Vol. 8, no. 3 (2004): 373–398.
- Lorig, M. *Pricing Derivatives on Multiscale Diffusions: An Eigenfunction Expansion Approach*: Princeton University – Department of Operations Research & Financial Engineering (ORFE), 2012.
- Pelsser, A. "Pricing Double Barrier Options Using Laplace Transforms". *Finance and Stochastics*, no. 4 (2000): 95–104.

ФОРМАЛІЗАЦІЯ ЕЛЕМЕНТІВ МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ ВИРОБНИЧО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

© 2016 РАЙЧЕВА Л. І.

УДК 338.124.4

Райчева Л. І. Формалізація елементів механізму розвитку машинобудівної галузі в умовах виробничо-економічної кризи

Метою статті є формалізація елементів механізму розвитку машинобудівної галузі в умовах виробничо-економічної кризи, які здатні в сукупності та взаємодії не тільки вивести галузь із кризи, але й попередити майбутні дестабілізуючі процеси її функціонування. Запропоновано комплексний механізм розвитку машинобудування в умовах виробничо-економічної кризи, який ґрунтується на інтеграції інструментів державної політики. Удосконалення механізму розвитку машинобудування запропоновано реалізовувати за такими напрямками: застосування методичного підходу до ранньої діагностики ознак та симптомів кризи; забезпечення політичної та макроекономічної стабільності; реформування податкового законодавства через впровадження системи пільг та преференцій; стимулювання інвестиційно-інноваційних процесів; удосконалення зовнішньоекономічної політики держави; розвиток практики держзакупівель та держзамовлень в окремих підгалузях машинобудівного комплексу. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є деталізація організаційно-інформаційного забезпечення механізму розвитку машинобудування в умовах виробничо-економічної кризи.

Ключові слова: механізм, розвиток, машинобудування, криза, державне регулювання, політика.

Рис.: 1. **Бібл.:** 10.

Райчева Лариса Іванівна – аспірантка, Донбаська державна машинобудівна академія (вул. Академічна, 72, м. Краматорськ, Донецька обл., 84313, Україна)

E-mail: snezhana_pipko@mail.ru

УДК 338.124.4

Райчева Л. И. Формализация элементов механизма развития машиностроительной отрасли в условиях производственно-экономического кризиса

Целью статьи является формализация элементов механизма развития машиностроительной отрасли в условиях производственно-экономического кризиса, которые способны в совокупности и взаимодействии не только вывести отрасль из кризиса, но и предупредить будущие дестабилизирующие процессы ее функционирования. Предложен комплексный механизм развития машиностроения в условиях производственно-экономического кризиса, который основывается на интеграции инструментов государственной политики. Совершенствование механизма развития машиностроения предложено реализовывать по следующим направлениям: применение методического подхода к ранней диагностике признаков и симптомов кризиса; обеспечение политической и макроекономической стабильности; реформирование налогового законодательства путем внедрения системы льгот и преференций; стимулирование инвестиционно-инновационных процессов; совершенствование внешнеэкономической политики государства; развитие практики госзакупок и госзаказов в отдельных подотраслях машиностроительного комплекса. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является детализация организационно-информационного обеспечения механизма развития машиностроения в условиях производственно-экономического кризиса.

Ключевые слова: механизм, развитие, машиностроение, кризис, государственное регулирование, политика.

Рис.: 1. **Библ.:** 10.

Райчева Лариса Ивановна – аспирантка, Донбасская государственная машиностроительная академия (ул. Академическая, 72, г. Краматорск, Донецкая обл., 84313, Украина)

E-mail: snezhana_pipko@mail.ru

UDC 338.124.4

Raycheva L. I. Formalizing the Elements of the Mechanism for Development of Machine-Building Industry Sector in Conditions of the Productive-Economic Crisis

The article is concerned with formalization of elements of the mechanism for development of machine-building industry sector in conditions of the productive-economic crisis that can both in aggregate and in interaction not only lead this industry sector out of crisis, but also prevent future destabilizing processes in the functioning of this sector. A comprehensive mechanism for development of machine-building in conditions of the productive-economic crisis has been proposed, which is based on integration of the State policy tools. It has been proposed to implement perfection of the mechanism for development of machine-building in the following directions: using a methodical approach to early detection of signs and symptoms of crisis; ensuring political and macroeconomic stability; reforming tax legislation by introducing a system of privileges and preferences; stimulating investment and innovation processes; improving the external economic policy of the State; developing the practice of public procurement and the State orders in selected sub-sectors of the machine-building complex. Prospect for further research in this direction will be detailed elaborating the organizational-information support of the mechanism for development of machine-building in conditions of the production-economic crisis.

Keywords: mechanism, development, machine-building, crisis, the State regulation, policy.

Fig.: 1. **Bibl.:** 10.

Raycheva Larysa I. – Postgraduate Student, Donbass State Academy of Machine Building (72 Akademichna Str., Kramatorsk Donetsk obl., 84313, Ukraine)

E-mail: snezhana_pipko@mail.ru

На тлі сучасної системної кризи у країні реалізація механізму розвитку машинобудування зазнає труднощів не тільки через чинники екзогенного впливу, а й внаслідок недосконалої, не адекватної ви-могам часу структури такого механізму. Відсутні дієві методи та засоби зупинення дестабілізуючих процесів, нерезультативними є організаційне та правове забезпечення розвитку машинобудівної галузі в умовах кризи. Разом з тим, розвиток галузі потребує визначення

оновлених пріоритетів, формування загальної програми державного регулювання, яка залежить від взаємодії та узгодженості елементів механізму. Додержуючись думки відносно необхідності посилення державного впливу в кризові періоди на розвиток національної економіки і галузевий розвиток тощо, бачиться актуальним удосконалення системи методів, засобів, інструментів та важелів регулювання з боку держави, які у сукупності здатні вивести вітчизняне машинобудування на шлях

інтенсивного розвитку, поновити тим самим темпи економічного зростання України, забезпечити її конкурентоздатність на міжнародному ринку високотехнологічної продукції.

Дослідженням проблем розвитку машинобудування завжди приділялася значна увага у вітчизняній науці. Серед авторів останнього п'ятиріччя можна відзначити таких: Азарян О. М. [1], Бояринова К. О. [2], Ватаманюк-Зелінська У. З. [3], Дикань В. В. [4], Мельник Л. М. [5], Мехович С. А. [6], Набок Є. В. [7], Попова А. О. [8], Романенко В. А. [9]. Віддаючи належне зробленому авторами внеску, слід відзначити фрагментарність досліджень механізму державного регулювання галузі на засадах патоекономіки, тобто ранньої діагностики її «хвороб», забезпеченні профілактичних та відновлюваних заходів, застосуванні антикризових державних програм підтримки машинобудування.

Метою статті є формалізація елементів механізму розвитку машинобудівної галузі в умовах виробничо-економічної кризи, які здатні в сукупності та взаємодії не тільки вивести галузь із кризи, але й попередити майбутні дестабілізуючі процеси її функціонування.

Врівноважений механізм розвитку машинобудування за допомогою реалізації зваженої державної програми уможливає поштовх не тільки галузевого розвитку, а й всієї національної економіки за рахунок створення сприятливого середовища. Наразі проблеми державної підтримки машинобудування полягають не тільки в обмеженні спроможності бюджетного фінансування, а й у нерезультативності чинної податкової, інвестиційно-інноваційної, фінансово-кредитної, зовнішньоекономічної, соціальної політики держави, які не вирішують проблем галузі в подоланні кризових явищ. При цьому, рушійною силою має виступати весь комплекс діючих інструментів. Запорукою сталого галузевого розвитку є комплексне врахування впливу макрота мезоекономічних умов функціонування, інтеграційне впровадження результативних заходів попередження та протидії негативним зовнішнім реаліям. Державне та галузеве керівництво має своєчасно реагувати на перші ознаки кризи, впроваджуючи відповідні програми розвитку, формуючи законодавче та нормативне середовище оздоровлення машинобудування.

Особливостями сучасного етапу розвитку машинобудування України, що обумовлюють необхідність впровадження визначального впливу з боку держави і вибір інструментів регулювання, є:

- ✦ макроекономічна та політична нестабільність, що підвищують інвестиційні ризики;
- ✦ високий відсоток зносу виробничих фондів та обмеженість коштів на їх оновлення;
- ✦ низька конкурентоспроможність машинобудівної продукції на європейських ринках внаслідок недосконалості її технічних, технологічних властивостей, цінових характеристик;
- ✦ відсутність дієвих податкових стимулів, за допомогою яких уможливуватиметься зростання обсягів виробництва;

- ✦ неефективна кредитна політика держави щодо фінансування діяльності галузевих підприємств в умовах кризи та нагальної потреби у фінансових ресурсах.

Відповідно, механізм розвитку машинобудування має охоплювати низку методів та інструментів різного спрямування.

Формалізація елементів механізму розвитку машинобудування в умовах виробничо-економічної кризи та його результат – антикризова програма розвитку машинобудівної галузі – передбачає формування об'єкта та суб'єкта, мети та завдань, методів та інструментів, нормативно-правового, організаційного та інформаційного забезпечення, що в сукупності покликані забезпечити пріоритети розвитку галузі через виконання окремих процедур державного регулювання.

Об'єктами пропонованого механізму є умови, в яких розвивається вітчизняний машинобудівний комплекс. Тобто об'єктом державного впливу, на наш погляд, доцільно визначати не саму галузь, а безпосередньо кризове поле, де з'являються ускладнення функціонування та проблеми розвитку машинобудування.

Суб'єктами механізму є державні законодавчі органи та інститути, галузеве керівництво.

При виконанні мети механізму забезпечення сталого розвитку машинобудування в умовах біфуркаційних процесів передбачається послідовна реалізація функцій державного регулювання:

- ✦ прогнозування і моделювання кризових явищ на основі методичного підходу до діагностування кризи розвитку галузі;
- ✦ планування напрямів антикризової державної політики підтримки машинобудування через визначення інструментів, методів та важелів впливу з боку держави;
- ✦ організація, координація та контроль реалізації положень антикризової державної політики підтримки машинобудування через систему нормативно-законодавчого, організаційного та інформаційного забезпечення.

Формулювання завдань, що стоять перед суб'єктами механізму розвитку машинобудування в умовах виробничо-економічної кризи, мають полягати, на нашу думку, у такому:

- ✦ впровадження методичного підґрунтя передбачення ранніх ознак і симптомів кризи галузі;
- ✦ реформування й розвиток антикризового законодавства та державних регулюючих актів, що спрямовані на: формування результативної зовнішньоекономічної політики задля зростання обсягів експорту машинобудівної продукції; забезпечення сприятливого інвестиційного клімату на ринку машинобудування, що уможливуватиме залучення інвестицій та оновлення виробничих фондів; підвищення результативності інноваційної політики через стимулювання промислових досліджень, удосконалення технологій, обґрунтованих заходів із стандартизації та сертифікації; зміну структурно-галузевої полі-

тики в напрямі підтримки високотехнологічних галузей, до яких належить машинобудування, та їх ресурсної бази гірничо-металургійного комплексу; реформування податкового законодавства в напрямі мотивування виробників до нарощення обсягів виробництва високотехнологічної продукції та оновлення виробничої бази за рахунок амортизаційної політики; формування передумов пільгового кредитування та інвестування фінансовими установами підприємств машинобудівної галузі;

- ✦ організація оптимальної системи інститутів державного регулювання, здатної забезпечувати координацію та нагляд за реалізацією антикризової програми розвитку машинобудування та своєчасно виявляти відхилення від запланованих заходів, коригувати напрями подолання ранніх ознак і симптомів кризи у галузі.

Визначивши об'єкт, суб'єктів, мету, завдання та функції механізму розвитку машинобудування України, слід більш докладно зупинитися на методах та інструментах означеного механізму.

Інструментами механізму, як засіб вирішення проблем машинобудування, будемо вважати грошово-кредитну, податкову, інвестиційно-інноваційну, зовнішньоекономічну, бюджету, структурно-галузеву політику.

Ефективна відсоткова політика в наданні кредитів у сучасних умовах є каталізатором поповнення фінансових ресурсів суб'єктів господарювання, які формують передумови для забезпечення достатнього фінансування їх діяльності. Проте, як свідчить теорія фінансового менеджменту, відсоткова ставка за кредитами не має перевищувати рівень економічної рентабельності підприємств, адже у протилежному випадку залучення позикових коштів буде викликати зниження ефективності функціонування господарських структур. Тому пропонується при визначенні розмірів ставки кредитування враховувати рівень рентабельності машинобудівної галузі. Наразі рентабельність у машинобудуванні є значно нижчою, ніж відсоткова ставка за кредитами нефінансовим корпораціям. Враховуючи залежність кредитної ставки комерційних банків від облікової та від «коридору» процентних ставок за операціями постійного доступу (кредити центрального банку овернайт і депозитні сертифікати на цей термін), слід їх вказати також як важелі механізму розвитку машинобудування. Щодо політики регулювання облікової ставки, відзначено позитивну тенденцію у 2016 р. Так, після підвищення облікової ставки 4 березня 2015 р. до 30% відбулося поступове її зниження. Рішенням Правління Національного банку України від 27 жовтня 2016 р. № 372-рш «Про розмір облікової ставки» [10] вона встановлена на рівні 14%. Звісно, такий розмір облікової ставки є значно вищим, ніж у докризовий період, проте позитивна динаміка дає сподівання щодо відновлення активності кредитування галузей національної економіки. Наразі різницю між ринковою та пільговою кредитною ставкою для машинобудування можливо компенсувати за рахунок бюджетних коштів.

Окрім важеля облікової ставки, можливо застосовувати більш жорсткий «коридор» процентних ставок для машинобудування, який обмежує коливання процентних ставок на міжбанківському кредитному ринку навколо ключової ставки. Означене сприятиме зниженню вартості кредитних ресурсів та підтримуватиме розвиток машинобудівної галузі.

Таким чином, у межах грошово-кредитної політики може застосовуватися метод пільгового кредитування комерційними банками машинобудівних підприємств, а важелями впливу будуть виступати: встановлення жорсткого «коридору» процентних ставок і зниження облікової ставки.

Податкова політика є не менш важливим інструментом державного регулювання галузевого розвитку. Рівень оподаткування, склад системи податків та податкових пільг впливають на ділову активність суб'єктів господарювання, стимулює окремі напрями розвитку (певні галузеві пріоритети, інвестиційні та інноваційні аспекти діяльності та ін.). На жаль, наразі реформування податкового законодавства так і не створило передумов привабливого податкового середовища України, адже фіскальна функція оподаткування є превалюючою над стимулюючою через брак коштів для фінансування бюджетних видатків та перманентний бюджетний дефіцит. Проте, на наш погляд, оптимальна структура та рівень податків збільшуватиме базу оподаткування та абсолютну суму надходжень до бюджету через нарощення обсягів виробництва, виведення з тіньового сектора частини функціонуючих організацій.

Розробка та впровадження галузевих податкових пільг і преференцій є методом непрямої державної підтримки машинобудування, адже події останніх років у макроекономічній сфері (інфляція, падіння попиту, спад металургійного виробництва, зростаючі ціни на сировину), політична ситуація та погіршення зовнішньоекономічних зв'язків із Росією, як основним зовнішнім споживачем машинобудівної продукції, позначилися на обсягах грошових надходжень галузевих підприємств і зростанні потреби у фінансовому забезпеченні.

Розглядаючи інвестиційно-інноваційну політику держави, слід окремо зупинитися на створенні сприятливого інвестиційного клімату та активізації інноваційної активності в галузі, хоча зв'язок інвестицій та інновацій у машинобудуванні значний через необхідність підвищення технічного та технологічного рівня продукції, що потребує додаткових інвестиційних впливів у розвиток виробничих фондів та технологій. Як зазначалося нами в попередніх дослідженнях, застарілі виробничі фонди в машинобудівній галузі та завеликий їх знос знижують якісні параметри продукції, обумовлюють значні ресурсні витрати, не дозволяють конкурувати з провідними європейськими виробниками.

Стабілізація макроекономічної ситуації, врегулювання політичного та військового конфлікту на сході, налагодження зовнішньоекономічних зв'язків є важливими чинниками активізації інвестиційної політики.

Окрім того, стимулювання інвестиційних процесів тісно пов'язано з податковими важелями: оптимізацією

оподаткування прибутку та дивідендів акціонерних товариств, що створить умови для самофінансування виробничих фондів. Бюджетна політика також має бути спрямована на відмову або обмеження прямого впливу в наданні дотаційної допомоги та акцентуванні видатків на фінансуванні інвестиційно-інноваційних програм.

Розглядаючи інноваційну складову політики, як інструмент розвитку машинобудування, також відзначимо, перш за все, фінансові проблеми. Маючи потужний інтелектуальний потенціал, держава водночас не має можливості наразі фінансувати в достатньому обсязі наукові дослідження та розробки. Обмежені й фінансові можливості самих підприємств машинобудування. Враховуючи високу вартість технологічних інновацій, через фінансові труднощі знижується інноваційна активність у машинобудівній галузі. Відповідно, потребують впровадження непрямі методи стимулювання інноваційних процесів, які спрямовані на створення сприятливих передумов науково-технічного розвитку. Активізація інноваційних процесів також, як і інвестиційних, пов'язана з важелями податкової політики через упровадження системи податкових пільг та преференцій для інноваційних розробок. Засади грошово-кредитної політики також справляють значний вплив на інновації через пільгове кредитування інноваційних проектів.

Звертаючись до інструменту зовнішньоекономічної політики, слід вказати на необхідність збереження експортного ринку машинобудівної продукції, скорочення використання її імпорту за рахунок підвищення якості та технологічності вітчизняної продукції. Серед методів зовнішньоекономічної політики слід відзначити: активізацію України як члена СОТ та асоціацію з ЄС, налагодження економічних стосунків із країнами СНД, застосування важелів інвестиційної та інноваційної політики задля підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняного машинобудування, квотування експорту продукції та імпорту ресурсів для її виготовлення, регулювання ставок ввізного мита на продукцію машинобудування.

Структурно-галузева політика має ґрунтуватися на методах державних замовлень в окремих підгалузях машинобудування, що мають стратегічне значення для національної економіки.

Узагальнюючи вищенаведене, проілюструємо механізм розвитку машинобудівної галузі на рис. 1.

ВИСНОВКИ

Таким чином, запропоновано комплексний механізм розвитку машинобудування в умовах виробничо-економічної кризи, який, на відміну від існуючих, ґрунтується на інтеграції інструментів державної політики. Визначено головну мету розвитку машинобудування, поставлено основні цілі та завдання. Сформовано систему функцій, інструментів, методів та важелів впливу з боку держави на процеси галузевого розвитку.

Удосконалення механізму розвитку машинобудування запропоновано реалізовувати за такими напрямками:

- ✦ застосування методичного підходу до ранньої діагностики ознак і симптомів кризи;
- ✦ забезпечення політичної та макроекономічної стабільності;
- ✦ реформування податкового законодавства через впровадження системи пільг та преференцій;
- ✦ стимулювання інвестиційно-інноваційних процесів;
- ✦ удосконалення зовнішньоекономічної політики держави;
- ✦ розвиток практики держзакупівель та держзамовлень в окремих підгалузях машинобудівного комплексу.

Означене дозволить підвищити економічні та виробничі результати розвитку галузі, забезпечити конкурентоспроможність вітчизняної продукції на світовому ринку, відновити економічне зростання у країні. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є деталізація організаційно-інформаційного забезпечення механізму розвитку машинобудування в умовах виробничо-економічної кризи. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Азарян О. М., Біленький О. Ю. Машинобудівний комплекс України: стратегічні аспекти розвитку й відносницький підхід. *Держава та регіони*. Сер.: Економіка та підприємництво. 2014. № 3. С. 4–10.
2. Бояринова К. О. Інноваційний розвиток підприємств машинобудування на засадах нооуправління. *Проблеми економіки*. 2014. № 2. С. 230–235.
3. Ватаманюк-Зелінська У. З. Стимулювання розвитку машинобудівного підприємництва в умовах інтернаціоналізації економічної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання. *Бізнес Інформ*. 2016. № 1. С. 219–223.
4. Дикань В. В. Державне регулювання розвитку машинобудування України. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2013. Вип. 42. С. 213–217.
5. Мельник Л. М. Діагностика сучасного стану машинобудівної галузі України у контексті переходу до сталого розвитку. *Інноваційна економіка*. 2016. № 3-4. С. 10–15.
6. Мехович С. А., Пахомова І. В. Розвиток підприємств машинобудівного комплексу на основі кластерного підходу. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Сер.: Технічний прогрес та ефективність виробництва. 2014. № 32. С. 166–169.
7. Набок Є. В. Аналіз особливостей розвитку машинобудівної галузі України. *Бізнес Інформ*. 2013. № 5. С. 139–144.
8. Попова А. О. Сучасний стан, проблеми та напрями розвитку машинобудування в фінансово-економічному механізмі України. *Держава та регіони*. Серія: Економіка та підприємництво. 2015. № 1. С. 54–61.
9. Романенко В. А. Розвиток машинобудування в Україні: системний підхід. *Економіка України*. 2013. № 10. С. 56–66.
10. Рішення Правління Національного банку України від 27 жовтня 2016 р. № 372-рш «Про розмір облікової ставки». URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/PB16157.html

Науковий керівник – Смерічевський С. Ф., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу та ресурсозабезпечення Національного авіаційного університету (м. Київ)

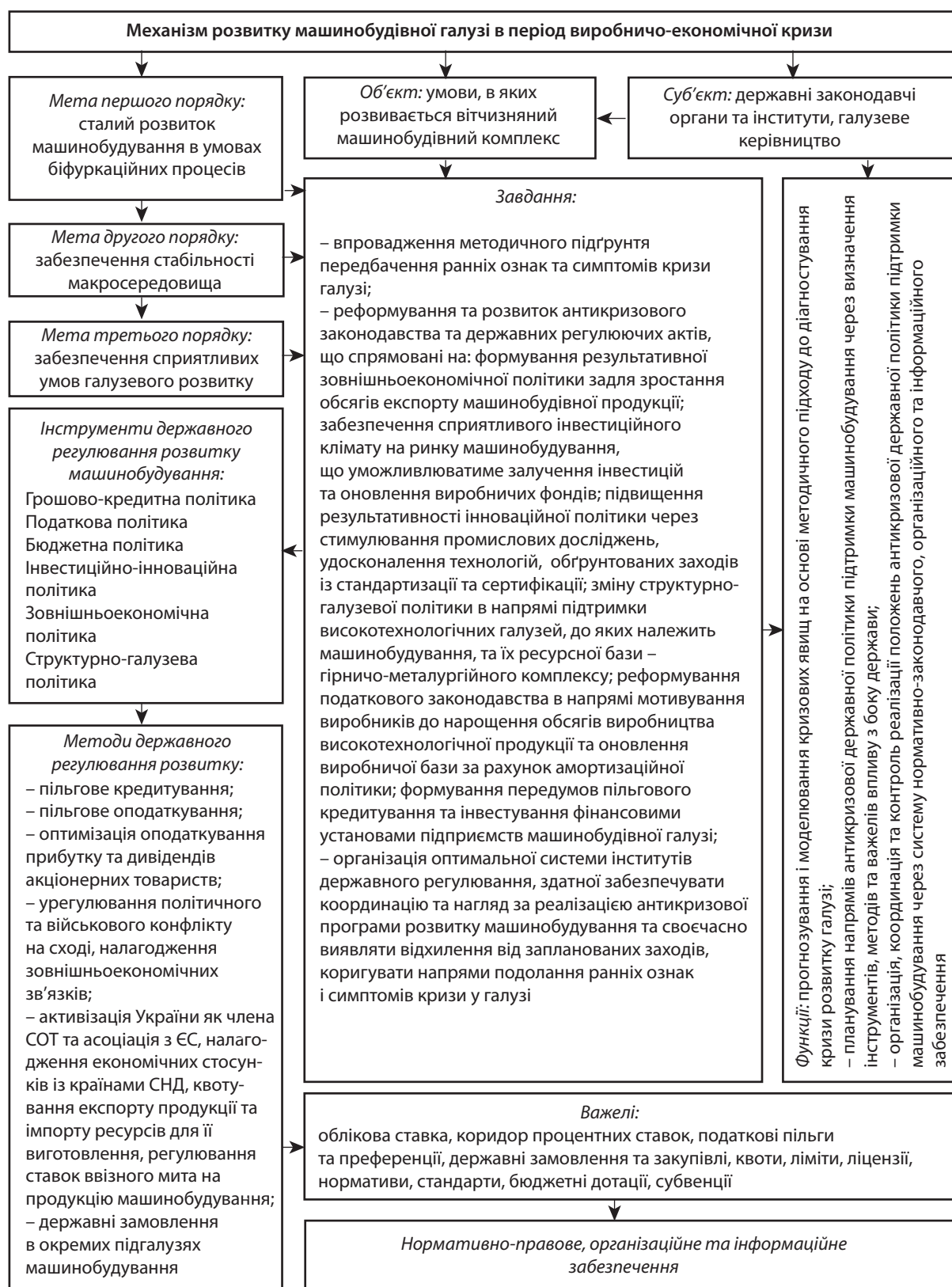


Рис. 1. Механізм розвитку машинобудування в період виробничо-економічної кризи

Джерело: авторська розробка.

REFERENCES

Azarian, O. M., and Bilenkyi, O. Yu. "Mashynobudivnyi kompleks Ukrainy: stratehichni aspekty rozvytku i vidnosnytskyi pidkhyd" [Machine-building complex of Ukraine: strategic aspects of development and canonicity approach]. *Derzhava ta rehiony*. Serii: Ekonomika ta pidpriemnytstvo, no. 3 (2014): 4-10.

Boiarynova, K. O. "Innovatsiyni rozvytok pidpriemstv mashynobuduvannia na zasadakh nooupravlinnia" [Innovative development of engineering enterprises on the basis of neoperabelna]. *Problemy ekonomiky*, no. 2 (2014): 230-235.

Dykan, V. V. "Derzhavne rehuliuвання rozvytku mashynobuduvannia Ukrainy" [State regulation of development of engineering in Ukraine]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 42 (2013): 213-217.

[Legal Act of Ukraine] (2016). http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/PB16157.html

Melnyk, L. M. "Diahnostyka suchasnoho stanu mashynobudivnoi haluzi Ukrainy u konteksti perekhodu do staloho rozvytku" [Diagnostics of modern state of engineering industry of Ukraine in the context of transition to sustainable development]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 3-4 (2016): 10-15.

Mekhovich, S. A., and Pakhomova, I. V. "Rozvytok pidpriemstv mashynobudivnogo kompleksu na osnovi klasterного pid-

khodu" [The development of machine-building enterprises on the basis of cluster approach]. *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu «KhPI»*. Serii: Tekhnichniy prohres ta efektyvnist vyrobnytstva, no. 32 (2014): 166-169.

Nabok, Ye. V. "Analiz osoblyvostei rozvytku mashynobudivnoi haluzi Ukrainy" [The analysis of features of development of engineering industry of Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 5 (2013): 139-144.

Popova, A. O. "Suchasnyi stan, problemy ta napriamy rozvytku mashynobuduvannia v finansovo-ekonomichnomu mekhanizmi Ukrainy" [Current state, problems and directions of development of mechanical engineering in the financial-economic mechanism of Ukraine]. *Derzhava ta rehiony*. Serii: Ekonomika ta pidpriemnytstvo, no. 1 (2015): 54-61.

Romanenko, V. A. "Rozvytok mashynobuduvannia v Ukraini: systemnyi pidkhyd" [The development of engineering in Ukraine: system approach]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 10 (2013): 56-66.

Vatamaniuk-Zelinska, U. Z. "Stymuliuvannia rozvytku mashynobudivnogo pidpriemnytstva v umovakh internatsionalizatsii ekonomichnoi diialnosti vitchyznianskykh subektiv hospodariuvannia" [Stimulating the development of machine-building enterprises in the conditions of internationalization of economic activities of domestic enterprises]. *Biznes Inform*, no. 1 (2016): 219-223.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

© 2016 ХАУСТОВА В. Є., ОЛІЙНИК А. Д.

УДК 338.23

Хаустова В. Є., Олійник А. Д. Державне регулювання реструктуризації вугільної промисловості: теоретичні та практичні аспекти

У статті розглянуто досвід та особливості реструктуризації промисловості в європейських країнах та в Україні на прикладі вугільної галузі. Узагальнено основні етапи реструктуризації вугільної промисловості України, починаючи з 1996 р. Обґрунтовано базові моделі державного регулювання реструктуризації промисловості – інституціональну та індикативну. Визначено умови ефективної реалізації інституціональної моделі та запропоновано принципову схему реалізації індикативної моделі державного регулювання реструктуризації промисловості в сучасних умовах.

Ключові слова: промисловість, вугільна галузь, реструктуризація, державне регулювання, моделі, схема реалізації.

Рис.: 5. Табл.: 3. Бібл.: 23.

Хаустова Вікторія Євгенівна – доктор економічних наук, доцент, старший науковий співробітник відділу інноваційного розвитку та конкурентоспроможності, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пер. Інженерний, 1а, 2 пов., Харків, 61166, Україна)
E-mail: v.khaust@gmail.com

Олійник Алла Дмитрівна – науковий співробітник відділу економічних проблем машинобудування, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пер. Інженерний, 1а, 2 пов., Харків, 61166, Україна)
E-mail: oprre@mail.ru

УДК 338.23

Хаустова В. Е., Олейник А. Д. Государственное регулирование реструктуризации угольной промышленности: теоретические и практические аспекты

В статье рассмотрен опыт и особенности реструктуризации промышленности в европейских странах и в Украине на примере угольной отрасли. Обобщены основные этапы реструктуризации угольной промышленности Украины, начиная с 1996 г. Обоснованы базовые модели государственного регулирования реструктуризации промышленности – институциональная и индикативная. Определены условия эффективной реализации институциональной модели и предложена принципиальная схема реализации индикативной модели государственного регулирования реструктуризации промышленности в современных условиях.

Ключевые слова: промышленность, угольная отрасль, реструктуризация, государственное регулирование, модели, схема реализации.

Рис.: 5. Табл.: 3. Библ.: 23.

Хаустова Виктория Евгеньевна – доктор экономических наук, доцент, старший научный сотрудник отдела инновационного развития и конкурентоспособности, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пер. Инженерный, 1а, 2 эт., Харьков, 61166, Украина)
E-mail: v.khaust@gmail.com

Олейник Алла Дмитриевна – научный сотрудник отдела экономических проблем машиностроения, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пер. Инженерный, 1а, 2 эт., Харьков, 61166, Украина)
E-mail: oprre@mail.ru

UDC 338.23

Khaustova V. Ye., Oliinyk A. D. The State Regulation of Restructuring the Coal Industry: Theoretical and Practical Aspects

The article considers the experience and features of industrial restructuring in the European countries and in Ukraine on the example of the coal industry branch. The main stages of restructuring of the coal industry of Ukraine since 1996 have been generalized. The basic models of the State regulation of industrial restructuring have been substantiated – the institutional and the indicative ones. Conditions for the efficient implementation of the institutional model have been determined and a basic scheme of implementation of the indicative model of the State regulation of industrial restructuring in the current conditions has been proposed.

Keywords: industry, coal industry branch, restructuring, the State regulation, models, scheme of implementation.

Fig.: 5. Tabl.: 3. Bibl.: 23.

Khaustova Victoria Ye. – D. Sc. (Economics), Associate Professor, Senior Research Fellow of the Department of innovation development and competitiveness, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (2 floor 1a Inzhenernyi Ln., Kharkiv, 61166, Ukraine)
E-mail: v.khaust@gmail.com

Oliinyk Alla D. – Research Associate of the Department of Economic Problems of Mechanical Engineering, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (2 floor 1a Inzhenernyi Ln., Kharkiv, 61166, Ukraine)
E-mail: oprre@mail.ru

Необхідною умовою стійкого динамічного зростання економіки країни є сталий розвиток її промислового сектору. У цьому контексті в світлі суттєвих трансформацій, що відбуваються у світі та пов'язані з поширенням процесів глобалізації, посиленням конкуренції, бурхливим розвитком технологій та актуалізацією переходу до інноваційних методів розвитку, набувають все більшого значення проблеми реструктуризації промисловості з урахуванням існуючих світових викликів.

Для успішної реалізації реструктуризації промислового сектора країни необхідні адекватні механізми

державного регулювання зазначеного процесу, які мають враховувати зміни пріоритетів розвитку та завдань, що стоять перед державними структурами у сфері управління економікою, усунення бар'єрів на шляху руху товарів, послуг, капіталів та інформації, що викликані розвитком світових глобалізаційних процесів і збільшенням впливу міжнародних інститутів на розвиток національних економік.

Проблеми реструктуризації промисловості та її окремих галузей, внаслідок їх складності, важливості та впливу на розвиток національної економіки є достатньо широко досліджуваними в роботах вітчизняних і зарубіжних науковців. Серед них необхідно відзначити праці

таких українських вчених: О. М. Алімова, О. І. Амоші, Я. Г. Берсуцького, В. М. Гейця, М. І. Іванова, М. О. Кизима, Ю. Г. Лисенка, В. Ф. Ситника, В. М. Тимохіна, М. Г. Чумаченка та ін. Серед робіт зарубіжних вчених варто відзначити праці: А. Абалкіна, С. Бодрунова, С. Вікулова, С. Львова, Г. Стенлі, Г. Горностаєва, Г. Клейнера, В. Ковальова, Б. Кузика, В. Терьохіна, В. Юдіна та ін.

Проте, необхідно відзначити, що досить багато питань реструктуризації промисловості країни та її окремих галузей залишається предметом дискусій науковців та потребують подальших досліджень. До них належать різні аспекти проблеми державного регулювання реструктуризації галузей промисловості, питання вибору напрямків та пріоритетів реструктуризації, розробки та впровадження дієвих механізмів здійснення реструктуризації промисловості та ін. Корисним у цьому контексті є досвід реструктуризації промисловості в європейських країнах, який дозволяє виділити особливості та підходи до її здійснення, а також напрямки вирішення соціально-економічних проблем реструктуризації.

Метою статті є узагальнення теоретичних і практичних аспектів реструктуризації вугільної промисловості в європейських країнах і Україні, виявлення проблем та визначення базових моделей державного регулювання реструктуризації промисловості в країні.

Реструктуризація промисловості в широкому сенсі може трактуватися як «тривалий процес здійснення організаційних, технічних і фінансових заходів з метою підвищення ефективності роботи галузі, розвитку її потенціалу, вдосконалення організаційної та фінансової структури...» [1].

На цей час практика здійснення реструктуризації промисловості в європейських країнах дозволяє виділити різні підходи до реалізації зазначеного процесу.

Класичним прикладом використання різних підходів до реструктуризації промисловості є італійська економічна модель промислових округів, які були створені шляхом концентрації середніх і малих фірм навколо великої провідної компанії, яка формує замовлення на продукцію малих підприємств і забезпечує їй вихід на зовнішній ринок. У Канаді й Франції реструктуризація промисловості також була спрямована на ефективне поєднання великого, середнього й малого бізнесу. У Південній Кореї – на створення промислових зон, в яких малі підприємства об'єдналися в потужні промислові комплекси. В Індії – на залучення у промисловість іноземних транснаціональних корпорацій (ТНК), створення своєрідних «центрів тяжіння» для національних підприємств малого бізнесу, що працюють із ТНК за субпідрядною системою. Як захист від поглинання ТНК ринків збуту продукції в Індії використовується міжрегіональне кооперування малого бізнесу.

Але реструктуризація промисловості відбувається не тільки у такий спосіб. У багатьох випадках вона пов'язана з ліквідацією нерентабельних, фінансово нестійких, а також екологічно небезпечних виробництв.

Серед європейських країн, в яких здійснювалася реструктуризація вугільної промисловості, такі країни, як Великобританія, Франція, Німеччина, Польща, Бель-

гія, Італія, Греція, Нідерланди, Іспанія та ін. У Бельгії, Ірландії, Нідерландах сутність реструктуризації полягала у припиненні видобутку вугілля у зв'язку зі складними гірничо-геологічними умовами, високою собівартістю вугілля, а також зі значною вичерпаністю покладів [2]. У Великобританії була здійснена масштабна реструктуризація вугільної промисловості, в результаті якої було ліквідовано понад 900 шахт з 958 діючих. У 1992 р. їх залишилось 50, а у 2007 р. – 34. У 2012 р. у Великобританії працювало 20 вугільних шахт із чисельністю працюючих понад 20 тис. робітників [3].

Закриття шахт супроводжувалося конфліктами між державними органами управління та профспілкою шахтарів, страйками, які найбільш відомі за часів прем'єрства М. Тетчер. Водночас закриття шахт супроводжувалося прийняттям програм розвитку шахтарських міст і регіонів, шахтарям виплачувалася грошова допомога. Було створене агентство регіонального розвитку з відновлення шахтних територій, а також залучено 1,5 млрд дол. США інвестицій у розвиток інфраструктури відновлюваних територій.

У Великобританії, Франції, Німеччині та Польщі реформа вугільної галузі тривала багато років [4, 5]. У Польщі на закриття шахт і на допомогу вивільненим шахтарям було витрачено мільярди євро. Закрито було збиткові шахти, а з рентабельних створено сім акціонерних холдингових компаній. Крім того, було встановлено ринкові ціни на вугілля. На реструктуризацію галузі було витрачено майже 90 млн євро [6, 7].

Вугільна галузь України також пройшла певний шлях реструктуризації. На перших етапах основна сутність реструктуризації полягала в створенні державних холдингових компаній, Національної акціонерної компанії. На подальших – у приватизації життєздатних підприємств галузі та закритті безнадійно збиткових шахт, зміні принципу державного фінансування галузі із субсидіювання собівартості видобутого вугілля на принцип спрямування коштів на перекваліфікацію звільнених працівників галузі з метою підвищення їх мобільності на ринку праці.

У реструктуризації вугільної промисловості України можна виділити дев'ять основних етапів (табл. 1).

Прийняття у 2005 р., а потім у 2008 р. Концепцій розвитку і реформування вугільної галузі свідчить про те, що виконання головних завдань з розвитку вугільної промисловості вимагало конкретизації й оновлення у відповідності з поточною ситуацією, яка мала місце в галузі.

З метою зниження обсягів державного субсидіювання вугільної галузі в Концепції-2005 серед основних проблем було визначено запровадження торгівлі вугіллям на аукціонах з подальшим переходом до торгівлі на основі довгострокових договорів. Фінансування реалізації Концепції-2005 передбачалося на кожному з трьох визначених етапів з поступовим зменшенням обсягів державних інвестицій до 0,5 млрд грн на рік і збільшенням власних коштів підприємств і недержавних інвестицій до 1,5 млрд грн на рік. Цей намір був позитивним, але залишився нереалізованим.

Таблиця 1

Основні етапи реструктуризації вугільної промисловості України (1996–2015 рр.)

Етап реструктуризації	Сутність етапу реструктуризації	Термін виконання
Перший етап – початок здійснення організаційних змін	Створення 32 державних холдингових компаній (ДХК) у складі 253 вугледобувних і вуглепереробних шахт	1996 р.
Другий етап – початок реструктуризації	Закриття збиткових шахт. Підтримка стабільного обсягу видобутку вугілля	1997–1999 рр.
Третій етап – початок приватизації шахт	Прийняття програми «Українське вугілля» 19.09.2001 р. Приватизація шахти «Комсомолець Донбасу». Укрупнення вугільних підприємств шляхом створення 21 державного підприємства з 32 ДХК	2000–2003 рр.
Четвертий етап – зміна структури управління	Створення Національної акціонерної компанії (НАК) «Вугілля України». Ліквідація НАК «Вугілля України». Повернення вугільних підприємств до сфери управління Мінвуглепрому України	2004 р.
П'ятий етап – продовження приватизації вугледобувних підприємств (реалізація Концепції розвитку вугільної промисловості 2005 р.) [8]	Приватизація на конкурентних засадах привабливих для інвестування шахт (розрізів). Приватизація малопривабливих шахт (розрізів) на пільговій основі. Зниження обсягів субсидювання вугільної галузі шляхом запровадження торгівлі вугіллям на аукціонах	2005–2007 рр.
Шостий етап – продовження приватизації (реалізація Концепції реформування вугільної галузі 2008 р.) [9]	Залучення ефективного власника. Забезпечення прискореного розвитку вугільної промисловості. Покращення фінансово-економічного становища підприємств галузі. <i>Примітка:</i> у 2011 р. із 93 вугледобувних підприємств Донецької області 34 стали підприємствами недержавної форми власності. На стадії ліквідації знаходилося 52 вугледобувних підприємства	2008–2011 рр.
Сьомий етап – прийняття Програми економічних реформ на 2010–2014 рр.: продовження приватизації вугледобувних підприємств [10]	Подальша реструктуризація вугільної галузі шляхом приватизації життєздатних шахт та закриття збиткових. Відмова від субсидювання державою собівартості видобутого вугілля. Планування обсягів необхідних коштів на перекваліфікацію звільнених працівників галузі. Оновлення законодавчої бази. <i>Примітка:</i> прийняття Закону України «Про особливості оренди чи концесії об'єктів ПЕК, що перебувають у державній власності (08.07.2011 р.) і Закону України «Про особливості приватизації вугледобувних підприємств» (12.04.2012 р.).	2010–2014 рр.
Восьмий етап – затвердження «Енергетичної стратегії України на період до 2030 р.» (24.07.2013 р.) [11]	Створення умов для залучення інвестицій шляхом приватизації шахт і використання механізму державно-приватного партнерства. Удосконалення механізму державної підтримки галузі: – припинення субсидювання операційних витрат вугільних підприємств; – збільшення обсягу фінансування на працевлаштування та соціальну підтримку працівників; – виділення державних дотацій на технічне переоснащення шахт у межах підтримки безпеки праці; – корпоратизація державних вугільних підприємств і підвищення прозорості їх фінансової звітності	2013–2030 рр.
Дев'ятий етап – затвердження Концепції Державної цільової економічної програми реформування вугільної промисловості на 2015–2020 рр. [12]	Виконання комплексу заходів щодо реформування вугільної галузі: – оптимізація державної підтримки з метою проведення ефективної реструктуризації галузі (ліквідація безнадійно збиткових і консервація нерентабельних шахт); – забезпечення самоокупності видобутку вугілля; – скорочення до 2020 р. державної підтримки вугільних підприємств до мінімального обсягу; – спрямування державних коштів тільки на цілі водовідведення та захист навколишнього середовища	2015–2020 рр.

У Концепції-2008 (від 14 травня 2008 р.) акцент було зроблено на посиленні кризи у вугільній галузі (табл. 2).

Наведені в табл. 2 показники свідчать про стрімке зменшення кількості вугільних шахт (з 276 у 1991 р. до 160 у 2007 р.), а також обсягів видобутку вугілля (зі 193 млн т у 1991 р. до 95 млн т у 2007 р.). У 3,5 рази зменшився обсяг поставок вугілля на внутрішній ринок державними підприємствами (з 97 млн т у 1991 р. до 28 млн т у 2007 р.).

Підтвердженням посилення уваги до вугільної галузі стало також оновлення законодавчої бази у 2010–2014 рр. Зокрема, було прийнято два нормативно-правові документи, які закріплювали механізм зміни форм власності вугільних підприємств: Закон України «Про особливості оренди чи концесії об'єктів ПЕК, що перебувають у державній власності» від 8 липня 2011 р. [13], Закон України «Про особливості приватизації вуглевидобувних підприємств» від 12 квітня 2012 р. [14]. Ці Закони закріпили обов'язкове виконання

Таблиця 2

Основні показники стану вугільної галузі України

Показник	1991 р.	2007 р.	2007 р. до 1993 р., %
Кількість вугільних шахт, од.	276	160	58,0
Виробнича потужність шахт, млн т	193	95	49,2
Обсяги постачання вугілля на внутрішній ринок, млн т	97	28	28,9

Усе це суттєво погіршувало енергетичну безпеку України, тому в Концепції-2008 були визначені основні шляхи і способи вирішення цих проблем. Їх сутність полягала в покращенні фінансово-економічного стану вугільних підприємств і залученні ефективного власника.

майбутніми інвесторами вуглевидобувних підприємств країни умов Галузевої угоди і Колективного договору.

Вугілля на внутрішньому ринку України є необхідним. Преш за все, йдеться про забезпечення теплоелектростанцій необхідними обсягами палива (табл. 3).

Таблиця 3

Основні характеристики теплових електростанцій України щодо споживання палива [15–19]

Назва ТЕС	Час будівництва	Встановлена потужність, МВт	Кількість енергоблоків, од.	Проектне паливо	Частка використання природного газу, %	Стан турбін
ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго»						
Придніпровська	1959–1966	1765	8	Вугілля марки АШ	6,5	1 – реконструкція 2 – консервація
Криворізька	1965–1973	2820	10	Вугілля марки П	0,9	1 – реконструкція 2 – консервація
Запорізька	1972–1977	3600	7	Вугілля марки ГСШ	0,8	1 – реконструкція
ПАТ «Донбасенерго»						
Старобешівська	1961–1967	2334	13	Вугілля марок АШ, АТ	4,7	1 – реконструкція
Слов'янська	1971	880	1	Вугілля марок А, П	1,0	У роботі
ПАТ «ДТЕК Західенерго»						
Бурштинська	1965–1969	2300	12	Вугілля марки Г	2,3	1 – реконструкція
Добротвірська	1959–1964	600	5	Вугілля марки Г	0,7	Турбіна 4 «ВК-100-6» списана (напрацювання понад 320 тис. год.)
Ладизенська	1970–1971	1800	6	Вугілля марки ГСШ	0,7	У роботі всі
ПАТ «Центренерго»						
Трипільська	1969–1972	1800	6	Вугілля марки АШ	3,1	У роботі всі
Зміївська	1960–1969	2200	10	Вугілля марок АШ, П	4,2	У роботі всі
Вуглегірська	1972–1977	3600	7	Вугілля марки ГСШ	0,7	1 – консервація
ТОВ «ДТЕК Східенерго»						
Луганська	1952–1969	1360	7	Вугілля марки А	0,7	1 – консервація
Курахівська	1941–1952	1527	–	Газ, вугілля	–	У роботі всі
Зуївська	1982	1270	4	Вугілля	–	У роботі всі

Як бачимо, найпотужніші ТЕС в Україні – Запорізька та Вуглегірська (3600 МВт), Криворізька (2820 МВт), Бурштинська (2334 МВт) та Зміївська (2300 МВт), працюють на вугіллі. Частка використання природного газу у структурі палива на різних ТЕС незначна і складає від 0,7% до 6,5% (Придніпровська ТЕС). Паливо всі ТЕС України отримують від Державної теплоенергетичної компанії (ДТЕК). Підприємства ДТЕК працюють у сегментах видобутку і збагачення вугілля, генерації, дистрибуції та продажу електроенергії.

Склад ДТЕК – 31 шахта і 13 вуглезбагачувальних фабрик у Донецькій, Дніпропетровській та Луганській областях України, а також у Ростовській області Російської Федерації. У 2012 р. на українських шахтах ДТЕК було видобуто понад 39 млн тонн вугілля. Прогнозні запаси вугілля в Україні становлять більше 117 млрд т. Обсяг розвіданих запасів – 56 млрд т. Цих запасів достатньо не менш як на 400 років. Щорічний обсяг видобутку вугілля складав у 90-ті роки ХХ століття понад 90 млн т товарного вугілля. Україна має також значні запаси бурого вугілля, але попит на це вугілля незначний. В «Енергетичній стратегії України на період до 2030 р.» була підкреслена необхідність розглянути можливість реалізації пілотних проектів із використанням бурого вугілля для генерації тепло- та електроенергії в країні [11].

У травні 2011 р. у рамках комплексної модернізації Старобешівської ТЕС ПАТ «Донбасенерго» був введений до експлуатації енергоблок № 4, на якому вперше в Україні було використано технологію спалювання низькосортного вугілля в циркулюючому шарі без використання газу. Дана технологія створює технічні можливості для використання на ТЕС усіх марок вугілля та значно покращує показники енергетичної безпеки країни.

Першим кроком на шляху до систематизації державних дій у напрямі розвитку вугільної галузі була Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [10]. У цій Програмі одним із стратегічних завдань визначено подальшу реформу вугільної галузі з метою створення ефективної, беззбиткової вугільної галузі для забезпечення економіки сировиною за конкурентними на світовому ринку цінами.

Сутність подальшого процесу реструктуризації вугільної галузі, яка була визначена в Програмі економічних реформ на 2010–2014 рр., представлена на рис. 1.

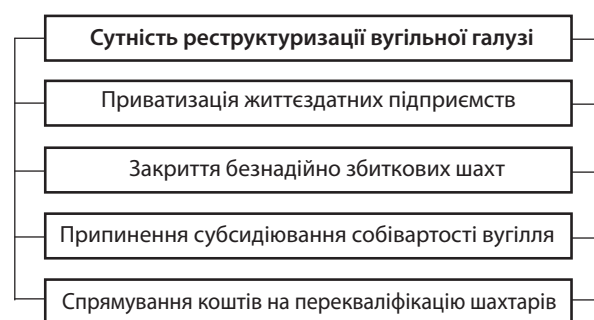


Рис. 1. Сутність реструктуризації вугільної галузі за [10]

У затвердженій Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.07.2013 р. «Енергетичній стратегії України на період до 2030 року» [11] основною умовою на шляху підвищення ефективності підприємств вугільної галузі було визначено створення умов для залучення інвестицій шляхом приватизації шахт і використання механізму державно-приватного партнерства.

З метою залучення необхідних інвестицій у вугільну галузь процес приватизації та передачі вугледобувних підприємств у концесію або оренду передбачалося зробити максимально прозорим з повним розкриттям такої інформації (рис. 2).

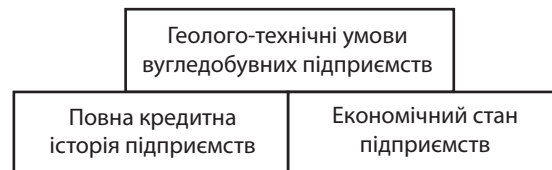


Рис. 2. Основні індикатори стану вугледобувної галузі

Проблема реструктуризації вугільної галузі країни залишається актуальною і зараз. У «Плані заходів з виконання Програми діяльності Кабінету Міністрів України та Стратегії сталого розвитку «Україна–2020» у 2015 році», який схвалено Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 04.03.2015 р. № 213-р., передбачено напрями реформування вугільної галузі. Серед цих напрямів, поряд з оптимізацією державної підтримки галузі з метою проведення ефективної реструктуризації в напрямі ліквідації та консервації збиткових шахт і забезпеченням самоокупності видобутку вугілля, йдеться про залучення стратегічних інвесторів, скорочення до 2020 р. державної підтримки до мінімального рівня, а також спрямування державних коштів тільки на цілі водовідведення та захист навколишнього середовища шляхом розроблення відповідного закону.

У Плані заходів одним із завдань визначено також реалізацію Концепції створення системи соціальної підтримки працівників та населення територій, на яких будуть ліквідовані або законсервовані вугільні підприємства. Слід відзначити, що для реального вирішення цієї проблеми також необхідне прийняття відповідного Закону України. Про важливість цього питання свідчить розроблена експертами Центру моніторингу ринку праці (ЦМРП) у співпраці з Міністерством енергетики та вугільної промисловості за підтримки Британського посольства «Концепція реструктуризації людського капіталу вугільної галузі». Ця Концепція була представлена 19 лютого 2016 р. у м. Краматорську. У Концепції йдеться про пріоритетність затрат на створення робочих місць для працівників, які будуть вивільнятися при закритті підприємств, перед прямими компенсаційними виплатами [20]. Основний аргумент – цих виплат вистачить ненадовго, і шахтарі знову почнуть вимагати матеріальної підтримки. Тому необхідно дати їм можливість заробляти.

Цінність Концепції в тому, що вона містить програми:

- ✦ працевлаштування шахтарів на перспективні вугільні виробництва;
- ✦ перекваліфікації для роботи в інших галузях економіки;
- ✦ розвитку малого і середнього бізнесу;
- ✦ залучення інвесторів для створення індустріальних парків на місці виробництв, що закриваються.

У програмі передбачається, що інфраструктура та робочі місця наземного персоналу будуть збережені. Автори програми виступають проти ліквідації унікальної інфраструктури вугільних підприємств, вартість якої перевищує мільйони доларів США, і вважають цілком можливим залучити інвесторів для здійснення перепрофілювання нерентабельних шахт в індустріальні парки із працевлаштуванням вивільнених шахтарів.

Така думка має сенс і вимагає перегляду орієнтирів існуючих програм, стратегії розвитку вугільної галузі з виокремленням у ній розділу щодо розвитку монофункціональних міст, депресивних територій старопромислових регіонів. Сьогодні, коли багато шахт залишається на території, непідконтрольній Україні, необхідно міняти стратегію і тактику реструктуризації. Сутність необхідних заходів представлена на *рис. 3*.

Як альтернативні нові підходи до оптимізації видобутку вугілля (блок 5) спеціалістами пропонується розробити на регіональному рівні пілотні проекти щодо видобутку вугілля невеликими за потужністю приватними підприємствами як альтернативи «копанкам» з чітким механізмом контролю за виконанням соціальних зобов'язань, а також механізм постійного моніторингу за діяльністю таких підприємств з подальшим висновком щодо доцільності їх збереження або закриття. Дані про-

екти пропонується використовувати при розробці інвестиційних карт територій вугледобувних регіонів [21].

Також передбачається розробка пілотних проектів з використання інноваційних технологій освітлення та очищення шахтних вод (блок 6).

Отже, враховуючи необхідність реструктуризації вугільної галузі, постає питання щодо визначення базових моделей державного регулювання реструктуризації промисловості.

Відповідно до інституціонально-еволюційної теорії економіки властиві два основні рівні динаміки: рівень організаційних структур (а також їхніх взаємин) і рівень інституціональних норм і правил (*рис. 4*).

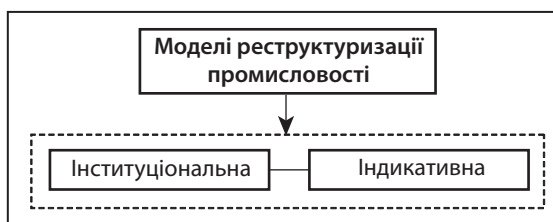


Рис. 4. Базові моделі державного регулювання реструктуризації промисловості

У роботах [22, 23] підкреслюється, що еволюційні процеси структурних й інституціональних змін взаємозалежні між собою. Так, структурні зміни в економіці вимагають створення нових інституціональних механізмів, які, у свою чергу, приводять до подальшого вдосконалення структури економіки.

Інституціональна модель визначає за найголовніше активну діяльність суб'єктів реструктуризації у двох напрямках:

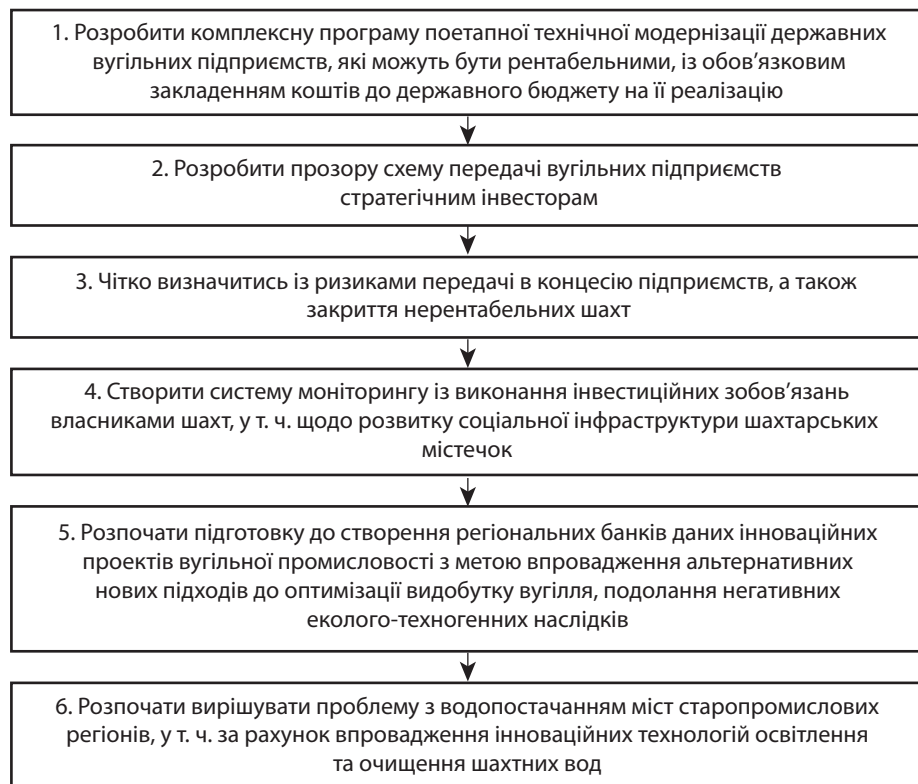


Рис. 3. Алгоритм реформування вугільної галузі

- ✦ розробка системи інституціональних правил, що забезпечуватимуть ефективну діяльність об'єктів реструктуризації у цільових напрямках;
- ✦ сприяння формуванню нових організаційних структур, науково-виробничий потенціал яких необхідно зосередити на визначених пріоритетах промислового розвитку.

Важливими умовами ефективної реалізації інституціональної моделі державного регулювання реструктуризації промисловості є такі:

- ✦ формування норм прямої дії та забезпечення пріоритетності норм даного законодавства з іншими нормами господарювання;
- ✦ розробка законодавчих актів, спрямованих на зниження рівня негативних проявів реструктуризації промисловості, пов'язаних із вивільненням працівників;
- ✦ моніторинг правозастосовної практики відносно суб'єктів реструктуризації, які мають соціальні пріоритети;
- ✦ розробка механізму відповідальності за невиконання або відхилення від прийнятих рішень щодо реструктуризації промисловості.

Індикативна модель, яка реально запускає в дію механізм відповідальності за здійснення реструктуризації, доповнює інституціональну модель. Модель, яка пропонується авторами, робить акцент на розробці системи перспективних кількісних індикаторів, що відображають цільове стратегічне бачення стану пріоритет-

них промислових сфер і галузей, а також економічних і правових регуляторів, що жорстко поєднують діяльність об'єктів реструктуризації із досягненням результативності, яка відповідає цільовому рівню.

У цій моделі робиться акцент на необхідності, по-перше, виявлення існуючих загроз, проблемних зон, а також глибини відставання від світових лідерів за якістю і конкурентоспроможністю промислової продукції; по-друге, – формування пакета стратегічних документів реструктуризації промисловості країни в поєднанні з вирішенням таких соціальних проблем, як перекваліфікація та працевлаштування вивільнених працівників; створення інвестиційних карт територій вугледобувних регіонів тощо.

Принципову схему реалізації індикативної моделі реструктуризації промисловості представлено на рис. 5.

При реалізації індикативної моделі державного регулювання реструктуризації промисловості важливим є завдання встановлення кількісних значень цільових індикаторів у рамках кожного промислового пріоритету. Рівень цих індикаторів повинен надавати загальне бачення перспективного стану національної промислової системи й вимоги щодо її розширеного відтворення на сучасній конкурентоспроможній технологічній основі.

ВИСНОВКИ

Аналіз досвіду і особливостей реструктуризації вугільної промисловості в європейських країнах показав, що цей процес був необхідною умовою для забезпечення стійкого динамічного зростання їх економік.



Рис. 5. Принципова схема реалізації індикативної моделі державного регулювання реструктуризації промисловості

Реструктуризація промисловості – це достатньо тривалий процес здійснення інституціональних, організаційних, економічних і соціальних заходів.

Найбільш вагомими для державних бюджетів європейських країн при реструктуризації були соціальні витрати на підтримку вивільнених працівників і здійснення природоохоронних заходів. У цьому контексті для проведення реструктуризації промисловості в Україні потрібні зовнішні інвестиції. Для їх надходження необхідно створити привабливий інвестиційний клімат у країні з метою заохочення іноземних компаній вкладати кошти в реструктуризацію промисловості України. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Мала гірнича енциклопедія: у 3 т./за ред. В. С. Білецького. Донецьк: Донбас, 2004. 1936 с.
2. Energy policies of IEA Countries. Belgium Review // International Energy Agency, OECD/IEA. 2009. URL: <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/name,3949,en.html>
3. Energy policies of IEA countries. United Kingdom Review // International Energy Agency, OECD/IEA. 2012. URL: <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/name,46278,en.html>
4. Energy Policies of IEA Countries. France Review // International Energy Agency, OECD/IEA. 2009. URL: <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/name,3901,en.html>
5. Energy Policies of IEA Countries. Germany Review // International Energy Agency, OECD/IEA. 2007. URL: <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/name,3724,en.html>
6. Energy Policies of IEA Countries. Poland Review // International Energy Agency, OECD/IEA. 2011. URL: <http://www.iea.org/countries/membercountries/poland/>
7. Реструктуризация промышленности в европейских странах с переходной экономикой: накопленный опыт и перспективы // Материалы Круглого стола, краткий отчет/ООН, ЕЭК, Комитет по развитию торговли, промышленности и предпринимательства. Женева, Швейцария. 2002 г. URL: <http://www.unec.org/operact/industry/rountab.htm>
8. Розпорядження КМУ «Про схвалення Концепції розвитку вугільної промисловості» від 07.07.2005р. № 236-р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/236-2005-p>
9. Розпорядження КМУ «Про схвалення Концепції реформування вугільної галузі» від 14.05.2008 р. № 737-р. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/737-2008-p>
10. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» від 02.06.2010 р. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/file/docs/5/d325760.pdf?noattach=1>
11. Енергетична стратегія України на період до 2030 р. від 24.07.2013 р. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0002120-13>
12. Концепція Державної цільової економічної програми реформування вугільної промисловості на 2015–2020 роки. URL: <http://reforms.in.ua/ua/reform/indicator/11630>
13. Закон України «Про особливості оренди чи концесії об'єктів ПЕК, що перебувають у державній власності» від 08.07.2011 р. № 3687-17 (редакція від 06.08.2014 р.). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3687-17>
14. Закон України «Про особливості приватизації вугледобувних підприємств» від 12.04.2013 № 4650-17 (редакція від 05.10.2016 р.). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4650-17>
15. Офіційний сайт ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго». URL: <http://dniproenergo.ua/index.php?lang=russian>
16. Офіційний сайт ПАТ «Донбасенерго». URL: <http://www.de.com.ua/>
17. Офіційний сайт ПАТ «ДТЕК Західенерго». URL: <http://www.dtek.com/uk/our-operations/electric-power-generation/zapadenergo#.Uu-j2eWOAoc>
18. Офіційний сайт ПАТ «Центренерго». URL: <http://www.centrenergo.com/ru/>
19. Офіційний сайт ТОВ «ДТЕК Східенерго». URL: <http://www.dtek.com/uk/our-operations/electric-power-generation/vostokenergo#.Uu-kluWOAoc>
20. У Краматорську представили Концепцію реструктуризації людського капіталу вугільної галузі. 24.02.2016 // Урядовий портал. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. URL: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248853957&cat_id=244277212
21. Доля І. М., Кокора Н. В. Щодо сприяння модернізації вугільної промисловості в процесі структурної трансформації економіки старопромислових регіонів: аналітична записка/Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/899/>
22. Нестеренко А. Н. Экономика и институциональная теория. Москва: УРСС, 2002. 410 с.
23. Винслав Ю., Бобырев В. Принципы и модели формирования промышленной политики России. РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2012. № 1. URL: <http://www.beintrend.ru/2012-10-05-06-30-44-2>

REFERENCES

- Dolia, I. M., and Kokora, N. V. "Shchodo spriannia modernizatsii vuhilnoi promyslovosti v protsesi strukturnoi transformatsii ekonomiky staropromyslovykh rehioniv: analitychna zapyska" [To promote the modernization of the coal industry in the process of structural transformation of the economy of old industrial regions: an analytical note]. <http://www.niss.gov.ua/articles/899/>
- "Energy policies of IEA Countries. Belgium Review" International Energy Agency. <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/name,3949,en.html>
- "Energy policies of IEA countries. United Kingdom Review" International Energy Agency. <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/name,46278,en.html>
- "Energy Policies of IEA Countries. France Review" International Energy Agency. <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/name,3901,en.html>
- "Energy Policies of IEA Countries. Germany Review" International Energy Agency. <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/name,3724,en.html>
- "Energy Policies of IEA Countries. Poland Review" International Energy Agency. <http://www.iea.org/countries/membercountries/poland/>
- "Kontseptsiiia Derzhavnoi tsilyovoi ekonomichnoi prohramy reformuvannia vuhilnoi promyslovosti na 2015–2020 roky" [The concept of the State target economic program of reforming the coal industry for 2015–2020]. <http://reforms.in.ua/ua/reform/indicator/11630>
- [Legal Act of Ukraine] (2005). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/236-2005-p>
- [Legal Act of Ukraine] (2008). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/737-2008-p>
- [Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/file/docs/5/d325760.pdf?noattach=1>
- [Legal Act of Ukraine] (2013). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0002120-13>
- [Legal Act of Ukraine] (2011). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3687-17>
- [Legal Act of Ukraine] (2013). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4650-17>
- Mala hirnycha entsyklopediia* [Small mountain encyclopedia]. Donetsk: Donbas, 2004.
- Nesterenko, A. N. *Ekonomika i institutsionalnaya teoriya* [Economics and institutional theory]. Moscow: URSS, 2002.
- Oftsiniyi sait PAT «Donbasenerho». <http://www.de.com.ua/>
- Oftsiniyi sait PAT «DTEK Zakhidenerho». <http://www.dtek.com/uk/our-operations/electric-power-generation/zapadenergo#.Uu-j2eWOAoc>

Ofitsiyniy sait PAT «Tsentrnerho». <http://www.centrenerg.com/ru/>

Ofitsiyniy sait TOV «DTEK Skhidenerho». <http://www.dtek.com/uk/our-operations/electric-power-generation/vostokenergo#Uu-kluWOAoc>

Ofitsiyniy sait PAT «DTEK Dnioproenerho». <http://dnipro-energo.ua/index.php?lang=russian>

“Restrukturizatsiya promyshlennosti v yevropeyskikh stranakh s perekhodnoy ekonomikoy: nakoplenyy opyt i perspektivy” [Industrial restructuring in European transition economies: experience and prospects]. <http://www.unece.org/operact/industry/routab.htm>

“U Kramatorsku predstavly Kontseptsiiu restrukturyzatsii liudskoho kapitalu vuhilnoi haluzi” [In Kramatorsk introduced the Concept of human capital the restructuring of the coal industry]. Uriadoviy portal. Yedyniy veb-portal orhaniv vykonavchoi vlady Ukrainy. http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248853957&cat_id=244277212

Vinslav, Yu., and Bobyrev, V. “Printsipy i modeli formirovaniya promyshlennoy politiki Rossii” [Principles and models of formation of industrial policy of Russia]. RISK: resursy, informatsiya, snabzheniye, konkurentsia. <http://www.beintrend.ru/2012-10-05-06-30-44-2>

УДК 330.15:504.06

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ: ОБРАЩЕНИЕ С ОТХОДАМИ

© 2016 ГОЛЯН В. А.

УДК 330.15:504.06

Голян В. А. Экономический механизм природопользования: обращение с отходами

Обосновывается целесообразность совершенствования экономического механизма природопользования в части регулирования процессов обращения с отходами в связи с высоким уровнем ресурсоемкости производства продукции в большинстве секторов хозяйственного комплекса, а также с отсутствием необходимых стимулов для повышения эффективности утилизации вторичного сырья. Проанализирована динамика образования, утилизации и удаления отходов I–III классов опасности за период с 1994 по 2015 гг., что позволило определить взаимосвязь между экономическими циклами и основными тенденциями в обращении с отходами. Установлено, что за исследуемый период в динамике капитальных инвестиций в обращение с отходами, за исключением отдельных периодов, не наблюдалось восходящего тренда по причине отсутствия в регуляторном механизме действенных стимулов, которые побуждали бы корпоративный сектор инвестировать в проекты развития материально-технической базы и инфраструктуры хранения, утилизации, сжигания и захоронения отходов. Доказано, что магистральным направлением совершенствования экономического механизма природопользования в части формирования современного финансово-экономического инструментария обращения с отходами является расширение спецификации форм государственно-частного партнерства, с соответствующей идентификацией фискальных платежей за передачу прав во временное пользование полигонов хранения отходов.

Ключевые слова: экономический механизм природопользования, отходы, вторичное сырье, утилизация отходов, экологический налог, капитальные инвестиции, государственно-частное партнерство.

Рис.: 11. Библ.: 10.

Голян Василий Анатольевич – доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института экономики природопользования и устойчивого развития НАН Украины (бульв. Тараса Шевченко, 60, Киев, 01032, Украина)

E-mail: golian_v@ukr.net

УДК 330.15:504.06

Голян В. А. Економічний механізм природокористування: поводження з відходами

Обґрунтовується доцільність удосконалення економічного механізму природокористування в частині регулювання процесів поводження з відходами у зв'язку з високим рівнем ресурсомісткості виробництва продукції в більшості секторів господарського комплексу, а також з відсутністю необхідних стимулів щодо підвищення ефективності утилізації вторинної сировини. Проаналізована динаміка утворення, утилізації та видалення відходів I–III класів небезпеки за період з 1994 по 2015 рр., що дало змогу виявити взаємозв'язок між економічними циклами та основними тенденціями в поводженні з відходами. Установлено, що за досліджуваний період у динаміці капітальних інвестицій у поводження з відходами, за винятком окремих періодів, не спостерігалось висхідного тренду внаслідок відсутності в регуляторному механізмі дієвих стимулів, які спонукали б корпоративний сектор інвестувати проекти розбудови матеріально-технічної бази та інфраструктури зберігання, утилізації, спалення та захоронення відходів. Доведено, що магистральним напрямом удосконалення економічного механізму природокористування в частині формування сучасного фінансово-економічного інструментарію поводження з відходами є розширення специфікації форм державно-приватного партнерства, з відповідною ідентифікацією фінансових платежів за передачу прав у тимчасове користування полігонів зберігання відходів.

Ключові слова: економічний механізм природокористування, відходи, вторинна сировина, утилізація відходів, екологічний податок, капітальні інвестиції, державно-приватне партнерство.

Рис.: 11. Бібл.: 10.

Голян Василь Анатолійович – доктор економічних наук, професор, заступник директора Інституту економіки природокористування та сталого розвитку НАН України (бульв. Тараса Шевченка, 60, Київ, 01032, Україна)

E-mail: golian_v@ukr.net

UDC 330.15:504.06

Golyan V. A. The Economic Mechanism for Nature Management: the Waste Management

The article substantiates expedience of improving the economic mechanism for nature management in the part of regulating the waste management processes in connection with the high level of resource-intensiveness of production in most sectors of the economy, as well as the lack of appropriate incentives for improved recycling of secondary raw materials. The dynamics of generation, utilization and disposal of waste of the I–III hazard classes for the period from 1994 to 2015 has been analyzed, allowing to determine the relationship between economic cycles and the main trends in the waste management. It has been found that during the studied period in the dynamics of capital investments into waste management, except for certain periods, there was no upward trend owing to lack of regulatory mechanism for efficient incentives that would encourage the corporate sector to invest into the development of material-technical base and the infrastructure for storing, recycling, incineration and landfill. It has been proven that the mainstream direction for improving the economic mechanism for nature management in the part of the formation of a contemporary financial and economic instrumentarium of waste management is extending the specification of forms of the public-private partnership, with the corresponding identification of fiscal payments for the temporary use of the landfills for storing waste.

Keywords: economic mechanism for nature management, waste, secondary raw materials, waste disposal, environmental tax, capital investments, public-private partnership.

Fig.: 11. Bibl.: 10.

Golyan Vasyl A. – D. Sc. (Economics), Professor, Deputy Director of the Institute of Environmental Economics and Sustainable Development of the NAS of Ukraine (60 Tarasa Shevchenka Blvd., Kyiv, 01032, Ukraine)

E-mail: golian_v@ukr.net

Производственно-хозяйственная деятельность сопровождается образованием значительного объема отходов. Отходы образуются как в большинстве отраслей материального производства, так и в секторе домохозяйств. Базовыми детерминантами образования и накопления значительного объема отходов в названных секторах является сохранение устаревших технологий переработки природного сырья и других материальных ресурсов, отсутствие мобильных систем складирования, сортировки и утилизации твердых промышленных и бытовых отходов. Учитывая то, что образование и накопление отходов непосредственно связано с деятельностью предпринимательских структур и домохозяйств, реализация современной политики обращения с отходами должна стать важной составляющей государственной и региональной экологической политики, а также выступить одним из приоритетов децентрализации власти и реформы местного самоуправления.

Обращение с отходами – одна из главных составляющих природоохранной деятельности, поскольку образование отходов разной степени опасности имеет деструктивное влияние на окружающую среду. Учитывая сказанное, формирование современного экономического механизма природопользования должно основываться на необходимости встраивания в его архитектуру методов, рычагов и инструментов, направленных на регулирование процессов образования, накопления, утилизации, сжигания и захоронения отходов разной степени опасности.

Теоретические, методологические и институциональные основы формирования экономического механизма природопользования рассматривались и рассматриваются в трудах известных отечественных ученых, таких как Б. Буркинский, О. Веклич, С. Дорогунцов, В. Мищенко, А. Федорищева, С. Харичков, М. Хвесик и других [1–3; 6; 8–10]. Подавляющее большинство подходов к формированию экономического механизма природопользования было разработано в 90-х годах прошлого века и в начале 2000-х годов, когда рыночные преобразования в сфере хозяйственного освоения природно-ресурсного потенциала и охраны окружающей среды находились в латентном состоянии и наблюдался значительный институциональный разрыв с трансформациями в финансово-кредитной сфере и в большинстве отраслей материального производства.

Устоявшиеся подходы к традиционному набору методов и инструментов экономического механизма природопользования уже в значительной степени не соответствуют тем вызовам, которые сформировались в связи с подписанием Украиной Соглашения об ассоциации с ЕС, предусматривающего обязательность имплементации комплекса природных и природоохранных директив; одобрением мировым сообществом нового глобального климатического соглашения, которое призвано заменить Киотский протокол; необходимостью коррекции национальной экологической политики для достижения Целей устойчивого развития, определенных ООН. Также по большинству регуляторных позиций существующий экономический механизм природопользования не соответствует требованиям интегриро-

ванного управления природными ресурсами, которое стало доминирующим трендом в природоохранной архитектонике передовых стран мира.

Целью статьи выступает разработка перспективных направлений усовершенствования экономического механизма природопользования в части обращения с отходами с учетом новых глобальных вызовов и углубления институциональных преобразований в системе управления природными ресурсами и охраной окружающей среды.

Экономический механизм природопользования представляет собой совокупность методов, способов, приемов, инструментов и рычагов регуляторного влияния на использование природных ресурсов и охрану окружающей среды, а также изъятия рентной платы и ее перераспределения между бюджетными, внебюджетными и корпоративными фондами финансового обеспечения природоохранных мероприятий и расширенного воспроизводства природно-ресурсного потенциала.

Оцелесообразности институциональной перестройки экономического механизма природопользования автор говорил в своей статье «Экономический механизм природопользования: каким ему быть?», вышедшей в свет еще в 2007 г. [5]. Особый упор делался на диверсификации инструментов стимулирования экономики природного сырья, внедрении современных форм и методов инвестиционного обеспечения реализации природоохранных проектов, возмещения убытков субъектам производственно-хозяйственной деятельности, полученных в результате осуществления различного рода экологических и природообустроительных улучшений. Квинтэссенция несостоятельности современного экономического механизма природопользования – чрезмерная унификация набора инструментов стимулирования экологизации производственно-хозяйственной деятельности, в частности в части экономии природного сырья, что и в дальнейшем будет культивировать процессы расточительного природопользования, особенно в корпоративном секторе. Пролонгация такого формата регуляторного влияния на крупных природопользователей ускоряет истощение природно-ресурсной базы социально-экономического подъема.

Исходя из того, что окружающая среда является ареалом размещения отходов, финансово-экономический инструментарий обращения с отходами должен получить соответствующее место в интегрированном экономическом механизме природопользования. На сегодня образование, размещение, накопление, утилизация, сжигание и захоронение отходов регулируется применением экологического налога за размещение отходов, бюджетным финансированием утилизации отходов, инвестиционным обеспечением проектов обращения с отходами за счет средств государственного, местных бюджетов, а также средств предприятий и организаций, финансированием текущих расходов на природоохранные мероприятия. Такой спектр инструментов регуляторного и фискального влияния не закладывает действенных стимулов ни для органов местного

самоуправления, ни для корпоративных структур, ни для домохозяйств в части формирования современной технико-технологической базы обращения с отходами, поэтому образование отходов сегодня выступает одним из наиболее деструктивных факторов влияния на состояние окружающей природной среды.

Более того, не разработанными остаются инструменты финансово-кредитного и фискального воздействия на субъекты хозяйственной деятельности, которые образуют отходы, при условии вхождения их в уставные и неуставные предпринимательские объединения, в том числе на условиях государственно-частного партнерства. Малодейственным является влияние на предприятия, которые образуют основу продуктовой цепи крупных корпоративных объединений в части образования промышленных отходов. В первую очередь это касается предприятий горно-металлургического комплекса.

Базовым императивом формирования системы регуляторного влияния на обращение с отходами как составляющей экономического механизма природопользования является утверждение В. Мищенко, Ю. Маковецкой и Т. Омеляненко о том, что отхоодообразование – явление, имманентно присущее цивилизационному развитию человечества, то есть феномен генерирования отходов возникает по сути как неизбежный относительно производства и потребления. По мнению ученых, феномен генерирования отходов создает перманентный источник опасности и для окружающей среды, и для здоровья людей [7, с. 11].

Это еще раз подтверждает предположение о значительной взаимосвязи между объемами и территориальной концентрацией отходов и состоянием окружающей среды, что требует совершенствования экономического механизма природопользования в части регулирования процессов обращения с отходами. В. Мищенко, Ю. Маковецкая и Т. Омеляненко подчеркивают необходимость перехода от «утилизационного» подхода к отходам к «минимизационному», что создает более широкую базу регулирования и соответствующего инструментария и требует разработки планов предотвращения образования отходов на государственном и корпоративном уровне [7, с. 17].

С таким подходом можно согласиться лишь частично, поскольку образование отходов является неотъемлемой составляющей продуктовой цепи отдельных производств и увеличения объемов производства продукции, тем более продукции с высокой долей добавленной стоимости. Показательным в этом плане является лесной сектор, в частности, два его основных сегмента – лесное хозяйство и деревообработка. В первом случае, увеличение объемов лесозаготовок сопровождается наращиванием массы неликвидной древесины и отходов лесосечного производства. Во втором – чем углубленнее является лесопереработка, тем больше образуется древесных отходов, которые могут служить сырьевой базой производства изделий из древесины – древесностружечных и древесноволокнистых плит, клееного бруса и т. д. Поэтому в лесном секторе базовым императивом регулирования процессов обращения с отходами

должен выступать «утилизационный», а не «минимизационный» подход.

За годы независимости в Украине сформировалась модель национальной экономики, которая генерировала максимально возможное перераспределение наиболее ликвидных активов между властным истеблишментом и им же выкормленным олигархическим капиталом [4]. В результате мы имеем структурно разбалансированную экономику, где продолжают доминировать ресурсоемкие производства, материально-техническая база которых сформировалась еще в далекие хрущевские и брежневские времена. Поэтому неудивительно, что изготовление готовой продукции в отраслях материального производства сопровождается образованием значительных объемов твердых промышленных отходов.

Более того, рудимент советской гигантомании (города-терриконы) в последние десятилетия дополнился большим количеством стихийных свалок бытовых отходов, которые стали неотъемлемой составляющей урбанизированных территорий пореформенной Украины. И не удивительно, что решение проблемы обращения с отходами сегодня стало маркером профессиональной пригодности высшего звена управленческой природоохранной вертикали и органов местного самоуправления относительно формирования благоприятной окружающей среды для жизни украинских граждан.

В подавляющем большинстве отходы имеют физические, химические, биологические и другие опасные свойства. Поэтому используют классификацию, согласно которой выделяют четыре класса опасности отходов: *I класс опасности* (чрезвычайно опасные – отработанные люминесцентные лампы); *II класс опасности* (высоко опасные – батареи аккумуляторные свинцовые некондиционные, аккумуляторы щелочные, в т. ч. кадмиево-никелевые, некондиционные, батареи свинцовые испорченные или отработанные); *III класс опасности* (умеренно опасные вещества – масла и масла моторные, трансмиссионные другие испорченные или отработанные, отходы песка, загрязненного нефтепродуктами, автомобильные фильтры, лакокрасочные отходы); *IV класс опасности* (малоопасные – основная масса отходов).

Особенно опасны отходы I–III класса. Это отходы отраслей промышленности, использующих вредные для окружающей среды химические соединения, а также образованные домохозяйствами отходы. За период с 1994 по 2015 гг. в динамике годового объема образованных отходов I–III классов опасности в целом (все виды экономической деятельности) наблюдалась нисходящая тенденция. Если в 1994 г. годовой объем образованных отходов I–III классов опасности составил 4956 тыс. т, то в 2000 г. – 2613 тыс. т, а в 2002 г. – 1729 тыс. т (рис. 1). То есть, в 2002 г. по сравнению с 1994 г. объем образованных отходов I–III классов опасности уменьшился в 3,8 раза, что стало следствием структурной перестройки национального хозяйства и свертывания мощностей в высокотехнологичных отраслях промышленности, которые использовали опасные химические соединения.

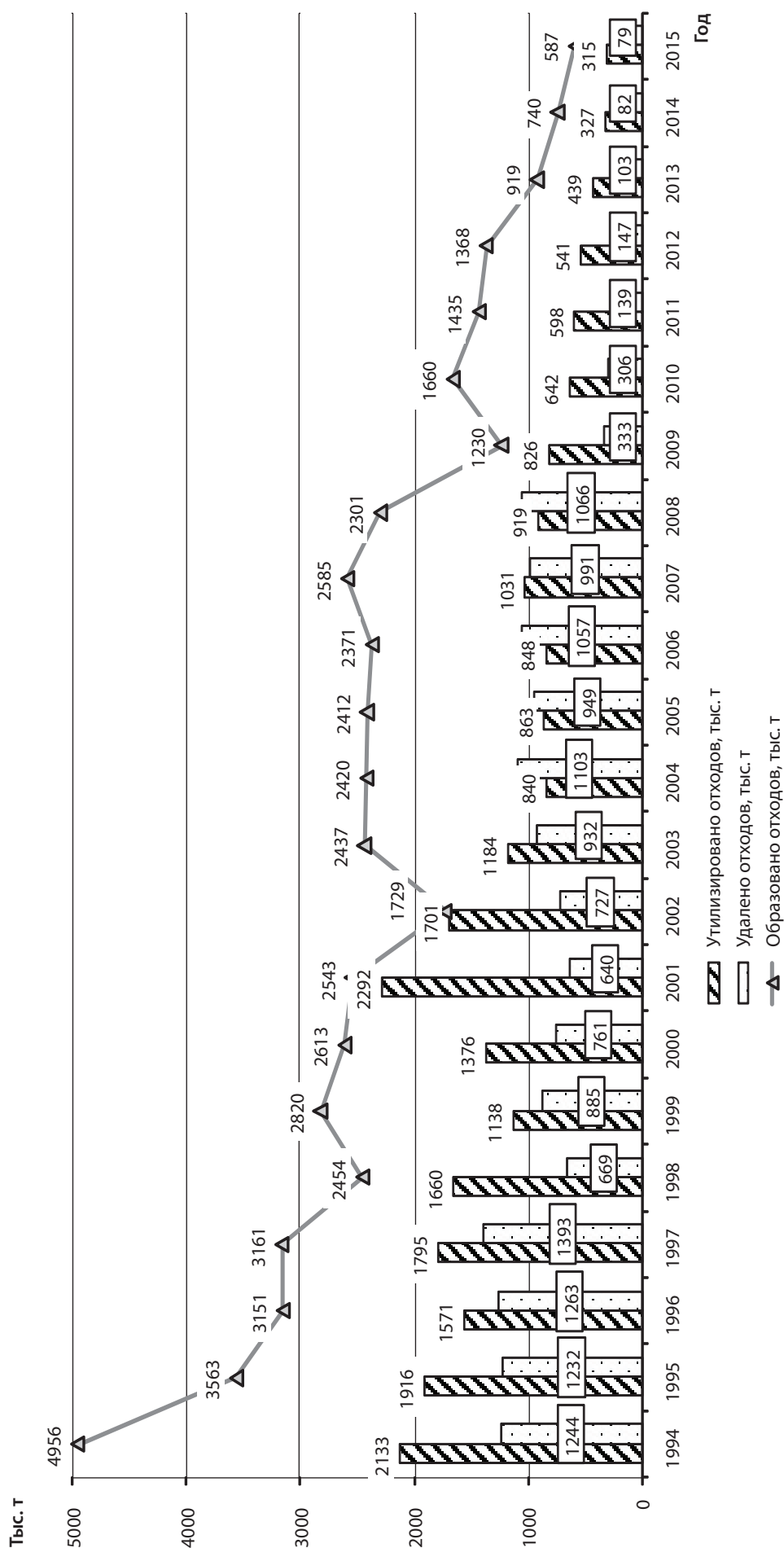


Рис. 1. Динамика образования, утилизации и удаления отходов I–III классов опасности*

Примечание: * – в 2014 и 2015 гг. без учета временно оккупированной территории АРК, г. Севастополя и части зоны проведения АТО.

Источник: рассчитано автором по данным Государственной службы статистики Украины.

Размер образованных отходов в 2015 г. был минимальным за период с 1994 по 2015 гг. и составил всего 587 тыс. т, что в 8,5 раза меньше уровня 1994 г. и почти в 4 раза ниже показателя 2008 г. Кроме того, образование отходов в 2015 г. было в 3 раза ниже по сравнению с 2011–2012 гг., когда еще в стране наблюдались признаки экономического роста. Такое сокращение объемов образования отходов, в первую очередь, объясняется перманентным падением промышленного производства, а также несовершенной системой учета самых отходов.

Существенное снижение годовых объемов образованных отходов I–III классов опасности наблюдалось в 2009 г. по сравнению с 2008 г. (уменьшение составило 1071 тыс. т). Такое сокращение объемов образования отходов было связано со свертыванием объемов производства в ряде отраслей, которые традиционно образовывали львиную долю отходов данных классов опасности. Хотя в 2010 г. по сравнению с 2009 г. снова наблюдалась восходящая тенденция образования отходов I–III классов опасности (увеличение составило 430 тыс. т), но годового объема образования отходов 2008 г. достичь не удалось. В последующие годы (2011–2015 гг.) четко выкристаллизовался нисходящий тренд в динамике образования отходов I–III классов опасности, что связано с углублением стагнации в хозяйственном комплексе страны из-за сворачивания инвестиционной деятельности и обострения противостояния на востоке страны. При этом стоит отметить, что в 2014 и 2015 гг. не учтены отходы I–III классов опасности, которые образовались на временно оккупированных территориях.

Процент утилизации отходов (*утилизация отходов – использование отходов как вторичных материальных или энергетических ресурсов*) также остается низким в течение 1994–2015 гг. и колеблется в пределах 40–60%. В 1994 г. было утилизировано 43 % всех отходов, а в 2008 г. – 39 %, в 2015 г. – 54 %. Отсутствие новых технологий, которые обеспечили бы минимизацию образования отходов и непосредственную их переработку в промышленном производстве, подтверждается низким уровнем модернизации основного капитала, который почти не меняется в течение 1994–2015 гг. Это также доказывает, что сокращение образования отходов произошло за счет деградации индустриального потенциала страны.

В динамике объемов удаленных отходов (*удаление отходов – осуществление операций с отходами, которые не приводят к их утилизации*) I–III классов опасности за период с 1994 по 2015 гг. наблюдалось несколько основных фаз. За период с 1994 по 1997 гг. объем удаленных отходов I–III классов опасности рос. Так, в 1997 г. по сравнению с 1994 г. объем удаленных отходов I–III классов опасности увеличился на 148,3 тыс. т (см. рис. 1). В 1998 г. по сравнению с 1997 г. имело место снижение объемов удаленных отходов (оно составило 723,8 тыс. т). За период с 1999 по 2008 гг. объем удаленных отходов I–III классов опасности колебался в диапазоне 640–1102,8 тыс. т. За данный временной интервал удельный вес удаленных отходов I–III классов опасности в общем объеме образованных колебался в интервале между 25,2% и 46,3%.

Период с 1999 по 2008 гг., который считается периодом социально-экономического подъема в Украине, сопровождался стабильными объемами образования и удаления отходов I–III классов опасности. За период с 2009 по 2015 гг. объем удаленных отходов I–III классов опасности значительно сократился. Так, в 2015 г. объем удаления отходов по сравнению с 2008 г. уменьшился в 13,5 раза. Такое уменьшение объема удаленных отходов обусловлено количественным фактором (уменьшение годового объема образования отходов) и частичным демонтажем системы обращения с отходами на временно оккупированных территориях Донецкой и Луганской областей.

В структуре общего объема отходов I–IV классов опасности отходы IV класса составляют более 99 %. Такой удельный вес отходов IV класса опасности в общем объеме отходов I–IV класса опасности сохранялся и в 2014 и 2015 гг., когда значительно уменьшилась абсолютная величина образования отходов IV класса опасности (рис. 2). Так, в 2015 г. по сравнению с 2013 г. объем образования отходов IV класса опасности уменьшился на 135518,2 тыс. т, по сравнению с 2014 г. – на 42580,4 тыс. т. Также более 99 % в структуре общего объема отходов I–IV классов опасности, накопленных в течение эксплуатации в местах удаления отходов, составляют отходы IV класса.

Низким является уровень переработки отходов с целью производства биогаза, что подтверждается минимальным удельным весом сожженных отходов (рис. 3). Традиционно крупнейшим эмитентом отходов является добывающая промышленность и разработка карьеров. В 2014 г. по сравнению с 2010 г. удельный вес добывающей промышленности в общем объеме отходов от всех видов экономической деятельности не изменился и составил 76,8 %. И это неудивительно, исходя из того, что украинская экономика имеет сырьевую направленность (рис. 4, рис. 5). На втором месте находится перерабатывающая промышленность, основным эмитентом отходов в которой является металлургическое производство.

Новые тенденции относительно объемов производства в национальном хозяйстве формируют ситуацию, в которой активно растет доля отходов сельского хозяйства (рис. 6). Это связано с тем, что агробизнес является едва ли не единственным видом экономической активности, демонстрирующим рост объемов производства. Это связано с увеличением уровня концентрации сельскохозяйственного производства за счет укрепления позиций вертикально интегрированных предпринимательских объединений холдингового типа, а также усилением энергетической направленности растениеводства (увеличение посевных площадей сельскохозяйственных культур энергетической направленности), что привело к образованию дополнительных объемов отходов.

Что касается сельского и лесного хозяйства, то известно о теплотворной способности многих видов твердых органических отходов (твердых бытовых, сельскохозяйственных отходов, отходов деревообработки и др.), которые могут сжигаться с последующей рекуперацией части энергии. В мире создано огромное количество

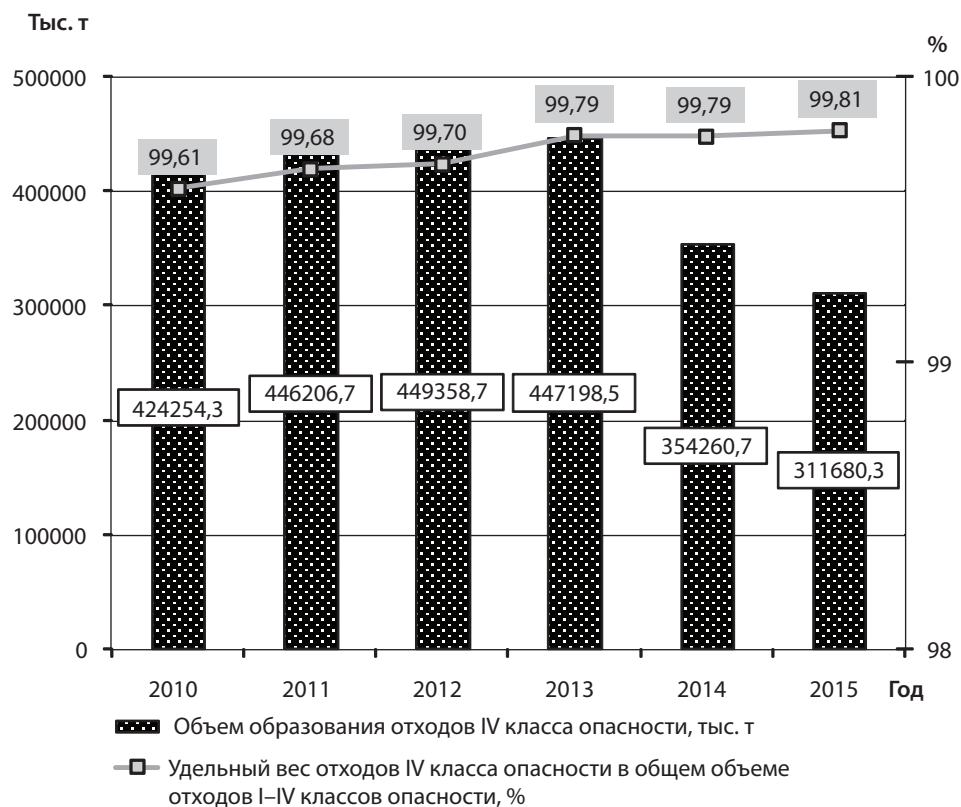


Рис. 2. Объем образования отходов IV класса опасности и их удельный вес в общем объеме отходов I-IV классов опасности*

Примечание: * – в 2014 и 2015 гг. без учета временно оккупированной территории АРК, г. Севастополя и части зоны проведения АТО.

Источник: рассчитано автором по данным Государственной службы статистики Украины.

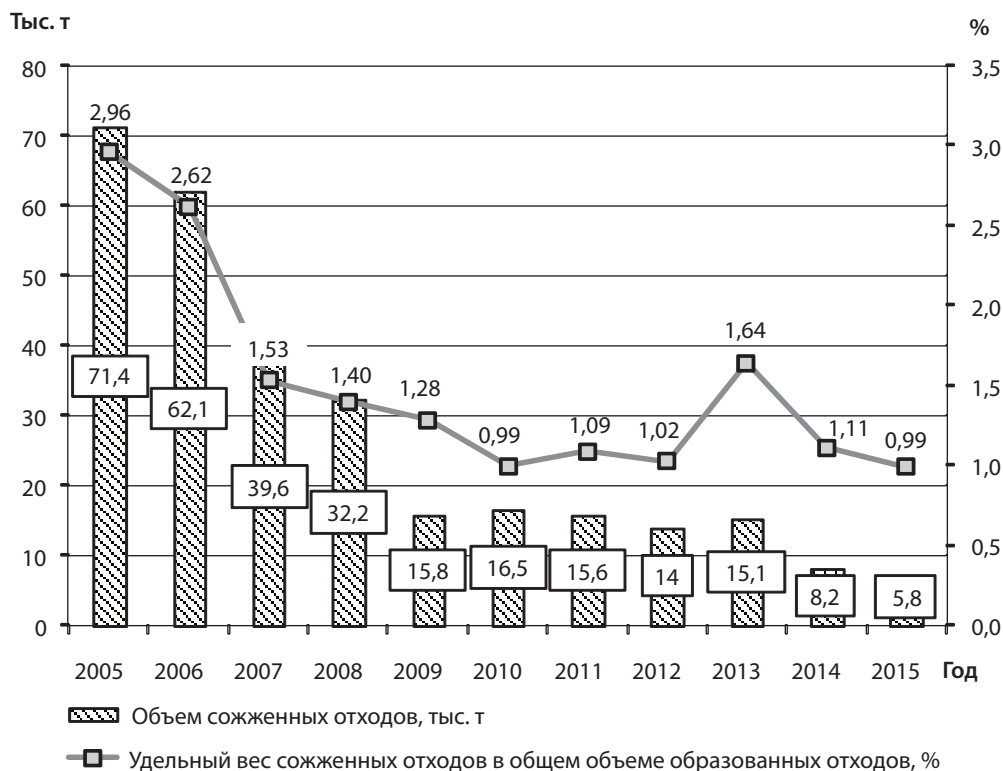


Рис. 3. Объем сожженных отходов и их удельный вес в общем объеме образованных отходов*

Примечание: * – в 2014 и 2015 гг. без учета временно оккупированной территории АРК, г. Севастополя и части зоны проведения АТО.

Источник: рассчитано автором по данным Государственной службы статистики Украины.

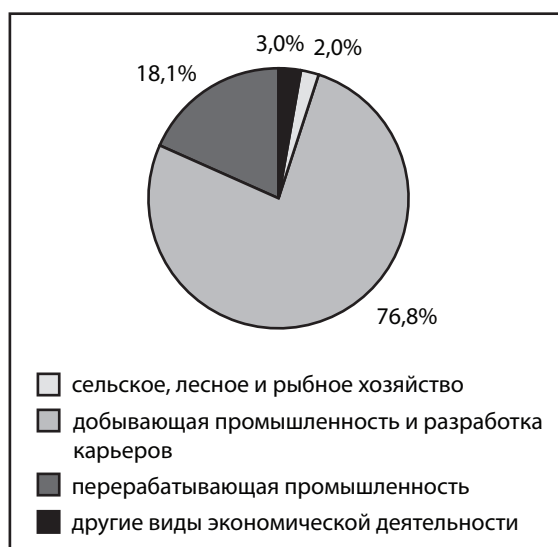


Рис. 4. Структура образования отходов от экономической деятельности в Украине в 2010 г.

Источник: рассчитано автором по данным Государственной службы статистики Украины.

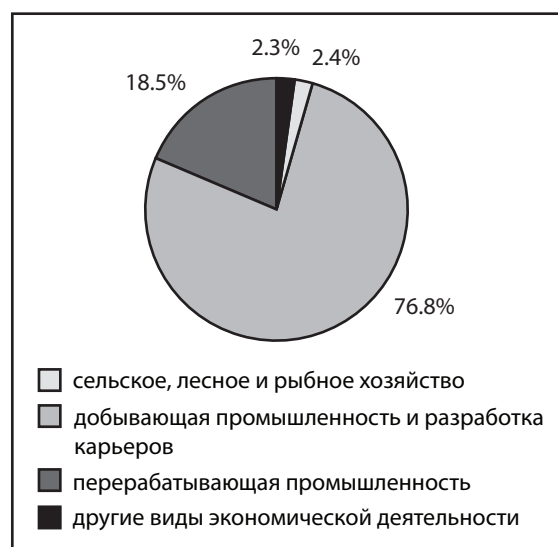


Рис. 5. Структура образования отходов от экономической деятельности в Украине в 2014 г.

Источник: рассчитано автором по данным Государственной службы статистики Украины.

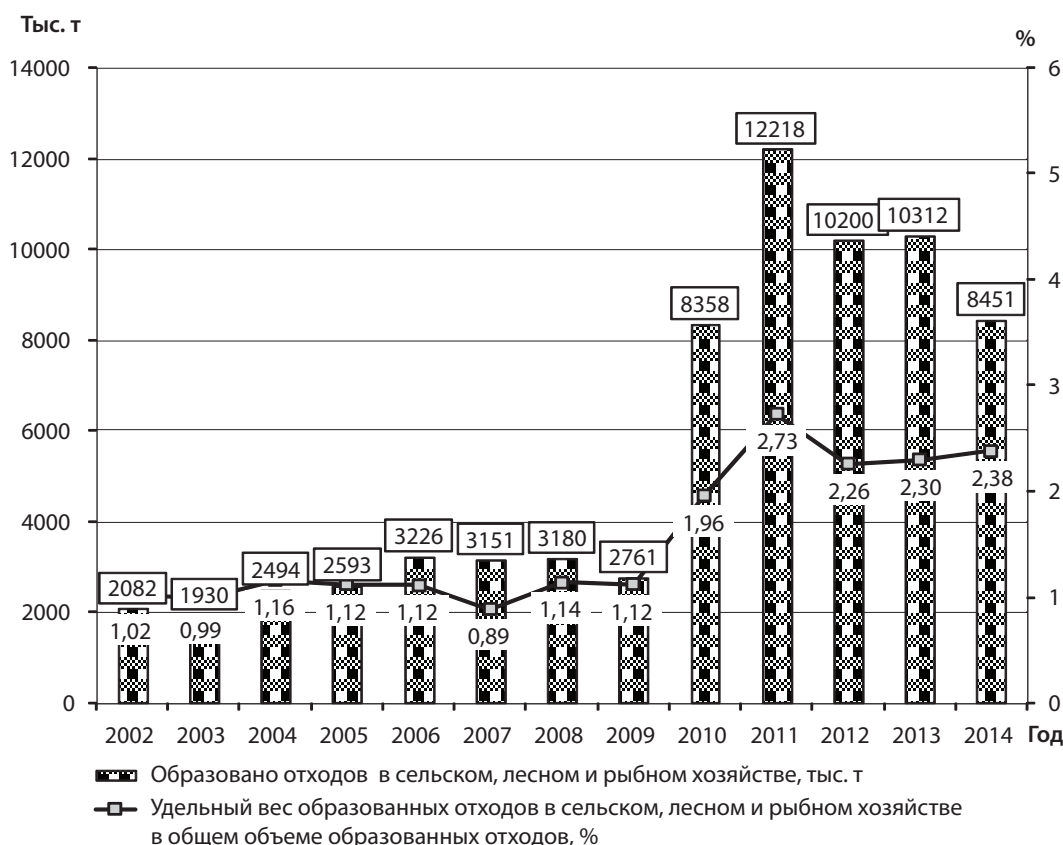


Рис. 6. Объем образованных отходов в сельском, лесном и рыбном хозяйстве и их удельный вес в общем объеме образованных отходов*

Примечание: * – в 2014 и 2015 гг. без учета временно оккупированной территории АРК, г. Севастополя и части зоны проведения АТО.

Источник: рассчитано автором по данным Государственной службы статистики Украины.

мусоросжигательных заводов, работающих по принципу прямого сжигания. Гораздо эффективнее подвергать массу отходов процессу газификации, в результате которого органическая составляющая отходов превращается в горючий газ, который имеет широкий спектр возможностей по дальнейшему применению.

Однако, как видно из рис. 7, не все отходы в сфере заготовки и обработки древесины сжигаются или утилизируются. Так, чрезвычайно низкий процент утилизации отходов зафиксирован в 2014 г. – только 4,5%. В 2015 г. данный показатель был равен 5%. Это связано с тем, что с наступлением экономического кризиса у

Тыс. т



Рис. 7. Динамика образования, утилизации и сжигания древесных отходов в Украине*

Примечание: * – в 2014 и 2015 гг. без учета временно оккупированной территории АРК, г. Севастополя и части зоны проведения АТО.

Источник: рассчитано автором по данным Государственной службы статистики Украины.

субъектов хозяйствования началось перманентное кризисное состояние и имеет место отсутствие оборотных средств для ведения основной деятельности. В результате снизились или вообще остановились темпы работ по утилизации и сжиганию древесных отходов.

Значительный потенциал наращивания объемов топливных энергетических ресурсов связан с увеличением заготовки и переработки в топливные гранулы отходов лесосечного производства, которые образуются в местах проведения сплошных и выборочных рубок. К сожалению, большинство такого рода древесных отходов сжигается в местах проведения рубок, что увеличивает эмиссию углеводорода и уменьшает ресурсную базу комплексного лесопользования. Учитывая значительные объемы отходов лесосечного производства, их переработка может стать серьезной предпосылкой для укрепления энергетической самодостаточности отдельных административных районов и территориальных общин, в частности это даст возможность обеспечить массовую замену газов котлов на твердотопливные.

Еще одним «узким местом» институциональной среды обращения с отходами является низкий уровень капитальных инвестиций в сферу образования, утилизации, сжигания и захоронения отходов. В связи с этим в Украине медленно внедряются новейшие технологии переработки и утилизации отходов. В период с 1996 по 2010 гг. значительного увеличения капитальных инвестиций не наблюдалось, что и привело к интенсивному увеличению числа стихийных мусорных свалок в связи с отсутствием возможности строительства современных полигонов. Лишь в 2011 г. по срав-

нению с 2010 г. имело место значительное увеличение объема капитальных инвестиций в сферу обращения с отходами. В 2015 г. 737,5 млн грн было направлено на внедрение новых мощностей по обращению с отходами, тогда как текущие расходы на содержание уже действующих, работающих по старым технологиям, достигли 6801 млн грн. Кроме того, существенно сократился удельный вес капитальных инвестиций на обращение с отходами в общем объеме капитальных вливаний на охрану окружающей среды. В 2011 г. он составлял 18,4%, тогда как в 2015 г. снизился до 9,6% (рис. 8).

С целью упорядочения отношений по обращению с отходами и минимизации негативного влияния на окружающую среду в практике фискального регулирования природопользования был институционализирован экологический налог (до 2011 г. сбор) за размещение отходов в специально отведенных местах или на объектах, кроме размещения отдельных видов отходов как вторичного сырья. То есть экологический налог за размещение отходов, с одной стороны, должен стимулировать предприятия к их минимизации через комплексное использование вторичного сырья, а с другой – стать важным источником формирования финансовых фондов воспроизводства окружающей среды. За период с 1996 по 2014 гг. в динамике номинальной величины (в фактических ценах) предъявленного экологического налога (сбора) за размещение отходов в специально отведенных местах или на объектах кроме размещения отдельных видов отходов как вторичного сырья наблюдался восходящий тренд (рис. 9).

Если в 1996 г. сумма предъявленного экологического налога (сбора) составляла 42, 5 млн грн, в 2004 г. –

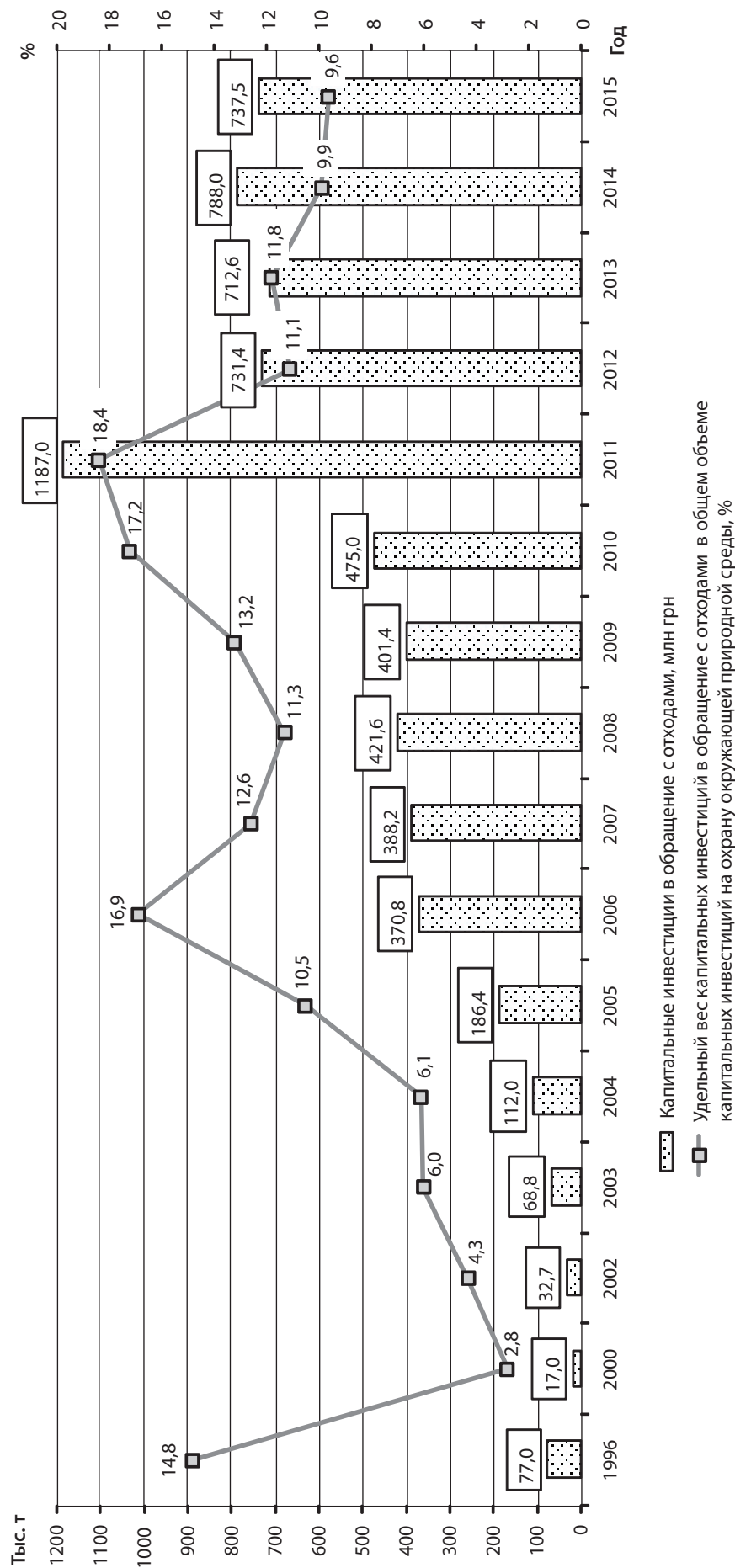


Рис. 8. Капитальные инвестиции в обращение с отходами и их удельный вес в общем объеме капитальных инвестиций на охрану окружающей природной среды

Источник: рассчитано автором по данным Государственной службы статистики Украины.

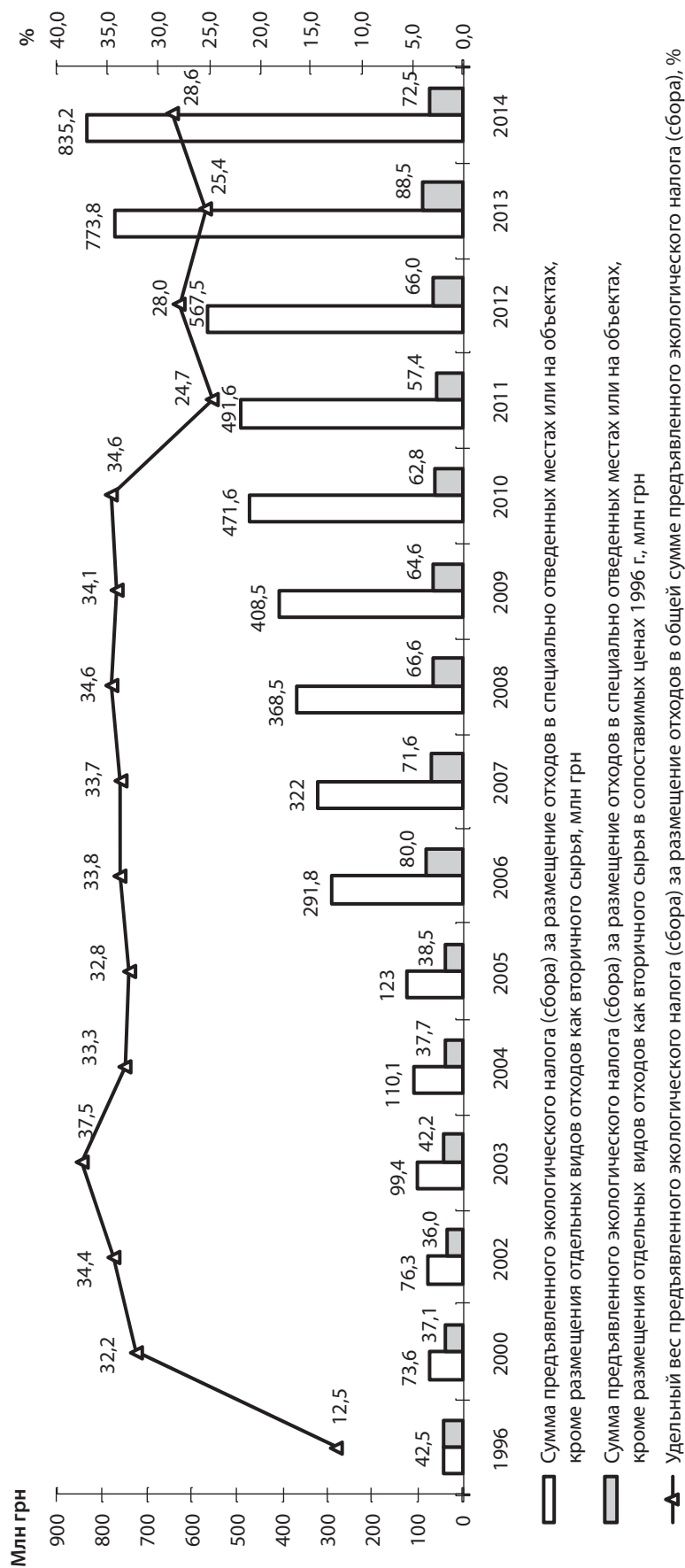


Рис. 9. Предъявленный экологический налог (сбор) за размещение отходов в специально отведенных местах или на объектах, кроме размещения отдельных видов отходов как вторичного сырья, в фактических и сопоставимых ценах и его удельный вес в общем объеме экологического налога (сбора) за загрязнение окружающей природной среды

Источник: рассчитано автором по данным Государственной службы статистики Украины.

110,1 млн грн, в 2008 г. – 368, 5 млн грн, в 2011 г. – 491,6 млн грн, то в 2014 г. – 835, 2 млн грн. Сравнение динамики номинальной величины предъявленного экологического налога и величины в сопоставимых ценах 1996 г. показало, что, несмотря на рост номинальной величины в 2014 г. по сравнению с 1996 г. почти в 20 раз, рост суммы предъявленного экологического налога в сопоставимых ценах в 2014 г. по сравнению с 1996 г. составил около 42 %. Это свидетельствует о том, что номинальный рост суммы предъявленного экологического налога обеспечивался через индексацию его ставок в связи с инфляционными процессами. Существенного увеличения реальной величины предъявленного экологического налога за размещение отходов не произошло, что связано с отсутствием критически необходимого набора мер по идентификации реальной базы взыскания данного фискального платежа. Нет должной взаимосвязи между региональными подразделениями Минприроды и экологической инспекции, с одной стороны, и территориальными отделениями Государственной фискальной службы Украины – с другой. Споры о методологии и базе начисления экологического налога за размещение отходов не утихают и по сей день и являются объектом споров между различными министерствами, профильными комитетами Верховной Рады Украины и научным сообществом.

К сожалению, инструменты фискального воздействия на предприятия, которые генерировали и генерируют львиную долю твердых промышленных отходов, в форме сначала сбора, а с недавних пор экологического налога за размещение отходов и штрафов за нарушение природоохранного законодательства срабатывают с чрезвычайно низким уровнем эффективности. Ставки платы за размещение отходов, в том числе тех, которые отмечаются повышенным уровнем опасности для окружающей среды и здоровья людей, для многих субъектов промышленного производства, в первую очередь тех, которые входят в вертикально интегрированные предпринимательские объединения, не являются действенным стимулом к формированию современных систем размещения и утилизации отработанных материальных ресурсов. Им выгоднее заплатить символическую величину экологического налога за размещение отходов и дальше продолжать работать в традиционном для украинских реалий формате.

Другой аспект проблемы образования отходов, который в большей степени связан с мировоззренческими ориентациями рядовых граждан и профессиональными качествами местной власти, – это образование бытовых, в том числе твердых бытовых, отходов. Квинтэссенцией состояния обращения с твердыми бытовыми отходами является панорама территорий, приближенных к магистральным автодорогам и местам массового отдыха, где после таяния снегов трава устлана полиэтиленовыми пакетами, пластиковыми изделиями, газетами и другими предметами, которые побывали в использовании. Более того, вокруг городов, поселков и сел сформировалась значительное количество стихийных свалок, что так или иначе приводит к загрязнению окружающей среды, а также снижает уровень инвестиционной при-

влекательности прилегающих к этим свалкам территорий. Отражением ситуации в области обращения с твердыми бытовыми отходами стала трагедия, вызванная смещением мусора, на Грибовицкой мусорной свалке возле Львова. Станет ли «грибовицкий» синдром предпосылкой пересмотра стратегических приоритетов государственной политики в сфере обращения с отходами, покажет время.

Характерной чертой состояния урбанизированных территорий является возникновение значительного количества стихийных свалок отходов. В данном случае речь идет об отходах, образующихся в результате хозяйственной деятельности домохозяйств. Более того, не упорядоченной является система обращения с твердыми промышленными отходами, которые образуются в различных отраслях добывающей и перерабатывающей промышленности. Одним из эффективных путей устранения негативного влияния отходов на окружающую среду является их утилизация (переработка отходов с целью рационального использования).

Расходы Сводного бюджета Украины на утилизацию отходов в течение 2007–2015 гг. характеризовались различной динамикой. В частности, в 2008 и 2012 гг., когда увеличивались темпы производства в национальной экономике, соответственно и увеличивался данный показатель расходов, а в 2015 г. увеличение связано с необходимостью аппроксимации отечественной системы обращения с отходами к европейской (рис. 10). Расходы Сводного бюджета Украины на утилизацию отходов в сопоставимых ценах 2006 г. в течение анализируемого периода отражали в общем нисходящий тренд с ростом в 2012 и 2015 гг. В частности, в 2015 г. данный показатель вырос параллельно с расходами Сводного бюджета Украины на утилизацию отходов. Тенденция снижения здесь также тесно переплетается с инфляционными скачками по сравнению с 2006 г.

В 2007 г. расходы Сводного бюджета Украины на утилизацию отходов в фактических и сопоставимых ценах 2006 г. составляли соответственно 435, 3 млн грн и 353,1 млн грн, в 2008 г. – 515, 1 млн грн и 339,7 млн грн, в 2010 г. – 266, 4 млн грн и 129,5 млн грн, в 2012 г. – 738,9 млн грн и 313,5 млн грн, в 2014 г. – 376, 1 млн грн и 119,1 млн грн, а в 2015 г. – 565, 2 млн грн и 142,5 млн грн. В 2015 г. по сравнению с 2007 г. расходы Сводного бюджета Украины на утилизацию отходов в фактических ценах выросли на 129, 2 млн грн, а расходы в сопоставимых ценах 2006 г. снизились на 210, 6 млн грн, или в 2,4 раза.

Это свидетельствует об отсутствии взвешенной политики государства по созданию необходимых институциональных предпосылок и индустрии утилизации отходов. Причинами этого являются как тотальный бюджетный дефицит, так и пассивность органов власти различных уровней по выявлению резервов увеличения объемов финансирования проектов развития инфраструктуры обращения с отходами.

Расходы местных бюджетов на утилизацию отходов в текущих ценах и ценах 2006 г., а также удельный вес расходов местных бюджетов в общих расходах Сводного бюджета Украины на утилизацию отходов в



Рис. 10. Расходы Сводного бюджета Украины на утилизацию отходов в фактических и сопоставимых ценах

Источник: рассчитано автором по данным Государственного казначейства Украины.

течение рассматриваемого периода отражают схожие тенденции роста и падения (рис. 11).

В частности, до 2012 г. данные показатели отмечались восходящим трендом, что связано с активизацией промышленного производства и увеличением количества отходов, подлежащих утилизации. В последующие

периоды тренд приобретает нисходящее направление в связи с сокращением объемов производства в большинстве сегментов национального хозяйства.

В 2015 г. по сравнению с 2007 г. расходы местных бюджетов на утилизацию отходов в фактических ценах выросли почти в 2 раза, а по сравнению с 2012 г. умень-



Рис. 11. Расходы местных бюджетов на утилизацию отходов и их удельный вес в расходах Сводного бюджета Украины

Источник: рассчитано автором по данным Государственного казначейства Украины.

шилися в 2,5 раза. Расходы местных бюджетов на утилизацию отходов в 2015 г. по сравнению с 2007 г. в сопоставимых ценах 2006 г. уменьшились почти в 2 раза, а по сравнению с 2012 г. – в 4,5 раза. Удельный вес расходов местных бюджетов в общих расходах Сводного бюджета Украины на утилизацию отходов был самым высоким в 2012 г. в связи с частичной макроэкономической стабилизацией, которая отразилась на увеличении возможностей органов местного самоуправления финансировать проекты по утилизации отходов.

Наращивание финансовых возможностей территориальных общин по реализации проектов утилизации отходов в нынешних условиях экономической рецессии слишком проблематично при сохранении существующей институциональной среды функционирования местного самоуправления. Нужна трансформация системы отношений территориальных общин с субъектами предпринимательской деятельности, в том числе в сфере утилизации отходов.

Существенных сдвигов по увеличению объемов инвестирования проектов утилизации отходов можно достичь в условиях расширения спектра форм государственно-частного партнерства, которые могут создаваться в сфере обращения с отходами. Речь идет как о передаче прав временного пользования свалками отходов для их утилизации, так и о вхождении территориальных общин в неуставные объединения с предпринимательскими структурами, которые осуществляют деятельность по утилизации промышленных и бытовых отходов.

Ситуация, которая сегодня сложилась в сфере обращения с отходами, обусловлена в значительной степени политикой украинских правительств еще начиная с середины 90-х годов прошлого века, когда население пытались убедить в том, что привлечение значительных финансовых ресурсов для решения экологических проблем, в частности наведение порядка с отходами – это прерогатива богатых стран. Поэтому неудивительно, что не заложены в политику регулирования размещения отходов проверенные мировой практикой налоговые и кредитные преференции, стимулирующие субъектов предпринимательской деятельности в максимальной степени обеспечивать рециклинг отходов производства и сводить к минимуму попадание в окружающую среду вредных веществ. С подписанием Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС перед нашей страной стоят обязательства по аппроксимации (приближению) отечественного законодательства к законодательству Европейского Союза, в частности путем имплементации директив, касающихся сферы обращения с отходами. Удачное решение такой задачи откроет перед Украиной новые возможности по привлечению иностранного капитала в развитие индустрии обращения с отходами.

Между тем, трагедия на Грибовицкой мусорной свалке убедительно продемонстрировала, что в сфере обращения с отходами сложилась крайне напряженная ситуация, которая представляет значительную опасность для жизни людей и окружающей среды, особенно на территориях, приближенных к крупным городам. Муниципалитеты не имеют достаточной концентрации

финансовых ресурсов для строительства современных полигонов складирования отходов и предприятий по их утилизации, чтобы уменьшить техногенную нагрузку на пригородные территории, где сейчас находятся свалки отходов, концентрация которых обычно превышает все допустимые нормы.

Ускорение процессов наращивания инвестирования проектов в сфере обращения с отходами на уровне регионов и территориальных общин связывается с совершенствованием законодательства о государственно-частном партнерстве. В нынешней редакции Закона Украины «О государственно-частном партнерстве» обработка отходов относится к сфере распространения соглашений между государственными (коммунальными) и частными партнерами, что создает определенное институциональное основание для применения такого рода соглашений в практике обращения с отходами. При этом в законодательном акте отсутствует конкретизация возможных форм государственно-частного партнерства по размещению, утилизации, удалению и сжиганию отходов, то есть не определены различные модели сотрудничества территориальных общин с частными партнерами (резидентами или нерезидентами), которые обладают необходимой материально-технической базой и имеют значительный опыт по ведению предпринимательской деятельности в сфере обращения с отходами.

Наиболее перспективными формами государственно-частного партнерства в части обращения с отходами следует считать концессию, аренду, формирование кластерных объединений. Заключение соглашений концессии и аренды, основанных на передаче прав временного пользования полигонами свалок отходов специализированным предпринимательским структурам, несет определенные риски, поскольку отсутствие приемлемого уровня предпринимательской этики в части соблюдения интересов территориальных общин может привести к непредсказуемым экологическим и социальным последствиям даже при условии внедрения современных технологий обращения с отходами.

При нынешней политико-правовой ситуации более приемлемым является внедрение соглашений государственно-частного партнерства, которые предусматривают вхождение государственных (коммунальных) и частных партнеров в уставные и неуставные объединения, поскольку при таких условиях будет соблюдаться непосредственный контроль местных властей за деятельностью предпринимательских структур в сфере обращения с отходами. Разновидностью таких объединений выступают кластеры.

В отдельных регионах уже идет процесс формирования кластеров, но без соответствующего законодательного обеспечения этот процесс не может приобрести массового характера. *Кластеризация* – это добровольная форма объединения усилий заинтересованных сторон в системе обращения с отходами, куда наряду с органами местного самоуправления могут входить коммунальные предприятия, общественные организации, финансово-кредитные учреждения, что позволит сфор-

мировать целостную цепь по размещению, утилизации и удалению отходов различных классов опасности. То есть кластер должен быть законодательно закреплённой формой государственно-частного партнёрства с внесением соответствующих изменений в Закон Украины «О государственно-частном партнёрстве».

ВЫВОДЫ

Действующий в Украине экономический механизм природопользования уже не соответствует современным вызовам рационализации использования природных ресурсов и ограничения деструктивного влияния на окружающую среду. Несмотря на углубление институциональных преобразований в сфере управления природными ресурсами и охраной окружающей природной среды, а также переформатирование глобальной архитектуры природоохранной деятельности, отечественный механизм природопользования не включает критически необходимого набора инструментов и методов фискального и финансово-кредитного воздействия на все группы природопользователей, особенно в части регуляторного влияния на процессы обращения с отходами. Отсутствие инструментов стимулирования предпринимательских структур, коммунальной власти (муниципалитетов) и домохозяйств к наращиванию инвестиционных вливаний в развитие материально-технической базы обращения с отходами консервирует низкий уровень утилизации образованных отходов, приводит к увеличению физических объёмов накопления промышленных и бытовых отходов, увеличивает количество стихийных свалок, подрывает ассимиляционный потенциал территорий и снижает их инвестиционную привлекательность.

Низким уровнем эффективности отмечается обращение с древесными отходами, которые образуются в лесном хозяйстве и деревообрабатывающей промышленности. Свидетельством этого является восходящая тенденция за период с 2010 по 2015 гг. в динамике сожжённых древесных отходов, что сужает ресурсную базу наращивания потенциала топливных ресурсов и увеличивает эмиссию парниковых газов. Наблюдается постепенное снижение объёмов утилизации древесных отходов, в том числе в 2015 г. они снизились по сравнению с 2010 г. на 57 тыс. т. Консервация нынешнего состояния обращения с древесными отходами снижает уровень капитализации лесохозяйственного производства, сужает потенциал использования возобновляемых источников энергии и углубляет уровень депрессивности территорий, где имеет место высокий уровень концентрации лесоресурсного потенциала.

Низкий уровень эффективности обращения с отходами в значительной степени обусловлен ограниченностью источников, методов и форм инвестирования проектов, связанных с размещением и переработкой отходов. Значительный прирост инвестиций в обращении с отходами за период с 1996 по 2015 гг. наблюдался только в 2011 г., что обусловлено постепенной стабилизацией национальной экономики после её значительной стагнации вследствие глобального финансового кризиса 2008 г. Анализ расходов Сводного бюджета Украины

на утилизацию отходов в фактических и сопоставимых ценах за период с 2007 по 2015 гг. показал, что в целом имеет место уменьшение реальной величины расходов. В частности, в 2015 г. по сравнению с 2007 г., расходы Сводного бюджета Украины на утилизацию отходов в сопоставимых ценах 2006 г. уменьшились на 210,6 млн грн, по сравнению с 2012 г. – на 171 млн грн.

В динамике расходов местных бюджетов на утилизацию отходов за период с 2007 по 2015 гг. в фактических и в сопоставимых ценах не наблюдалось четкой тенденции. Исключением является значительный рост и реальной, и номинальной величины расходов местных бюджетов на утилизацию отходов в 2011 и 2012 гг., что связано с частичным восстановлением макроэкономической стабильности. Анализ расходов как Сводного, так и местных бюджетов на утилизацию отходов свидетельствует о перманентном сужении инвестиционного участия государства и территориальных общин в процессах эффективного обращения с отходами, поэтому неудивительно, что утилизация отходов во многом так и не стала весомым фактором ресурсосбережения и накопления биомассы для производства собственных энергетических ресурсов.

Основные тенденции в динамике предъявленного экологического налога (сбора) за размещение отходов в специально отведённых местах в сопоставимых ценах за период с 1996 по 2014 гг. показывают, что бюджетные возможности государства по наращиванию капитальных инвестиций и текущих расходов в обращении с отходами ограничены. Поэтому возникает необходимость в институционализации современных форм инвестиционного обеспечения проектов обращения с отходами на основе консолидации финансовых и административных усилий предпринимательских структур и органов местного самоуправления. Такая консолидация станет возможной за счёт расширения спецификации форм государственно-частного партнёрства, которые обеспечат передачу прав временного пользования полигонами размещения отходов специализированным бизнес-структурам и дадут возможность муниципалитетам входить в уставные и неуставные объединения с субъектами частного предпринимательства и институтами гражданского общества. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Буркинський Б. В., Ковалева Н. Г. Економічні проблеми природопольовання: монографія. Київ: Наук. думка, 1995. 142 с.
2. Веклич О. О. Перші підсумки фінансово-бюджетної децентралізації екологічного оподаткування. *Економіка України*. 2016. № 3. С. 60–74.
3. Веклич О. О. Сучасний стан та ефективність економічного механізму екологічного регулювання. *Економіка України*. 2003. № 10. С. 62–71.
4. Голян В. А. Економічна криза в Україні: феномен «голандської хвороби» та рецидив «ресурсного прокляття». *Економіка та держава*. 2016. № 7. С. 4–15.
5. Голян В. А. Економічний механізм природокористування: яким йому бути? *Агросвіт*. 2007. № 8. С. 5–12.

6. Дорогунцов С. І., Федорищева А. М. Державне регулювання техногенно-екологічної безпеки в регіонах України. *Економіка України*. 2002. № 4. С. 70–77.

7. Міщенко В. С., Маковецька Ю. М., Омеляненко Т. Л. Інституціональний розвиток сфери поводження з відходами в Україні: на шляху європейської інтеграції. Київ: ДУ ІЕПСР НАН України, 2013. 192 с.

8. Міщенко В. С. Дієвість економічних підйом екологічної політики (чи «забруднювач платить»?) *Економіка України*. 2002. № 7. С. 62–69.

9. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь/за ред. акад. НАН України Е. М. Лібанової, акад. НААН України М. А. Хвесика. Київ: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. 776 с.

10. Харічков С. К., Губанова О. Р., Загорій О. В. Інструменти фінансування у сфері поводження з твердими промисловими відходами. *Економіка України*. 2005. № 7. С. 82–88.

REFERENCES

Burkinskiy, B. V., and Kovaleva, N. G. *Ekonomicheskiye problemy prirodopolzovaniya* [Economic problems of nature management]. Kyiv: Naukova dumka, 1995.

Dorohuntsov, S. I., and Fedoryshcheva, A. M. "Derzhavne rehulivannia tekhnogenno-ekolohichnoi bezpeky v rehionakh Ukrainy" [State regulation of anthropogenic and ecological safety in the regions of Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 4 (2002): 70-77.

Holian, V. A. "Ekonomichna kryza v Ukraini: fenomen «holandskoi khvoroby» ta retsydyv «resurnoho prokliattia»" [The economic crisis in Ukraine: the phenomenon of "Dutch disease" and a

recurrence of the "resource curse"]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 7 (2016): 4-15.

Holian, V. A. "Ekonomichnyi mekhanizm pryrodokorystuvannia: yakym yomu buty?" [Economic mechanism of nature management: what will it be?]. *Ahrosvit*, no. 8 (2007): 5-12.

Kharichkov, S. K., Hubanova, O. R., and Zahorii, O. V. "Instrumenty finansuvannia u sferi povodzhennia z tverdymy promyslovymy vidkhodamy" [Funding instruments in the field of treatment of industrial solid waste]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 7 (2005): 82-88.

Mishchenko, V. S., Makovetska, Yu. M., and Omelianenko, T. L. *Instytutsionalnyi rozvytok sfery povodzhennia z vidkhodamy v Ukraini: na shliakhu yevropeiskoi intehtatsii* [Institutional development of the sphere of waste management in Ukraine: on the path to European integration]. Kyiv: DU IEPSR NAN Ukrainy, 2013.

Mishchenko, V. S. "Diievist ekonomichnykh pididom ekolohichnoi polityky (chy «zabrudniuuvach platyt»?)" [The effectiveness of economic recovery the environmental policy (or "polluter pays"?)]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 7 (2002): 62-69.

Sotsialno-ekonomichnyi potentsial staloho rozvytku Ukrainy ta yii rehioniv: natsionalna dopovid [Socio-economic potential of sustainable development of Ukraine and its regions: national report]. Kyiv: DU IEPSR NAN Ukrainy, 2014.

Veklych, O. O. "Pershi pidsumky finansovo-biudzhethnoi de-tsentralizatsii ekolohichnoho opodatkuvannia" [The first results of fiscal decentralization of environmental taxation]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 3 (2016): 60-74.

Veklych, O. O. "Suchasnyi stan ta efektyvnist ekonomichnoho mekhanizmu ekolohichnoho rehulivannia" [Current state and efficiency of the economic mechanism of environmental regulation]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 10 (2003): 62-71.

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ

© 2016 ФІСУНЕНКО П. А., ЛАЖЕ М. В.

УДК 658-049.5

Фісуненко П. А., Лаже М. В. Аналіз факторів зовнішнього середовища будівельних підприємств, що впливають на економічну безпеку

Метою статті є аналіз факторів, що впливають на економічну безпеку будівельних організацій. Визначено, що зовнішнє середовище є джерелом ресурсів, які необхідні для діяльності та розвитку. Дослідження показали, що негативні фактори мають дуже широку класифікацію і реалізуються в різноманітних формах. Докладне вивчення загроз, що можуть вплинути на діяльність підприємства, допоможе краще розуміти тенденції їх виникнення та розвитку, а, отже, ефективно попереджувати негативні наслідки. Зроблено висновок, що для забезпечення економічної безпеки підприємства потрібно визначити наявний рівень загроз, небезпек та ризиків. Виявлено основні фактори та їх параметри, які мають як прямий, так і опосередкований вплив на економічну безпеку будівельних організацій в існуючих економічних умовах.

Ключові слова: загрози, будівельні підприємства, економічна безпека, фактори зовнішнього середовища.

Рис.: 1. Табл.: 1. Бібл.: 10.

Фісуненко Павло Анатолійович – кандидат економічних наук, доцент, декан економічного факультету, доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства, Придніпровська державна академія будівництва і архітектури (вул. Чернишевського, 24а, Дніпро, 49600, Україна)
E-mail: pavelwesta@gmail.com

Лаже Марія Володимирівна – асистент, кафедра обліку, економіки і управління персоналом підприємства, Придніпровська державна академія будівництва і архітектури (вул. Чернишевського, 24а, Дніпро, 49600, Україна)
E-mail: uchsov@mail.pgasa.dp.ua

УДК 658-049.5

Фисуненко П. А., Лаже М. В. Анализ факторов внешней среды строительных предприятий, которые влияют на экономическую безопасность

Целью статьи является анализ факторов, влияющих на экономическую безопасность строительных организаций. Определено, что внешняя среда является источником ресурсов, которые необходимы для деятельности и развития. Исследования показали, что негативные факторы имеют очень широкую классификацию и реализуются в различных формах. Подробное изучение угроз, которые могут повлиять на деятельность предприятия, поможет лучше понимать тенденции их возникновения и развития, а, следовательно, эффективно предупреждать негативные последствия. Сделан вывод, что для обеспечения экономической безопасности предприятия нужно определить имеющийся уровень угроз, опасностей и рисков. Выявлены основные факторы и их параметры, которые имеют как прямое, так и опосредованное влияние на экономическую безопасность строительных организаций в существующих экономических условиях.

Ключевые слова: угрозы, строительные предприятия, экономическая безопасность, факторы внешней среды.

Рис.: 1. Табл.: 1. Библ.: 10.

Фисуненко Павел Анатольевич – кандидат экономических наук, доцент, декан экономического факультета, доцент кафедры учета, экономики и управления персоналом, Приднeпровская государственная академия строительства и архитектуры (ул. Чернышевского, 24а, Днепро, 49600, Украина)
E-mail: pavelwesta@gmail.com

Лаже Мария Владимировна – ассистент, кафедра учета, экономики и управления персоналом, Приднeпровская государственная академия строительства и архитектуры (ул. Чернышевского, 24а, Днепро, 49600, Украина)
E-mail: uchsov@mail.pgasa.dp.ua

UDC 658-049.5

Fisunenko P. A., Laze M. V. Analyzing the Factors of External Environment of Construction Enterprises that Impact the Economic Security

The article is aimed at analyzing the factors impacting the economic security of construction enterprises. It has been determined that external environment is the spring of the resources required for activities and development. Studies have shown that negative factors have a very wide classification and are being implemented in various forms. A detailed study of the threats that could impact the enterprise's operations, will help to better understand the trends of their occurrence and development, and thus will effectively prevent negative consequences. It is concluded that in order to ensure the economic security of enterprise it is necessary to determine the existing level of threats, hazards and risks. The main factors and their parameters have been identified, which have both direct and indirect impact on the economic security of construction enterprises in the current economic conditions.

Keywords: threats, construction enterprises, economic security, factors of external environment.

Fig.: 1. Tabl.: 1. Bibl.: 10.

Fisunenko Pavlo A. – PhD (Economics), Associate Professor, Dean of the Faculty of Economics, Associate Professor of the Department of Accounting, Economics and Personnel Management Company, Prydniprovskaya State Academy of Civil Engineering and Architecture (24a Chernyshevskoho Str., Dnipro, 49600, Ukraine)
E-mail: pavelwesta@gmail.com

Laze Mariya V. – Assistant, Department of Accounting, Economics and Personnel Management Company, Prydniprovskaya State Academy of Civil Engineering and Architecture (24a Chernyshevskoho Str., Dnipro, 49600, Ukraine)
E-mail: uchsov@mail.pgasa.dp.ua

Функціонування підприємства в середовищі можливе лише в тому разі, якщо середовище допускає його здійснення. Зовнішнє середовище є джерелом ресурсів, які необхідні для діяльності та розвитку. Підприємство знаходиться в режимі постійного обміну із зовнішнім середовищем, таким чином забезпечуючи свою діяльність.

Зовнішнє середовище – це сукупність господарських суб'єктів, економічних, суспільних і природних умов, національних і міждержавних інституціональних структур та інших зовнішніх (відносно підприємства) умов і чинників, що діють у глобальному оточенні [1].

Головною відмінністю факторів внутрішнього середовища від зовнішнього є те, що перші повністю за-

лежать від дій менеджменту підприємства, і їх наслідки є результатом його роботи, а другі не знаходяться під безпосереднім контролем фірми. Межа між цими факторами іноді дуже тонка, і знаходиться вона на перетині між повноцінною можливістю впливати на той чи інший фактор і неможливістю це зробити. Інструментом, який допомагає контролювати вплив зовнішнього середовища, є аналіз навколишнього середовища, необхідний для передбачення майбутніх процесів розвитку. Це дає змогу своєчасно вживати заходів щодо адаптації до змін у зовнішньому середовищі на основі розробки та реалізації стратегічних рішень на вищому рівні управління [2].

Аналіз навколишнього середовища є базою макроекономічних, соціально-політичних, виробничих і технологічних прогнозів, служить для оцінювання довгострокових можливостей підприємства в умовах передбаченого розвитку відповідних процесів. Передбачення загроз і сприятливих можливостей є передумовою своєчасної розробки ситуативних планів на випадок їх виникнення, що полегшує формування стратегії, яка б дала підприємству можливість досягти цілей розвитку і перетворити несприятливі обставини у вигідні умови функціонування.

Уявлення про зовнішнє середовище та його значимість в успішній діяльності підприємства з'явилося приблизно в 50-х роках двадцятого сторіччя, що виявилось одним із найважливіших вкладів системного підходу в науку управління. При цьому увага керівника акцентувалася на тому, що слід розглядати підприємство як цілісну структуру, яка знаходиться в постійному взаємозв'язку із зовнішнім світом (середовищем), який його оточує [3].

Сучасне зовнішнє середовище підприємств характеризується надзвичайно високим рівнем складності, динамізму і невизначеності. Здатність пристосовуватися до змін у зовнішньому середовищі – основна умова в бізнесі та інших сферах життєдіяльності. Більше того – це умова виживання і розвитку. Підприємства повинні, з одного боку, постійно усвідомлювати новий характер змін у довкіллі та ефективно на них реагувати. З іншого боку, необхідно усвідомлювати, що самі підприємства генерують зміни в зовнішньому середовищі, випускаючи нові види товарів і послуг, використовуючи нові види сировини, матеріалів, устаткування, технологій.

В умовах, що склалися, підприємство повинно не просто пристосовуватися до зовнішнього середовища, адаптуючи свою внутрішню структуру та модель поведінки на ринку, а активно формувати умови своєї зовнішньої діяльності, виявляючи в зовнішніх факторах загрози та можливості.

Однією з проблем є те, що слід чітко усвідомлювати, які саме фактори необхідно враховувати при визначенні зовнішнього середовища. Треба вибрати саме ті фактори, від яких залежить безпосередньо успіх підприємства.

Переважає більшість науковців схильється до думки, що на практиці неможливо врахувати абсолютно всі аспекти зовнішнього середовища. Цьому є ціла низка причин, об'єднавши які, можна визначити три основні:

1. Не всі фактори є завчасно відомі, їх вплив може виникнути несподівано (введення нового закону або податку). Ця причина є дуже актуальною саме для будівельної організації, бо тривалість виконання робіт є відносно довгою в порівнянні з іншими галузями, і вже під час виконання робіт може з'явитися новий, непередбачуваний фактор, який може вплинути на діяльність підприємства.

2. Завжди існує низка факторів, які неможливо врахувати через брак аналітичної та статистичної інформації.

3. Частина факторів, про які підприємство знає, свідомо ігноруються, оскільки їх наявність не несе за собою загроз чи можливостей.

Зовнішні фактори не схожі між собою за природою та характером. У сучасній економічній літературі зовнішнє оточення розглядається як складна багаторівнева структура, елементи кожного рівня якої формуються під впливом власних (специфічних) факторів та по-різному (за силою та напрямом) впливають на діяльність підприємства. Існує декілька варіантів їх класифікації.

Перший варіант – це поділ на макросередовище (умови ведення господарювання, так звана «атмосфера» бізнесу, чинники, що опосередковано впливають на підприємство) та мікросередовище (чинники, які здійснюють безпосередній вплив на конкретне підприємство).

Другий варіант передбачає розподіл на фактори прямого і непрямого впливу на підприємство. Середовище безпосереднього (прямого) впливу включає в себе ті фактори, які безпосередньо впливають на діяльність підприємства. Середовище опосередкованого (непрямого) впливу включає в себе фактори, які не здійснюють безпосереднього впливу на підприємство, але своїм існуванням впливають на його функціонування.

Треба зазначити, що наведені варіанти класифікації схожі між собою, але, на нашу думку, використання другого варіанта для опису зовнішнього середовища підприємства буде більш коректним і вдалим.

Пропонуємо схематично розглянути систему факторів зовнішнього середовища підприємства (рис. 1).

Розглянемо та проаналізуємо фактори, які входять до середовища безпосереднього впливу.

Постачальники – це фізичні або юридичні особи, які забезпечують підприємство різними видами ресурсів та послуг. Традиційними товарами та послугами є: матеріали, комплектуючі, робоча сила, машини і механізми, фінансові ресурси. При розгляді будівельної організації необхідно також зазначити, що, окрім вищеперерахованих послуг, підприємству може знадобитися допомога цілого ряду спеціалізованих підприємств, які зазвичай працюють на умовах аутсорсингу. Наприклад, науково-дослідницькі інститути, підприємства теплоенергетичного постачання, підрядні будівельно-монтажні організації, транспортні підприємства, ремонтні та складські підприємства тощо [4].

Прикладом прямого впливу постачальників на діяльність підприємства є залежність будівельної організації від якості, кількості та своєчасності наданих матеріалів чи послуг, необхідних для її функціонування.

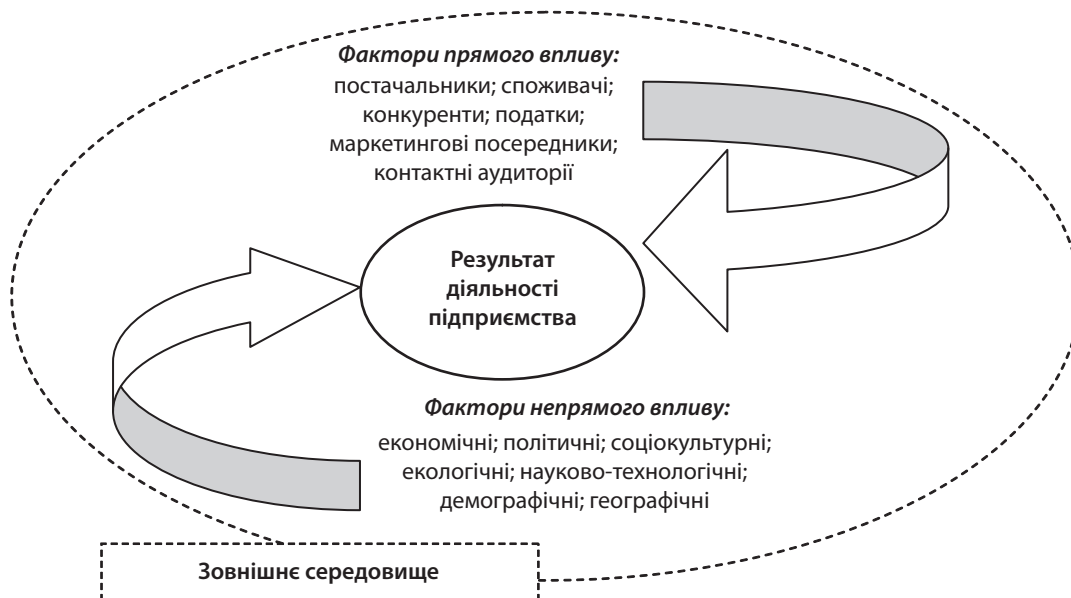


Рис 1. Система факторів зовнішнього середовища

Особливістю саме будівельної галузі є те, що для реалізації деяких видів робіт підприємство вимушене залучати велику кількість постачальників, деяких брати собі в підрядники, бо фронт робіт в будівельній галузі дуже великий, і виконувати всі роботи одній фірмі майже неможливо. Особливо це стосується будівництва великих об'єктів чи інших широкомасштабних замовлень. У даному випадку якість виконання цих робіт є дуже важливою, і це ще раз підкреслює вплив на результат діяльності підприємства, у тому числі й фінансовий, такого фактора зовнішнього середовища, як постачальники.

Наступним фактором середовища безпосереднього впливу є *споживачі*. Споживачами продукції та послуг будівельних організацій частіше за все виступають замовники.

Один з найвідоміших фахівців з управління Пітер Ф. Друкер, описуючи мету організації, виділяв, на його думку, єдину головну мету бізнесу – створення споживача. Під цим розуміється таке: самовиживання і виправдання існування організації залежить від її здібності знаходити споживача результатів її діяльності та задовольняти його запити [5].

Знову ж таки, щодо споживача в будівельній галузі існує своя специфіка. Продукція випускається відповідно до підписаних контрактів, тобто вона містить вимоги конкретного замовника. Показником діяльності підприємства є кількість підписаних контрактів, а також наявність перспективних замовників, які мають на меті підписати контракт. Але, зважаючи на складну економічну ситуацію та згадуючи нещодавні фінансові кризи, спеціалісти радять звертати свою увагу не тільки на кількість контрактів, але і на платоспроможність споживача. Вплив споживача на діяльність будівельного підприємства здійснюється шляхом підписання контрактів та оплати робіт чи послуг за цими контрактами.

Наступним фактором є *конкуренти*. Для будь-якої сфери діяльності важко переоцінити вплив конкурен-

тів. Загально визнаним є факт що саме конкуренція як основа ринкової економіки є рушієм прогресу та, як результат, забезпечує максимальний рівень задоволеності споживача. Але з точки зору бізнесу конкуренція – це перш за все постійна боротьба не тільки за споживача, але і за ресурси, капітал, технології. Керівництво кожної фірми чітко усвідомлює, що якщо не задовольняти потреби споживачів як мінімум так само, як це роблять конкуренти, підприємство очікує фінансовий крах.

Половинкин П. у своїх працях висловив таку думку, що в багатьох випадках не споживачі, а саме конкуренти визначають, якого роду результати діяльності можна продати і яку ціну можна запросити [6]. Недооцінка конкурентів доводить навіть великі компанії до значних втрат і до криз.

Загалом, фактор конкуренції оцінюється для підприємства, враховуючи такі параметри: кількість фірм, що спеціалізуються на виробництві схожих видів робіт, темпи зростання галузі, ступінь концентрації галузі, цінова структура в галузі, рівень норми прибутку тощо.

Одним із найвпливовіших факторів зовнішнього середовища (як прямого середовища, так і опосередкованого) є *держава*. Як відомо, держава в ринковій економіці здійснює на підприємства як непрямий вплив, перш за все через податкову систему, державну власність і бюджет, так і прямий – через законодавчі акти. Так, наприклад, високі ставки податків істотно скорочують активність фірм, їх інвестиційні можливості та штовхають до того, що підприємство занижує власні доходи. З іншого боку, зниження ставок податків сприяє залученню додаткового капіталу, приводить до пожвавлення підприємницької діяльності. Таким чином, за допомогою податків держава може здійснювати управління розвитком потрібних напрямів в економіці. Але найчастіше цей чинник відносять саме до сфери прямого впливу [7].

Це дуже важливий фактор для будь-якого підприємства та в будь-якому середовищі, саме тому його особливо варто враховувати при аналізі зовнішнього середо-

вища. При нестабільній законодавчій системі або при дуже частій її зміні підприємства не мають можливості планувати свою діяльність на найближчу перспективу, і це призводить до того, що підприємство буде нести збитки. Таким чином, можна зробити висновок, що основний вплив держави та її органів на стан підприємства реалізується шляхом встановлення рівня податків та розміром дотацій і інвестицій у ту чи іншу галузь економіки. Хоча, беззаперечно, це далеко не всі канали впливу.

Якщо розглядати саме будівельну галузь, то слід визначити ще такий фактор, як *маркетингові посередники*. Маркетингові посередники – фірми, які допомагають підприємству щодо реалізації та пошуку замовників. У будівельній галузі до них належать фірми-посередники та рекламні агенції, які співпрацюють з будівельною організацією. Як було вже зазначено, будівельні фірми суттєво залежать від кількості замовлень, так званого «портфеля замовлень», і результатом діяльності маркетингових посередників є як раз кількість цих замовлень, тобто наявність роботи для підприємства, що буде згодом виражено в грошовому винагородженні [8].

Ще одним фактором безпосереднього впливу, який можна знайти в спеціалізованій науково-практичній літературі, є *контактні аудиторії*. При тлумаченні цієї категорії пропонуємо скористуватися визначенням видатного «гуру» маркетингу Ф. Котлера. За його словами, контактні аудиторії підприємства – це будь-яка група, яка проявляє реальний або потенційний інтерес до організації або впливає на її здатність досягати зазначених цілей. У будівельній галузі України, на нашу думку, є такі контактні групи: засоби масової інформації та внутрішні контактні групи, до яких належать працівники та службовці конкретного підприємства. Оцінкою впливу контактних аудиторій є ступінь позитивного або негативного ставлення до діяльності того чи іншого підприємства.

Середовище опосередкованого (непрямого) впливу охоплює матеріально-технічні умови, суспільні відносини та інституції й інші чинники, що не мають безпосереднього впливу на підприємство. Ці чинники є складнішими та мають непередбачуваний, варіативний та невизначений характер. Прийнято вважати, що фактори непрямого впливу не так суттєво впливають на діяльність фірми. До основних з них, за якими підприємство має уважно стежити й правильно оцінювати пов'язані з ними загрози чи можливості під час вироблення підприємницької стратегії, належать: економічні, політичні, соціокультурні, науково-технологічні, екологічні й деякі інші [2].

Загальний стан економіки та тенденції її розвитку час від часу змінюють економічне середовище господарювання. При аналізі впливу цього фактора необхідно звертати увагу на такі чинники, як інфляція, рівень зайнятості населення, рівень доходів та платоспроможності населення тощо. Залежно від цих факторів та економічних умов, що створилися на ринку, кожне підприємство коригує стратегію своєї діяльності. Для однієї фірми зміни можуть поліпшити стан справ, у той час, як для іншої можуть призвести до банкрутства. Наша

країна пережила низку різких змін в економічній площині, найбільш показовим прикладом є криза 90-х рр. ХХ ст., коли в країні мала місце гіперінфляція, невизначеність у податковій політиці держави, відповідно, була на низькому рівні платоспроможність підприємств та інших потенційних замовників на внутрішньому ринку, а на зовнішній ринок підприємства ще не виходили за браком досвіду та відсутністю належних зв'язків.

Під *соціокультурними факторами* розуміють такі життєві цінності, традиції, норми поведінки, менталітет, які сформувалися в конкретному суспільстві та впливають на прийняття управлінських рішень. Прикладом впливу соціокультурного фактора може бути характер замовлення. Наприклад, раніше, при будівництві житлової будівлі замовники мало звертали увагу на її екологічність та економічність, але з часом ситуація змінилася, і тепер все більше уваги приділяється екологічності та практичності будівлі, а не тільки квадратурі замовлення. Тобто, під впливом зміни бажань суспільства, яке почало більше турбуватися про екологію, сфера надання послуг змінилася. Для деяких підприємств це може завдати шкоди, а для підприємств, які є більш прогресивними і використовують більш екологічні матеріали у своїй діяльності, це буде добрим знаком з точки зору майбутніх замовлень.

Політичні чинники є абсолютно унікальними для кожної країни. Ці фактори мають постійно бути в полі зору менеджменту фірми. Зміни політичного курсу країни, акцент на більшому співробітництві з одними країнами та санкціонування чи обмеження діяльності з іншими має великий вплив на підприємства, особливо якщо це підприємства з іноземними інвестиціями. При будь-якій зміні в політичній ситуації не може бути такого варіанта, щоб абсолютно всі представники ринку виграли від цього. У результаті глобалізації, тісних економічних зв'язків бізнес має справу з величезною кількістю контрагентів з різних країн світу. Також ця проблема актуальна і для державних компаній, адже низка таких вітчизняних компаній має дуже вузьку клієнтську базу та в разі негативних змін вони просто позбудуться єдиного ринку збуту. Треба зазначити, що більший вплив від політичних чинників мають країни, що розвиваються, до яких досі відноситься і наша держава.

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що рівень впливу політичних факторів можна оцінити за такими чинниками: рівень політичної стабільності, періодичність зміни політичних напрямків розвитку держави, політика захисту національного виробника, рівень корупції.

Ще одним представником середовища непрямого впливу є *науково-технічний прогрес*. Від якості устаткування, модернізації та впровадження нових технологій залежать якість продукції, ціна продукції та час, витрачений на її виробництво. Підприємства будівельної галузі використовують дуже широкий спектр машинного устаткування, оскільки фронт робіт під час будівництва є доволі широким. Саме тому для будівельних організацій питання науково-технологічного прогресу настільки актуальне. Також поліпшення якості знарядь у праці га-

лузі будівництва внаслідок науково-технологічного процесу несе і соціальний ефект, бо продукти цієї галузі – це будівлі, дороги, промислові підприємства, тобто те, без чого цивілізоване суспільство не може існувати. Через брак фінансування українські підприємства, на жаль, не можуть використовувати передові розробки техніки та устаткування, але вони цього постійно прагнуть, бо усвідомлюють всю важливість НТП. Для будівельної організації вплив науково-технічного процесу можна охарактеризувати такими показниками: рівень використання матеріалів і технологій, рівень машин і механізмів, які має на озброєнні фірма, рівень нематеріальних активів підприємства. Оцінивши ці параметри, можна дати оцінку рівню впливу науково-технічного прогресу [9].

Наступним фактором зовнішнього середовища є *екологічна безпека*. У ситуації, в якій опинилося людство, приймаючи рішення про ті чи інші технологічні аспекти випуску продукції, необхідно оцінювати не лише те, як технологія виготовлення продукції вплине на довкілля, але і як після закінчення експлуатаційного терміну забезпечити процес утилізації продукції, щоб не завдати шкоди природі й людині. До основних факторів впливу на довкілля, які слід враховувати і прогнозувати в підприємницькій діяльності, належать: обсяги викидів у середовище забруднюючих та отруйних речовин; рівень фізичного (електромагнітного, радіаційного, теплового) впливу на середовище; надійність і соціально-екологічна безпека виробничих систем і великих технологічних утворень – гідротехнічних споруд, газо- і нафтогонів, тунелів тощо; кількість і якість продукції, що виготовляється, її безпечність і утилізаційна придатність; стан природного середовища, в якому розташоване підприємство (до й після реалізації запланованої стратегії розвитку) й розміри можливих незворотних негативних наслідків. Будівельна галузь також причасна до зміни екологічного стану ділянки, на якій проводяться роботи. Прикладом може бути зрізання верхнього покриття землі для розчистки території чи вирубка зелених насаджень та лісу, що перешкоджають роботі. Відповідно до законодавства України підприємство несе повну відповідальність за нормативне використання флори і фауни, а також за дотримання норм викидів шкідливих речовин в атмосферу. Варто зазначити, що в Україні, на відміну від низки закордонних країн, і досі порушення екологічних норм не караються жорсткими фінансовими санкціями та штрафами.

Демографічні чинники також відносять до факторів опосередкованого впливу. Відштовхуючись від назви, тут мова йде про кількість населення. Якщо прив'язати це до діяльності будівельної організації, то прикладом може бути підвищення попиту на квартири під час демографічного «буму», коли кількість населення збільшується і треба його забезпечити житлом. Така сама ситуація може бути і в зворотному напрямку. Американські вчені зазначили, що в період, коли в Америці зростала кількість розлучень, значно підвищувався попит на малогабаритні квартири. Це також можна зазначити як приклад зміни в демографічній системі, яка скоригувала ситуацію на ринку.

Географічні чинники мають доволі суттєвий вплив на промислові підприємства, бо близькість до ресурсів дає змогу виготовляти свою продукцію, або для сільськогосподарського сектора, де клімат має вирішальне значення при плануванні, – яку саме продукцію слід вирощувати. Будівельні організації мають дещо інший характер, і географічні чинники не є такими важливими, як для багатьох інших сфер виробництва. Перш за все, будівництво розпочинається за умови підписання контракту, де зазначені конкретні координати майбутнього об'єкта, тобто існує чітка прив'язка до місцезнаходження майбутнього об'єкта, будівлі, дороги тощо. У зв'язку з цим для кожного випадку розробляється індивідуальний конструкторсько-виробничий план, який враховує: рельєф, вітрове навантаження, сейсмічну активність, температурний режим тощо. Тобто, не існує встановленого підходу до визначення, як саме географічне місцезнаходження впливає на діяльність підприємства, бо кожний проект унікальний, і для нього розробляється власна структура будівництва [10].

В епоху глобалізації та спрощення процесів комунікації слід розширювати свою діяльність, намагатися працювати в тих країнах, які пропонують для цього найкращі умови. Але такі проекти мають набагато більше ризиків і характеризуються як особливо складні. Сукупність політичних, економічних, культурних, географічних факторів у кожній країні унікальна, і умови ведення бізнесу можуть різко відрізнятися від тих, які притаманні країні походження. Підприємство повинно визначити, як сильно нове оточення відрізняється від більш звичного, у звичній для нього країні та вирішити, як слід змінити практику ведення бізнесу в нових умовах, з метою уникнення хибних рішень. Це складне завдання, але в разі успіху значно підвищує рівень підприємства, виводячи його на міжнародну арену.

Характеристики факторів, що впливають на економічну безпеку будівельних організацій, наведено в *табл. 1*.

ВИСНОВКИ

На основі аналізу факторів, що впливають на економічну безпеку будівельних організацій, можна зробити висновки, що для забезпечення економічної безпеки підприємства потрібно визначити наявний рівень загроз, небезпек в ризиків. У статті запропоновано детальну класифікацію цих елементів. Як показало дослідження, ці негативні фактори мають дуже широкую класифікацію й реалізуються в різноманітних формах. Докладне вивчення загроз, що можуть вплинути на діяльність підприємства, допоможе краще розуміти тенденції їх виникнення та розвитку, а, отже, ефективно попереджувати негативні наслідки. У результаті аналітичних досліджень цілого ряду факторів зовнішнього середовища були виявлені основні фактори та їх параметри, які мають як прямий, так і опосередкований вплив на економічну безпеку будівельних організацій в існуючих економічних умовах. Також приділено увагу особливостям зовнішнього середовища саме будівельних організацій, охарактеризовано головні елементи. ■

Характеристика факторів зовнішнього середовища, що впливають на економічну безпеку будівельних організацій

Фактор	Характеристика	
Прямого впливу	Постачальники	Фізичні або юридичні особи, які забезпечують підприємство різними видами ресурсів та послуг (наприклад, науково-дослідницькі інститути, підприємства теплоенергетичного постачання, підрядні будівельно-монтажні організації, транспортні підприємства, ремонтні та складські підприємства тощо)
	Споживачі	Самовиживання і виправдання існування організації залежить від її здібності знаходити споживача результатів її діяльності та задовольняти його запити
	Конкуренти	Як основа ринкової економіки є рушієм прогресу та, як результат, забезпечує максимальний рівень задоволеності споживача
	Податки	Основний вплив держави та її органів на стан підприємства реалізується шляхом встановлення рівня податків та розміру дотацій і інвестицій
	Маркетингові посередники	Фірми, які допомагають підприємству щодо реалізації та пошуку замовників
	Контактні аудиторії	Це будь яка група, яка проявляє реальний або потенційний інтерес до організації або впливає на її здатність досягати зазначених цілей (наприклад, засоби масової інформації та внутрішні контактні групи, до яких належать працівники та службовці конкретного підприємства)
Непрямого впливу	Економічні	Загальний стан економіки та тенденції її розвитку час від часу змінюють економічне середовище господарювання
	Політичні	Зміни політичного курсу країни, акцент на більшому співробітництві з одними країнами та санкціонування чи обмеження діяльності з іншими має великий вплив на підприємства, особливо якщо це підприємства з іноземними інвестиціями
	Соціокультурні	Життєві цінності, традиції, норми поведінки, менталітет, які сформувалися в конкретному суспільстві та впливають на прийняття управлінських рішень
	Екологічні	Обсяги викидів у середовище забруднюючих та отруйних речовин; рівень фізичного (електромагнітного, радіаційного, теплового) впливу на середовище; надійність і соціально-екологічна безпека виробничих систем і великих технологічних утворень – гідротехнічних споруд, газо- і нафтогонів, тунелів тощо; кількість і якість продукції, що виготовляється, її безпечність і утилізаційна придатність
	Науково-технологічні	Від якості устаткування, модернізації та впровадження нових технологій залежить якість продукції, ціна продукції та час, витрачений на її виробництво
	Демографічні	Кількість населення (наприклад, підвищення попиту на квартири під час демографічного «буму», коли кількість населення збільшується і треба його забезпечити житлом)
	Географічні	Будівництво розпочинається за умови підписання контракту, де зазначені конкретні координати майбутнього об'єкта. У зв'язку з цим для кожного випадку розробляється індивідуальний конструкторсько-виробничий план, який враховує: рельєф, вітрове навантаження, сейсмічну активність, температурний режим тощо

ЛІТЕРАТУРА

1. Уткин Е. А. Финансовое управление. Москва, 2001. 574 с.
2. Клебанова Т. С., Сергиенко Е. А. Модели оценки, анализа и прогнозирования экономической безопасности предприятия. *Бизнес Информ.* 2006. № 8. С. 65–72.
3. Ареф'єва О. В. Наукові основи формування економічної безпеки підприємств // Недержавна система безпеки підприємства як суб'єкт національної безпеки України: зб. мат. наук.-практ. конф. (м. Київ, 16–17 травня 2001 р.). Київ: Вид-во Європейського ун-ту фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу, 2003. С. 49–53.
4. Радіонов О. В., Черкасов А. В. Формування та розвиток економічної безпеки підприємства: монографія. Луганськ: Янтар, 2011. 316 с.

5. Лопатовський В. Г. Аналіз зовнішнього середовища підприємства: характерні риси та перспективи проведення. *Вісник Хмельницького національного університету.* 2015. Вип. 2. С. 179–184.
6. Половинкин П. Повышение конкурентоспособности АПК. *Экономист.* 2005. № 10. С. 73–80.
7. Орловська Ю. В., Фісуненко П. А., Левченко В. Ф. Аналіз стану будівельних підприємств у контексті дослідження їх економічної безпеки. *Теоретичні і практичні аспекти економіки.* 2013. Вип. 1. С. 251–255.
8. Фоміна М. В. Проблеми економічного безпечного розвитку підприємств: теорія і практика: монографія. Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. 140 с.
9. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство/Геєць В. М., Кизим М. О., Клебанова Т. С., Черняк О. І. та ін. / за ред. В. М. Гейця. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. 240 с.

10. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізм зміцнення: монографія. Львів: Вид-во «Арал», 2008. 386 с.

REFERENCES

Arefieva, O. V. "Naukovi osnovy formuvannia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv" [The scientific basis of formation of economic security of enterprises]. *Nederzhavna systema bezpeky pidpriemstva yak subiekt natsionalnoi bezpeky Ukrainy*. Kyiv: Vyd-vo Yevropeiskoho un-tu finansiv, informatsiinykh system, menedzhmentu i biznesu, 2003.49-53.

Fomina, M. V. *Problemy ekonomichnoho bezpechnoho rozvytku pidpriemstv: teoriia i praktyka* [Economic problems of safe development of enterprises: theory and practice]. Donetsk: DonDUET, 2005.

Heiets, V. M. et al. *Modeliuvannia ekonomichnoi bezpeky: derzhava, rehion, pidpriemstvo* [Simulation of economic security: state, region, enterprise]. Kharkiv: INZhEK, 2006.

Klebanova, T. S., and Sergiyenko, E. A. "Modeli otsenki, analiza i prognozirovaniya ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya" [Model evaluation, analysis and forecasting of economic security]. *Biznes Inform*, no. 8 (2006): 65-72.

Lopatovskyi, V. H. "Analiz zovnishnyoho seredovyscha pidpriemstva: kharakterni rysy ta perspektyvy provedennia" [The analysis of the external environment of the enterprise: the characteristics and prospects for the]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, no. 2 (2015): 179-184.

Orlovskaya, Yu. V., Fisunen, P. A., and Levchenko, V. F. "Analiz stanu budivelnnykh pidpriemstv u konteksti doslidzhennia yikh ekonomichnoi bezpeky" [Analysis of the construction enterprises in the context of studies of their economic security]. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky*, no. 1 (2013): 251-255.

Polovinkin, P. "Povysheniye konkurentosposobnosti APK" [Improving the competitiveness of agribusiness]. *Ekonomist*, no. 10 (2005): 73-80.

Radionov, O. V., and Cherkasov, A. V. *Formuvannia ta rozvytok ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva* [The formation and development of economic security of enterprise]. Luhansk: Yantar, 2011.

Utkin, E. A. *Finansovoye upravleniye* [Financial management of the]. Moscow, 2001.

Vasylytsiv, T. H. *Ekonomichna bezpeka pidpriemnytstva Ukrainy: stratehiia ta mekhanizm zmitsnennia* [Economic security of enterprise: strategy and mechanism for strengthening]. Lviv: Aral, 2008.

УДК 339.176(477.41)

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ В КИЇВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

© 2016 БЕГЛАРАШВІЛІ О. П., КУЛІК А. В.

УДК 339.176(477.41)

Бегларашвілі О. П., Кулік А. В. Тенденції розвитку оптової торгівлі в Київській області

У статті досліджено регіональні аспекти і тенденції у сфері оптової торгівлі підприємств Київської області. Наведено динаміку оптових торгових показників в Україні та Київській області за товарними групами, наявністю складських приміщень, середнім розміром складського простору. Перспективою подальших досліджень у цій сфері є розробка стратегії раціональної організації оптової торгівлі, яка повинна допомогти зменшити регіональну асиметрію в рівнях територіальної організації оптової торгівлі.

Ключові слова: оптова торгівля, зберігання, обіг оптової торгівлі.

Табл.: 5. **Бібл.:** 13.

Бегларашвілі Оксана Петрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри торговельного підприємництва, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: puente@meta.ua

Кулік Анна Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри торговельного підприємництва, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: kylik_anna@ukr.net

УДК 339.176(477.41)

Бегларашвили О. П., Кулик А. В. Тенденции развития оптовой торговли в Киевской области

В статье исследованы региональные аспекты и тенденции в сфере оптовой торговли предприятий Киевской области. Приведена динамика оптовых торговых показателей в Украине и Киевской области по товарным группам, наличию складских помещений, среднему размеру складского пространства. Перспективой дальнейших исследований в этой сфере является разработка стратегии рациональной организации оптовой торговли, которая должна помочь уменьшить региональную асимметрию в уровнях территориальной организации оптовой торговли.

Ключевые слова: оптовая торговля, хранение, оборот оптовой торговли.

Табл.: 5. **Библ.:** 13.

Бегларашвили Оксана Петровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры торгового предпринимательства, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

E-mail: puente@meta.ua

Кулик Анна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры торгового предпринимательства, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

E-mail: kylik_anna@ukr.net

UDC 339.176(477.41)

Beglarashvili O. P., Kulik A. V. The Development Trends of Wholesale Trade in the Kyiv Region

The article examines the regional aspects and trends in the sphere of wholesale trade as to the enterprises of Kyiv region. The article provides the dynamics of indicators of wholesale trade both in Ukraine and in Kyiv region by groups of commodities, warehouses, the average size of warehouse space. Prospect for further research in this area will be development of a strategy for the rational organization of wholesale trade, which should help to reduce regional asymmetries in the levels of territorial organization of wholesale trade.

Keywords: wholesale trade, storage, turnover of wholesale trade.

Tabl.: 5. **Bibl.:** 13.

Beglarashvili Oksana P. – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Trade Business, Kyiv National University of Trade and Economics (19 Kioto Str., Kyiv, 02156, Ukraine)

E-mail: puente@meta.ua

Kulik Anna V. – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Trade Business, Kyiv National University of Trade and Economics (19 Kioto Str., Kyiv, 02156, Ukraine)

E-mail: kylik_anna@ukr.net

Сьогодні економічна система України все ще, на жаль, знаходиться на стадії формування. Особливе місце у прискоренні цього процесу займає оптова торгівля, яка забезпечує необхідний міжгалузевий обмін і є запорукою збалансованості внутрішнього ринку.

Однак матеріально-технічний стан, структура та кадровий склад оптової торгівлі не задовольняють вимог роздрібною торгівлі та виробництва повною мірою, оскільки були зруйновані як організаційна структура і система управління, так і економічний механізм її функціонування.

Сучасна система формування товаропостачання вимагає від оптової торгівлі прийняття на себе функцій організатора товарообороту із використанням маркетингових і логістичних підходів з метою забезпечення безперебійного функціонування ринку споживання.

Значимість проблеми обумовила глибину та різноманітність наукових досліджень вітчизняних і зарубіжних авторів. У різний час окремі групи організаційно-економічних відносин у сфері оптового посередництва були предметом досліджень українських і російських дослідників: О. Азарян, В. Апопія, А. Альбекова, Г. Антонова, М. Балабан, Л. Балабанової, Г. Богославець, Н. Голошубової, Н. Ільченко, В. Ландика, А. Мазаракі, Л. Омелянович, О. Пустовойт, Н. Тршкіної, В. Торопкова, О. Трубей, М. Туган-Барановського та ін.

Дослідженням проблем розвитку підприємств оптової торгівлі займаються вітчизняні науковці, а саме: Н. Ільченко досліджує шляхи оптимізації на підприємствах оптової торгівлі [4], Г. Богославець [1] вивчає проблеми та перспективи розвитку підприємств оптової торгівлі України, Н. Тршкіна [13] та О. Трубей [12] працюють над вивченням інноваційних підходів розвитку оптової торгівлі України. Однак залишається низка проблем розвитку підприємств оптової ланки на регіональному рівні, які потребують більш детального розгляду.

Метою статті є дослідження регіональних аспектів і тенденцій розвитку підприємств оптової торгівлі Київської області.

Функціонування оптової ланки на тлі зростаючого в масштабі зменшення чисельності населення України у 2010–2013 рр. (має природний характер) та у 2014 р. (окупація територій України та відсутність доступу до інформації) характеризується тим, що показник прямих іноземних інвестицій у розрахунку на одну особу в Україні дещо підвищився – на 9,3%. Однак змін у кількості

населення Київської області за цей період не відбулося, тому можна спостерігати незначне зростання обсягу прямих іноземних інвестицій у розрахунку на одну особу з 940 дол. США у 2010 р. до 960 дол. США у 2014 р., що становить 2,2% товарно-грошового обміну між сферами виробництва та споживання, між окремими галузями економіки, між регіонами України та з іншими країнами, забезпечуючи необхідні темпи і пропорції відтворювального процесу та збалансування [5, с. 132]. Проте розвиток підприємств будь-якої галузі, зокрема оптової торгівлі, вимагає значних обсягів капіталовкладень вітчизняних або іноземних інвесторів.

Обсяги прямих іноземних інвестицій в регіонах України, зокрема в Київській області, протягом 2010–2014 рр. демонструє *табл. 1*.

Дані табл. 1 свідчать про незначне зростання прямих іноземних інвестицій в Україні. Так, якщо у 2010 р. вони становили 44806 млн дол. США, то у 2014 р. – 45916 млн дол. США, тобто зростання відбулося лише на 2,5%.

Аналогічна ситуація склалася і в Київській області. Прямі іноземні інвестиції у 2010 р. склали 1611,1 млн дол. США і зросли за аналізований період на 2,7%, що відповідає 1653,8 млн дол. США у 2014 р.

Одним із найважливіших показників, що характеризує розвиток оптових підприємств, є показник оптового товарообороту та його структури.

У табл. 2 наведено дані про оптовий товарооборот в Україні та Київській області за товарними групами у 2010–2014 рр.

Аналізуючи показники табл. 2, можна стверджувати про складну та досить непрогнозовану ситуацію в оптовій торгівлі України. Так, у цілому по Україні можна спостерігати зниження обсягу оптового товарообороту з 993659,8 млн грн у 2010 р. до 97957 млн грн у 2014 р., що становить 0,6%. Разом із тим, до окупації територій України зростання оптового товарообороту протягом 2010–2013 рр. становило лише 6,4%. Питома вага продажу товарів в Україні, що вироблені в на території України, протягом аналізованого періоду знизилася на 18%.

У Київській області обсяг оптового товарообороту зріс із 43988,9 млн грн у 2010 р. до 65785,1 млн грн у 2014 р., що становить 49,5%. Проте варто брати до уваги значне зростання індексу цін на споживчі товари та товари виробничого призначення протягом 2013–2014 рр. Протягом аналізованого періоду збільшилися обсяги продажу продовольчих товарів на 32,8% і непродоволь-

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції в регіонах України у 2010–2014 рр. [11, с. 240]

Прямі іноземні інвестиції, млн дол. США	Рік					
	2010	2011	2012	2013	2014	2014 р. до 2010 р., %
Україна	44806,0	50333,9	55296,8	57056,4	45916,0	102,5
Київська область	1611,1	1751,7	1835,2	1988,5	1653,8	102,7
Прямі іноземні інвестиції у розрахунку на одну особу, дол. США						
Україна	980,6	1105,6	1217,6	1327,8	1072,0	109,3
Київська область	940,0	1022,7	1070,1	1157,4	960,6	102,2

Оптовий товарооборот в Україні та Київській області за товарними групами у 2010–2014 рр.
[2; 7, с. 18–23, 33, 35, 43, 44; 10, с. 13–14]

Оптовий товарооборот, млн грн	Рік					
	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р. до 2010 р., %
Україна, у т. ч.	993695,8	1107289,4	1093290,8	1057767,9	987957	99,4
продовольчі товари	193848,5	194516,0	215169	199674,1	194669,3	100,4
непродовольчі товари	799847,3	912773,4	878121,8	875079,1	793287,7	99,2
Питома вага продажу товарів в Україні, що вироблені на території України, %	66,5	63,9	58,9	54,3	48,5	–18
продовольчі товари	75,1	75,5	73,7	71,7	71,4	–3,7
непродовольчі товари	64,4	61,4	55,3	50,3	42,9	–21,5
Київська область, у т. ч.	43988,9	50540,8	61127	61511,4	65785,1	149,5
продовольчі товари	12363,3	13920,6	16284,6	13082,4	16423,2	132,8
непродовольчі товари	31627,1	36620,2	44842,4	48429	49361,9	156,1
Питома вага продажу товарів у Київській обл., що вироблені на території України, %	51,7	44,3	40,5	32,1	29,9	–21,8
продовольчі товари	82,4	79,9	76,2	58,3	57,8	–24,6
непродовольчі товари	39,7	30,7	27,5	25,1	20,6	–19,1

чих товарів – на 56,1%. Це зрозумілий факт – через міграційні процеси із зони АТО та біженців із-за кордону.

При тому питома вага продажу товарів у Київській області, що вироблені на території України, знизилася з 51,7% у 2010 р. до 29,9% у 2014 р., тобто, на 21,8%. Так, питома вага продажу продовольчих товарів у Київській області, що вироблені на території України, протягом 2010–2014 рр. впала майже на чверть, непродовольчих товарів – на 19,1%.

Однією з важливіших характеристик розвитку суб'єктів оптової торгівлі є наявність та оцінка їх матеріально-технічного потенціалу. Базою такого дослідження є показники, що характеризують наявність та забезпеченість цих суб'єктів господарювання складською площею [12, с. 207].

Забезпеченість складською площею в Україні та Київській області у 2010–2014 рр. характеризують показники *табл. 3*.

Наявна складська площа в Україні протягом 2010 – 2014 рр. зменшилася майже на 60%, а забезпеченість складською площею на 10 000 осіб знизилася з 2729 м² у 2010 р. до 1157,5 м² у 2014 р., тобто, на 57,6%.

Аналогічні показники мають тенденцію зменшення і в Київській області.

Так, наявна складська площа у 2010 р. становила 323 тис. м², а у 2014 р. знизилася до 274 тис. м², тобто, на 15,2%. Забезпеченість складською площею на 10 000 осіб у Київській області протягом періоду дослідження знизилася на 15,7%.

Важливим елементом у сфері діяльності оптових підприємств є склад, що припиняє бути простою «металевою конструкцією» для збереження товару, а стає основою логістичного процесу і найважливішим елементом логістичної системи. За оцінками фахівців, український ринок сьогодні має гостру потребу в складських приміщеннях: у той час, як щорічно обсяг їхніх площ стабільно збільшується на 20–22%, попит зростає куди швидше –

Таблиця 3

Забезпеченість складською площею в Україні та Київській області у 2010–2014 рр.
[3, с. 11, 14; 7, с. 79; 8, с. 26; 9, с. 26; 10, с. 26]

Показник	Рік					
	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р. до 2010 р., %
Складська площа в Україні, тис. м ²	12493	11588	10837	9278	4969	39,8
Забезпеченість складською площею, м ² на 10 000 осіб	2729,0	2539,4	2379,0	2042,4	1157,5	42,4
Складська площа в Київській обл., тис. м ²	323	393	387	341	274	84,8
Забезпеченість складською площею, м ² на 10 000 осіб	1880,5	2285,5	2247,3	1976,3	1584,5	84,3

на 30–35 %. Зараз, за даними ряду операторів ринку, цей попит залишається незадоволеним на 40 % [13, с. 115].

Показники середнього розміру складської площі та щільності розміщення складів в Україні та Київській області у 2012–2014 рр. містяться в *табл. 4*.

В Україні протягом 2012–2014 рр. кількість складів та щільність їх розміщення зменшилась удвічі, середній розмір складської площі зменшився на 11,9%.

У Київській області протягом 2012–2014 рр. кількість складів та щільність їх розміщення зменшилася на 30,1%, а середній розмір складської площі зріс на 1,4%.

У всьому світі в сегменті продуктів споживання збільшується частка заморожених продуктів та напівфабрикатів. Виробництво, транспортування та зберігання такої продукції має особливі вимоги до температури, вологості, санітарних вимог. В умовах підприємства-виробника обов'язковим є використання низькотемпературних складів, де здійснюється зберігання як готової продукції, так і сировини [6].

В Україні можна спостерігати зворотну ситуацію, адже кількість складів-холодильників значно скоротилася, про що свідчать показники *табл. 5*.

Проаналізувавши показники *табл. 5*, можна стверджувати про критичний стан щодо наявності складів-холодильників в Україні – скорочення їх кількості протягом 2010–2014 рр. становить 45,5 %. У Київській області за цей період кількість складів-холодильників знизилася до 13 одиниць, що відповідає 85,6 %.

Н. Ільченко вважає, що державну політику у сфері оптової торгівлі необхідно спрямувати на обмеження доступу на ринок оптово-посередницьких послуг суб'єктів підприємницької діяльності, які не мають достатніх фінансових і матеріальних ресурсів для обслуговування то-

вароворуху споживчих товарів у межах регіону чи країни в цілому, тобто відібрати фінансово спроможних суб'єктів підприємницької діяльності. Підприємства, які мають намір надавати оптово-посередницькі послуги відповідно до спеціалізації, повинні мати належним чином обладнане складське господарство, транспортні засоби, обігові кошти, кадровий потенціал та інше [4, с. 172].

На думку вітчизняних науковців Г. Богословець та О. Трубей, розвиток функціонування оптових торговельних підприємств стримується:

- ✦ відсутністю чіткої стратегії функціонування на ринку;
- ✦ недостатністю фінансових ресурсів;
- ✦ неприйнятною системою кредитування продажу;
- ✦ обмеженістю складських приміщень та складської обробки товарів;
- ✦ низькою спеціалізацією (за товарним асортиментом, функціональним спрямуванням, за набором послуг);
- ✦ недостатнім рівнем відповідності послуг оптових торговельних посередників вимогам основних клієнтів;
- ✦ недостатнім рівнем інформаційного забезпечення клієнтів ринку;
- ✦ слабкою участю у формуванні іміджу вітчизняних товаровиробників на ринку [1, с. 31].

ВИСНОВКИ

Таким чином, можна зробити висновок, що обсяги прямих іноземних інвестицій в Україні протягом 2010–

Таблиця 4

Середній розмір складської площі та щільність розміщення складів в Україні та Київській області у 2012–2014 рр. [7, с. 79; 8, с. 26; 9, с. 26; 10, с. 26; 3, с. 11, 14]

Показник	Рік			
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р. до 2012 р., %
Кількість складів в Україні, од.	4326	3408	2252	52,1
Середній розмір складської площі на 1 склад, м ²	2505	2722	2206	88,1
Щільність розміщення складів, од. на 100 км ²	0,7	0,6	0,4	52,1
Кількість складів в Київській обл., од.	219,0	172,0	153,0	69,9
Середній розмір складської площі на 1 склад, м ²	1767,0	1983,0	1791,0	101,4
Щільність розміщення складів, од. на 100 км ²	0,8	0,6	0,5	69,9

Таблиця 5

Кількість складів-холодильників на підприємствах оптової торгівлі (7, с. 80; 8, с. 27; 9, с. 27; 10, с. 27)

Показник	Рік					
	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р. до 2010 р., %
Україна, од.	1310	1301	1176	999	714	54,5
% до підсумку	100	100	100	100	100	100
Київська область, од.	90	75	51	33	13	14,4
% до підсумку	6,9	5,8	4,3	3,3	1,8	–

2014 рр. виявили тенденцію до дуже незначного зростання 2,5%, зокрема в Київській області вони зросли за аналізований період на 2,7%.

У цілому по Україні протягом аналізованого періоду можна спостерігати зниження обсягу оптового товарообороту на 0,6%, також знизилась питома вага продажу товарів, що вироблені на території України, – на 18%.

У Київській області обсяг оптового товарообороту зріс на 49,5%. Проте варто брати до уваги значне зростання індексу цін на споживчі товари та міграційні процеси із зони АТО та біженців із-за кордону.

Мережа оптових підприємств Київської області у 2010–2014 рр. мала певні структурні зрушення, як і по Україні в цілому. Так, можна стверджувати про зменшення наявної складської площі в Україні майже на 60%, а забезпеченість складською площею на 10 000 осіб знизилась на 57,6%. Аналогічні показники мають тенденцію зменшення і в Київській області.

Якщо в Україні кількість складів та щільність їх розміщення зменшилась удвічі, то у Київській області хоча кількість складів та щільність їх розміщення зменшилась на 30,1%, однак середній розмір складської площі зріс на 1,4%. Отже, спостерігається тенденція до незначного укрупнення складів.

Як і в усьому світі, в Україні в сегменті продуктів споживання збільшується частка заморожених продуктів та напівфабрикатів. Життєвий цикл таких товарів вимагає особливі умови товароруку та зберігання. В Україні можна спостерігати зворотну ситуацію, адже кількість складів-холодильників значно скоротилась протягом 2010–2014 рр. і становить 45,5%. У Київській області кількість складів-холодильників знизилась до 13 одиниць, що відповідає скороченню на 85,6%. Отже, можна стверджувати про критичний стан щодо наявності складів-холодильників в Україні.

Таким чином, проведений аналіз регіональних аспектів і тенденцій розвитку підприємств оптової торгівлі Київської області протягом 2010–2014 рр. показав незначне зростання прямих іноземних інвестицій на фоні зростання обсягів товарообороту, зменшення кількості складів і складів-холодильників та незначного укрупнення працюючих складів оптових підприємств. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Богославець Г. М., Трубей О. М. Проблеми та перспективи розвитку підприємств оптової торгівлі України. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки*. 2014. Вип. 5, ч. 2. С. 28–32.
2. Структура оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі Київської області/Головне управління статистики в Київській області. URL: <http://kievobl.ukrstat.gov.ua/content/p.php3?c=706&lang=1>
3. Демографічний щорічник «Населення України за 2014 рік». Київ: Державна служба статистики України, 2015. 118 с.
4. Ільченко Н. Б. Оптимізація бізнес-процесів на підприємстві оптової торгівлі. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки*. 2014. Вип. 6, ч. 2. С. 170–174.

5. Ільченко Н. Б. Тенденції розвитку підприємств оптової торгівлі в Україні. *Вісник ОНУ ім. Мечнікова*. 2014. Т. 19. Вип. 2/3. С. 132–135.

6. Русак А. Л. Дослідження технологічних параметрів та критеріїв ефективності роботи низькотемпературних складів. *Науковий вісник Дніпровського університету*. 2014. № 11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvdu_2014_11_19

7. Статистичний збірник «Оптова і біржова торгівля України». Київ: Державна служба статистики України, 2012. 97 с.

8. Статистичний бюлетень «Продаж і запаси товарів (продукції) в оптовій торгівлі за 2012 рік». Київ: Державна служба статистики України, 2013. 30 с.

9. Статистичний бюлетень «Продаж і запаси товарів (продукції) в оптовій торгівлі за 2013 рік». Київ: Державна служба статистики України, 2014. 30 с.

10. Статистичний бюлетень «Продаж і запаси товарів (продукції) в оптовій торгівлі за 2014 рік». Київ: Державна служба статистики України, 2015. 30 с.

11. Статистичний щорічник України за 2014 рік. Київ: Державна служба статистики України, 2015. 586 с.

12. Трубей О. М. Інноваційний розвиток підприємств оптової торгівлі. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2014. Вип. 1 (10), ч. 2. С. 200–210.

13. Трішкіна Н. І. Інноваційні підходи розвитку оптової торгівлі України. *Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету*. 2014. Вип. 27. С. 411–416.

REFERENCES

- Bohoslavets, H. M., and Trubei, O. M. "Problemy ta perspektyvy rozvytku pidpriemstv optovoi torhivli Ukrainy" [Problems and prospects of development of the enterprises of wholesale trade of Ukraine]. *Naukovy visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Ekonomichni nauky*. Vol. 2, no. 5 (2014): 28–32.
- Ilichenko, N. B. "Optimizatsiia biznes-protsesiv na pidpriemstvi optovoi torhivli" [Optimization of business processes at the enterprise of wholesale trade]. *Naukovy visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Ekonomichni nauky* vol. 2, no. 6 (2014): 170–174.
- Ilichenko, N. B. "Tendentsii rozvytku pidpriemstv optovoi torhivli v Ukraini" [Tendencies of development of the enterprises of wholesale trade in Ukraine]. *Visnyk ONU im. Mechnikova*. Vol. 19, no. 2/3 (2014): 132–135.
- Naselennia Ukrainy za 2014 rik* [The population of Ukraine for 2014]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2015.
- Optova i birzhova torhivlia Ukrainy* [Wholesale and exchange trade of Ukraine]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2012.
- Prodazh i zapasy tovariv (produksii) v optovii torhivli za 2012 rik* [Sale and stocks of goods (products) in wholesale trade for the year 2012]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013.
- Prodazh i zapasy tovariv (produksii) v optovii torhivli za 2013 rik* [Sale and stocks of goods (products) in wholesale trade in 2013]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2014.
- Prodazh i zapasy tovariv (produksii) v optovii torhivli za 2014 rik* [Sale and stocks of goods (products) in wholesale trade for the year 2014]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2015.
- Rusak, A. L. "Doslidzhennia tekhnolohichnykh parametriv ta kryteriiv efektyvnosti roboty nyzkotemperaturnykh skladiv" [Research of technological parameters and criteria for the effectiveness of low-temperature warehouses]. *Naukovi visti Dalivskoho universytetu*. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvdu_2014_11_19
- "Struktura optovoho tovarooborotu pidpriemstv optovoi torhivli Kyivskoi oblasti" [The structure of the wholesale turnover of enterprises of wholesale trade in Kyiv region]. *Holovne upravlinnia statystyky v Kyivskii oblasti*. <http://kievobl.ukrstat.gov.ua/content/p.php3?c=706&lang=1>

Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2014 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2014]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2015.

Trubei, O. M. "Innovatsiyni rozvytok pidpriemstv optovoi torhivli" [Innovative development of the enterprises of wholesale

trade]. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti*. Vol. 2, no. 1 (10) (2014): 200-210.

Trishkina, N. I. "Innovatsiini pidkhody rozvytku optovoi torhivli Ukrainy" [Innovative approaches for the development of wholesale trade of Ukraine]. *Naukovyi visnyk Bukovynskoho derzhavnoho finansovo-ekonomichnoho universytetu*, no. 27 (2014): 411-416.

УДК 640.43(477.54)

СЕГМЕНТАЦІЯ РИНКУ ПОСЛУГ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА м. ХАРКОВА ТА ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

© 2016 МИХАЙЛОВА М. В.

УДК 640.43(477.54)

Михайлова М. В. Сегментация рынка услуг ресторанного хозяйства м. Харькова та Харківської області

Ураховуючи необхідність дотримання принципу спрямованості на споживачів, у статті аргументовано доцільність дослідження їх поведінки та визначення цільових сегментів у процесі маркетингового планування. За результатами проведеного опитування населення Харківської області здійснено сегментування споживачів ресторанних послуг на основі поведінкових, демографічних та соціально-економічних ознак. З використанням двофакторного підходу до сегментації виділено такі сегменти клієнтів ресторанних послуг: «Товариські», «Службовці», «Шанувальники традицій», «Романтики», «Сімейні», «Ділові». Доведено необхідність планування маркетингової діяльності підприємств ресторанного господарства на основі орієнтації на обраний сегмент ринку з використанням оптимальних інструментів впливу на клієнтів цільового сегмента.

Ключові слова: маркетинг, ресторанне господарство, послуга ресторанного господарства, сегментування.

Табл.: 5. Бібл.: 8.

Михайлова Марія Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу і комерційної діяльності, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Ключківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: Marija3103@rambler.ru

УДК 640.43(477.54)

Михайлова М. В. Сегментация рынка услуг ресторанного хозяйства г. Харькова и Харьковской области

Учитывая необходимость соблюдения принципа направленности на потребителей, в статье аргументирована целесообразность изучения их поведения и определения целевых сегментов в процессе маркетингового планирования. По результатам проведенного опроса населения Харьковской области проведено сегментирование потребителей рынка рестораных услуг на основе поведенческих, демографических и социально-экономических признаков. С помощью двухфакторного подхода к сегментации выделены следующие сегменты клиентов рынка рестораных услуг: «Товарищеские», «Служащие», «Сторонники традиций», «Романтики», «Семейные», «Деловые». Обоснована необходимость планирования маркетинговой деятельности предприятий ресторанного хозяйства на основе ориентации на выбранный сегмент рынка с использованием оптимальных инструментов влияния на клиентов целевого сегмента.

Ключевые слова: маркетинг, общественное питание, услуга ресторанного хозяйства, сегментирование.

Табл.: 5. Библ.: 8.

Михайлова Мария Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и коммерческой деятельности, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Ключковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: Marija3103@rambler.ru

UDC 640.43(477.54)

Mykhailova M. V. Segmentation of the Market of Services of Restaurant Industry of Kharkiv and Kharkiv Region

Bearing in mind the need to observe the principle of consumer-orientedness, the article provides arguments as to feasibility of studying their behavior and determining target segments in the process of marketing planning. According to results of the conducted survey of the population of Kharkiv region, a segmentation of consumers of the market of restaurant services has been carried out on the basis of behavioral, demographic and socio-economic characteristics. Using the two-factor approach to segmentation, the following segments of the customers of the market of restaurant services have been allocated: «Friends», «Employees», «Followers of traditions», «Sentimentalists», «Family», «Business». The necessity of planning marketing activities of enterprises of public catering based on targeting towards the selected market segment, making use of the optimal tools of influence on customer of the target segment, has been substantiated.

Keywords: marketing, public catering, service of restaurant management, segmentation.

Tabl.: 5. Bibl.: 8.

Mykhailova Mariia V. – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of marketing and business, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (333 Klochkivska Str., Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: Marija3103@rambler.ru

Діяльність закладів ресторанного господарства все більше ускладнюється внаслідок негативних тенденцій у маркетинговому середовищі. У країні відбувається поглиблення фінансово-економічної кризи, посилюється нестабільність політичної ситуації, знижується купівельна спроможність населення, а також загострюється конкурентна боротьба у сфері ресторанного бізнесу, внаслідок чого для стабільного розвитку закладів ресторанного господарства потрібні дієві та ефективні маркетингові інструменти. Саме тепер виникає гостра необхідність активізації марке-

тингової діяльності й використання його інструментів впливу на споживачів [7].

Важливі теоретичні та практичні здобутки в області розвитку концепції маркетингу належать провідним зарубіжним та вітчизняним ученим, серед яких В. А. Полторак, Н. В. Карпенко, Л. В. Балабанова, Ф. Котлер, А. Ф. Павленко, В. Руделіус, А. В. Войчак, О. Ф. Оснач, Н. Ф. Воронов, О. П. Косенко, І. В. Лилик.

Метою статті є визначення сегментів ринку ресторанних послуг населення Харківської області та, за його результатами, здійснення сегментації споживачів

ресторанних послуг на основі поведінкових, демографічних і соціально-економічних ознак.

Основним принципом маркетингу є спрямованість на споживачів, сутність якого – задоволення потреби та бажання споживачів. Тому особлива увага має приділятися дослідженню споживчої поведінки, при цьому найбільш важливими напрямками дослідження є вивчення:

- ✦ частоти та мотивів відвідування закладів ресторанного господарства;
- ✦ чинників, що впливають на прийняття рішення щодо вибору закладу;
- ✦ споживчих уподобань та вимог до продукції та послуг закладів ресторанного господарства;
- ✦ ступеня задоволеності споживачів;
- ✦ споживчих оцінок окремих напрямів діяльності закладів;
- ✦ майбутніх намірів [1; 2].

Для ефективної реалізації принципу спрямованості на споживачів необхідним є сегментація ринку, яку найчастіше здійснюють за результатами вивчення поведінки споживачів і виявлення споживчих уподобань. Методом анкетного опитування було проведено дослідження споживачів ресторанних послуг у м. Харкові [8]. Відповідно до існуючих підходів до формування вибірки [3; 4] визначено, що оптимальним обсягом вибірки для м. Харкова, чисельність населення якого коливається на рівні 1,5 млн осіб, є 600 респондентів.

Опитування проводилося шляхом анкетування випадкових перехожих на вулицях міста, закладах ресторанного господарства, торговельних центрах. Усього було тиражовано 700 анкет, з яких до аналізу відібрано 627. Серед респондентів 58% – жінки та 42% – чоловіки, що майже відповідає структурі генеральної сукупності та свідчить про репрезентативність одержаних результатів за демографічною ознакою.

Для планування виробничої програми підприємств ресторанного господарства та прогнозування обсягів його діяльності важливою є інформація щодо частоти відвідування закладів ресторанного господарства. За результатами опитування встановлено, що більшість опитаних респондентів відвідують заклади ресторанного господарства, як правило, один раз на тиждень або 1-2 рази на місяць – 41 та 34%, відповідно.

За результатами досліджень встановлено, що потенційними відвідувачами закладів ресторанного господарства є чоловіки та жінки у віці до 35 років, оскільки саме споживачі цієї категорії найчастіше користуються послугами ресторанного господарства. Майже щодня відвідують заклади ресторанного господарства 43,2% споживачів у віці 26–35 років та 46,3% – відвідують 2-3 рази на тиждень, у сукупності їх частка перевищує 60% від тих респондентів 36–45 років, які відмітили, що майже кожного дня відвідують заклади ресторанного господарства (33%), їх також можна вважати перспективним сегментом. Більша частина молоді у віці до 25 років відвідує заклади ресторанного господарства 2-3 рази на місяць, та лише 18,3% – 2-3 рази на тиждень. На наш погляд, це пов'язано здебільшого з обмеженням їх

платоспроможності, оскільки більшість даної вікової категорії – це студенти та молодь, що тільки починає працювати.

На питання «Яким чином Ви обираєте заклад ресторанного господарства?» більшість респондентів (213 осіб, або 34%) відповіли «зручне місце розташування», відповідь «порадили друзі» відмітили 27% опитаних. Це свідчить про необхідність посилення клієнтоорієнтованості закладів, формування лояльності відвідувачів, оскільки саме лояльний споживач розповість та порекомендує заклад у разі повної задоволеності його послугами.

Інші варіанти відповідей «побачив рекламу» та «привернув увагу зовнішній вигляд» відзначили 18 та 21% відповідно. Важливим чинником, що впливає на вибір закладу, є найближче оточення, проте кожен п'ятий звертає увагу на зовнішній вигляд закладу й рекламу, що обумовлює необхідність продуманої комунікаційної політики.

За результатами опитування, більшість споживачів (16%) віддають перевагу ресторанам з визначеною стилізацією (за мотивами фільмів, книг, казок), на другому місці – кафе, їх відмітили 75 осіб, або 12% опитаних, по 9% респондентів віддають перевагу ресторанам та барам. Інші типи закладів ресторанного господарства є менш популярними серед відвідувачів. Надання переваги стилізованим закладам свідчить про те, що все більшу роль дедалі відіграватиме концепція закладу, стандартні кафе та ресторани все менше будуть приваблювати споживачів, що вимагає від рестораторів оригінальних рішень та активних маркетингових дій.

За результатами он-лайн опитування мешканців м. Харкова та відвідувачів відомого сайту «Ресторанні замітки» [5], на питання «Яких закладів не вистачає у Харкові?» більшість (29%) відповіли, що кафе з добротною та недорогою їжею. Нестачу сімейних ресторанів відмітили 21% опитаних, ще 14% вважають за потрібне відкривати концептуальні заклади. Одержані результати свідчать, що на ринку ресторанних послуг є чіткі сегменти споживачів із певними бажаннями, що обумовлює необхідність їх виділення, глибшого вивчення поведінки, потреб і бажань з метою пошуку маркетингових засобів та інструментів більш повного їх задоволення.

Отже, як висновок необхідно зауважити, що в теперішній час зросла роль закладів ресторанного господарства, концепція яких полягала б у пропонуванні якісного харчування за доступною ціною. Цій вимозі у більшій мірі відповідає такий тип закладу, як демократичне кафе-ресторан, концепція якого полягає у сполученні гарного сервісу і демократичних цін.

Під час дослідження мотиву відвідування закладів ресторанного господарства респондентам було запропоновано такі: сімейне відвідування, ділова зустріч, обід (бізнес-ланч), зустріч з друзями, романтична вечеря, важлива подія. Встановлено, що основними причинами відвідування закладів ресторанного господарства для 212 осіб, або 33,8% досліджуваної сукупності, є зустріч з друзями, на другому місці – обід, так відмітили більше 170 осіб (27,4%); третьою причиною є важлива подія – для 18,7% респондентів. Такі мотиви, як сімейні відвідування та романтична вечеря є рідкими, що свідчить про

необхідність інтенсифікації маркетингових зусиль у напрямі пропаганди саме цих мотивів та створення відповідної атмосфери й пропонування належних послуг. Також слід урахувувати те, що найбільш активними відвідувачами є саме чоловіки, оскільки за результатами дослідження більшість з них відвідує заклади ресторанного господарства 1-2 рази на тиждень, а більшість жінок – 1-2 рази на місяць.

Мотиви відвідувань закладів ресторанного господарства змінюються залежно від віку: молоді у віці до 25 років відвідує заклади ресторанного господарства для зустрічі з друзями, серед споживачів, які відмітили цю причину, їх частка становить 41% (табл. 1).

Споживачі середнього віку (від 36 до 50 років) відвідують заклади, перш за все, для святкування важливих подій, на другому місці – зустріч з друзями (див. табл. 1). Таким чином, важливим критерієм сегментації споживачів ресторанних послуг є мотив відвідування, який суттєво диференціюється як за статтю, так й за віком споживачів, що необхідно враховувати під час вибору інструментів маркетингу.

Для збільшення клієнтської бази підприємств ресторанного господарства доцільно створювати належні умови та пропонувати послуги для збільшення сімейних

відвідувань, а також для романтичних зустрічей, але споживчу поведінку при цьому слід формувати.

Для визначення шляхів удосконалення діяльності підприємств ресторанного господарства важливо знати оцінки параметрів роботи та рівень задоволеності продукцією й послугами закладу, який було відвідано останнім часом [8]. Респондентам було запропоновано оцінити такі параметри: асортимент продукції, якість та оформлення страв, сервіровку стола, якість обслуговування та роботи персоналу, атмосферу. За кожним параметром визначено частку респондентів за рівнем узгодженості із відповідним ствердженням (табл. 2).

За результатами опитування визначено, що більшість споживачів згодні з тим, що в закладі було запропоновано достатньо широкий асортимент продукції, а їжа була гарячою та свіжою (див. табл. 2). Проте слід звернути увагу на те, що більш як по 10% респондентів не погодилися з цим. Це, своєю чергою, свідчить про випадки, коли асортимент страв не задовольняв потреби відвідувачів, а також подавалася несвіжа або охолоджена їжа. У 37% випадків споживачі не згодні з тим, що страви були високої якості, а в 31% випадків споживачів не задовольнило оформлення страв. Усі ці аспекти потребують вирішення під час маркетингового планування товарної політики.

Таблиця 1

Залежність мотивів відвідування закладів ресторанного господарства від віку споживачів

Вікова група	Зустріч з друзями		Обід (бізнес-ланч)		Важлива подія		Романтична вечеря		Сімейне відвідування		Ділова зустріч	
	осіб	%	осіб	%	осіб	%	осіб	%	осіб	%	осіб	%
До 25 років	87	41,0	48	27,9	23	19,7	11	30,6	0	0,0	7	9,6
26–35 років	71	33,5	51	29,7	33	28,2	13	36,1	2	11,8	31	42,5
36–45 років	26	12,3	9	5,2	36	30,8	8	22,2	2	11,8	32	43,8
46–50 років	15	7,1	28	16,3	22	18,8	3	8,3	5	29,4	2	2,7
Старше 50 років	13	6,1	36	20,9	3	2,6	2	5,6	8	47,1	1	1,4
Разом	212	100	172	100	117	100	36	100	17	100	73	100

Таблиця 2

Оцінки респондентів параметрів роботи закладів ресторанного господарства

Показник	Абсолютно згоден	Частково погоджуюсь	Нейтрально	Частково не погоджуюсь	Абсолютно не згоден	Усього (%)
Їжа гаряча і свіжа	48	29	12	9	2	100
Широкий асортимент	36	49	2	12	1	100
Висока якість страв	27	35	1	26	11	100
Гарна сервіровка стола та оформлення страв	23	41	5	22	9	100
Замовлення виконується точно і швидко	13	24	3	37	23	100
Працівники уважно вислуховують замовлення та дають поради	26	36	2	31	5	100
Приємна атмосфера та музичне супроводження	42	27	6	18	7	100

Хоча більшість респондентів (62%) і відмітили, що працівники уважно вислуховують замовлення та дають поради, 36% із цим не згодні. Тривогу викликає й той факт, що близько 60% опитаних не згодні з тим, що їх замовлення було виконано точно і швидко, причому 23% (майже чверть опитаних) – абсолютно з цим не згодні. Виявлені факти свідчать про достатньо низьку якість обслуговування в окремих закладах ресторанного господарства, що пов'язано як із незадовільною роботою персоналу, так і з відсутністю стандартів обслуговування, тому вкрай важливим у процесі маркетингового планування є визначення інструментів та заходів внутрішнього маркетингу, пов'язаних із підвищенням якості роботи персоналу та організацією сервісу. Враховуючи думки 25% опитаних, необхідно також приділяти увагу атмосфері закладу та музичному супроводженню.

Важливим напрямом дослідження контингенту клієнтів закладів ресторанного господарства є визначення рівня їх задоволення в цілому та майбутні наміри, тому що саме вони визначають імовірність повторних відвідувань та бажання рекомендувати заклад іншим (табл. 3).

важливим напрямом дослідження контингенту клієнтів закладів середньоцінового сегмента. Лише 16% – згодні заплатити більше, ніж 300 грн, для цих споживачів доступні послуги ресторанів високого цінового сегмента. Існує достатньо масовий сегмент споживачів (у сукупності 25%), з яких 11% погоджуються витратити до 50 грн і 14%, – до 100 грн. Таким чином, найбільш суттєвим є сегмент споживачів середнього цінового сегмента, а найбільш прибутковим – сегмент споживачів високого цінового сегменту, але їх лише 16%.

Для прийняття обґрунтованих маркетингових рішень під час маркетингового планування необхідно знати важливість чинників вибору споживачами закладів ресторанного господарства. Респондентам було запропоновано за 5-бальною шкалою оцінки: «5» – дуже важливий; «4» – важливий; «3» – нейтральний; «2» – не дуже важливий; «1» – неважливий – оцінити важливість ціни, якості та асортименту страв, рівня обслуговування, інтер'єр, місця розташування та додаткових послуг. За результатами оцінок респондентів визначено коефіцієнти вагомості зазначених чинників, на основі яких встановлено ранг важливості кожного з них. Абсолютна більшість респондентів як «дуже важливий» оцінили

Таблиця 3

Оцінки рівня задоволеності респондентів закладів ресторанного господарства, %

Показник	Абсолютно згоден	Частково погоджуюсь	Нейтрально	Частково не погоджуюсь	Абсолютно не згоден	Усього (%)
Відвідуванням закладу задоволений	32	38	11	13	6	100
Буду відвідувати цей заклад	17	29	9	38	7	100
Буду радити друзям цей заклад	12	31	21	24	12	100

У цілому, характеризуючи рівень задоволеності, слід відзначити, що 70% респондентів певною мірою задоволені (див. табл. 3), але потреби та бажання третини відвідувачів залишилися не зовсім задоволеними, що свідчить про неефективну діяльність закладів та їх недостатню клієнтоорієнтованість – повторно відвідувати заклад ресторанного господарства мають намір лише 44% респондентів, а рекомендувати його друзям – 43%. Як було встановлено вище, 27% вибірки обирали заклад відповідно до порад друзів, тобто має місце достатньо висока довіра знайомим як джерелу інформації. Тому заклади ресторанного господарства мають намагатися збільшувати кількість лояльних клієнтів, що, з одного боку, сприятиме їх більш повному задоволенню й бажанню повторно відвідувати заклад, а з іншого – залучати нових клієнтів через рекомендації та особисті враження.

Платоспроможний попит є одним з визначальних чинників розвитку ресторанного господарства та ринку ресторанних послуг. У процесі опитування визначено середню суму грошей, яку споживачі згодні витратити під час відвідування закладів ресторанного господарства. За результатами дослідження встановлено, що 59% респондентів згодні викласти від 101 до 300 грн під час відвідування закладу ресторанного господарства: 30% – 100–200 грн., 29% – 200–300 грн. Саме ці групи спожи-

чинник «якість та асортимент страв» та «рівень обслуговування», 55 та 52,5%, відповідно. При цьому як «важливі» їх оцінили ще 41,3 та 47,5%. Відповідно до отриманих високих оцінок саме ці два чинники є вирішальними для споживачів під час прийняття рішення щодо вибору та відвідування закладу ресторанного господарства: перше місце – чинник «якість та асортимент страв», друге місце – чинник «рівень обслуговування». На третьому місці знаходиться чинник «місце розташування» та лише на четвертому – «ціна». На п'ятому та шостому місцях, відповідно, опинилися «додаткові послуги» та «інтер'єр». За результатами дослідження зроблено висновки, що більш значущими для споживачів є якісні параметри задоволення потреб. Водночас коефіцієнти вагомості є дуже близькими за значеннями, їх відрізняють в окремих випадках соті та тисячні, що свідчить про здебільшого рівне значення досліджуваних параметрів з точки зору вагомості їх впливу на прийняття рішення відвідувачами.

У процесі дослідження висунута гіпотеза, що важливість чинників має відрізнятися залежно від мети відвідування закладу, а для перевірки визначено ранги важливості чинників для різних мотивів відвідування закладу ресторанного господарства (табл. 4).

Таблиця 4

Ранжування чинників вибору закладу ресторанного господарства споживачами залежно від мети відвідування

Чинник	Мотив					
	Зустріч з друзями	Обід (бізнес-ланч)	Важлива подія	Романтична вечеря	Сімейне відвідування	Ділова зустріч
Ціна	1	1	5	5	1	6
Якість та асортимент страв	2	2	2	2	3	2
Інтер'єр	6	6	3	1	5	3
Місце розташування	3	5	4	4	2	4
Додаткові послуги	5	3	6	6	6	5

Найбільші розбіжності рангів чинників спостерігаються за ціною, рівнем обслуговування, інтер'єром. Найбільш важливою є ціна для споживачів, які відвідують заклади ресторанного господарства для зустрічі з друзями, обіду, сімейного відвідування та, навпаки, майже неважливі під час ділової зустрічі, важливої події та романтичної вечері.

Стабільно важливим для всіх сегментів відвідувачів є якість та асортимент страв. Даний чинник в основному посідає другу позицію, лише під час сімейного відвідування він знаходиться на третьому місці, поступаючись позиціями таким чинникам, як ціна та місце розташування. Рівень обслуговування є

найбільш важливим чинником, коли заклад відвідують з метою святкування важливої події та ділової зустрічі. Додаткові послуги стабільно посідають 5 та 6 позиції, причому більш важливими вони є в разі зустрічі з друзями, під час обіду та ділової зустрічі. Місце розташування найбільш важливим є для сімейних відвідувачів, а інтер'єр – під час романтичної вечері. Виявлені суттєві розбіжності у споживчій поведінці залежно від мети відвідування закладу ресторанного господарства обумовлюють необхідність використання даного критерію для сегментації споживачів за віковими групами. Другим важливим критерієм вважаємо демографічний – вік відвідувачів. Матрицю сегментації наведено в табл. 5.

Таблиця 5

Сегменти ринку споживачів ресторанних послуг

Мотив відвідування	Групи відвідувачів за віком				
	до 25 років	26–35 років	36–45 років	46–50 років	Старше 50 років
Зустріч з друзями	«Товариські»				
	I	IV	–	–	–
	1–2 рази на місяць	Раз на тиждень			
Обід (бізнес-ланч)	«Службовці»				
	II	V	–	–	–
	1–2 рази на місяць	Кожного дня чи раз на тиждень			
Важлива подія	«Шанувальники традицій»				
	–	–	VIII	–	–
			1–2 рази на місяць		
Романтична вечеря	«Романтики»				
	III	VI	–	–	–
	1–2 рази на місяць	Кожного дня чи раз на тиждень			
Сімейне відвідування	«Сімейні»				
	–	–	–	X	
Ділова зустріч				«Ділові»	
	–	VII	IX	–	XI
		Кожного дня чи раз на тиждень	1–2 рази на місяць		Рідше разу на місяць

Такий підхід дозволить визначити найбільш привабливі сегменти з точки зору частоти відвідування та вимогливості. На думку Н. Карпенко, необхідність сегментації полягає в тому, що підприємства повинні обрати за мету максимальне проникнення на обрані сегменти замість розпилення зусиль на весь ринок і максимальне задоволення потреб споживачів на обраних сегментах [6].

Відповідно до матриці найбільш привабливими сегментами є споживачі у віці до 35 років, які відвідують заклади ресторанного господарства для зустрічі з друзями та для того, щоб пообідати.

Ураховуючи, що, як правило, зустріч із друзями відбувається у вечірній час, після роботи чи навчання, а в день – приходять, щоб пообідати, запропонована стратегія дозволить підтримувати належний рівень відвідуваності протягом робочого дня. Для прийняття маркетингових рішень щодо вибору засобів та інструментів впливу на обрані сегменти ринку їх слід виділити та більш глибоко вивчити. Для зручності використання сегментів під час маркетингового планування їм надано порядкові номери. У цілому, визначені сегменти є привабливими для різних типів закладів ресторанного господарства. Тому важливо обрати певний цільовий сегмент й планувати маркетингову діяльність, орієнтуючись на найбільш ефективні, для обраних сегментів, маркетингові інструменти впливу.

ВИСНОВКИ

З метою визначення сегментів ринку ресторанних послуг проведено опитування населення м. Харків та Харківської області, за результатами якого здійснено сегментування споживачів ресторанних послуг на основі поведінкових, демографічних і соціально-економічних ознак. При цьому виділено сегменти за рівнем доходу, за мотивом відвідування та віком. Залежно від рівня доходу найбільш суттєвим є сегмент споживачів середнього цінового сегмента, середній чек яких складає 100–300 грн. Встановлено, що мотиви відвідувань закладів ресторанного господарства змінюються залежно від віку та рівня доходу, що обумовлює доцільність використання двофакторного підходу, внаслідок якого виділено такі сегменти споживачів ресторанних послуг: «Товариські», «Службовці», «Шанувальники традицій», «Романтики», «Сімейні», «Ділові». Підприємствам ресторанного господарства, виходячи з обраних сегментів ринку, необхідно планувати маркетингову діяльність, обираючи оптимальні інструменти впливу на споживачів цільового сегмента. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Мітєєва Т. Л. Методологічний підхід до процесу сегментації на ринку продуктів швидкого приготування. *Науковий вісник НЛТУ України*: зб. наук.-екон. праць. 2013. Вип. 23.8. С. 264–272.
2. Попова Л. О., Мітєєва Т. Л. Поведінка споживачів: навч. посіб. Харків: ХДУХТ, 2007.
3. Жегус О. В., Попова Л. О., Парцирна Т. М. Маркетингові дослідження ринку: монографія. Харків: Харківський державний університет харчування та торгівлі, 2010. 176 с.

4. Полторак В. А. Социология общественного мнения: учеб. пособ. Киев; Днепропетровск: Издательство «Арт-Пресс», 2000. 264 с.

5. Ресторанные заметки: рестораны Харькова. URL: <http://www.resto.kharkov.ua/>

6. Карпенко Н. В. Маркетингова діяльність підприємств споживчої кооперації: монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2010. 259 с.

7. Михайлова М. В. Удосконалення комплексу маркетингу закладів ресторанного господарства з урахуванням специфіки ресторанних послуг. *Бізнес Інформ*. 2013. № 8. С. 215–219.

8. Жегус О. В., Михайлова М. В. Методи маркетингових досліджень у роздрібній торгівлі. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2009. Вип. 1 (2). С. 242–249.

REFERENCES

Karpenko, N. V. *Marketing activities of enterprises of consumer cooperation*. Poltava: RVV PUET, 2010.

Mitaiieva, T. L. "Metodologichnyi pidkhd do protsesu segmentatsii na rynku produktiv shvydkoho pryhotuvannia" [The methodological approach to the process of segmentation on the market of products of fast preparation]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 23.8 (2013): 264-272.

Mykhailova, M. V. "Udoskonalennia kompleksu marketynhu zakladiv restorannoho hospodarstva z urakhuvanniam spetsyfyky restorannykh posluh" [Improvement of the marketing complex of restaurants with consideration of specifics of restaurant services]. *Biznes Inform*, no. 8 (2013): 215-219.

Poltorak, V. A. *Sotsiologiya obshchestvennogo mneniya* [Sociology of public opinion]. Kyiv; Dnipropetrovsk: Art-Press, 2000.

Popova, L. O., and Mitaiieva, T. L. *Povedinka spozhyvachiv* [Consumer behavior]. Kharkiv: KhDUKHT, 2007.

"Restorannyye zametki: restorany Kharkova" [Restaurant reviews: restaurants of Kharkov]. <http://www.resto.kharkov.ua/>

Zhehus, O. V., Popova, L. O., and Partsyryna, T. M. *Marketingovy doslidzhennia rynku* [Market research]. Kharkiv: KhDUKHT, 2010.

Zhehus, O. V., and Mykhailova, M. V. "Metody marketynhovykh doslidzhen u rozdribnii torhivli" [Methods of marketing research in retailing]. *Ekonomiczna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh*, no. 1 (2) (2009): 242-249.

ДОСЛІДЖЕННЯ РИЗИКІВ У ТУРИЗМІ

© 2016 БОГДАН Н. М., СУХОРОКОВА О. П.

УДК 338.48

Богдан Н. М., Сухорукова О. П. Дослідження ризиків у туризмі

Метою статті є дослідження ризику в туристичній сфері, а також представлення основних класифікаційних ознак і характеристик ризиків у туризмі для підвищення ефективності процесів управління ними. Обґрунтовано необхідність детального вивчення, виявлення характеристик і складання класифікації ризиків туристичних підприємств. Розглянуто особливості аналізу ризиків у туризмі, визначено їх основні етапи та характеристики. Запропоновано багато структурну систему управління ризиками туристичних підприємств, яка передбачає використання різних поєднань процедур управління, що показує модульність системи. Доведено, що формування ефективної системи ідентифікації, моніторингу та управління ризиками дозволить розробити дієві заходи щодо мінімізації та усунення ризиків, тому систему управління ризиками необхідно впроваджувати в кожній організації туристичної індустрії.

Ключові слова: туризм, туристичний ринок, ризики, ризик-менеджмент, класифікація ризиків, система управління ризиками.

Рис.: 3. **Бібл.:** 11.

Богдан Наталія Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри туризму і готельного господарства, Харківський національний університет міського господарства ім. О. М. Бекетова (вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002, Україна)

E-mail: bogdan.nataliya.67@mail.ru

Сухорукова Оксана Павлівна – студентка, Харківський національний університет міського господарства ім. О. М. Бекетова (вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002, Україна)

E-mail: oksanka.sukhorukova@mail.ru

УДК 338.48

Богдан Н. Н., Сухорукова О. П. Исследование рисков в туризме

Целью статьи является исследование риска в туристической сфере, а также рассмотрение и представление основных классификационных признаков и характеристик рисков в туризме для повышения эффективности процессов управления ими. Обоснована необходимость детального изучения, выявления характеристик и составления классификации рисков туристических предприятий. Рассмотрены особенности анализа рисков в туризме, определены его основные этапы и характеристики. Предложена многоструктурная система управления рисками туристических предприятий, которая предусматривает использование разных сочетаний процедур управления, что показывает модульность системы. Доказано, что формирование эффективной системы идентификации, мониторинга и управления рисками позволит разработать действенные мероприятия по минимизации и устранению рисков, поэтому систему управления рисками необходимо внедрять в каждой организации туристической индустрии.

Ключевые слова: туризм, туристический рынок, риски, риск-менеджмент, классификация рисков, система управления рисками.

Рис.: 3. **Библ.:** 11.

Богдан Наталья Николаевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры туризма и гостиничного хозяйства, Харьковский национальный университет городского хозяйства им. А. Н. Бекетова (ул. Маршала Бажанова, 17, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: bogdan.nataliya.67@mail.ru

Сухорукова Оксана Павловна – студентка, Харьковский национальный университет городского хозяйства им. А. Н. Бекетова (ул. Маршала Бажанова, 17, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: oksanka.sukhorukova@mail.ru

UDC 338.48

Bogdan N. M., Sukhorukova O. P. Studying the Risks in Tourism

The article is aimed at studying risks in the tourism sector, as well as considering and providing the major classification characteristics and characterization of risks in tourism to improve the efficiency of the processes of their management. The necessity of detailed studying, identifying of characteristics, and classifying risks of the tourism enterprises has been substantiated. Peculiarities of analyzing risks in tourism have been considered, its main stages and characteristics have been determined. A multistructural system of risk management for tourism enterprises has been proposed, which involves the use of different combinations of management procedures, thus displaying modularity of the system. It has been proven that formation of an effective system for identifying, monitoring and managing risks will provide developing effective activities to minimize and eliminate the risks, so the risk management system should be introduced within each organization of the tourism industry.

Keywords: tourism, tourism market, risks, risk management, risks classification, risk management system.

Fig.: 3. **Bibl.:** 11.

Bogdan Nataliya M. – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Tourism and Hospitality Management, Kharkiv National University of Urban Economy named after O. M. Beketov (17 Marshala Bazhanova Str., Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: bogdan.nataliya.67@mail.ru

Sukhorukova Oksana P. – Student, Kharkiv National University of Urban Economy named after O. M. Beketov (17 Marshala Bazhanova Str., Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: oksanka.sukhorukova@mail.ru

На міжнародному туристичному ринку відбуваються процеси, які привносять в нього значні зміни. Туризм зараз – це потужна та значна світова економічна галузь, яка стала основою економіки деяких слаборозвинених країн та й тих, що стабільно розвиваються. Стрімкий, успішний розвиток туристичної індустрії позитивно впливає на такі ключові сектори економіки, як транспорт, зв'язок, торгівля, будівництво, виробництво промислових і продовольчих товарів тощо.

Розвиток сфери туризму є необхідним процесом, що сприяє появленню нових засобів передачі інформації,

розширенню підготовки висококваліфікованих спеціалістів, покращенню якості медичного обслуговування.

У нашій країні почався активний розвиток ринку туризму, останнім часом кількість туристичних підприємств зростає. Розвинена та стабільна туристична індустрія повинна стати самостійною та високоєфективною структурною одиницею економіки України.

За результатами досліджень на основі даних Держкомстату України, наразі в Україні виїзний туризм помітно переважає в'їзний. Це свідчить про те, що ринок вітчизняних туристичних послуг знаходиться ще в

не найкращому своєму стані, як і рівень розвитку туристичної інфраструктури (рис. 1).

Однією з причин цього явища є недостатньо ефективна загальна система дослідження, моніторингу та управління ринку туристичних послуг, яка недостатньо ефективно діє в інформаційній сфері та у сфері управління туристичним ринком.



Рис. 1. Динаміка туристичних потоків в Україні

При виході на міжнародний ринок багатьох вітчизняних туристичних підприємств існує така проблема, як освоєння та вміння використовувати нові технології управління, у тому числі й ризик-менеджмент [1, с. 5].

Ризики мають місце протягом усього процесу виробництва туристичних послуг. Тому для збереження досягнутого та планомірного розвитку туристичного бізнесу потрібно своєчасно розпізнавати та реагувати на ознаки і прояви ризику. Туристична індустрія потребує підвищеної уваги, тому що вона є однією з наймолодших, але й водночас найважливіших сфер соціально-економічної діяльності. Тому поглиблене дослідження ризиків в туризмі є дуже актуальним на сьогодні.

Чимало вчених-економістів присвятили вивченню цієї проблематики увагу та зусилля. Серед них: Брич В. і Крамарчук С. [1], Білецька І. М. [2], Семенютіна Т. В. [3], Зубок М. І., Рубцов В. С., Яременко С. М. та Гусаров В. Г. [4], Дикань В. А., Воловельська І. В. та Маковоз О. В. [5], Рудніченко Є. М. [6], Пономаренко П. І. [7] та багато інших.

Основна мета статті полягає у визначенні та правильній трактовці поняття ризику в туристичній діяльності підприємств, а також у розгляді та представленні основних класифікаційних ознак і характеристик ризиків у туризмі для підвищення ефективності процесів управління ними.

В останнє десятиріччя попит на різноманітні послуги в розвинених країнах помітно зріс, що стосується й туристичних послуг. Це відбулося внаслідок збільшення вільного часу у людей, зростання їх доходів, зростання культурного та освітнього рівня. Навіть поїздки в найвіддаленіші місця планети увійшли до класу звичайних та цілком доступних туристичних послуг. Люди не хочуть відмовлятися від таких пропозицій, навіть у стані

свого не найкращого економічного положення. Завдяки цьому туризм перетворився на перспективну складову економіки [2, с. 8].

Діяльність будь-якого туристичного підприємства супроводжується великою кількістю різноманітних ризиків, що потребують детального вивчення, виявлення характеристик і складання класифікацій.

Наприклад, Стрельцов О. С. описує ризик у туристичній діяльності як існування ймовірності, що фірма зазнає збитків у випадку, якщо в прийнятих управлінських рішеннях були допущені помилки або прорахунки [5].

В. Брич і С. Крамарчук [1], відповідно до визначення поняття «ризик», пропонують поділяти їх на ризики споживачів туристичних послуг і ризики туристичних підприємств та їхньої інфраструктури.

Термін «ризик» походить від давньоримського «*risco*», яке спочатку позначало рифи і пов'язану з ними можливу небезпеку корабельної аварії. Ризики можуть бути пов'язані з конкретною особою, майном або зі змінами в оточенні й умовах функціонування певного об'єкта.

Ризик в туризмі – це існування ймовірності, що фірма зазнає збитків у випадку, якщо в прийнятих управлінських рішеннях були допущені помилки або прорахунки. Поняття ризику закладено в основі будь-якої підприємницької діяльності, тому що підприємець сам обирає для себе шляхи вирішення певних проблем та сферу діяльності, і його рішення не завжди є правильними. У ринкових умовах серед підприємців завжди існує конкуренція, і ніхто не знає заздалегідь, хто буде переможцем цих змагань.

Взагалі при вивченні ризиків існує дуже багато класифікацій та розподілів ризиків на групи. Усі вони умовні й не охоплюють повністю перелік загроз для підприємств туристичного напрямку, тому потребують багатьох доробок. При розподілі ризиків за їх ознаками та здійсненні за ними класифікації слід виділяти специфічні властивості, що притаманні тій чи іншій сфері діяльності [4, с. 94].

Уся сукупність ризиків у туризмі розподіляється на дві основні категорії:

1) ризики, які загрожують безпосередньо туристам при плануванні та здійсненні тура (ризики туриста);

2) ризики діяльності туристичних підприємств, які виникають при наданні послуг туристам, при формуванні та просуванні туру (економічні та господарчі ризики).

Перша категорія класифікації містить негативні події, які можуть статися з туристом, його матеріальні втрати (крадіжки, штрафи, втрата особистих речей) або ж загроза здоров'ю і життю відпочиваючого. Друга категорія ризиків відображає діяльність фірм туристичної індустрії та пов'язана з економічними ризиками.

Туристські ризики мають відношення до підприємницької діяльності безпосередньо й опосередковано. Розподіл ризиків притаманний для тих видів загроз, які можуть статися під час підготовки до поїздки, безпосередньо під час туристичної подорожі та навіть по її закінченні. Тобто ризики, залежно від випадку, можуть виникати і в регіоні, де відбувається подорож, і там, де людина проживає [5, с. 84].

Економічні ризики, своєю чергою, належать до економічної діяльності підприємства. Вони проявляються при здійсненні будь-яких фінансових операцій, господарчої, інвестиційної, управлінської та партнерської діяльності. Разом з тим не треба нехтувати і більш загальною класифікацією ризиків, яка несе в собі універсальний характер, властивий різним видам ризиків. Говорячи про ризики господарської діяльності, виділяють декілька їх видів (рис. 2).

Дуже часто саме класифікація відіграє важливу роль під час оцінювання ризиків і дає змогу чітко визначити засоби оцінювання, шкали їх градації та ступінь прийнятності [6, с. 3].

Види ризиків, що розглядаються на даному етапі, необхідно підпорядковувати, класифікувати та характеризувати для певного виду діяльності, та їх впливання на продукт, який випускається суб'єктом. Наведена класифікація (див. рис. 2) не є повною та вичерпною, вона потребує доповнення та розширення задля того, щоб контроль та аналіз ризиків здійснювалися для поліпшення підприємницької діяльності.

Класифікація має важливе значення під час оцінювання ризиків, бо переважно класифікаційні ознаки визначають методи і засоби оцінювання ризиків, шкали їх градації, ступінь прийнятності та порогові значення кожної конкретної безпеки. Дуже часто саме класифікаційні ознаки дають змогу чітко виокремити підсистеми загальної системи, якою є господарський об'єкт, визначити, хто виконуватиме роль управлінця та оцінювача за кожною підсистемою, доцільність відстежування динаміки процесів підсистеми.

Розглядаючи проблему ризиків, спеціалісти відзначають її складність, що не дозволяє побудувати ефективну систему класифікації ризиків. Незважаючи на це, більшість науковців, які займаються проблемами ризиків, тією чи іншою мірою роблять спроби класифікації ризиків.

Класифікація являє собою зазвичай не простий дворівневий або багаторівневий поділ, а такий розподіл, кожен член якого, своєю чергою, поділяється й далі.

Отже, у класифікації поділ послідовно проведено зверху до низу, від вищого класу до нижчих класів, таким чином, що кожен член класифікації отримує в цій системі своє постійне, стійке місце.

Під час аналізу ризиків треба розпочинати з якісного аналізу, який має ціллю ідентифікувати ризики [7, с. 108]. Головними завданнями якісного аналізу є такі складові:

- ✦ визначення всіх ризиків;
- ✦ їх класифікація;
- ✦ опис ризиків;
- ✦ безпосередньо аналіз.

На жаль, після виконання цього етапу багато хто має необережність завершити аналіз ризиків, але, зрозуміло, це не є правильним. Є друга, не менш важлива, частина дослідження – це кількісний аналіз, метою якого є визначення розміру ризику:

- ✦ розрахунок ризиків;
- ✦ оцінка;
- ✦ облік ризиків.

Після цього повинен бути ще один, третій, етап аналізу ризиків, коли дослідження поступово переходить із суджень до практики. Відбувається безпосередньо виконання самого дослідження.

Останній (четвертий) етап аналізу ризиків – це контроль процесу.

У світовій практиці задля отримання найбільш ефективного аналізу ризиків використовують методи аналізу, найпоширенішими серед яких є:

- ✦ метод достовірних еквівалентів;
- ✦ метод коригування норми дисконту;
- ✦ аналіз чутливості критеріїв;
- ✦ метод сценарію;
- ✦ аналіз вірогідних розподілів;
- ✦ метод Монте-Карло (імітаційне розподілення).

Основні джерела походження ризиків – це загальна фінансово-господарська діяльність, діяльність самого підприємства та недостатня кількість наявної інформації про зовнішнє середовище. Для того, щоб заощадити свої ресурси та підвищити ефективність програми, яка допоможе знизити вірогідність ризику, треба розуміти та знати специфіку ризиків. Серед можливих ризиків найбільш вагоме значення мають такі:

- ✦ жорстка система оподаткування;
- ✦ різке зниження попиту [8, с. 156].

Керівники фірми, своєю чергою, повинні правильно організувати роботу підприємства з метою виявлення ризиків на ранніх стадіях, створення ефективної стратегії щодо їх зниження. Це нелегкий та багатоетапний процес, наслідком якого повинно бути зниження та/або компенсація збитків об'єкта при існуючих поганих умовах для діяльності.

Успіх вирішення проблем туристичних ризиків залежить від ефективної системи управління ними. Ця система має свою специфіку та спрямована на розробку певних дій з мінімізації впливу ризиків, їх виявлення та контролю. Вона складається з певних етапів, які спрощують організацію дослідження ризиків [9, с. 54] (рис. 3).

За походженням	- Антропогенні – пов'язані з працею персоналу - Природні – пов'язані з вразливістю до проявів природного характеру - Соціогенні – соціальні (злочинність), економічні (конкуренція) - Техногенні – пов'язані з роботою технічних систем - Внутрішні – пов'язані з діяльністю самого підприємства - Зовнішні – зовнішні обставини щодо клієнта
За об'єктами ураження	- Людські – коли відбувається ураження персоналу та робітників - Технічні – несправність техніки - Економічні – ті, що зазнали фінансових збитків
За тривалістю	- За критерієм тривалості дій: - безстрокові – коли ризики є перманентними; - довгострокові – ризики тримаються протягом певного часу; - короткострокові – ризик виражений в певний момент - Зміна ризику з часом: - статичні – мають сталі показники; - динамічні – показники можуть змінюватися з часом - За можливість вчасно виявити та ліквідувати втрати: - неможливо виявити; - приховані – важко піддіються виявленню; - явні – є можливість вчасного виявлення
За масштабами ураження	- За критерієм охоплення: - місцеві – становлять небезпеку для самого об'єкта - джерела ризику; - локальні – становлять небезпеку для самого суб'єкта; - національні – небезпека для суспільства - За критерієм ступеня істотності наслідків: - незначні – втрати неістотні; - істотні – втрати відчутно вплинуть на суб'єкт господарювання; - значні – втрати матимуть значний характер
За умовою прийнятності	- Неприйнятні – неприйнятні в будь-якому випадку, за будь-яких обставин - Прийнятні за певних умов – визначаються умовами прийнятності - Прийнятні без обмежень
За періодичністю виявлення	- Регулярний ризик – притаманний даному об'єкту або ситуації та має характер закономірності - Добровільний – свідомий ризик - Вимушений – неможливість уникнути ризику - Спонтанний або сезонний – ризик з низькою вірогідністю, має спонтанний характер
За ступенем прогнозування	- Передбачувані ризики - Прогнозовані ризики – передбачувані ризики, але час їх виникнення ще невідомий - Непередбачувані ризики
За здатністю до оцінювання	- Оцінювання кількістю – у вигляді числа - Оцінювання якістю – у вигляді судження - Безоціночні – немає потреби в оцінці або твердженні
За двома ознаками: частота виникнення та обсяг витрат	- За критерієм частоти виникнення витрат: - рідкісні – вірогідність ризику низька; - ризики помірної частоти – середня вірогідність ризику; - часті ризики – вірогідність висока - За критерієм обсягу витрат: - малі ризики – витрати невеликі; - середні ризики – витрати помірні; - високі ризики – витрати великі

Рис. 2. Класифікація ризиків за критеріями

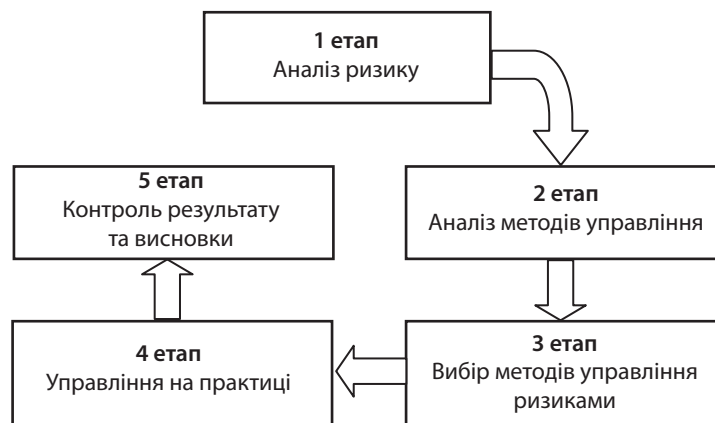


Рис. 3. Послідовність етапів аналізу ризиків

Перший етап являє собою аналіз ризику, де проводиться ідентифікація ризиків та визначення їх належності по класифікації, а також впливу факторів на господарську діяльність.

Другий етап передбачає аналіз негативного впливу ризику на підприємство, також розглядаються альтернативні методи управління ризиками.

На *третьому етапі* відбувається формування політики туристичної організації щодо боротьби з ризиком та його впливом.

На *четвертому етапі* обирається конкретний метод через прийняття управлінських рішень та реалізація їх на практиці.

Останній, *п'ятий етап*, є контрольним. На ньому передбачається аналіз та висновки згідно з існуючою ситуацією, вдосконалення системи управління.

Управління ризиками повинно бути постійним. Усі ризики мають розглядатися як єдине ціле, враховуючи всі залежності, взаємозв'язки та наслідки. Разом з тим, є такі важливі аспекти, як цілісність, безперервність та комплексність.

Система управління ризиками індустрії туризму має складну структуру. Враховуючи специфіку галузі, передбачається використання різних поєднань процедур управління, що показує модульність системи. Адекватний розподіл повноважень і відповідальності, обґрунтованість ієрархічної структури прийняття рішень відображає багаторівневість системи управління. Здатність боротися з ризиками різної природи і різними їх наслідками відображають багатофункціональність та універсальність системи. Ці аспекти системи управління ризиками дозволяють проводити одночасний аналіз великої кількості індивідуальних ризиків і ступеня їх впливу на розвиток ризикової ситуації [10, с. 190].

Таким чином, наведені властивості розкривають специфічні здібності системи управління ризиками щодо виконання поставлених цілей та завдань управління, а також у комплексі враховують специфіку об'єкта управління.

Туристичні ризики поширюються не тільки на індустрію туризму, але й на суміжні галузі, а також на об'єкти інфраструктури і самих туристів, і, маючи мультиплікативний ефект, можуть досить істотно впливати

на рівень туристичної активності. При цьому ризик несе не тільки ймовірність втрат, але і можливість отримання вигід від прийняття відповідних мір, у чому проявляється стимулюючий фактор ризику.

Туристична індустрія має специфічні риси, серед яких виділяються такі: диспропорційність регіонального розвитку; інфраструктурні проблеми; загрози витіснення виїзним туризмом внутрішніх та в'їзних туристичних потоків. При цьому необхідно враховувати те, що не будь-яка негативна тенденція є фактором ризику.

Зокрема, тривале зростання цін на туристичні послуги може спричинитися інфляційними процесами в економіці. Тому, у широкому розумінні, ця економічна проблема стає також фактором ризику. Коли виникає раптова, але статистично або виявлена експертами подія, це змінює теперішній тренд та може стати загрозою для розвитку туризму [11, с. 35].

Розглянута система управління ризиком враховує специфічні риси галузі й може служити для підвищення стійкості організацій, насамперед, фінансової. Управління ризиком є досить складним процесом через наявність великої кількості розвинених внутрішніх взаємозв'язків.

На основі відповідності ризику даний процес можна розділити на два види – активний і пасивний.

Пасивне управління здійснюється в рамках існуючої організаційної системи через реалізацію процесів планування, забезпечення матеріально-технічними та іншими видами ресурсів, економічний та фінансовий аналіз.

Активне управління ризиком передбачає постійне проведення заходів щодо обліку та контролю впливу ризику, створення системи ризик-менеджменту, що стабільно розвивається при використанні сучасної технології оцінки ризиків.

ВИСНОВКИ

Туристична сфера характеризується високим рівнем ризиковості, особливо у фінансовій сфері. Формування ефективної системи ідентифікації, моніторингу та управління ризиками дозволить розробити дієві заходи щодо мінімізації та усунення ризиків. Систему управлін-

ня ризиками необхідно впроваджувати в кожній організації туристичної індустрії, тому що ризики охоплюють усі аспекти діяльності підприємств у сфері туризму без виключення. При цьому важливим аспектом є рівень кваліфікації ризик-менеджерів, що дозволить їм охопити всі можливі прояви ризику та вчасно відреагувати на них. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Брич В., Крамарчук С.** Управління ризиками у туристичному бізнесі. *Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка*. Сер. Географія. 2010. № 2 (28). С. 105–110. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/NZTNPU/geogr/2010_2/4/002Brich.pdf
2. **Кокорєва О. В.** Вдосконалення управління туристичних підприємств на основі матриці «Економічна безпека туристичних підприємств – ризик». *Економіка Крима*. 2012. № 1 (38). С. 274–277.
3. **Білецька І. М., Карташевська І. Ф., Плугарь О. В.** Організація підприємницької діяльності у туризмі: навчальний посібник/за заг. ред. С. Ю. Цюхли. Сімферополь: ДІАІПІ, 2011. 244 с.
4. **Туриянская М. М.** Стратегические аспекты антикризисного управления туристскими предприятиями. *Культура народов Причерноморья*. 2012. № 236. – С. 93–97.
5. **Стрельцов О. С.** Управління фінансовими ризиками в системі стратегічного управління фінансовою безпекою підприємств. *Вісник ДІТБ*. 2011. № 15. С. 84–86. URL: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/V_Ditb/2011_15/Strelcov.pdf
6. **Львова М. В., Воскресенская Н. В.** Концептуальные основы управления рисками в системе внутреннего контроля хозяйствующих субъектов. *Современные проблемы науки и образования*. 2013. № 6. URL: <http://www.science-education.ru/pdf/2013/6/719.pdf>
7. **Семенютина Т. В.** Економічні ризики, небезпеки, загрози: сутність та взаємозв'язок. *Економічний простір*. 2012. № 68. С. 106–113.
8. **Зубок М. І., Рубцов В. С., Яременко С. М., Гусаров В. Г.** Економічна безпека суб'єктів підприємництва: навч. посіб. Київ, 2012. 226 с.
9. **Дикань В. Л., Воловельська І. В., Маковоз О. В.** Економічна безпека підприємства: навч. посіб. Харків: УкрДАЗТ, 2011. 266 с.
10. **Рудніченко Є. М.** Загроза, ризик, небезпека: сутність та взаємозв'язок із системою економічної безпеки підприємства. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. 2013. № 25 (1). С. 188–195.
11. **Пономаренко П. І., Хавер В. М.** Аналіз ризиків при формуванні інноваційного проекту. *Економічний вісник НГУ*. 2011. № 2. С. 34–39.

REFERENCES

- Brych, V., and Kramarchuk, S. "Upravlinnia ryzykamy u turystychnomu biznesi" [Risk management in tourism business]. *Naukovi zapysky Ternopil'skoho natsionalnoho pedahohichnoho universytetu imeni Volodymyra Hnatiuka*. Serii: Heohrafiia. http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/NZTNPU/geogr/2010_2/4/002Brich.pdf
- Biletska, I. M., Kartashevskaya, I. F., and Pluhar, O. V. *Orhanyzatsiia pidpriemnytskoi diialnosti u turyzmi* [The organization of business activities in tourism]. Simferopol: DIAIPI, 2011.
- Dykan, V. L., Volovelska, I. V., and Makovoz, O. V. *Ekonomiczna bezpeka pidpriemstva* [Economic security of enterprise]. Kharkiv: UkrDAZT, 2011.
- Kokorieva, O. V. "Vdoskonalennia upravlinnia turystychnykh pidpriemstv na osnovi matrytsi «Ekonomiczna bezpeka turystychnykh pidpriemstv – ryzyk»" [Improving the management of tourism enterprises based on the matrix of "Economic security of tourism enterprises – risk"]. *Ekonomika Kryma*, no. 1 (38) (2012): 274–277.
- Lvova, M. V., and Voskresenskaya, N. V. "Kontseptualnyye osnovy upravleniya riskami v sisteme vnutrennego kontrolya khozyaystvuyushchikh subektov" [Conceptual foundations of risk management in the internal control system of business entities]. *Sovremennyye problemy nauki i obrazovaniya*. <http://www.science-education.ru/pdf/2013/6/719.pdf>
- Ponomarenko, P. I., and Khaver, V. M. "Analiz ryzykiv pry formuvanni innovatsiinoho proektu" [Risk analysis in the formation of an innovative project]. *Ekonomicnyi visnyk NHU*, no. 2 (2011): 34–39.
- Rudnichenko, I. E. M. "Zahroza, ryzyk, nebezpeka: sutnist ta vzaiemozv'язok iz systemoiu ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva" [Threat, risk, danger: the nature and interrelation with the system of economic security of enterprise]. *Ekonomika. Menedzhment. Pidpriemnytstvo*, no. 25 (1) (2013): 188–195.
- Semeniutina, T. V. "Ekonomiczni ryzyky, nebezpeky, zahrozy: sutnist ta vzaiemozv'язok" [Economic risks, hazards, threats: the nature and relationship]. *Ekonomicnyi prostir*, no. 68 (2012): 106–113.
- Strieltsov, O. S. "Upravlinnia finansovymy ryzykamy v systemi stratehichnoho upravlinnia finansovoiu bezpekoiu pidpriemstv" [Financial risk management in the strategic management of financial security of enterprises]. *Visnyk DITB*. http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/V_Ditb/2011_15/Strelcov.pdf
- Turiyanskaya, M. M. "Strategicheskiye aspekty antikrizisnogo upravleniya turistyskimi predpriyatiyami" [Strategic aspects of crisis management of tourism enterprises]. *Kultura narodov Prichernomorya*, no. 236 (2012): 93–97.
- Zubok, M. I. et al. *Ekonomiczna bezpeka subiektiv pidpriemnytstva* [Economic security of business entities]. Kyiv, 2012.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У СФЕРІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

© 2016 ЛИТВИНЧУК І. Л., САМОЙЛЕНКО К. А.

УДК 631.1(477):331.105

Литвинчук І. Л., Самойленко К. А. Інституціональне забезпечення публічно-приватного партнерства у сфері інноваційного розвитку аграрної економіки України

Метою статті є розробка пропозицій щодо вирішення завдання інституціонального забезпечення розвитку публічно-приватного агропартнерства в Україні у сфері реалізації інноваційних проектів. Доведено доцільність обґрунтування галузевої концепції розвитку публічно-приватного партнерства в цілях інноваційного розвитку вітчизняної аграрної економіки шляхом виявлення специфічних тенденцій розвитку агроекономічних систем у глобальному середовищі. З використанням методики дорожнього картування розроблено структурно-логічну схему зон інституціональної відповідальності стейкхолдерів та детальні інформаційні картки стратегічних цілей удосконалення системи підготовки, підвищення кваліфікації та дистанційного навчання кадрів в аграрному секторі економіки; удосконалення методів ведення сільського господарства та інтенсивного впровадження інноваційних технологій для підвищення продуктивності агровиробників; розвитку торговельної мережі, транспортних та логістичних систем для реалізації сільськогосподарської продукції; підвищення конкурентоспроможності підприємницького аграрного сектора та забезпечення масштабного доступу суб'єктам агробізнесу до внутрішніх або зовнішніх ринків сільськогосподарської продукції з акцентом на сертифікацію якості в ланцюгу створення доданої вартості.

Ключові слова: публічно-приватне агропартнерство, дорожня карта, інноваційний розвиток.

Табл.: 7. **Бібл.:** 8.

Литвинчук Ірина Леонідівна – кандидат економічних наук, докторант, доцент кафедри економічної теорії та інтелектуальної власності, Житомирський національний агроекологічний університет (Старий бульвар, 7, Житомир, 10008, Україна)

E-mail: irina.litvinchuk@ukr.net

Самойленко Костянтин Анатолійович – аспірант, Житомирський національний агроекологічний університет (Старий бульвар, 7, Житомир, 10008, Україна)

E-mail: Dsgi-ukr@mail.ru

УДК 631.1(477):331.105

Литвинчук И. Л., Самойленко К. А. Институциональное обеспечение государственно-частного партнерства в сфере инновационного развития аграрной экономики Украины

Целью статьи является разработка предложений по решению задачи институционального обеспечения развития публично-частного агропартнерства в Украине в сфере реализации инновационных проектов. Обоснована целесообразность отраслевой концепции развития публично-частного партнерства в целях инновационного развития отечественной аграрной экономики посредством выявления специфических тенденций развития агроэкономических систем. С использованием методики дорожнего картирования разработаны структурно-логическая схема зон институциональной ответственности стейкхолдеров и подробные информационные карты стратегических целей совершенствования системы подготовки, повышения квалификации и дистанционного обучения кадров в аграрном секторе экономики; усовершенствования методов ведения сельского хозяйства и интенсивного внедрения инновационных технологий для повышения производительности агропроизводителей; развития торговой сети, транспортных и логистических систем для реализации сельскохозяйственной продукции; повышения конкурентоспособности предпринимательского аграрного сектора и обеспечения масштабного доступа субъектам агробізнеса ко внутренним и внешним рынкам сельскохозяйственной продукции с акцентом на сертификацию качества в цепочке создания добавленной стоимости.

Ключевые слова: публично-частное агропартнерство, дорожная карта, инновационное развитие.

Табл.: 7. **Библ.:** 8.

Литвинчук Ирина Леонидовна – кандидат экономических наук, докторант, доцент кафедры экономической теории и интеллектуальной собственности, Житомирский национальный агроэкологический университет (Старый бульвар, 7, Житомир, 10008, Украина)

E-mail: irina.litvinchuk@ukr.net

Самойленко Константин Анатольевич – аспирант, Житомирский национальный агроэкологический университет (Старый бульвар, 7, Житомир, 10008, Украина)

E-mail: Dsgi-ukr@mail.ru

UDC 631.1(477):331.105

Lytvynchuk I. L., Samojlenko K. A. The Institutional Ensuring the Public-Private Partnership in the Sphere of Innovative Development of the Agrarian Economy of Ukraine

The article is aimed at developing proposals for solving the problem of institutional ensuring the development of the public-private agro-partnership in Ukraine in the sphere of implementation of innovative projects. The article substantiates expediency of the sectoral conception of developing public-private partnership for purposes of innovative development of the agrarian economy by identifying specific trends in development of the agri-environmental systems. Using the technique of road mapping, the authors have elaborated a structural-logical schema of zones with institutional responsibility of stakeholders together with the detailed information cards of the strategic objectives for improving the system of training, professional development and distance training of personnel in the agricultural sector of economy; improvements of farming techniques as well as intensive introduction of innovative technologies in order to improve the performance of agrarian producers; development of online trading, transport and logistics systems for marketing of agricultural products; improving competitiveness of the entrepreneurial agrarian sector and ensuring the large-scale access of agribusiness entities to both the domestic and the external markets of agricultural products with an emphasis on quality certification in the value-added chain.

Keywords: public-private agro-partnership, road map, innovative development.

Tabl.: 7. **Bibl.:** 8.

Lytvynchuk Iryna L. – PhD (Economics), Candidate on Doctor Degree, Associate Professor of the Department of Economic Theory and Intellectual Property, Zhytomyr national agroecological university (7 Staryi bulvar, Zhytomyr, 10008, Ukraine)

E-mail: irina.litvinchuk@ukr.net

Samojlenko Kostiantyn A. – Postgraduate Student, Zhytomyr national agroecological university (7 Staryi bulvar, Zhytomyr, 10008, Ukraine)

E-mail: Dsgi-ukr@mail.ru

Практична ізоляваність університетської та академічної науки від агробізнесу та, власне, одна від одної, інклюзивність центрів міжнародного співробітництва у сфері сільськогосподарських досліджень, проблеми превалювання двосторонніх вертикальних (державна – фундаментальна наука, державна – сировинні галузі аграрної промисловості, державна – освіта, державна – ринок аграрної продукції) зв'язків над багатосторонніми горизонтальними в аграрній економіці України призводять до невідповідності між попитом і пропозицією наукової продукції та робочої сили, неефективного використання інтелектуального капіталу, низької інноваційної активності сільськогосподарських підприємств.

Накопичення критичної маси зазначених проблем веде до поступового усвідомлення ролі стратегічних публічно-приватних партнерств (державно-приватного партнерства; партнерств державних та місцевих органів влади із саморегулювальними організаціями; партнерств на місцевому рівні щодо підтримки ініціатив сільських громад щодо розвитку сільських територій і т. д.) як ефективних інструментів інтеграції наявних потенціалів акторів інноваційного розвитку. Проте, не зважаючи на певне посилення суспільного діалогу в рамках публічно-приватного партнерства в Україні, експерти зазначають, що «окреслена у законодавстві модель державно-приватного партнерства побудована ... із гіпертрофованим домінуванням ролі держави, містить низку протиріч та неузгодженостей, є відірваною від більшої частини суспільства та не передбачає широкого діалогу при підготовці та реалізації проектів, що мають суспільне значення» [1].

Це знаходить прояв: *по-перше*, у спрощенні у вітчизняному законодавстві міжнародного тлумачення публічно-приватного партнерства – від спектра векторів формування і розвитку громадянського суспільства, заснованих на приватній власності та гарантіях держави, до виключно приватно-державних відносин у різних сферах, що значно звужує коло учасників проектів; *по-друге*, у відсутності єдиної концепції розвитку відносин публічно-приватного партнерства в Україні; *по-третє*, недосконалості адміністрування публічно-приватної взаємодії, що не враховує специфіку АПК.

Останній фактор потребує особливої уваги, оскільки активізація ресурсів і потенціалу учасників публічно-приватних агропартнерств (ППАП) значно відрізняється від формування традиційних партнерств в інших галузях економіки, що пояснюється особливими ефектами, обумовленими загальними світовими тенденціями розвитку агроекономічних систем, зокрема:

- ✦ глобалізація сільськогосподарських ринків та зростання попиту на сільськогосподарську продукцію у багатьох частинах світу завдяки зростанню доходів на душу населення і рівня життя;
- ✦ інтернаціоналізація екологічних витрат і витрат на охорону здоров'я споживача та вимог безпеки харчових продуктів, що призводить до набуття продукцією сільськогосподарського виробництва характеру суспільних благ;

- ✦ збільшення частоти зупинок інноваційних процесів для вилучення монопольної ренти внаслідок зосередження питань аграрного менеджменту та реалізації прав власності (злиття, поглинання) у компетенції транснаціональних корпорацій;
- ✦ розвиток систем правової охорони прав інтелектуальної власності на селекційні досягнення та біотехнології.

Проблеми публічно-приватного агропартнерства наразі достатньо широко експлуатуються серед представників міжнародних інституцій USAID [2], FAO [3], GFAR [4], проте недостатньо представлені в науковій літературі, особливо у вітчизняній. У контексті теми дослідження викликають інтерес напрацювання декількох науковців – В. Семчука щодо правових проблем аграрної політики [5], М. Ващика в напрямі досліджень можливостей використання світового досвіду публічно-приватного партнерства в аграрному секторі України [6], І. Косача та Н. Холявко, які працювали над методологією стратегічного управління в контексті застосування державно-приватного партнерства для вирішення задач функціонування АПК [7], а також О. Пахомової у напрямі аналізу можливостей взаємодії державно-приватного партнерства в системі модернізації та інноваційного розвитку сільського господарства [8].

Проте питання підвищення ефективності публічно-приватної взаємодії в аграрному секторі вітчизняної економіки наразі лишається відкритим. Існує необхідність розробки концепції розвитку публічно-приватного агропартнерства в Україні, яка передбачатиме механізми здійснення високоризикованих інноваційних проектів з низькою віддачею інвестицій в АПК, що не можуть бути виконані в односторонньому порядку, на різних рівнях (державному, регіональному, муніципальному, корпоративному).

Метою даної статті є розробка пропозицій щодо вирішення завдання інституціонального забезпечення розвитку публічно-приватного агропартнерства в Україні.

При формуванні рекомендацій використовувалася методика дорожнього картування, у рамках якої запропоновано структурно-логічну схему зон інституційної відповідальності та детальні інформаційні картки стратегічних цілей удосконалення системи підготовки, підвищення кваліфікації та дистанційного навчання кадрів в аграрному секторі економіки; удосконалення методів ведення сільського господарства та інтенсивного впровадження інноваційних технологій для підвищення продуктивності агровиробників; розвитку торговельної мережі, транспортних і логістичних систем для реалізації сільськогосподарської продукції; підвищення конкурентоспроможності підприємницького аграрного сектора та забезпечення масштабного доступу суб'єктам агробізнесу до внутрішніх або зовнішніх ринків сільськогосподарської продукції з акцентом на сертифікацію якості в ланцюгу створення доданої вартості.

Запровадження сучасної моделі ППАП концептуально передбачається здійснювати у двох напрямках. *Перший* – це реінжиніринг існуючої системи розвитку

державно-приватного партнерства, зокрема в частині створення нової правової бази, що регламентуватиме умови агропартнерства в Україні, формування нових інститутів і організаційних структур регулювання ППАП та фінансово-економічних основ їх функціонування, а також вирішення питань кадрового, інформаційного та технічного забезпечення. Другий – управління змістовною складовою проектів публічно-приватного агропартнерства, зокрема зосередження на визначених

загальносвітовою практикою пріоритетах, а саме – на партнерстві у сфері аграрної освіти, у сфері сільськогосподарських досліджень і трансферу технологій, у сфері будівництва і модернізації інфраструктури аграрного ринку, у сфері розвитку малого сільськогосподарського підприємництва та у сфері розвитку сільськогосподарських виробничо-збутових ланцюгів.

Деталізована дорожня карта реалізації концепції представлена у табл. 1 – табл. 7.

Таблиця 1

Дорожня карта реалізації концепції інституціонального забезпечення публічно-приватного агропартнерства в цілях інноваційного розвитку

Фокус	Стратегічні цілі	Тип інновацій, розвиток яких стимулюється в межах реалізації напрямку (згідно з класифікацією Керівництва Осло)	Термін виконання						Відповідальні інституції
			2017		2018		2019		
			I	II	I	II	I	II	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Управління розвитком публічно-приватного агропартнерства	Підвищення ефективності публічно-приватної взаємодії в аграрному секторі економіки з метою реалізації високоризикованих інноваційних проектів з низькою віддачею інвестицій, що не можуть бути реалізовані в односторонньому порядку	Організаційні							Верховна Рада України (ВРУ), Кабінет Міністрів України (КМУ), Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (МЕРТУ), Міністерство аграрної політики та продовольства України (Мінагрополітики), Державна регуляторна служба України (ДРСУ)
Партнерство у сфері аграрної освіти	Об'єднання зусиль з удосконалення системи підготовки, підвищення кваліфікації та дистанційного навчання кадрів в аграрному секторі економіки	Організаційні Процесні Маркетингові							ВРУ, КМУ, Мінагрополітики, Міністерство освіти і науки України (МОН), Міністерство соціальної політики України
Партнерство у сфері сільськогосподарських досліджень і трансферу технологій	Забезпечення вдосконалення методів ведення сільського господарства та інтенсивного впровадження інноваційних технологій для підвищення продуктивності агровиробників	Організаційні Продуктові Процесні Маркетингові							ВРУ, КМУ, Мінагрополітики, МОН, Міністерство інформаційної політики України, Державна служба інтелектуальної власності України
Партнерство у сфері будівництва і модернізації інфраструктури аграрного ринку	Розвиток торговельної мережі, транспортних і логістичних систем для реалізації сільськогосподарської продукції	Організаційні Процесні Сервісні							ВРУ, КМУ, МЕРТУ, Мінагрополітики, Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України
Партнерство у сфері розвитку малого сільськогосподарського підприємництва	Підвищення конкурентоспроможності підприємницького аграрного сектора	Організаційні Процесні							ВРУ, КМУ, МЕРТУ, Мінагрополітики, ДРСУ, Державна служба України з питань геодезії картографії та кадастру

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Партнерство у сфері розвитку сільсько-господарських виробничо-збутових ланцюгів	Забезпечення масштабно-го доступу до внутрішніх або зовнішніх ринків сільськогосподарської продукції суб'єктам агро-бізнесу з акцентом на сертифікацію якості в ланцюгу	Організаційні Процесні Сервісні Маркетингові							ВРУ, КМУ, МЕРТУ, Мінагрополітики, Міністерство екології та природних ресурсів України, Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів

Джерело: авторська розробка.

Таблиця 2

Інформаційна картка стратегічної цілі 1

Фокус: Управління розвитком публічно-приватного агропартнерства			
1	2	3	4
Тактичні кроки	– Удосконалення законодавчої бази й розширення практики застосування ППАП з урахуванням вимог законодавства та інтересів усіх секторів суспільства, не обмежуючи публічних та приватних партнерів у виборі форм взаємовигідної співпраці; – розробка єдиної концепції розвитку ППАП на середньо- та довгострокову перспективу; – створення Національного проектного офісу публічно-приватного агропартнерства; – формування регіональних центрів ініціювання й управління проектами ППАП; – проведення інформаційної й освітньої роботи, дорадництва в рамках просування ППАП; – підготовка та сертифікація осіб, які беруть участь у розробленні типових проектів договорів; – формування системи взаємних гарантій для суспільства, держави та бізнесу; – законодавче врегулювання порядку виконання органами публічної влади обов'язків за договором, інформування громадськості, моніторингу проектів, науково-експертного та іншого супроводу; – максимальна уніфікація процедурних питань; – нормативно-правове визначення форм та порядку надання державної фінансової підтримки реалізації проектів ППАП; – створення Гарантійного фонду публічно-приватного агропартнерства; – створення інтегрованої геоінформаційної та прогнозно-аналітичної системи ППАП України на основі моніторингу соціально-економічного розвитку агропромислового виробництва, аграрного ринку та екології сільських територій для інформаційного забезпечення центральних органів державної влади та органів місцевого самоврядування, наукових і освітніх установ, приватного сектора, сільськогосподарських виробників, аграрних неурядових організацій та асоціацій, дорадчих служб та сільського населення; – просування ідеології та методології ППАП через проведення публічних заходів, публікацію науково-методичних матеріалів та посібників, проведення навчальних заходів для представників публічної влади та інших учасників; – розвиток системи статистичного моніторингу проектів ППАП, включаючи розробку методології та інструментарію статистичного спостереження на основі прийнятих у цій сфері міжнародних стандартів; – розвиток міжнародного співробітництва у сфері ППАП; – позиціонування та просування бренду ППАП у вітчизняному та глобальному економічному просторі; – імплементація програмного забезпечення діяльності ППАП SECURE™ Program		
Проблеми, які вирішуються	– Фрагментарний підхід до регулювання ДПП; – недосконалість національної правової та адміністративної бази для ДПП; – недостатній розвиток нових форм економічної діяльності; – тривалий лаг між ідеєю та реалізацією інноваційного проекту; – обмеженість ресурсів та можливостей виробників та бенефіціарів для здійснення дієвого внеску в інноваційні проекти, пов'язані із сільським господарством; – відсутність механізмів зворотного зв'язку сільського населення з органами державної влади, бізнесом та науковими інституціями;	Бар'єри	– Неприятливий інвестиційний клімат і складність умов провадження діяльності; – корупція, бюрократія та наявність проблем у відносинах між органами державної влади та приватним сектором під час проведення погоджувальних процедур, захисту прав власності інвесторів, розв'язання господарських спорів; – низький рівень довіри громадян до органів державної влади та обізнаності з питань переваг реалізації інвестиційних проектів на засадах ППАП; – недостатній рівень поінформованості населення про застосування механізмів партнерства; – дефіцит бюджетних коштів та складність механізму їх виділення, що створює загрози своєчасному виконанню домовленостей держави-партнера при реалізації проектів;

1	2	3	4
	– недосконалість системи вимірювання ключових показники ефективності суспільних благ		– неналежне кадрове забезпечення органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування фахівцями у сфері ППАП; – відсутність ефективної системи моніторингу та оцінки проектів ППАП; – брак спроможностей та повноважень на регіональному рівні у напрямку розробки та реалізації науково-технічної та інноваційної політики; – існування нормативних перешкод, залежність від непередбачених політичних директив, здатних змінити умови на аграрному ринку, знижуючи стимули, пов'язані з цілями ППАП
<i>Зони пріоритетного моніторингу в операційному алгоритмі реалізації типового проекту</i>	– Проведення аналізу базового сценарію стану системи, включаючи всіх суб'єктів партнерства: безпосередні учасники угоди ППП та зацікавлені особи (асоціації роботодавців та споживачів, інші інститути громадянського суспільства, наукові та експертні інституції, професійні асоціації, ЗМІ тощо); – інвентаризація заходів, зобов'язань і відповідальності національних і міжнародних суб'єктів у зміцненні ролі, цінності та впливу ППАП на інноваційний розвиток аграрного сектора; – імплементація процедур прозорого вибору партнера на основі чітких вимог до претендентів (репутація, вимоги до формату бізнес-плану тощо); – пошуки послідовності та узгодженості у системі пріоритетів та уникнення конфлікту інтересів; – мінімізація дублювання та перекриття сфер відповідальності; – розробка і підтримка ключових показників-індикаторів; – впровадження інтегрованих систем менеджменту; – розробка інноваційних систем зворотного зв'язку знизу догори, які б безпосередньо враховували думку цільових бенефіціарів в еволюції та реалізації проектів; – відслідковування поліпшень у підсистемах управління ППАП, в яких проводяться реформи; – вимірювання доданої вартості, що забезпечує партнерство; – розробка сценарію пілотного проекту ППАП в Україні у відповідності з міжнародними стандартами	<i>Нормативно-правові акти, що потребують перегляду /прийняття</i>	– ЗУ «Про державно-приватне партнерство»; – Господарський кодекс; – Земельний кодекс; – Податковий кодекс; – Бюджетний кодекс; – ЗУ «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України»; – ЗУ «Про державну підтримку сільського господарства України»; – ЗУ «Про доступ до публічної інформації»; – ЗУ «Про національну програму інформатизації»
<i>Очікувані результати (вигоди)</i>	<i>Публічний сектор</i>	– Удосконалення процедур розробки та подальшої реалізації проектів ППАП; – оптимізація використання та збільшення масштабу об'єднання ресурсів; – покращення координації та моніторингу інноваційної діяльності; – забезпечення можливості взаємодії органів місцевого, регіонального й центрального управління та подолання відомчих інформаційних бар'єрів;	

1	2	3	4
		– додаткові надходження до місцевих бюджетів; – можливості розробки нових проектів за рахунок інвестування заощаджених коштів; – сприяння підвищенню рівня зайнятості	
	Приватний сектор	– Стимулювання розвитку малого підприємництва на селі та посилення зв'язків між виробництвом і наукою; – активізація інвестиційної діяльності; – зниження трансакційних витрат та диверсифікація ризиків; – підвищення доходності сільськогосподарського виробництва; – спрощення дозвільних процедур; – збільшення обсягу доходів домогосподарств сільського населення та рівня їх купівельної спроможності; – доступ до програм мікрофінансування, розширення можливості отримання кредитів на пільгових умовах під державні гарантії	
Ресурси	Часові, кадрові, фінансові, інформаційні		
Виклики (ризик <i>и</i> імплементації)	– Ризик ринкової нерівності і створення монополії, окремих фірм – першопрохідців ППАП завдяки отриманим ними преференціям; – ризик конфлікту інтересів в межах проекту ППАП внаслідок відсутності консенсусу учасників щодо методів роботи та кінцевих цілей; – затримки у реалізації планів та вивільненні коштів, пов'язані з формалізацією та операціоналізацією партнерства; – загроза зміни суспільного сприйняття ППАП в разі непрофесійності чи непрозорості окремого проекту; – ризик посиленої експлуатації земельних і водних ресурсів, що може вплинути на соціальну та екологічну стійкість у регіоні		
Цільові індикатори	– Кількість реалізованих проектів в рамках ППАП протягом року; – середній строк реалізації проекту ППАП; – середня кількість суб'єктів, які беруть участь у проекті ППАП; – середній розмір стартового внеску партнерів в рамках ППАП; – річний обсяг кредитів, залучених Гарантійним фондом публічно-приватного агропартнерства; – річна кількість повідомлень щодо реалізації проектів ППАП, розміщених в Інтернет, ЗМІ; – річна кількість юридичних позовів щодо врегулювання конфліктів у рамках проектів ППАП; – середньомісячна заробітна плата менеджера ППАП		

Джерело: авторська розробка.

Таблиця 3

Інформаційна картка стратегічної цілі 2

Фокус: Партнерство у сфері аграрної освіти				
1	2	3	4	5
Тактичні кроки	– Розширення прав ВНЗ самостійно розпоряджатися матеріальними, фінансовими й кадровими ресурсами, створювати комерційні організації; – розвиток ефективних брокерських функцій університетів з використанням реальних ринкових моделей; – зміна підходів до формування державного замовлення на підготовку фахівців на основі впровадження прогнозу потреб економіки; – сприяння налагодженню взаємодії університетського, академічного та галузевого секторів науки на основі розроблення спільних дослідницьких проектів, відкриття спільних програм підготовки наукових кадрів вищої категорії; – активізація процесу запровадження інноваційних технологій і форм організації процесу навчання та забезпечення умов для реалізації загальноосвітньої тенденції «освіта впродовж всього життя»			
Нормативно-правові акти, що потребують перегляду/прийняття	– ЗУ «Про державно-приватне партнерство»; – Бюджетний кодекс; – ЗУ «Про освіту»; – ЗУ «Про вищу освіту»; – ЗУ «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність»			

1	2	3	4	5
Проблеми, які вирішуються	– Відсутність кваліфікованих менеджерів і працівників в АПК; – відсутність діючої системи консультування виробників сільськогосподарської продукції; – відсутність робочих місць для випускників аграрних ВНЗ		Бар'єри	– Проблеми контролю якості та забезпечення професійного менеджменту; – недосконалість нормативного закріплення диверсифікації фінансових форм підтримки освітніх ППАП
Очікувані результати (вигоди)	Публічний сектор	– Аутсорсинг неосновних видів діяльності ВНЗ; – альтернативні джерела фінансування; – вдосконалення навчальних програм та їх наближення до вимог бізнесу; – актуалізація баз практики для студентів	Приватний сектор	– Реструктуризація системи підготовки кадрів; – розширення можливостей оптимізації кадрового складу підприємств
Ресурси	Часові, кадрові, інформаційні, фінансові			
Виклики (ризики імплементації)	– Занепад непрестижних спеціальностей, що не отримують підтримку; – загроза втратити підготовлений за новими інноваційними програмами персонал внаслідок «відпливу умів»			
Зони пріоритетного моніторингу в операційному алгоритмі реалізації типового проекту	– Визначення порядку взаємодії між учасниками проекту та розробка адаптаційних стратегій; – визначення особливостей застосування механізмів фінансування проекту на основі розвитку системи ендаументу, фандрайзингу; – схвалення типових договорів, форм подання документів, звітності; – розробка і затвердження комунікаційної стратегії та підготовка медіа-плану її реалізації; – залучення роботи кваліфікованих представників агробізнесу і науки, експертів-практиків до участі в освітньому процесі, зокрема розробки стандартів освіти, навчальних планів і програм; – організація рекрутингових заходів			
Цільові індикатори	– Кількість підписаних при сприянні ППАП протоколів про наміри, контрактів; – кількість підготовлених фахівців; – кількість працевлаштованих випускників			

Джерело: авторська розробка.

Таблиця 4

Інформаційна картка стратегічної цілі 3

Фокус: Партнерство у сфері сільськогосподарських досліджень і трансферу технологій				
1	2	3	4	5
Тактичні кроки	– Визначення сутності, організаційно-правових форм та спектру інноваційної діяльності в рамках ППАП; – пільгове кредитування учасників ППАП, що реалізують інноваційні проекти; – надання державних гарантій банкам, що здійснюють кредитування інноваційних проектів ППАП; – формування фонду кредитного забезпечення інноваційних напрямів в АПК; – забезпечення застосування прискореної амортизації обладнання в цілях сільськогосподарських досліджень; – розробка законодавчого акту щодо регламентації венчурного фінансування інноваційної діяльності; – розвиток інформаційних баз для систематизації пропозицій науково орієнтованої продукції ППАП; – активізація фінансового лізингу та страхування; – забезпечення податкових пільг; – земельні концесії; – реформування патентної політики; – інтеграція до форм світового державно-приватного партнерства, зокрема приєднання до спільних технологічних ініціатив ЄС (Joint Technology Initiatives)			
Нормативно-правові акти, що потребують перегляду/прийняття	– Господарський кодекс; – Земельний кодекс; – Податковий кодекс;			

1	2	3	4	5
	– Митний кодекс; – ЗУ «Про наукову та науково-технічну діяльність»; – ЗУ «Про інноваційну діяльність»; – ЗУ «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій»; – Постанова КМУ «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для здійснення фінансової підтримки суб'єктів господарювання агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів та компенсації лізингових платежів»; – ЗУ «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою»; – ЗУ «Про діяльність кластерів» (Н*)			
Проблеми, які вирішуються	– Низький попит на результати аграрних НДДКР та обмежений доступ до ринків; – низька конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції в результаті неуспішної боротьби з шкідниками і хворобами та деградації навколишнього середовища; – безробіття сільського населення і низька продуктивність праці; – недостатність зв'язку між дослідними процесами і процесами, що забезпечують загальний розвиток сільських територій		Бар'єри	– Обмеженість фінансування поряд із значними прямими та трансакційними затратами по організації; – застарілість і суперечливість правових норм землеволодіння, що обмежують безперешкодне здійснення ППАП; – невмотивованість приватного сектора, обумовлена високими затратами та неможливістю монопольного ціноутворення на інтелектуальні продукти, створені в рамках ППАП
Очікувані результати (вигоди)	Публічний сектор	– Продовольча безпека; – розвиток сільських територій; – забезпечення зайнятості сільського населення; – зростання якості прикладних досліджень	Приватний сектор	– Ексклюзивний доступ до нових сортів насіння і прав на їх поширення; – зниження залежності від імпорту та розвитку експорту; – збільшення доходів і добробуту фермерів
Ресурси	Часові, кадрові, матеріально-технічні, фінансові, інформаційні, інтелектуальні			
Виклики (ризики імплементації)	– Відсутність гарантій комерційного успіху нової технології (короткочасний успіх або затримки, якщо сорт чи технологія вимагає уточнення протягом декількох вегетаційних періодів); – можливість втрати репутації нових продуктів, сортів насіння внаслідок недосконалості системи державного регулювання інтелектуальної власності (наявність неякісних замінників/фейків); – форс-мажорні обставини (погодні впливи на виробників селекційного матеріалу)			
Зони пріоритетного моніторингу в операційному алгоритмі реалізації типового проекту	– Проведення та введення в експлуатацію техніко-економічного обґрунтування проекту партнерства на основі патентно-кон'юнктурних досліджень; – вирішення питань володіння правами ІВ для сортів насіння та нових технологій; – вирішення проблеми ізоляції дрібних фермерів у питаннях отримання доступу до землі для підтримки комерціалізації технологій селекції, підтримка доступу до необхідної суспільної інфраструктури (погодження суперфіціїв, сервітівів); – забезпечення відповідності проектів нормативним вимогам (ліцензії, сертифікація); – підготовка калькуляції необхідних обсягів фінансування і графік виділення коштів; – забезпечення пріоритетного нагляду фази комерціалізації нових технологій; – надання післяпродажних послуг технічної підтримки			
Цільові індикатори	– Кількість отриманих документів на права інтелектуальної власності (патенти, авторські свідоцтва); – кількість технологічних запитів/пропозицій, розміщених в мережах трансферу технологій, на сайтах партнерів, періодичних виданнях; – кількість підписаних при сприянні ППАП ліцензійних угод, розроблених бізнес-планів, проведених маркетингових досліджень, освоєних технологій і/або видів продукції; – кількість наукових проектів ППАП, фінансованих з коштів бюджету;			

1	2	3	4	5
	– кількість виставок, семінарів, конференцій, на яких представлено інтелектуальні продукти, створені в рамках реалізації проекту ППАП; – кількість міжнародних програм/проектів, у підготовці (реалізації) яких бере участь ППАП			

Примітка: * – новий документ.

Джерело: авторська розробка.

Таблиця 5

Інформаційна картка стратегічної цілі 4

Фокус: Партнерство у сфері будівництва і модернізації інфраструктури аграрного ринку				
1	2	3	4	5
Тактичні кроки	– Субсидії, дотації, пільгове та податкове стимулювання будівництва та/або експлуатації морських і річкових портів та їх інфраструктури, проектів забезпечення функціонування зрошувальних та осушувальних систем, розвитку сфери машинобудування та енергетики; – земельні концесії; – законодавча підтримка формування груп сільськогосподарської обслуговуючої кооперації; – відпрацювання механізму розподілу або використання майна у випадку конфлікту між співвласниками			
Нормативно-правові акти, що потребують перегляду/прийняття	– ЗУ «Про державні закупівлі»; – ЗУ «Про землеустрій»; – ЗУ «Про інститути спільного інвестування»; – ЗУ «Про інвестиційну діяльність»; – ЗУ «Про концесії»; – Постанова КМУ «Деякі питання надання в концесію об'єктів державної власності»			
Проблеми, які вирішуються	– Низький рівень комерціалізації дрібномасштабного сільського господарства; – значні операційних витрати господарської діяльності; – високі втрати продовольства, спричинені масою харчових відходів (нереалізована зіпсована продукція); – закритість інформації про ціни на сільськогосподарську продукцію; – проблеми громадської безпеки у несанкціонованих точках продажу; – недостатній рівень забезпечення сільгоспвиробників сховищами для зберігання зернової та плодовоовочевої продукції; – незадовільний стан автошляхів, під'їзних доріг та погіршення їх транспортно-експлуатаційних характеристик через понаднормативне завантаження транспортних засобів		Бар'єри	– Суперечливість та розрізненість місцевих адміністративних структур, які можуть збільшувати трансакційні витрати, створювати невизначеність щодо відповідальності та перешкоди для обміну інформацією; – відсутність гарантій прав приватних партнерів (часті зміни у договірному законодавстві); – законодавчо обумовлена можливість одного співвласника блокувати використання спільного майна
Очікувані результати (вигоди)	Публічний сектор	– Економічне зростання і створення робочих місць; – продовольча безпека; – громадська безпека; – розвиток зеленої логістики	Приватний сектор	– Надходження інвестицій; – підвищення рівня інформованості; – збільшення доходів для фермерських господарств; – збільшення доданої вартості сільськогосподарської продукції за рахунок переробки
Ресурси	Часові, кадрові, матеріально-технічні, фінансові			

1	2	3	4	5
Виклики (ризики імплементації)	– Розриви між рівнями розвитку регіонів; – потенційні експлуатаційні проблеми			
Зони пріоритетного моніторингу в операційному алгоритмі реалізації типового проекту	– Забезпечення прозорості діяльності та балансу інтересів суб'єктів господарювання, громадян і держави; – багатосторонні консультації з питань оцінки маркетингових каналів; – проведення тендерів на будівництво об'єктів ринкової інфраструктури; – організація моніторингу та контролю та визначення механізмів вирішення спорів; – передбачення можливостей рефінансування в рамках угоди про партнерство; – фіксація відсотку від загального бюджету проекту для формування фонду покриття інфляції та інших факторів; – моніторинг юридичної чистоти виконання зобов'язань учасниками в рамках проекту; – визначення критеріїв оцінки результатів і прийняття рішень щодо продовження/припинення партнерства			
Цільові індикатори	– Кількість завершених об'єктів інфраструктури, зданих в експлуатацію протягом року; – кількість створених робочих місць у регіоні протягом року; – сума податкових виплат на кінець року			

Джерело: авторська розробка.

Таблиця 6

Інформаційна картка стратегічної цілі 5

Фокус: Партнерство у сфері розвитку малого сільськогосподарського підприємництва				
1	2	3	4	5
Тактичні кроки	– Розробка служби підтримки інкубації агростартапів; – скасування бюрократичних процедури, які впливають на масштаби та ефективність партнерства; – розвиток інформаційних систем на ринку; – створення стимулів та інструментів зниження ризиків для постачальників послуг і виробників			
Нормативно-правові акти, що потребують перегляду/прийняття	– ЗУ «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні»; – ЗУ «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців»; – ЗУ «Про фермерське господарство»; – ЗУ «Про особисте селянське господарство»; – ЗУ «Про адміністративні послуги»; – ЗУ «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності»; – ЗУ «Про самоврядні господарські об'єднання в агропродовольчій сфері» (Н*); – ЗУ «Про венчурну діяльність в інноваційній сфері» (Н)			
Проблеми, які вирішуються	– Низька рентабельність сільгосп-підприємств; – вузький асортимент агропродукції і послуг	Бар'єри	– Інституціональна нестабільність; – надмірна залежність стартапів від державного сектора; – небажання та некомпетентність місцевих органів влади у сприянні розвитку приватного підприємництва; – скептичне та пасивне ставлення дрібних фермерів та власників селянських домогосподарств	
Очікувані результати (вигоди)	Публічний сектор	– Розширення ринків; – забезпечення зайнятості; – зростання доходів населення	Приватний сектор	– Розширення клієнтської бази; – збільшення доходів підприємств; – можливості навчання і технічна підтримка; – оздоровлення підприємницького сектора; – посилення підприємницького потенціалу
Ресурси	Часові, кадрові, матеріально-технічні, фінансові, інформаційні			
Виклики (ризики імплементації)	– Ризик прийняття неналежащих технологічних рішень внаслідок обмеженості досвіду та бюджетних обмежень; – ризики маркетингових відмов на початкових етапах розвитку партнерства			

1	2	3	4	5
Зони пріоритетного моніторингу в операційному алгоритмі реалізації типового проекту	– Ретельний відбір операторів, які будуть відповідати за забезпечення ринку інформацією, підготовку кадрів і технічну допомогу для малих підприємств; – включення стратегій управління ризиками в проекти, зокрема щодо сільськогосподарського страхування та створення резервних фондів			
Цільові індикатори	– Кількість зареєстрованих суб'єктів господарювання в регіоні протягом року; – обсяг заробленої виручки новоствореними підприємствами			

Примітка: * – новий документ.

Джерело: авторська розробка.

Таблиця 7

Інформаційна картка стратегічної цілі 6

Фокус: Партнерство у сфері розвитку сільськогосподарських виробничо-збутових ланцюгів				
1	2	3	4	5
Тактичні кроки	– Ліквідація існуючих адміністративних бар'єрів, що перешкоджають технологічній і виробничій кооперації; – удосконалення законодавчої бази субсидіювання та кредитування; – імплементація Керівних юридичних принципів сільськогосподарської договірної практики ФАО; – наближення законодавства України у сфері санітарних і фітосанітарних заходів до норм САП ЄС (Common Agricultural Policy)			
Нормативно-правові акти, що потребують перегляду/прийняття	– ЗУ «Про державну підтримку сільського господарства України»; – ЗУ «Про сільськогосподарську кооперацію»; – ЗУ «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів»; – ЗУ «Про ціни і ціноутворення»; – Декрет КМУ «Про стандартизацію і сертифікацію»; – ЗУ «Про державні цільові програми»; – Закон України «Про громадські об'єднання»; – ЗУ «Про особливості діяльності громадських галузевих об'єднань у агропродовольчій сфері» (Н*)			
Проблеми, які вирішуються	– Залежність ринку від постійних поставок сировини; – непрозорість ланцюгу постачання, складність простеження безпечності джерел сировини для виробництва продукції у відповідності з міжнародними стандартами; – інклюзивність розвитку та розрив потенціалів домогосподарств у порівнянні з агрохолдингами; – відсутність налагодженого постійного каналу реалізації продукції для більшості сільськогосподарських підприємств		Бар'єри	– Неможливість залучення і утримання кваліфікованої робочої сили, зокрема з питань сертифікації вихідних матеріалів; – нерозвиненість ринку сільськогосподарського страхування; – неможливість досягти масштабу і віддачі від інвестицій у короткостроковій перспективі
Очікувані результати (вигоди)	Публічний сектор	– Пожвавлення стагнующих сировинних секторів аграрної економіки; – створення сприятливого ринкового середовища з належними стимулами для інвестування приватного сектора; – формування дієздатної мережі дорадчих служб та ринкової системи розповсюдження сільськогосподарських знань	Приватний сектор	– Стимулювання внутрішнього попиту; – скорочення витрат на імпорт; – скорочення залежності від іноземної валюти; – збільшення самоопукності господарств

1	2	3	4	5
Ресурси	Часові, кадрові, матеріально-технічні, фінансові			
Виклики (ризиків імплементації)	– Ризики проявів непереборної сили (неконтрольовані спалахи захворювань тварин, несприятливі погодні умови); – нелояльність фермерів та сільських громад, ригідність щодо залучення до переговорного процесу			
Зони пріоритетного моніторингу в операційному алгоритмі реалізації типового проекту	– Забезпечення підключення приватних партнерів до необхідної інфраструктури, розширення виробничих площ, наукові консультації, навчання (від базових агрономічних навичок до формування компетентностей у проведенні сертифікації); – вирішення фінансових питань (бюджет проекту партнерства, питання надання банківських гарантій та субсидювання процентних виплат за кредитами, створення резервних фондів та сільськогосподарське страхування); – застосування механізмів аутсорсингу і субконтрактації; – запровадження комплексних стандартів до виробництва продуктів харчування на кожному етапі ланцюжка доданої вартості			
Цільові індикатори	– Валові та грошові обсяги реалізованої продукції та наданих послуг; – сума залучених інвестицій; – сума отриманих ППАП протягом року пільг (кредити, податкові пільги, амортизація тощо)			

Примітка: * – новий документ.

Джерело: авторська розробка.

ВИСНОВКИ

Слідування ідеології впровадження аграрних інноваційних ініціатив у форматі багатостороннього публічно-приватного агропартнерства стане платформою для забезпечення протягом трьох років розвитку конвергентних процесів в агроекономічній системі завдяки створенню умов для інтеграції елементів системи, взаємопроникнення та розширення функцій основних суб'єктів інноваційного процесу за межі їх внутрішніх можливостей. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Роль публічно-приватного партнерства у формуванні суспільного діалогу в Україні: рекомендації «круглого столу» 13 грудня 2011 року, м. Київ. URL: <http://www.ukrppp.com/uk/held-events/202-13-2011-l-r>
2. Building Alliances Series : Agriculture / United States Agency for International Development, 2009. URL : https://www.usaid.gov/sites/default/files/documents/1880/Agriculture_Guide.pdf
3. FAO. 2016. Public-private partnerships for agribusiness development: A review of international experiences. URL: <http://www.fao.org/3/a-i5699e.pdf>
4. The GCARD Road Map. Transforming Agricultural Research for Development (AR4D) Systems for Global Impact/Global Forum on Agricultural Research (GFAR). URL: <http://www.fao.org/docs/eims/upload/294891/GCARD%20Road%20Map.pdf>
5. Semchyk V. Legal Problems of Agrarian Policy of Ukraine. Law of Ukraine. 2014. № 5. P. 133–141.
6. Ващик М. Публічно-приватне партнерство в агросекторі: можливості використання зарубіжного досвіду в Україні. Аграрна економіка. 2012. Т. 5. № 3-4. С. 34–38.
7. Косач І. А., Холявко Н. І. Стратегія розвитку державно-приватного партнерства в АПК в контексті продовольчої безпеки. Innovative solutions in modern science. 2016. Т. 1. № 1. С. 1–13.
8. Пахомова А. А. Государственно-частное взаимодействие в системе модернизации и инновационного развития сельского хозяйства. Современные проблемы науки и образования. 2013. №1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvenno-chastnoe-vzaimodeystvie-v-sisteme-modernizatsii-i-innovatsionnogo-razvitiya-selskogo-hozyaystva>

vzaimodeystvie-v-sisteme-modernizatsii-i-innovatsionnogo-razvitiya-selskogo-hozyaystva

REFERENCES

- “Building Alliances Series : Agriculture / United States Agency for International Development, 2009”. https://www.usaid.gov/sites/default/files/documents/1880/Agriculture_Guide.pdf
- “FAO. 2016. Public-private partnerships for agribusiness development: A review of international experiences”. <http://www.fao.org/3/a-i5699e.pdf>
- Kosach, I. A., and Kholiavko, N. I. “Strategiia rozvytku derzhavno-privatnoho partnerstva v APK v konteksti prodovolchoi bezpeky” [Development strategy of public-private partnerships in agriculture in the context of food security]. *Innovative solutions in modern science*. Vol. 1, no. 1 (2016): 1-13.
- Pakhomova, A. A. “Gosudarstvenno-chastnoye vzaimodeystviye v sisteme modernizatsii i innovatsionnogo razvitiya selskogo khozyaystva” [Public-private cooperation in the modernization and innovative development of agriculture]. *Sovremennyye problemy nauki i obrazovaniia*. <http://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvenno-chastnoe-vzaimodeystvie-v-sisteme-modernizatsii-i-innovatsionnogo-razvitiya-selskogo-hozyaystva>
- “Rol publichno-privatnoho partnerstva u formuvanni suspilnoho dialohu v Ukraini: rekomendatsii «kruhloho stolu» 13 hrudnia 2011 roku” [The role of public-private partnerships in developing the social dialogue in Ukraine: recommendations of the “round table” on December 13, 2011]. <http://www.ukrppp.com/uk/held-events/202-13-2011-l-r>
- Semchyk, V. “Legal Problems of Agrarian Policy of Ukraine”. *Law of Ukraine*, no. 5 (2014): 133-141.
- “The GCARD Road Map. Transforming Agricultural Research for Development (AR4D) Systems for Global Impact” Global Forum on Agricultural Research. <http://www.fao.org/docs/eims/upload/294891/GCARD%20Road%20Map.pdf>
- Vashchyk, M. “Publichno-privatne partnerstvo v ahrosetori: mozhlyvosti vykorystannia zarubizhnogo dosvidu v Ukraini” [Public-private partnership in agriculture: the possibility of using foreign experience in Ukraine]. *Ahrarna ekonomika*. Vol. 5, no. 3-4 (2012): 34-38.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ ЯК СКЛАДОВОЇ ЙОГО ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

© 2016 МАРТИНЕНКО В. В., ПАЛЮХ О. М.

УДК 338.434

Мартиненко В. В., Палюх О. М. Методологічні засади дослідження державного фінансування аграрного сектора економіки як складової його фінансового забезпечення

Мета статті полягає у формуванні методологічних засад дослідження державного фінансування аграрного сектора національної економіки у контексті його фінансового забезпечення, яке включає в себе також бюджетне фінансування і державну фінансову підтримку. Пропонується авторське тлумачення змісту поняття «державне фінансування аграрного сектора економіки», з урахуванням результатів порівняльного аналізу існуючих теоретичних підходів щодо визначення понять «фінансове забезпечення», «бюджетне фінансування» та «державна підтримка аграрного сектора». Державне фінансування аграрного сектора економіки є однією з форм фінансового забезпечення, що реалізується через безповоротну та безоплатну передачу бюджетних коштів на покриття програмно-цільових видатків для його фінансової підтримки державою та з урахуванням вимог СОТ. Перспективами подальших досліджень авторів у даному напрямі є вдосконалення методичного забезпечення оцінки ефективності державного фінансування аграрного сектора та розробка шляхів оптимізації, а також формування напрямів забезпечення його розвитку на перспективу.

Ключові слова: фінансове забезпечення, фінансування, державна фінансова підтримка, аграрний сектор, національна економіка.

Рис.: 3. Табл.: 1. Формул.: 3. Бібл.: 18.

Мартиненко Валентина Віталіївна – кандидат економічних наук, доцент, заступник директора Навчально-наукового інституту обліку, аналізу та аудиту Національного університету ДФС України (вул. Університетська, 31, Ірпінь, Київська область, 08201, Україна)

E-mail: martynenkovv@ukr.net

Палюх Олександр Миколайович – кандидат економічних наук, головний економіст-фінансист відділу кредитних і гарантійних відносин Департаменту боргової політики, Міністерство фінансів України (вул. М. Грушевського, 12/2, Київ, 01008, Україна)

E-mail: paluh.86@mail.ru

УДК 338.434

UDC 338.434

Мартыненко В. В., Палиух А. Н. Методологические основы исследования государственного финансирования аграрного сектора экономики как составляющей его финансового обеспечения

Цель статьи заключается в формировании методологических основ исследования государственного финансирования аграрного сектора национальной экономики в контексте его финансового обеспечения, которое включает в себя также бюджетное финансирование и государственную финансовую поддержку. Предлагается авторское толкование содержания понятия «государственное финансирование аграрного сектора экономики», с учетом результатов сравнительного анализа существующих теоретических подходов к определению понятий «финансовое обеспечение», «бюджетное финансирование» и «государственная поддержка аграрного сектора». Государственное финансирование аграрного сектора экономики является одной из форм финансового обеспечения, которое реализуется через безвозвратную и безвозмездную передачу бюджетных средств на покрытие программно-целевых расходов для его финансовой поддержки государством, с учетом требований ВТО. Перспективами дальнейших исследований авторов в данном направлении являются совершенствование методического обеспечения оценки эффективности государственного финансирования аграрного сектора и разработка путей оптимизации, а также формирование направлений обеспечения его развития на перспективу.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, финансирование, государственная финансовая поддержка, аграрный сектор, национальная экономика.

Рис.: 3. Табл.: 1. Формул.: 3. Библ.: 18.

Мартыненко Валентина Витальевна – кандидат экономических наук, доцент, заместитель директора Учебно-научного института учета, анализа и аудита Национального университета ДФС Украины (ул. Университетская, 31, Ирпень, Киевская область, 08201, Украина)

E-mail: martynenkovv@ukr.net

Палиух Александр Николаевич – кандидат экономических наук, главный экономист-финансист отдела кредитных и гарантийных отношений Департамента долговой политики, Министерство финансов Украины (ул. М. Грушевского, 12/2, Киев, 01008, Украина)

E-mail: paluh.86@mail.ru

Martynenko V. V., Paliukh O. M. The Methodological Foundations of Studying the State Financing for the Agrarian Sector of Economy as Part of Its Financial Ensuring

The article is aimed at formulating methodological foundations of studying the State financing for the agrarian sector of the national economy in the context of its financial ensuring, which also includes budgetary financing and the State financial support. The authors have proposed their own interpretation of meaning of the concept of «the State financing of the agrarian sector of economy», according to results of an comparative analysis of the existing theoretical approaches to defining the concepts of «financial security», «financing» and «the State support for the agrarian sector». The State financing of the agrarian sector of economy is a form of financial ensuring, which is implemented through permanent and compensation-free transfer of budgetary means to cover the program-target costs for its financial support by the State, according to the requirements of the WTO. Prospects for further research in this direction are improving the methodological support of evaluation of efficiency of the State financing for the agrarian sector and elaborating ways for optimizing, as well as formulating directions of its development in the future.

Keywords: financial ensuring, financing, State financial support, agrarian sector, national economy.

Fig.: 3. Tabl.: 1. Formulae: 3. Bibl.: 18.

Martynenko Valentyna V. – PhD (Economics), Associate Professor, Deputy Director of the Educational and Scientific Institute for Accounting, Analysis and Audit of the National University of SFS of Ukraine (31 Universytetska Str., Irpin, Kyiv region, 08201, Ukraine)

E-mail: martynenkovv@ukr.net

Paliukh Oleksandr M. – PhD (Economics), Chief Economist-Financier of the Department of Credit and Guarantee Debt Policy, Finance Ministry of Ukraine (12/2 M. Hrushevskoho Str., Kyiv, 01008, Ukraine)

E-mail: paluh.86@mail.ru

Аграрний сектор є стратегічно важливою сферою національної економіки, оскільки забезпечує її продовольчу безпеку. Саме тому його фінансове забезпечення стає провідною функцією державного регулювання. Оскільки аграрне виробництво характеризується низькою інвестиційною привабливістю, його подальший розвиток залежить від безпосередньої участі держави у фінансовому забезпеченні.

Фінансове забезпечення сільського господарства є об'єктом дослідження таких учених, як І. Іванець (досліджує економічну природу фінансування і кредитування аграрних підприємств їх еволюцію та розкриває особливості організації фінансів аграрних підприємств) [1], А. Кириченко (аналізує державні програми бюджетного фінансування агропромислового виробництва України за регіонами) [2], О. Шуст (досліджує перспективи бюджетного фінансування сільського господарства в контексті стратегічних напрямків зовнішньоекономічного співробітництва) [3], О. Олійник і В. Адаменко (вивчають роль зарубіжного фондового ринку для фінансування розвитку аграрного сектора України) [4] та ін. Проте поза увагою науковців залишається дослідження державного фінансування аграрного сектора національної економіки в контексті його фінансового забезпечення.

Державне фінансування аграрного сектора в переважній більшості наукових праць розглядається з декількох основними напрямками, зокрема в контексті: фінансового забезпечення, бюджетного фінансування та державної фінансової підтримки. У зв'язку з цим виникає необхідність дослідити методологічні засади державного фінансування аграрного сектора економіки як складової його фінансового забезпечення. При цьому логіка фінансового забезпечення полягає в тому, що воно включає в себе і державне фінансування, і державну фінансову підтримку аграрного сектора економіки.

Провівши аналіз основних підходів до визначення поняття «фінансове забезпечення», можна зробити висновок, що цей термін вживається в широкому значенні та характеризується такими ознаками:

- ✦ *по-перше*, фінансове забезпечення розглядається як процес формування фінансових ресурсів та їх витрачання на фінансування нагальних потреб соціально-економічного розвитку національної економіки загалом та аграрного сектора зокрема, у тому числі господарюючих суб'єктів, домогосподарств, територій тощо [5, с. 20; 42];
- ✦ *по-друге*, головними формами фінансового забезпечення є самофінансування, кредитування й державне фінансування (безповоротне фінансування з бюджету), а інструментами – склад і структура джерел його формування [6, с. 6–7; 7];
- ✦ *по-третє*, головна мета фінансового забезпечення полягає в підвищенні рівня соціально-економічного розвитку національної економіки в межах наявних фінансових ресурсів шляхом реалізації основних стратегічних і тактичних цілей державної політики для досягнення економічного або соціального ефекту [8, с. 48].

Таким чином, державне фінансове забезпечення аграрного сектора економіки є однією з форм фінансового забезпечення, головна мета якої полягає у своєчасному та якісному виконанні цілей аграрної політики держави та забезпечення продовольчої безпеки країни. При цьому джерелами формування державного фінансового забезпечення аграрного сектора економіки є податкові та неподаткові надходження до бюджету, а основними завданнями – визначення джерел формування та обґрунтування оптимального обсягу державного фінансового забезпечення аграрного сектора, а також контроль за цільовим використанням державних фінансових ресурсів [9, с. 6–7].

Побудуємо структурну схему державного фінансового забезпечення аграрного сектора національної економіки, врахувавши мету, завдання, джерела формування та методи формування (рис. 1).

На рис. 1 відображено основну мету, завдання, джерела та методи формування фінансового забезпечення аграрного сектора національної економіки. При цьому методами його формування запропоновано стягнення податків, зборів, інших обов'язкових платежів, стягнення штрафних санкцій, мобілізація інших надходжень до бюджету та державні позики. Мобілізовані з використанням цих методів державні фінансові ресурси спрямовуються на фінансування видатків органів державної влади, через які реалізується аграрна політика, державну підтримку сільськогосподарських товаровиробників, сільських територій, домогосподарств тощо.

Іншою важливою складовою державного фінансового забезпечення є бюджетне фінансування. Розглянувши основні підходи щодо визначення терміна «бюджетне фінансування», можна виокремити такі його особливості:

- ✦ *по-перше*, бюджетне фінансування у своїй суті є актом передачі коштів державного та місцевих бюджетів на безповоротній і безоплатній основі [10, с. 37];
- ✦ *по-друге*, формами бюджетного фінансування є кошторисне фінансування, бюджетне інвестування і державні трансферти [11, с. 178];
- ✦ *по-третє*, головною метою бюджетного фінансування є забезпечення виконання загальнодержавних функцій, функцій місцевого самоврядування, а також розвитку бюджетних підприємств, установ та організацій [12].

Тоді, виходячи з наведених особливостей, бюджетне фінансування аграрного сектора економіки можна розглядати як процес передачі бюджетних коштів на безповоротній і безоплатній основі для покриття видатків аграрного сектора економіки з метою його фінансової підтримки державою. Для деталізації бюджетного фінансування аграрного сектора економіки в табл. 1 згрупуємо видатки Державного бюджету України на фінансування аграрного сектора за відомчою та функціональною бюджетними класифікаціями.

Дані, наведені в табл. 1, показують логіку і структуру планування бюджетних видатків на фінансування розвитку аграрного сектора національної економіки.

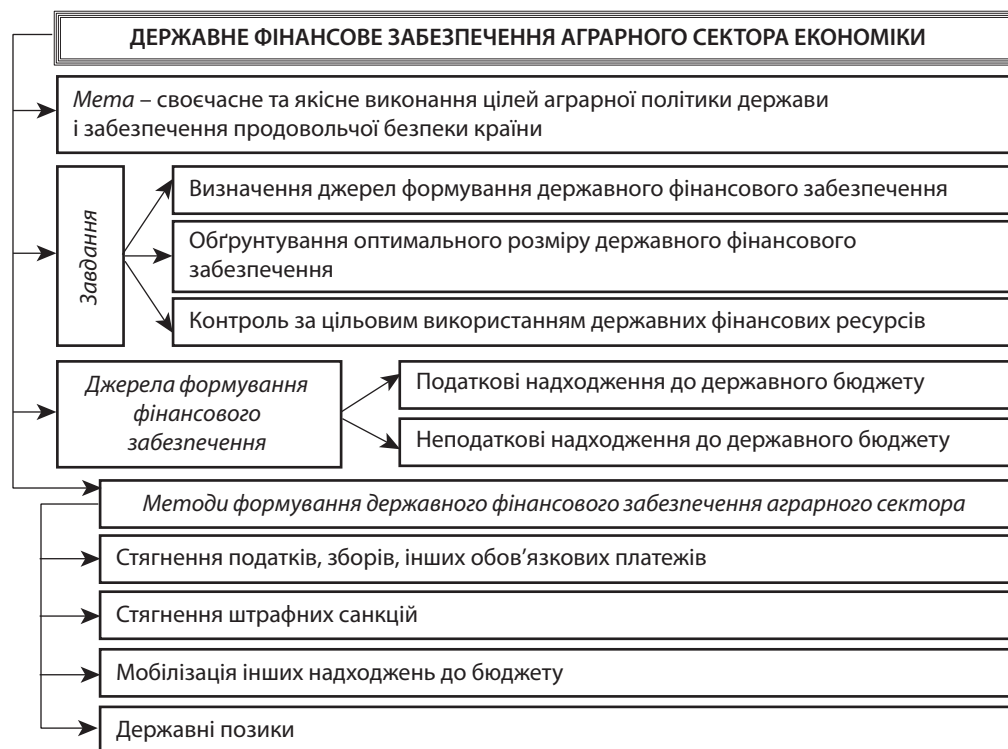


Рис. 1. Структура державного фінансового забезпечення аграрного сектору національної економіки

Джерело: складено за даними [8, с. 48].

Таблиця 1

Співвідношення відомчої та функціональної класифікації видатків на фінансування аграрного сектору економіки
Державного бюджету України

Відомча класифікація		Функціональна класифікація	
Код	Найменування видатків	Код	Найменування видатків
2800	Міністерство аграрної політики та продовольства України		
2801	Апарат Міністерства аграрної політики та продовольства України	0411	Загальна економічна та торговельна діяльність
2802	Державна ветеринарна та фітосанітарна служба України	0421	Сільське господарство
2803	Державне агентство земельних ресурсів України	0422	Лісове господарство та мисливство
2804	Державне агентство рибного господарства України	0423	Рибне господарство
2807	Державна інспекція сільського господарства України	0482	Фундаментальні та прикладні дослідження і розробки у сфері сільського господарства, лісового господарства та мисливства, рибного господарства
		0513	Ліквідація іншого забруднення навколишнього природного середовища
		0620	Комунальне господарство
		0810	Фізична культура і спорт
		0930	Професійно-технічна освіта
		0941	Вищі навчальні заклади I і II рівнів акредитації
		0942	Вищі навчальні заклади III і IV рівнів акредитації
		0960	Позашкільна освіта та заходи із позашкільної роботи з дітьми

Джерело: складено за даними [13; 14].

Так, у розподілі видатків Державного бюджету України на 2014 р. кожна стаття відомчої класифікації видатків деталізується відповідними статтями програмної та функціональної класифікацій. Наприклад, видатки на фінансування Державної ветеринарної та фітосанітарної служби України за функціональною бюджетною класифікацією належать до статті 0421 «Сільське господарство», а за програмою передбачене фінансування

таких програм, як: «Керівництво та управління у сфері ветеринарної медицини та фітосанітарної служби України»; «Протиепізоотичні заходи та участь у Міжнародному епізоотичному бюро»; «Організація і регулювання діяльності установ у системі Державної ветеринарної та фітосанітарної служби України; участь у міжнародному союзі по охороні нових сортів рослин»; «Заходи по боротьбі з шкідниками та хворобами сільськогосподар-

ських рослин, запобігання розповсюдженню збудників інфекційних хвороб тварин» [14].

Перейдемо до аналізу поняття «державна фінансова підтримка аграрного сектора економіки», що попередньо визначене як основна мета бюджетного фінансування. Аналізуючи визначення державної підтримки аграрного сектора економіки, слід зазначити, що фінансова підтримка є процесом прямого або непрямого фінансування потреб сільськогосподарських товаровиробників, особистих селянських господарств (у тому числі соціального забезпечення селян), сільських територій з метою забезпечення позитивної динаміки розвитку.

О. Радченко, розглядаючи державну підтримку аграрного сектора економіки як сукупність інструментів державного регулювання, які забезпечують сіль-

ськогосподарським виробникам прийнятні умови ведення діяльності, виокремлює три її форми: *пряма* – реалізується шляхом прямих бюджетних виплати; *умовно пряма* (опосередкована) – організаційно-економічні заходи, які прямо не пов'язані з аграрним сектором економіки; *непряма* – бюджетні кошти носять стимулюючий характер) (рис. 2).

Проведемо порівняльний аналіз методичного забезпечення оцінки рівня державної фінансової підтримки аграрного сектора економіки у країнах Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) та Світової організації торгівлі (СОТ) (рис. 3).

Перейдемо до характеристики основних методик розрахунків показників рівня державної фінансової підтримки, згрупованих на рис. 3. Так, згідно з методологією ОЕСР:

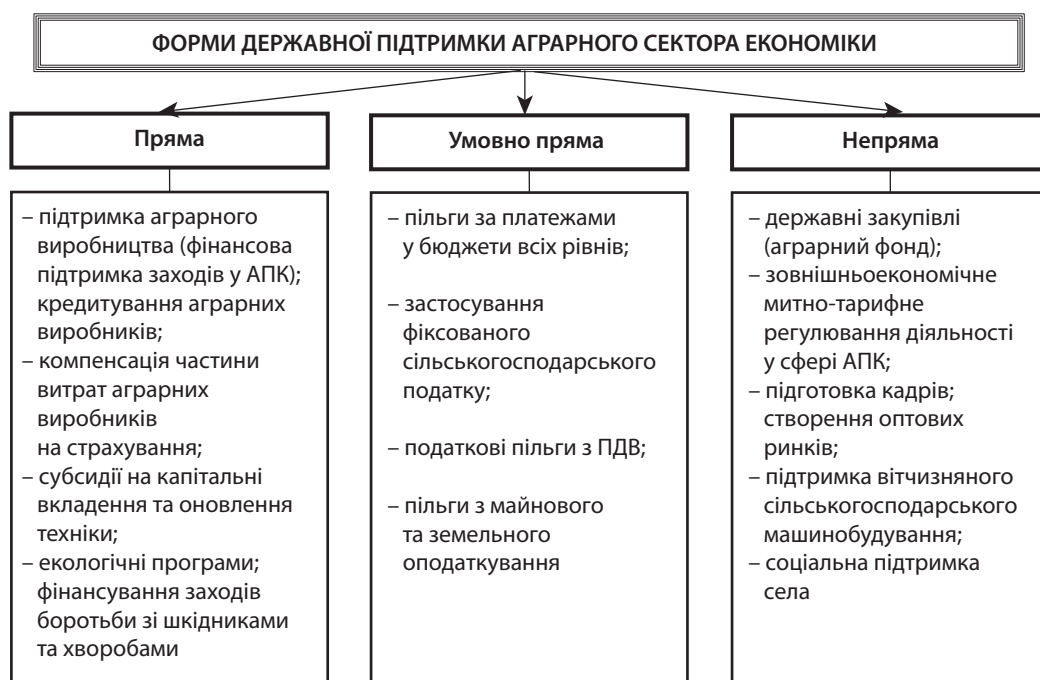


Рис. 2. Форми державної підтримки аграрного сектора економіки

Джерело: складено за даними [15, с. 196].

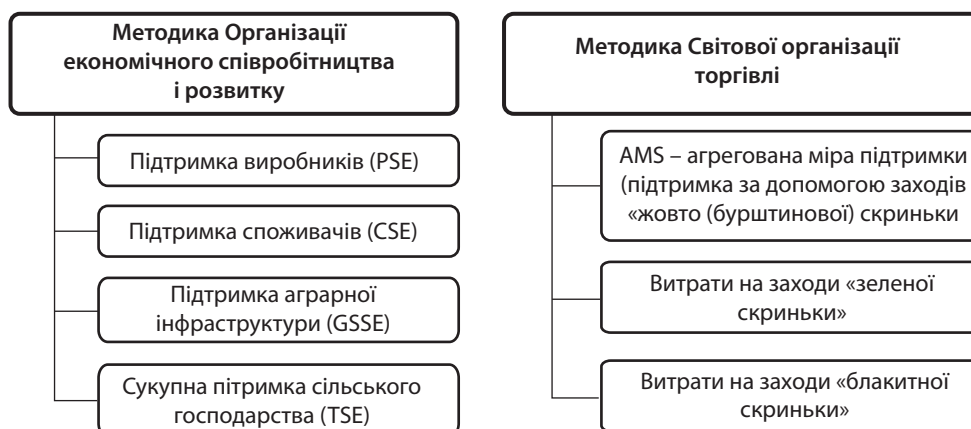


Рис. 3. Методичне забезпечення оцінки рівня державної фінансової підтримки аграрного сектора економіки, що застосовуються в різних країнах

Джерело: складено за даними [16; 17].

1) PCE – оцінка підтримки аграрного виробника – це всі види трансфертів сільськогосподарським підприємствам, при цьому:

$$PSE_i = (P_i^d - P_i^r) + (S_i - T_i), \quad (1)$$

де $P_i^d - P_i^r$ – різниця між внутрішньою ринковою ціною сільськогосподарського товаровиробника та ціною на кордоні при експорті чи імпорті;

S_i та T_i – прямі субсидії та податки, безпосередньо пов'язані з товаром i ;

2) $GSSE$ (загальні заходи підтримки сільського господарства) – трансферти сектора в цілому, а не конкретному сільськогосподарському товаровиробнику;

3) CSE (оцінка підтримки споживача) – трансферти споживачам від сільськогосподарських товаровиробників та з бюджету:

$$CSE_i = (P_i^d - P_i^r) + S_i, \quad (2)$$

де S_i – непряма бюджетна дотація споживачам сільськогосподарського товару i в результаті аграрної політики держави [16].

Методика розрахунку показників рівня державної фінансової підтримки за методологією СОТ регламентується Міжнародною угодою [18]. Згідно з даною угодою, основними напрямками державної фінансової підтримки аграрного сектора економіки є такі:

1) AMS (агрегована міра підтримки) – сума всіх видів підтримки, яка викривляє торгівлю і надається сільськогосподарським товаровиробникам (заходи «жовтої (бурштинової) скриньки»); розраховується сукупна AMS як сума продуктово-специфічної AMS та продуктово-неспецифічної AMS . При цьому продуктово-специфічна AMS розраховується за кожним основним сільськогосподарським продуктом за формулою:

$$AMS_i = (P_i^d - P_i^r) \cdot Q_i + (S_i - T_i), \quad (3)$$

де $P_i^d - P_i^r$ – різниця між застосовуваною регульованою ціною та зовнішньою довідниковою ціною (фіксований середній показник за 2006–2008 рр.);

Q_i – кількість продукції, щодо якої діє регульована ціна (обсяг виробництва);

S_i та T_i – прямі субсидії та податки, безпосередньо пов'язані з товаром i .

Продуктово-неспецифічна AMS – субсидії та податки на сільське господарство, які не можуть бути віднесені до якого-небудь окремого виду продуктів, але ці заходи чинять вплив на світову торгівлю.

Рівень *de minimis* не враховується в AMS :

- ✦ для розвинених країн – 5% від вартості виробництва сільськогосподарського продукту або 5% від валової продукції сільського господарства;
- ✦ для країн, що розвиваються – 10%.

2) Заходи «зеленої скриньки» не входять до розрахунків AMS , звільняються від обов'язку зниження ціни, здійснюються за рахунок платників податків, а не споживачів, а також не створюють ефекту підтримки внутрішніх цін сільськогосподарських товаровиробників.

До таких заходів відносять:

- ✦ загальні послуги (наукові дослідження, освіта, консультаційні послуги, ветеринарні та фіто санітарні заходи, маркетингові послуги, контроль за безпекою продуктів харчування, невикористані (інфраструктурні) вкладення;
- ✦ державні запаси з метою забезпечення продовольчої безпеки;
- ✦ допомога при стихійних лихах;
- ✦ охорона навколишнього середовища;
- ✦ допомога сільськогосподарських товаровиробникам в несприятливих регіонах.

3) Заходи «блакитної скриньки» не входять до розрахунків AMS , включають прямі виплати за програмами обмеження перевиробництва:

- ✦ виплати, прив'язані до фіксованих площ і урожаїв;
- ✦ виплати, які здійснюються у співвідношенні не більше 85% від базового рівня виробництва;
- ✦ виплати на тваринництво, що здійснюються в розрахунку на фіксоване поголів'я.

Оскільки Україна є членом СОТ, то державне фінансування аграрного сектора економіки реалізується з урахуванням існуючих вимог цієї організації, законодавчо закріплених у [18].

ВИСНОВКИ

Отже, державне фінансування аграрного сектора національної економіки є однією з форм його фінансового забезпечення, яка реалізується шляхом передачі бюджетних коштів на безповоротній і безоплатній основі для покриття програмно-цільових видатків з метою його фінансової підтримки державою. При цьому об'єктивними умовами реалізації процесу державного фінансування є дефіцит публічних фінансових ресурсів і необмеженість комплексних фундаментальних проблем в аграрному секторі, вирішення яких без участі держави є неефективним або неможливим. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Іванець І. В. Фінансування і кредитування аграрних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08/ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». Київ, 2014. 20 с.
2. Кириченко А. В. Бюджетне фінансування агропромислового виробництва за регіонами України. *Економіка АПК*. 2009. № 6. С. 73–77.
3. Шуст О. А. Бюджетне фінансування як складова державної фінансової підтримки аграрної галузі. *Економіка та управління АПК*. 2010. № 2 (71). С. 88–93.
4. Олійник О. О., Адаменко О. О. Оцінка ролі фінансових ринків у фінансуванні підприємств аграрного сектора економіки України. *Бізнес Інформ*. 2015. № 1. С. 318–323.
5. Проблеми фінансово-кредитного забезпечення аграрного сектора АПК/за ред. М. Я. Дем'яненка. – Київ: ННЦІАЕ, 2004. 320 с.
6. Євтушенко О. А. Фінансове забезпечення відтворення основних засобів в Україні. *Економічні науки*. 2011. № 1 (55). С. 127–129.
7. Москаль О. І. Фінансове забезпечення розвитку агропромислового виробництва регіону (на матеріалах Чернівець-

кої області): автореф. дис. ... канд. економ. наук: 08.04.01/ Ін-т аграрної економіки УААН. Київ, 2001. 18 с.

8. Савчук В. А. Фінансове забезпечення виконання функцій держави. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 22. С. 46–49.

9. Палюх О. М. Державне фінансування аграрного сектору економіки України: автореф. дис. ... канд. економ. наук: 08.00.08/ННЦ «Ін-т аграрної економіки УААН. Київ, 2016. 20 с.

10. Дем'янишин В. Г. Бюджетне фінансування та особливості в сучасних умовах. *Світ фінансів*. 2007. Вип. 2. С. 34–48.

11. Кохан І. В. Бюджетне фінансування як інструмент реалізації стратегії соціально-економічного розвитку держави. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 9 (147). С. 176–181.

12. Башняк О. С. Принципи оподаткування та їх реалізація у податковому законодавстві України: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.07/Національна юридична академія України ім. Ярослава Мудрого. Харків, 2005. 20 с.

13. Про бюджетну класифікацію: Наказ Міністерства фінансів України від 14.01.2011 р. № 11 (зі змінами та доповненнями). URL: http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=399883

14. Про Державний бюджет України на 2014 рік: Закон України від 16 січня 2014 р. № 719-VII (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/719-18>

15. Радченко О. Структура та форми бюджетної підтримки аграрного сектору України. *Економічний дискурс*. 2014. № 5. URL: http://sophus.at.ua/publ/2014_05_22_23_kampodilsk/sekcija_4_2014_05_22_23/struktura_ta_formi_bjudzhethnoji_pidtrimki_agrarnogo_sektoru_ukrajini/62-1-0-1035

16. Карлова Н. А. Сравнительный анализ методик оценки расходов на поддержку сельского хозяйства. URL: http://studydoc.ru/doc/4999017/obshhie-mery-podderzhki-sel._skogo-hozyajstva

17. Государственная поддержка и механизмы её реализации в АПК (теория, методология, расчеты)/под общ. ред. Г. В. Беспехотного. М.: НИПКЦ, Восход-А, 2008. 224 с.

18. Угода про сільське господарство / СОТ; Угода, Міжнародний документ від 15.04.1994 р. № 981_005. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/981_005

REFERENCES

Bashniak, O. S. "Pryntsypy opodatkovannia ta yikh realizatsiia u podatkovomu zakonodavstvi Ukrainy" [Principles of taxation and their implementation in the tax legislation of Ukraine]. *Dys. ... kand. iuryd. nauk: 12.00.07*, 2005.

Demianyshyn, V. H. "Biudzhethne finansuvannia ta osoblyvosti v suchasnykh umovakh" [Government funding and especially in modern conditions]. *Svit finansiv*, no. 2 (2007): 34–48.

Gosudarstvennaya podderzhka i mekhanizmy ee realizatsii v APK (teoriya, metodologiya, raschety) [State support and mechanisms of its implementation in agriculture (theory, methodology, calculations)]. Moscow: NIPKTs; Voskhod-A, 2008.

Ivanets, I. V. "Finansuvannia i kredytuvannia ahrarnykh pidpriemstv" [Financing and crediting of agricultural enterprises]. *Avto-ref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.08*, 2014.

Kyrychenko, A. V. "Biudzhethne finansuvannia ahropromyslovoho vyrobnytstva za rehionamy Ukrainy" [Budget financing of agricultural production for regions of Ukraine]. *Ekonomika APK*, no. 6 (2009): 73–77.

Kokhan, I. V. "Biudzhethne finansuvannia yak instrument realizatsii stratehii sotsialno-ekonomichnoho rozvytku derzhavy" [Budget financing as a tool for implementing the strategy for socio-economic development of the state]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 9 (147) (2013): 176–181.

Karlova, N. A. "Sravnitelnyy analiz metodik otsenki raskhodov na podderzhku selskogo khozyaystva" [Comparative analysis of methods of estimating the cost of agricultural support]. http://studydoc.ru/doc/4999017/obshhie-mery-podderzhki-sel._skogo-hozyajstva

[Legal Act of Ukraine] (2011). http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=399883

[Legal Act of Ukraine] (2014). <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/719-18>

[Legal Act of Ukraine] (1994). http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/981_005

Moskal, O. I. "Finansove zabezpechennia rozvytku ahropromyslovoho vyrobnytstva rehionu (na materialakh Chernivetskoi oblasti)" [Financial support for the development of agricultural production of region (on materials of Chernivtsi region)]. *Avto-ref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.04.01*, 2001.

Oliinyk, O. O., and Adamenko, O. O. "Otsinka roli finansovykh rynkiv u finansuvanni pidpriemstv ahrarnoho sektora ekonomiky Ukrainy" [Assessment of the role of financial markets in financing the enterprises of agrarian sector of economy of Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 1 (2015): 318–323.

Paliukh, O. M. "Derzhavne finansuvannia ahrarnoho sektora ekonomiky Ukrainy" [State financing of agrarian sector of economy of Ukraine]. *Avto-ref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.08*, 2016.

Problemy finansovo-kredytnoho zabezpechennia ahrarnoho sektora APK [Problems of financial and credit support to the agricultural sector APK]. Kyiv: NNTsIAE, 2004.

Radchenko, O. "Struktura ta formy biudzhethnoi pidtrymky ahrarnoho sektoru Ukrainy. Ekonomichni dyskurs" [Structure and forms of budget support of agrarian sector of Ukraine. Economic discourse]. http://sophus.at.ua/publ/2014_05_22_23_kampodilsk/sekcija_4_2014_05_22_23/struktura_ta_formi_bjudzhethnoji_pidtrimki_agrarnogo_sektoru_ukrajini/62-1-0-1035

Shust, O. A. "Biudzhethne finansuvannia yak skladova derzhavnoi finansovoi pidtrymky ahrarnoi haluzi" [Budget funding component of the state financial support of agricultural sector]. *Ekonomika ta upravlinnia APK*, no. 2 (71) (2010): 88–93.

Savchuk, V. A. "Finansove zabezpechennia vykonannia funksii derzhavy" [Financial support for the execution of state functions]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 22 (2013): 46–49.

Yevtushenko, O. A. "Finansove zabezpechennia vidtvorennia osnovnykh zasobiv v Ukraini" [Financial provision of reproduction of fixed assets in Ukraine]. *Ekonomichni nauky*, no. 1 (55) (2011): 127–129.

РОЗВИТОК ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗАСАД ФУНКЦІОНУВАННЯ ВИРОБНИКІВ МОЛОКА НА РИНКУ

© 2016 БІНЕРТ О. В.

УДК 338.43:637.1

Бінерт О. В. Розвиток організаційно-економічних засад функціонування виробників молока на ринку

Зазначено, що ключовою проблемою у забезпеченні сталого розвитку аграрної сфери є пошук шляхів підвищення ефективності функціонування ринку та розвитку його організаційно-економічних засад, налагодження взаємовигідних економічних відносин. Розглянуто етапи вдосконалення економічних взаємовідносин учасників ринку молока та молочних продуктів. Запропоновано окремі напрями розвитку організаційно-економічних засад функціонування виробників молока та більш ефективного здійснення економічних відносин, що дозволяють обґрунтувати перспективи розвитку дрібнотоварного виробництва молока на селі через поширення сімейних ферм. Вказано на організаційно-економічний механізм кращого поєднання економічних інтересів і формування стимулів у процесі економічної взаємодії між виробниками молока та переробними підприємствами на основі принципів зміцнення інтеграційних і кооперативних взаємовідносин серед учасників цільового ринку, що відбуваються шляхом трансформації відносин власності та входження сільських домогосподарств і дрібнотоварних виробників молока у власність переробних підприємств.

Ключові слова: ринок молока, виробники молока, сімейні ферми, організаційно-економічні засади.

Рис.: 1. Табл.: 1. Бібл.: 10.

Бінерт Олеся Василівна – старший викладач кафедри менеджменту ім. проф. Є. Храпливого, Львівський національний аграрний університет (вул. Володимира Великого, 1, Дубляни, 80381, Україна)

E-mail: Olesya200678@ukr.net

УДК 338.43:637.1

Бинерт О. В. Развитие организационно-экономических основ функционирования производителей молока на рынке

Отмечено, что ключевой проблемой в обеспечении устойчивого развития аграрной сферы является поиск путей повышения эффективности функционирования рынка и развития его организационно-экономических основ, налаживание взаимовыгодных экономических отношений. Рассмотрены этапы совершенствования экономических взаимоотношений участников рынка молока и молочных продуктов. Предложены отдельные направления развития организационно-экономических основ функционирования производителей молока и более эффективное осуществление экономических отношений, позволяющих обосновать перспективы развития мелкотоварного производства молока на селе благодаря распространению семейных ферм. Указан организационно-экономический механизм лучшего сочетания экономических интересов и формирования стимулов в процессе экономического взаимодействия между производителями молока и перерабатывающими предприятиями на основе принципов укрепления интеграционных и кооперативных взаимоотношений участников целевого рынка, происходящие путем трансформации отношений собственности и входжения сельских домохозяйств и мелкотоварных производителей молока в собственность перерабатывающих предприятий.

Ключевые слова: рынок молока, производители молока, семейные фермы, организационно-экономические основы.

Рис.: 1. Табл.: 1. Библ.: 10.

Бинерт Олеся Васильевна – старший преподаватель кафедры менеджмента им. проф. Е. Храпливого, Львовский национальный аграрный университет (ул. Владимира Великого, 1, Дубляны, 80381, Украина)

E-mail: Olesya200678@ukr.net

UDC 338.43:637.1

Binert O. V. Developing the Organizational-Economic Foundations for Operation of Milk Producers in the Market

It is specified that a key issue in ensuring the sustainable development of agrarian sector is searching for ways to improve the operation of market as well as developing its organizational-economic foundations, establishing the mutually beneficial economic relations. The stages of improving the economic interrelations of participants in the market of milk and dairy products have been considered. The author proposes separate directions for development of the organizational-economic foundations for operating the milk producers and more effective implementation of economic relations that provide for substantiating the development prospects as to the small-scale milk production in rural areas through the dissemination of family farms. The author indicates an organizational-economic mechanism for a better combination of economic interests and developing incentives in the economic interaction between milk producers and processing enterprises, based on the principles of integration and strengthening of cooperative relations between participants of the target market, which take place by means of transformation of property relations and transition of rural households and small-scale producers of milk into ownership of processing enterprises.

Keywords: milk market, milk producers, family farms, organizational-economic foundations.

Fig.: 1. Tabl.: 1. Bibl.: 10.

Binert Olesya V. – Senior Lecturer of the Department of Management named after Professor E. Khraplyvyyi, Lviv National Agrarian University (1 Volodymyra Velykoho Str., Dubliany, 80381, Ukraine)

E-mail: Olesya200678@ukr.net

Тривалий період трансформації аграрного сектора економіки України та перехід до нового типу економічних відносин сформували сучасний стан аграрного ринку та окреслили окремі проблеми в його розвитку. Зокрема, сформовані організаційно-економічні засади функціонування аграрного ринку призвели до деструктивних процесів і явищ, глибокої кризи в розвитку скотарства та деградації всього молокопродуктового підкомплексу. Тому в подоланні кризових явищ в розвитку аграрного виробництва важливого значення набуває проблема вдосконалення організаційно-

економічних засад функціонування окремих цільових ринків, зокрема, ринку молока.

Розвиток організаційно-економічних засад ринку молока тісно пов'язаний з удосконаленням економічних зв'язків між різними його елементами та сферами виробництва, конфлікт інтересів яких призвів до загрози всього молокопродуктового підкомплексу як матеріальної основи ринку. Пошук шляхів підвищення ефективності функціонування ринку та розвитку його організаційно-економічних засад, налагодження взаємовигідних економічних відносин, у тому числі шля-

хом трансформації відносин власності, посилення інтеграційних і кооперативних процесів є однією з ключових проблем у забезпеченні сталого розвитку аграрної сфери, дослідження якої сприятиме науково-практичному вирішенню важливого народногосподарського завдання.

Наукові аспекти і практичні проблеми вирішення цього завдання аналізують у своїх працях провідні вчені-аграрники В. Г. Андрійчук, П. С. Березівський, Т. В. Божидарнік, В. І. Бойко, В. М. Микитюк, М. М. Ільчук, М. К. Пархомець, Ю. Е. Губені, В. В. Липчук, Г. В. Черевко, О. М. Шпичак, В. І. Душка, П. Т. Саблук та інші науковці. Їх дослідження охоплюють проблеми розвитку ринку молока та його організаційно-економічні основи, ефективність становлення ринкових відносин від його виробництва, переробки та споживання до вдосконалення механізмів економічних взаємовідносин між сільськими домогосподарствами – виробниками молока та переробними підприємствами, розвитком інфраструктури ринку молока і ін.

Аналіз розвитку аграрного сектора в розвинутих країнах свідчить, що малі економічні формування, у тому числі кооперативні та сімейні форми, є базовими в його структурі. При підтримці державою таких форм сільське господарство і ринки цільових продуктів розвиваються динамічно. Ці аспекти проблем організаційно-економічного розвитку кооперативного руху досліджують у своїх працях українські вчені-аграрники: В. Зіновчук, В. Збарський, О. Крисальний, М. Малік, А. Пантелеймоненко, Г. Черевко, В. Юрчишин та ін. Усе більш прикладними стають дослідження інституціональних аспектів функціонування ринків [1].

Проте аналіз наукових публікацій і аналітичних розробок дають підстави стверджувати, що, не зважаючи на практичну важливість досліджуваних проблем для забезпечення продовольчої безпеки держави та ефективного розвитку аграрної сфери, наукові узагальнення в цій сфері ще не охоплюють всього комплексу питань і не забезпечують необхідного рівня наукового супроводу процесу вдосконалення організаційно-економічних засад розвитку ринкових відносин. Це особливо актуально в умовах процесу децентралізації та активізації економічної діяльності сільських громад і підвищення ефективності функціонування сільської економіки.

Базуючись на цих дослідженнях, які розглядають економічні відносини у сфері виробництва та переробки молока як сукупність процесів, умов і механізмів, що формують зміст і зумовлюють стан розвитку організаційно-економічних засад ринку в аграрній сфері, предметом нашого наукового аналізу є сукупність теоретико-методичних і практичних аспектів вдосконалення економічних відносин у сфері виробництва, заготівлі та переробки молока на основі вдосконалення відносин власності.

Незадовільний стан розвитку молочного скотарства та виробництво молока, що сконцентроване переважно в господарствах населення, вказує на наявність невирішених проблем. Зокрема, існує потреба в обґрунтуванні наукових основ підвищення ефективності функціонування економічних відносин і конкуренто-

здатності виробників молока в умовах недосконалості організаційно-економічних засад, що формують зміст відносин між учасниками цільового ринку. Постає необхідність у розробці пропозицій щодо їх удосконалення на основі трансформації відносин власності, зокрема, через поглиблення інтеграційних процесів та розвиток сучасних організаційних форм інтеграції та кооперативної діяльності між суб'єктами, що діють у сфері виробництва молока і є основними агентами даного цільового ринку. Наукове опрацювання цих потреб і практична їх необхідність сформулювали завдання даної статті.

Основними з них є актуалізація науково-теоретичного розуміння сутності ринку молока, його завдань, структури і функцій, що проявляються, зокрема, через регіональні організаційно-економічні особливості функціонування цільового ринку та відтворюють сучасний стан виробництва молока у Львівській області. У зв'язку з цим необхідно було дослідити стан організаційно-економічних відносин і механізми функціонування ринку молока і молокопродуктів у регіоні, обґрунтувати окремі аспекти розвитку виробництва молока на основі вдосконалення економічних взаємовідносин між домогосподарствами – виробниками молока та переробними підприємствами через розвиток відносин власності; запропонувати підхід до трансформації організаційно-економічних засад у системі «виробництво – переробка молока» на основі поглиблення інтеграційних і розвитку кооперативних процесів в умовах необхідності посилення економічної самоорганізації сільського населення.

Більшість науковців відмічають, що ринок – це група людей (покупців і продавців), які мають певні пристосування для торгівлі, відносини між якими слід розуміти як взаємовідносини між суб'єктами ринку, тому ринок – це певна сукупність економічних відносин між домашніми господарствами, різними типами фірм та організацій (насамперед великими компаніями) і державою (у т. ч. наднаціональними органами) з купівлі товарів і послуг у сфері обігу та механізм забезпечення цього процесу відповідно до законів товарного виробництва і грошового обігу. Таке трактування вченими поняття «ринок» наближає його до рівня визначення як економічної категорії.

Розвиваючи визначення ринку як типу економічних відносин, ми приходимо до необхідності його розуміння як форми організації та функціонування цих відносин. Тому окремі вчені вказують на зміст ринку як форму організації економічних зв'язків господарюючих суб'єктів, що групуються на принципах вільної купівлі – продажу, тобто форми об'єктивного і саморегульованого функціонування товарного виробництва, форми функціонування економіки.

Товарно-грошові відносини розвиваються та інституціоналізуються з розвитком суспільства [1]. Тому правомірним слід вважати те, що ринок можна розглядати і як економічний інститут власності, який «являє собою внутрішню організацію товарно-грошових відносин, а останні – це відносини привласнення власності, оскільки до ринку слід підходити як до форми організації, тобто до механізму функціонування відносин

відчуження-привласнення, механізму реалізації власності» [2]. У цьому визначенні ґносеологічно розширено сутність ринку, яка охоплює широкі аспекти його економічної природи, об'єднуючи в цілісність такі його характеристики, як власність, форму організації, механізм функціонування, що також поглиблює розуміння ринку з позицій економічної категорії.

Практичну дію і корисність ринку часто розглядають як особливий механізм, що сприяє формуванню певних відносин між покупцем і продавцем. Саме такі визначення ринку присутні в працях відомих економістів П. А. Самюелсона та В. Д. Нордгауса [3], К. Макконелла, Л. Брю [4].

Так, за П. А. Самюелсоном і В. Д. Нордгаусом: «ринок – це механізм, через який покупці й продавці взаємодіють, щоб визначити ціну та кількість товару» [3], а за К. Макконелом та Л. Брю, «ринок – це просто механізм або пристосування, що здійснює контакт між покупцями та продавцями попиту і продавцями, та постачальниками товару чи послуг» [4].

Автори звертають увагу на іншу сутнісну сторону дефініції, вказуючи, що «лише ринок виконує роль механізму, що узгоджує інтереси виробників та споживачів». На наш погляд, такий дуалізм у визначенні сутності ринку, що трактується одночасно як інструмент і як механізм, є цілком виправданим, оскільки природа ринку є незвичайно складною і багатofункціональною.

Зміст поняття ринку з позицій інституціональної теорії розвиває підхід, за яким ринок розглядається як спосіб ведення господарського життя, доповнюваний регулюючими засадами держави, її інституціями, а також недержавними утвореннями і цінностями, які не мають грошового виміру для індивідів. Об'єктом нашого дослідження виступає ринок молока та молокопродуктів, який є складовою більш широкого за змістом і значенням аграрного ринку. Тому доречним буде навести висловлювання відомого вченого – теоретика ринку С. В. Мочерного, який вважає, що сутність понять «аграрний ринок», «ринок сільськогосподарської продукції» є одна і та ж сама, призначення яких полягає у створенні умов для налагодження торгівельних відносин сільськогосподарською продукцією [5].

Варто наголосити, що важливим аспектом організації аграрного ринку виступає його раціональна побудова за продуктовим принципом. Така побудова означає свідоме і цілеспрямоване формування складу покупців і продавців окремих продуктів. Ринок молока і молокопродуктів є сегментом аграрного ринку, який має власну структуру, інфраструктуру, економічний механізм саморегулювання та важелі державного регулювання галузі [6]. Організаційно-економічні засади функціонування ринку молока мають за мету забезпечення ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств та інших учасників ринку та їх конкурентності на основі ефективного використання їх виробничого потенціалу. У зв'язку з цим реалізація цих засад полягає у формуванні відповідних інституціональних, виробничих, фінансових та інших умов, за яких процес виробничої діяльності повинен забезпечувати одержання певно-

го рівня прибутку, достатнього для підтримки процесу суспільного відтворення на даному цільовому ринку.

Як наукова дефініція поняття організаційно-економічних засад по-різному описується науковцями, які залежно від предмета дослідження акцентують увагу на різних складових. Як випливає з ґносеології даного поняття, його природа проявляється через поєднання двох взаємопов'язаних складових – організаційної та економічної, функціонування яких забезпечує цілісність середовища для дії господарюючих суб'єктів та обумовлює процеси структурування ринкових відносин в їх організаційних формах.

Створення таких передумов, своєю чергою, потребує відповідного організаційно-економічного механізму на рівні підприємства, який би забезпечував його прибуткову діяльність та збереження позицій на ринку. Організаційно-економічний механізм розглядається нами як спосіб взаємодії елементів економічної системи на цільовому ринку для реалізації економічних відносин, що склалися на цьому ринку.

Структура та зміст організаційно-економічного механізму обумовлені дією інституцій, які формалізують норми і правила поведінки економічних суб'єктів та забезпечують досягнення визначеної мети. Перехід до ринку створив якісно нове середовище, в якому функціонування суб'єктів господарювання здійснювалося на відмінних організаційно-економічних засадах. Макроекономічні моделі окремих галузей, у т. ч. в аграрному секторі економіки, і нові організаційно-правові форми господарювання на мікроекономічному рівні вимагали застосування адекватних організаційних, економічних, управлінських, фінансових, податкових та інших інструментів і механізмів їх взаємодії в новому конкурентному середовищі [7]. При дослідженні поняття механізму, як найбільш дієвої складової системи економічних відносин, що синтезує в собі якісні ознаки всієї сукупності організаційно-економічних засад функціонування ринку в аграрному секторі, мається на увазі, що механізм є складною динамічною системою, що функціонує згідно з правилами, які визначені основними інститутами ринкової економіки. Як компонент інституціональної структури суспільства загалом, він детермінує дію суб'єктів господарювання через встановлення певних обмежень в їх діях у вигляді конкретних норм і обов'язкових до виконання правил ринкової поведінки [8].

Економічні відносини на ринку молока і молокопродуктів є не до кінця дослідженими з точки зору виявлення взаємозв'язку організаційно-правових форм з ефективністю економічних стосунків, що впливають із сутності відносин власності та породжують протиріччя між економічними інтересами учасників ринку. Ознайомлення та аналіз стану організаційно-економічного розвитку ринку молока і молокопродуктів у Львівській області дозволяє висловити припущення про можливість його вдосконалення. У ході аналізу нами сформульовано гіпотезу, відповідно до якої підвищення ефективності економічних відносин на ринку молока можливо досягти шляхом удосконалення організаційно-економічних засад цільового ринку через трансформацію відносин власності, зокрема, шляхом інтеграції сільських домо-

господарств у власність переробних підприємств через створення інтегрованих кооперативних форм. Теоретичною основою для формулювання даної гіпотези стали отримані в процесі дослідження наукові узагальнення, які вказували на наявність економічних протиріч між інтересами особистих селянських господарств, що є основними постачальниками молока, та переробними підприємствами, що є монополістами на ринку покупців молокосировини. На основі цієї гіпотези в роботі було проведено обґрунтування механізму вдосконалення економічних відносин на цільовому ринку та запропоновано практичні заходи з трансформації відносин власності через поетапне перетворення власності конкретного переробного підприємства в кооперативну форму.

Вибір чинників, що впливають на вдосконалення організаційно-економічних засад розвитку ринку молока, здійснювався на основі логічного аналізу ймовірної наявності взаємозв'язку між явищами та процесами, що досліджувалися. Установлено, що серед таких чинників важливими є напрями і способи державної підтримки виробництва молока в господарствах населення як такого, що сприяє сільському розвитку і реалізує економічні передумови для процесу децентралізації [9].

Виходячи з цього, аналіз ринку молока було здійснено в певній послідовності, зокрема, проведено дослідження основних рис і локальних особливостей ринку молока, оцінку динаміки розвитку структурних елементів ринку; визначення показників оцінки стану попиту та пропозиції; моніторинг чинників, які впливають на стан ринку і динаміку його змін тощо.

Ситуація, що склалася на ринку молока, дозволяє висунути припущення щодо окремих напрямів розвитку його організаційних засад. На нашу думку, найбільш перспективними є напрями, які дозволяють поєднати економічну успішність підприємницької діяльності сільських домогосподарств з розвитком сільських територій. Концептуальними організаційними засадами формування ефективного ринку молока, на нашу думку, є краща адаптація особистих селянських господарств до сучасних ринкових вимог шляхом повсюдного створення на їх основі малих організаційно-економічних форм господарювання – сімейних ферм. Підтримка таких малих форм господарювання в сільському господарстві визначається пріоритетною в аграрній політиці більшості успішних країн світу. Уряди Сполучених Штатів Америки, країн ЄС уже протягом багатьох років зосереджують увагу на виробленні та впровадженні концепцій сталого розвитку сільських територій, стимулювання підприємницької активності, диверсифікації занятості сільського населення.

Цей засадничий напрям організаційного розвитку ринку саме в секторі виробництва молока є тим більш актуальним сьогодні, коли, як свідчать результати дослідження, намітилася тенденція до скорочення обсягів виробництва молока особистими селянськими господарствами (табл. 1) [10]. Це є не тільки наслідком коливання цін, на яке найвідчутніше реагують саме дрібнотоварні виробники молока, але в основі своїй має саме організаційну недосконалість цього сектора сільської економіки. Цей недолік може бути нівельованим, якщо виробництво молока буде організовано не стихійно, а за принципами

Таблиця 1

Виробництво молока у Львівській області

Показник	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р. до 2009 р., %	2014 р. порівняно з 2009 р., +/-	Середнє значення
Усі категорії господарств									
Обсяг виробництва, тис. т	682,5	656,2	629,6	620,7	619,4	601,0	88,1	x	634,9
Ланцюговий темп приросту виробництва, %	-6,7	-3,9	-4,1	-1,4	-0,2	-3,0	x	3,7	-3,2
Господарства населення									
Обсяг виробництва, тис. т	657,8	633,3	606,5	595,0	593,0	576,1	87,6	x	610,3
Питома вага в загальному виробництві, %	96,4	96,5	96,3	95,9	95,7	95,9	x	-0,5	96,1
Ланцюговий темп приросту виробництва, %	-7,0	-3,7	-4,2	-1,9	-0,3	-2,8	x	4,2	-3,3
Сільськогосподарські підприємства									
Обсяг виробництва, тис. т	24,7	22,9	23,1	25,7	26,4	24,9	100,8	x	24,6
Питома вага в загальному виробництві, %	3,6	3,5	3,7	4,1	4,3	4,1	x	0,5	3,9
Ланцюговий темп приросту виробництва, %	4,2	-7,3	0,9	11,3	2,7	-5,7	x	-9,9	1,0

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Львівській області.

спланованого і керованого виробничого процесу, що може бути запроваджено саме на сімейних фермах.

Оскільки мова йде про виробничий процес, то зміст удосконалення повинен включати комплекс заходів з його інтенсифікації, що неможливо реалізувати без поєднання зусиль зацікавлених сторін на засадах виробничої кооперації та інтеграції. Як уже зазначалося, реалізація комплексу цих заходів з організаційно-економічного розвитку ринку молока повинна здійснюватися в контексті розвитку сільських територій та має включати заходи, спрямовані на:

- *організаційний розвиток ринку*, у т. ч.:
 - ✦ створення умов для структурування ринку для окремих організаційно-правових форм, розвиток яких необхідно стимулювати, зокрема, створення організаційних передумов і економічних можливостей для переходу особистих селянських господарств у формат сімейних ферм;
 - ✦ формування ефективної системи збуту молока з урахуванням зростання кількості сімейних ферм та інфраструктурне забезпечення цього процесу;
- *економічна підтримка* для зростання цього сегмента ринку, зокрема:
 - ✦ заходи зі стимулювання створення сімейних ферм через фінансову підтримку формування поголів'я молочного стада залежно від кількості утримуваних домогосподарством тварин;
 - ✦ цінова підтримка сімейних ферм залежно від кількості та якості проданого переробним підприємствам молока;
 - ✦ кредитне забезпечення та його здешевлення через компенсацію вартості кредитів;
- *техніко-технологічне забезпечення* виробничих процесів як основи стабільності виробництва молока, що гарантує конкурентну спроможність цього сегмента ринку, у т. ч.:
 - ✦ заходи зі збільшення поголів'я молочних корів за рахунок високопродуктивних порід худоби; забезпечення умов для ефективного відтворення високопродуктивної худоби;
 - ✦ облік молочного поголів'я за європейськими стандартами;
 - ✦ автоматизація процесу доїння, первинна обробка молока; контроль якості сировини.

Для успішної реалізації комплексу організаційно-економічних заходів необхідно об'єднати зусилля виробників сировини, переробних підприємств, підприємців, держави і органів місцевого самоврядування, розробивши загальнодержавні та локальні програми розвитку.

Однією з умов успішної співпраці між переробними підприємствами та особистими селянським господарствами, на базі яких утворено сімейні ферми, є реєстрація останніх як суб'єктів підприємницької діяльності зі спрощеною системою оподаткування, що дозволить вирішити ряд існуючих проблем, зокрема: легалізувати виробників молока, що дозволить переробним підприємствам виконати європейські вимоги при експорті молока та молочних продуктів до країн ЄС; збільшити

надходження єдиного внеску на загальнообов'язкове соціальне страхування до ПФУ та відповідних фондів соціального страхування внаслідок зростання бази нарахування ЄСВ; покращити фінансові можливості територіальних громад, оскільки зростає кількість платників єдиного податку та обсяг його надходжень до місцевих бюджетів. Сільські жителі отримають право на додаткові соціальні гарантії, забезпечення яких можливе лише при наявності легального доходу, зокрема, на участь у пенсійному забезпеченні на умовах виплати трудових пенсій; право на податковий кредит за умови сплати податку на доходи фізичних осіб; підтвердження легального доходу при оплаті товарів, робіт або послуг на суму, що перевищує максимально дозволений державою розмір готівкових розрахунків.

Схематично етапи вдосконалення економічних взаємовідносин учасників ринку молока показано на *рис. 1*. Для забезпечення ефективної діяльності на ринку молока дрібнотоварні виробники повинні пройти три обов'язкові етапи: консолідація, легалізація та кооперація. Це дозволить їм конкурувати з переробними підприємствами та заготівельними організаціями, а, отже, і впливати на вартість сировини.

ВИСНОВКИ

Розвиток і удосконалення організаційно-економічних засад функціонування ринку молока є актуальною науковою і прикладною проблемою, часткове вирішення якої може бути досягнуто на основі трансформації відносин власності в системі «виробництво – переробка молока». Запропоновані в результаті аналізу стану економічних відносин між учасниками цільового ринку окремі напрями розвитку організаційно-економічних засад функціонування виробників молока та більш ефективне здійснення економічних відносин дозволяють обґрунтувати перспективи розвитку дрібнотоварного виробництва молока на селі через поширення сімейних ферм.

Указано на організаційно-економічний механізм кращого поєднання економічних інтересів і формування стимулів у процесі економічної взаємодії між виробниками молока та переробними підприємствами на основі принципів зміцнення інтеграційних і кооперативних взаємовідносин серед учасників цільового ринку, що відбуваються шляхом трансформації відносин власності і входженням сільських домогосподарств і дрібнотоварних виробників молока у власність переробних підприємств. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований/под ред. д-ра экон. наук А. А. Гриценко. Харьков: Форт, 2008. 928 с.
2. Основи економічної теорії/С. В. Мочерний, С. А. Єрохін, Л. О. Канищенко та ін. Київ: ВЦ «Академія», 1998. 463 с.
3. Самюелсон П. А., Нордгаус В. Д. Мікроекономіка/пер. з англ. Київ: Основи, 1998. 676 с.
4. Макконелл К. Р., Брю С. Л. Економікс: принципы, проблемы, политика/пер. с англ. 11-е изд. Киев: Ха Гар, 1998. 403 с.

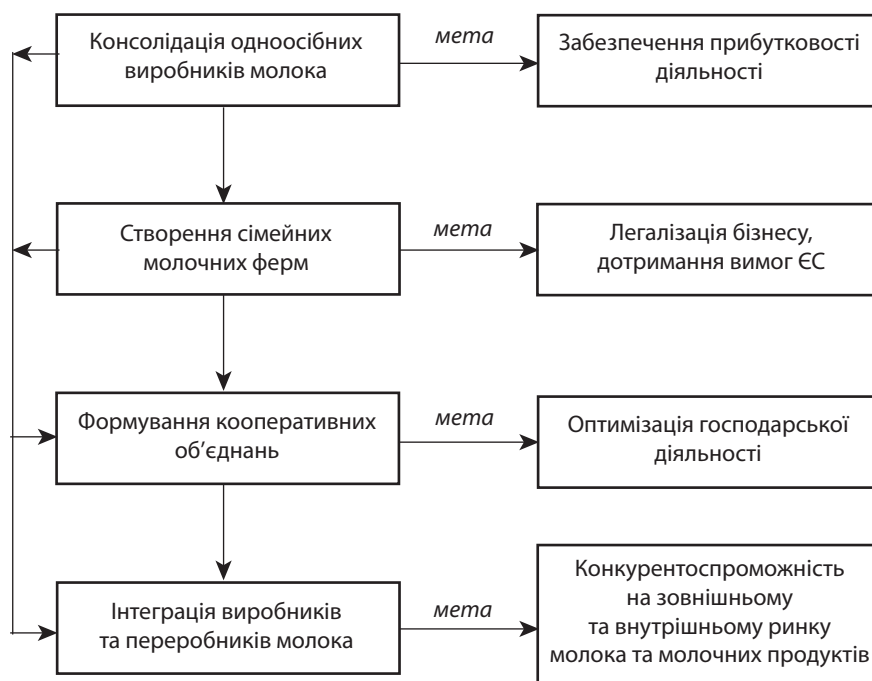


Рис. 1. Етапи вдосконалення економічних взаємовідносин учасників ринку молока та молочних продуктів

Джерело: авторська розробка.

5. Мочерний С. В. Економічна теорія: навч. посіб. Київ: Академія, 2008. 640 с.

6. Божидарник Т. В. Розвиток молокопродуктового підкомплексу АПК в умовах глобалізації: теоретико-методологічні та прикладні аспекти: монографія. Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2011. 412 с.

7. Яців І. Б. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств: монографія. Львів: Український бестселер, 2013. 427 с.

8. Ринки реального сектора економіки України: структурно-інституціональний аналіз Точилін В. О., Осташко Т. О., Пустовойт О. В. та ін. Київ: Експрес, 2009. 637 с.

9. Бінерт О. Аналіз та шляхи вдосконалення організації виробництва продукції молочного скотарства Львівської області. *Економічний дискурс (THE ECONOMIC DISCOURSE)*: міжнар. зб. наук. пр. 2015. Вип. 4. С. 20–27.

10. Бінерт О. В. Організаційно-економічні проблеми функціонування виробників молока та молокопереробних підприємств. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. Вип. 10. URL: <http://global-national.in.ua/issue-10-2016/18-vipusk-10-kviten-2016-r/1887-binert-o-v-organizatsijno-ekonomichni-problemi-funktsionuvannya-virobnikiv-moloka-ta-molokopererobnikh-pidpriemstv>

Науковий керівник – Костирко І. Г., доктор економічних наук, професор, Львівський національний аграрний університет

REFERENCES

Bozhidarnik, T. V. *Rozvytok molokoproductovoho pidkompleksu APK v umovakh hlobalizatsii: teoretyko-metodolohichni ta prykladni aspekty* [Development milk-grocery subcomplex in the context of globalization: theoretical and methodological and applied aspects]. Ternopil; Luts'k: RVV Luts'koho NTU, 2011.

Binert, O. "Analiz ta shliakhy vdoskonalennia orhanizatsii vyrobnytstva produktii molochnoho skotarstva Lvivskoi oblasti" [Analysis and ways of improving the organization of production

dairy farming in Lviv region]. *Ekonomichnyi dyskurs (THE ECONOMIC DISCOURSE)*, no. 4 (2015): 20–27.

Binert, O. V. "Orhanizatsiino-ekonomichni problemy funktsionuvannya vyrobnykiv moloka ta molokopererobnykh pidpriemstv" [Organizational and economic problems of functioning of milk producers and dairy plants]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*. <http://global-national.in.ua/issue-10-2016/18-vipusk-10-kviten-2016-r/1887-binert-o-v-organizatsijno-ekonomichni-problemi-funktsionuvannya-virobnikiv-moloka-ta-molokopererobnikh-pidpriemstv>

Camiuerson, P. A., and Nordhaus, V. D. *Mikroekonomika* [Microeconomics]. Kyiv: Osnovy, 1998.

Institutsionalnaya arkhitektonika i dinamika ekonomicheskikh preobrazovaniy [Institutional architectonics and dynamics of economic transformation]. Kharkiv: Fort, 2008.

Mochernyi, S. V. *Ekonomichna teoriia* [Economic theory]. Kyiv: Akademiia, 2008.

Mochernyi, S. V. et al. *Osnovy ekonomichnoi teorii* [The basics of economic theory]. Kyiv: Akademiia, 1998.

Makkonell, K. R., and Briu, S. L. *Ekonomiks: printsipy, problemy, politika* [Economics: principles, problems, policies]. Kyiv: Kha Gar, 1998.

Tochylin, V. O. et al. *Rynky realnoho sektora ekonomiky Ukrainy: strukturno-instytutsionalnyi analiz* [The markets of the real sector of economy of Ukraine: structural and institutional analysis]. Kyiv: Ekspres, 2009.

Yatsiv, I. B. *Konkurentospromozhnist silskohospodarskykh pidpriemstv* [Competitiveness of agricultural enterprises]. Lviv: Ukrainyskiy bestseler, 2013.

НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗБЕРЕЖЕННЯ ЗДОРОВ'Я ПРАЦЮЮЧОГО НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

© 2016 ОГАНЕЗОВА А. В.

УДК 338.24:331

Оганезова А. В. Напрями державного регулювання збереження здоров'я працюючого населення в Україні

У статті за допомогою причинно-наслідкового аналізу (діаграми Ісікави) запропоновано вирішення проблеми здоров'я працюючого населення в Україні. Виявлено основні чинники, що спричиняють погіршення здоров'я робочої сили: посилення нестабільності у сфері зайнятості, збільшення масштабів прекаризації; відсутність безпечних і здорових умов праці; соціальна безвідповідальність роботодавців; відсутність дієвих медико-профілактичних заходів; низький рівень мотивації працівників щодо збереження здоров'я. Обґрунтовано, що фактори, які нівелюють виявлені проблеми, носять комплексний характер і знаходяться у сфері регулювання різних економічних суб'єктів – держави, бізнесу, працівника. Однак основні інструменти впливу – у сфері державної політики. Структурування причин дозволило автору виділити стратегічні напрями державного регулювання у сфері здоров'я працюючих, які носять фінансовий та інституціональний характер.

Ключові слова: здоров'я працюючого населення, діаграма Ісікави, державне регулювання.

Рис.: 1. Бібл.: 21.

Оганезова Анна Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та економіки в сімейній медицині, Харківська медична академія післядипломної освіти (вул. Амосова, 58, Харків, 61176, Україна)

E-mail: anna.oganezova@gmail.com

УДК 338.24:331

Оганезова А. В. Направления государственного регулирования сохранения здоровья работающего населения в Украине

В статье с помощью причинно-следственного анализа (диаграммы Исикавы) предложено решение проблемы здоровья работающего населения в Украине. Выявлены основные факторы, влияющие на ухудшение здоровья рабочей силы: усиление нестабильности в сфере занятости, увеличение масштабов прекаризации; отсутствие безопасных и здоровых условий труда; социальная безответственность работодателей; отсутствие действенных медико-профилактических мероприятий; низкий уровень мотивации работников по сохранению здоровья. Обосновано, что факторы, нивелирующие выявленные проблемы, носят комплексный характер и находятся в сфере регулирования различных экономических субъектов – государства, бизнеса, работника. Однако основные инструменты воздействия – в сфере государственной политики. Структурирование причин позволило автору выделить стратегические направления государственного регулирования в сфере здоровья работающих, которые носят финансовый и институциональный характер.

Ключевые слова: здоровье работающего населения, диаграмма Исикавы, государственное регулирование.

Рис.: 1. Библ.: 21.

Оганезова Анна Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента и экономики в семейной медицине, Харьковская медицинская академия последипломного образования (ул. Амосова, 58, Харьков, 61176, Украина)

E-mail: anna.oganezova@gmail.com

UDC 338.24:331

Oganezova A. V. The Directions of the State Regulation of Preservation of Health of the Working Population in Ukraine

The article, using the cause and effect analysis (Ishikawa diagrams), offers a solution to the problem of the health of the working population in Ukraine. The main factors influencing the health impairment of workforce have been identified: increasing insecurity in the sector of employment, scaling-up of precarization; lack of safe and healthy working conditions; social irresponsibility of employers; lack of effective medical and preventative care measures; low level of motivation of employees to preserve health. It has been substantiated that the factors negating the problems identified are of complex nature and can be found in the regulation sphere of various economic actors – the State, business, employee. However, the main tools of impact remain in the sphere of the State policy. By means of structuring the reasons the author managed to allocate the strategic directions of the State regulation in the sphere of health of workers, which are of financial and institutional nature.

Keywords: health of the working population, Ishikawa diagram, the State regulation.

Fig.: 1. Bibl.: 21.

Oganezova Anna V. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management and Economics in Family Medicine, Kharkiv Medical Academy of Postgraduate Education (58 Amosova Str., Kharkiv, 61176, Ukraine)

E-mail: anna.oganezova@gmail.com

Соціально-економічний розвиток країни знаходиться під визначальним впливом чисельності та стану здоров'я економічно активного населення, тому одним із пріоритетних напрямків державної політики є збереження і примноження трудового потенціалу країни. У сучасній Україні стан здоров'я населення створює загрозу нормальному функціонуванню держави, її конкурентоздатності, обороноздатності. Про це свідчать висока (удвічі вища, ніж у країнах Європейського Союзу) смертність, насамперед чоловіків працездатного віку; низька тривалість життя (розрив з ЄС більше, ніж 10 років); найвищі в Європі темпи депопуляції та стрімке старіння населення; високий рівень загальної захворюваності на тлі значного поширення факторів ризику та загрозливі темпи поширення туберкульозу та ВІА/СНІ-

Ду, що призводить до дефіциту трудових ресурсів і має негативні наслідки для розвитку країни та соціального благополуччя суспільства. Саме ці виклики (інвалідність, хвороба, висока рівень смертності) актуалізують необхідність посилення державного регулювання збереження здоров'я працездатного населення в Україні.

Соціально-економічні аспекти суспільного здоров'я досліджуються в роботах вчених Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України ім. М. В. Птухи НАНУ під керівництвом Лібанової Е. М. [1; 2]. Вивченню проблем загальної, професійної захворюваності та виробничого травматизму присвячені роботи Ю. І. Кундієва, А. М. Нагорної, М. П. Соколової, Басанец А.В., Крекотень О. М. [3–6]. Ними досліджено поширеність та структура цих захворювань, причини

їх виникнення залежно від галузей у багатофакторному аспекті, встановлено кореляційні зв'язки зазначених показників з конкретними умовами трудової діяльності та чинниками соціально-побутового характеру, статевіковими та професійними особливостями. Разом з тим, дотепер не вирішеними залишаються проблеми системного упередження нездоров'я працюючих. Актуальність дослідження значною мірою посилюється необхідністю виконання положень: Глобального Плану Дій з охорони здоров'я працюючих на 2008–2017 рр. Всесвітньої асамблеї охорони здоров'я; Європейської програми ВООЗ «Здоров'я-2020»; Загальнодержавної цільової соціальної програми збереження і розвитку трудового потенціалу України на період до 2017 року (Розпорядження КМУ № 851-р від 22.07.2009 р.), відповідно до яких соціальна політика держави потребує розробки національної стратегії щодо збереження та зміцнення здоров'я працюючих.

Метою статті є розробка основних напрямків державного регулювання у сфері збереження здоров'я працюючого населення.

У роботі використано причинно-наслідковий аналіз – діаграма Ісікави [7]. Діаграма Ісікави – графічний спосіб визначення найбільш істотних факторів, що створюють проблему, і структурування їх для визначення напрямків коригувальних дій.

Відправною методологічною посилкою дослідження є твердження, що на здоров'я людей впливає цілий ряд соціальних та економічних чинників, з яких найбільш важливими є умови і зміст роботи [8]. У роботі були виділені основні фактори, що впливають на здоров'я працюючого населення, що дозволило побудувати діаграму аналізу кореневих причин нездоров'я (високої захворюваності і смертності) працівників в Україні (рис. 1). На причинно-наслідковій діаграмі проблема, яка досліджується, відповідає основній стрілці. Фактори, які її підсилюють, зображені у вигляді стрілки, нахиленої до основної стрілки «Здоров'я працюючого населення» праворуч; фактори, які її нейтралізують, – нахилені зліва. Розглянемо кожен із чинників докладніше.

Зайнятість населення. Результати теоретичного аналізу дозволили підтвердити гіпотезу про залежність здоров'я працюючого населення від зайнятості: за відсутності можливостей для гідного працевлаштування спостерігається тенденція погіршення здоров'я працюючих, повної втрати працівниками соціально-трудових прав (знижена заробітна плата, відсутність оплачуваної відпустки, лікарняного листа й інших соціальних завоювань).

Безробіття, що тягне за собою низьку якість життя, чинить негативний вплив на здоров'я, є причиною затяжного психоемоційного, підвищеного рівня тривожності, розвиває хронічний стрес, що сприяє різкому

збільшенню числа самогубств і поширенню алкоголізму [10, с. 60]. Серед безробітних, або тих, кому загрожує її втрата, зростає ризик смерті від суїцидів, а також від нещасних випадків, отруєнь, травм, серцево-судинних захворювань, інших причин. Збільшення безробіття на 1% призводить до зростання суїцидів на 4,1%, смертності від серцево-судинних захворювань, цирозу печінки і розладів, пов'язаних зі стресом – на 1,9%, госпіталізації в психіатричні лікарні – на 2,3% серед жінок і на 4,3% серед чоловіків. У роботі С. Лі на прикладі Канади доведено, що вклад безробіття у варіацію показників смертності оцінюється на рівні від 8 до 16% [11].

В Україні рівень безробіття виріс з 7,7% (2013 р.) до 10,3% (перший квартал 2016 р.) (за методологією МОП), його середнє значення перевищувало соціально небезпечну межу – 7%. Для ринку праці України характерна висока частка прихованого безробіття, поширення нелегальної зайнятості та трудової міграції, зростання вимушеної неповної зайнятості, яка проявляється у скороченні робочого дня чи робочого тижня, використанні вимушених відпусток без збереження заробітної плати. У 2015 р. 62,6 тис. працівників знаходилися у відпустці без збереження заробітної плати, а 742,1 тис. осіб були переведені на роботу на умовах неповного робочого часу [12], тому реальний рівень безробіття значно вищий. На думку Рингач Н. О. [2], неминуче частинна працівників, виведених кризою зі сфери зайнятості, буде переходити до груп ризику: до вживання алкоголю і наркотиків як способу реагування на життєві негаразди, частина – до комерційного сексу, частина – до протизаконної діяльності, яка може призвести до потрапляння в установи пенітенціарної системи. Усе це буде сприяти поширенню туберкульозу, ВІЛ/СНІДу та хвороб, які передаються статевим шляхом, що, своєю чергою, буде вести до втрати роботи через проблеми зі здоров'ям.

Заробітна плата для більшої частини населення України є єдиним джерелом можливості «створити сприятливе для здоров'я середовище проживання»: придбати квартиру, обладнати її технікою, організувати відпочинок, лікування в санаторії, відвідувати спортивні секції тощо [8, с. 349]. Однак зниження рівня доходів населення, зростання частки «працюючих бідних» перешкоджає збереженню здоров'я робітників. Тарифна система організації оплати праці підтримує низький рівень заробітної плати в країні: її рівень в кілька разів нижче, ніж в європейських країнах: середньомісячна заробітна плата в Україні становила 170 євро (2015 р.), у Данії – 5843, Франції – 3831, Німеччині – 3975, Великобританії та Ірландії – 2984, Греції – 1 772, Польщі – 1066, Латвії – 896, Болгарії – 510 (за даними Евростату). У структурі собівартості продукції частка заробітної плати складає 5–7%, коли в зарубіжних країнах приблизно 30–50%. Тому заробітна плата в Україні не виконує своєї відтворювальної функції робочої сили, обмежує доступ до поліпшення побутових умов життя, якісних продуктів харчування, організації відпочинку та інших способів здійснення самозбережуючої поведінки.

Вплив умов праці на здоров'я працівників. На здоров'я працівників негативно впливають умови праці,

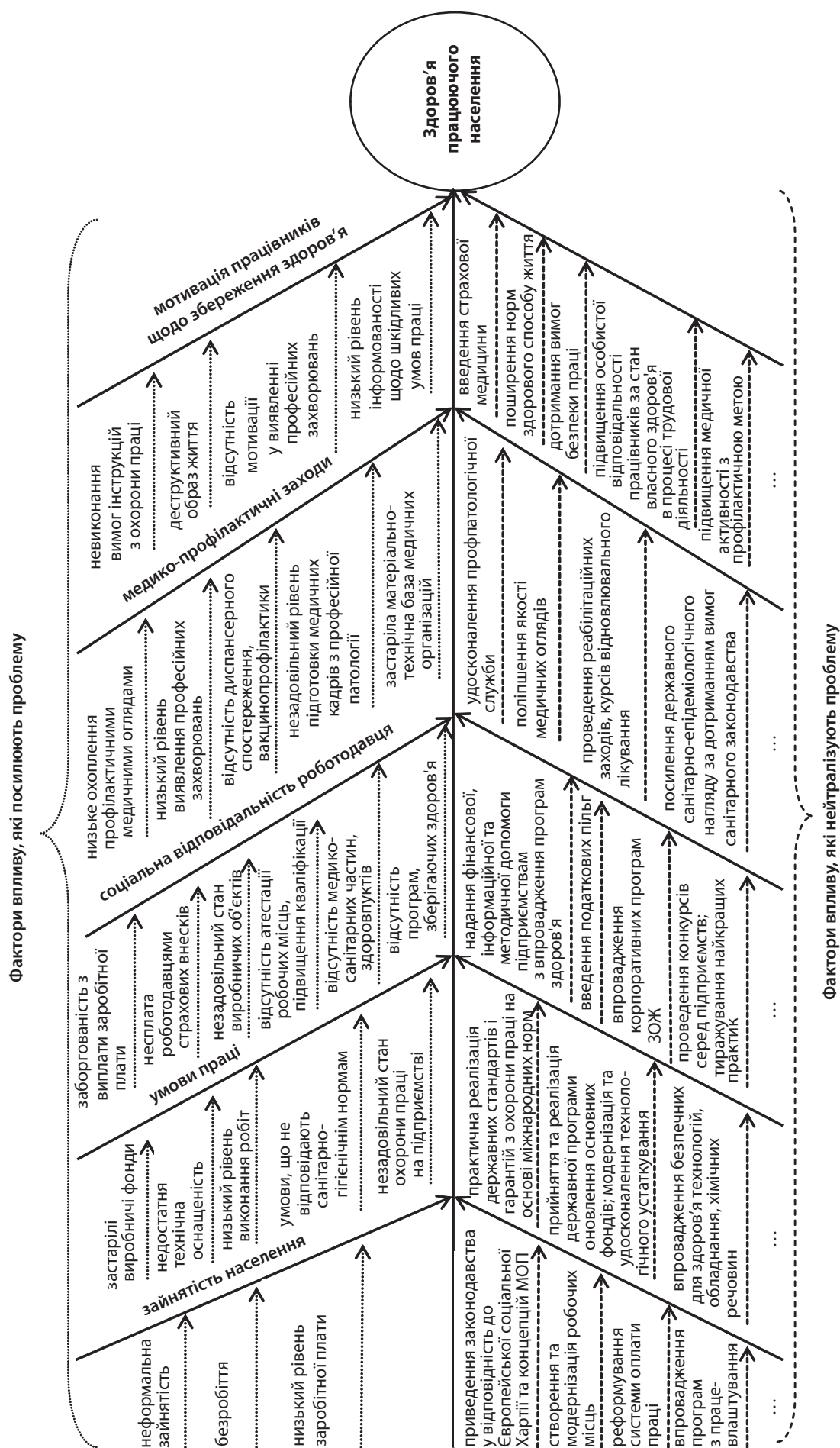


Рис. 1. Причинно-наслідкова діаграма проблеми низького здоров'я працюючого населення

Джерело: авторська розробка.

які під впливом кризових явищ набувають загрозливого характеру. Залишається стабільно високою частка зайнятих у умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам – від 15 до 30 % від загальної чисельності працівників і складає майже 3 млн осіб [13]. За даними Держсанпідемнагляду, більше 70% підприємств України не відповідають вимогам санітарних правил щодо функціонування на них систем опалення, вентиляції, освітлення та роботи санітарно-побутових приміщень.

Основними причинами, які призводили до виникнення професійних захворювань в Україні, дослідниками визначено технічно-технологічні (77,0%) [6, с. 15]: недосконалість технологічних процесів, у результаті чого на працівників під час виконання технологічних операцій впливали шкідливі фактори; недосконалість технологічного обладнання, що призводили до неможливості досягти гранично допустимих концентрацій пилу, рівнів шуму та вібрацій на робочих місцях; низький рівень механізації трудомістких операцій, особливо під час видобутку вугілля; старіння основних виробничих фондів, скорочення обсягів капітального і профілактичного ремонту промислових будівель, споруд, машин і обладнання. У промисловому, сільськогосподарському виробництві, рибному господарстві, будівництві, торгівлі, готельному та ресторанному бізнесі переважає важка фізична праця, є низький рівень механізації та автоматизації.

Фахівцями доведено, що збільшення ступеня зносу основних фондів на 1 в.п. призводить як до зростання кількості нещасних випадків на виробництві, так і до збільшення професійних захворювань (у середньому майже до 10 випадків) [14, с. 10]. У країні знос основних фондів збільшився з 52,25% у 2000 р. до 83,5% у 2014 р.

Не зважаючи на зниження виробничого травматизму, його рівень в Україні вищий, ніж у Молдові у 2 рази, у 4,5 разу – ніж в Естонії, у 5 разів – ніж у Франції, у 12 разів – ніж у Швеції, у 22 рази – ніж у Великобританії [15]. Спостерігається послаблення відповідальності роботодавців і керівників виробництва за умови праці і техніки безпеки. На 23% промислових підприємств атестація робочих місць не проводилася взагалі, а в кожному 18-му випадку її якість визнана незадовільною [16]. З 2011 р. офіційно зменшені витрати на створення безпечних умов праці, а також виключено інформацію щодо фінансування витрат на охорону праці, що унеможливило аналіз і порівняння з нормативом витрачених коштів [17].

Соціальна відповідальність роботодавців за здоров'я працівників. Соціальна відповідальність бізнесу полягає у дотриманні вимог законодавства, стандартів якості та належних практик, етичних норм професійної поведінки й відповідальності; втіленні соціальних, кадрових, культурних, екологічних програм і програм тривалого співтовариства. В Україні тенденції поширення явищ низького рівня механізації, автоматизації, інтелектуалізації праці зумовлюють підтримку попиту на дешеву малокваліфіковану робочу силу, не змушують роботодавців спрямовувати інвестиції на навчання та перенавчання, технічне переоснащення робочих місць, впровадження програм, зберігаючих здоров'я. З настан-

ням кризи більшість роботодавців в Україні почали економити на корпоративному добровільному медичному страхуванні [18]. Витрати підприємств на профілактику захворювань, охорону праці і техніку безпеки, здоровий відпочинок і лікувальні послуги мінімальні. Серед українських підприємств не отримали належного поширення програми зміцнення здоров'я, такі як щорічна диспансеризація, вакцинація, гаряче харчування; створення власних медпунктів, часткова або повна оплата путівок у санаторії, будинки відпочинку, дитячі табори, участь в спортивних змаганнях. Практика українських підприємств істотно відрізняється від практики розвинених країн, де програми оздоровлення співробітників, крім медичного страхування, передбачають скринінг і персональний коучинг, управління стресом, управління власною вагою, відмову від куріння, а також заходи, що сприяють здоровому харчуванню [19]. Більшість цих заходів у практиці українських компаній зустрічаються вкрай рідко, не зважаючи на те, що потреба в них очевидна.

Роботодавці, керуючись інтересами виключно прибутковості бізнесу, розширюють практику використання нестандартних форм зайнятості, що призводить до зниження якості життя найманих працівників, у тому числі їхнього здоров'я. Втрати бюджету України через неформальну зайнятість становлять близько 50 млрд грн, а недоотримані соціальні внески – біля 100 млрд грн. У ряді випадків постраждали внаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання не отримують допомогу згідно із законодавством через несплату роботодавцями страхових внесків: на 1 липня 2013 р. сума несплачених платежів до Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань склала 842,2 млн грн [20]. Незадовільна ситуація з низьким рівнем заробітної плати поглиблюється систематичними затримками з її виплати. Сума заборгованості з виплати заробітної плати становила від 668,7 млн грн на 01.01.2008 р. до 1880,8 млн грн на 01.01.2016 р. Більш докладно проблема соціальної відповідальності роботодавців за здоров'я працівників розглянута автором у роботі [21].

Медико-профілактичні заходи. Відсутність дієвої політики в галузі охорони та відновлення здоров'я працюючих призвело до руйнування сформованої і дієвої багаторічної системи профілактики захворювань і первинної медико-санітарної допомоги працівникам промислових підприємств. За роки незалежності кількість медсанчастин, заводських лікарень, поліклінік, профпатологічних ліжок, цехових лікарів зменшилася у 8–11 разів; кількість здоровпунктів на підприємствах зменшилася з 3398 у 1991 р. до 868 у 1995 р. і 109 у 2011 р. (навіть у 1928 р. їх було понад 400) [5, с. 12].

Відсутність медичних служб на виробництві, перш за все там, де є важкі та шкідливі для здоров'я працівників умови праці, сприяє зростанню професійної захворюваності. Особливо це характерно для середніх і малих підприємств, а також для сільськогосподарських підприємств, де немає відповідальних осіб за проведення медичних оглядів та не проводяться передрейсові медичні огляди водіїв транспортних засобів. На сьогоднішній

день лише найбільші та фінансово забезпечені підприємства мають у своєму складі медико-санітарні частини: ДТЕК, Метінвест, ПАТ «Севродонецьке об'єднання «Азот»; серед підприємств м. Харкова – ВАТ «Турбоатом», АТ «ХТЗ», АК «Харківобленерго», НВП Хартрон-Плант, ПАТ «Харківський коксовий завод», Зміївська ТЕС, ПАТ «Центренерго», ДП «Електроважмаш».

В Україні держава реалізує свою відповідальність перед працівниками через систему охорони здоров'я шляхом проведення профілактичних медичних оглядів та подальшою диспансеризацією в центрах первинної медико-санітарної допомоги. Однак, ці заходи є неефективними і недостатніми [3, с. 18; 4]. За оцінками спеціалістів, низький рівень організації проведення обов'язкових медичних оглядів призводить до їх низької якості. Зокрема, спостерігається неповне охоплення контингенту працівників; не забезпечуються єдині методичні підходи до організації та проведення медичних оглядів (наявність усіх необхідних спеціалістів у складі комісії складає лише 60,6%); не виконуються в повному обсязі необхідні лабораторні, інструментальні та функціональні дослідження (проведення під час медичних оглядів усіх необхідних інструментальних досліджень складає 67,1%, необхідних лабораторних досліджень – 70,0%); не всі члени комісії мають кваліфікаційний рівень підготовки з професійної патології (наявність кваліфікації з профпатології у голови комісії, що має ліцензію на проведення періодичних медичних оглядів, складає лише 63,1%; наявність кваліфікації з профпатології мала місце менш ніж у половини членів комісії – 48,7%) [4, с. 48].

Мотивація працівників щодо збереження здоров'я. Для працюючих в Україні характерні низький рівень трудової та виробничої дисципліни, порушення вимог безпеки праці при експлуатації обладнання, машин, механізмів, що призводить до травматизму і смертності. Організаційні причини призвели до травмування двох третин працівників – 65,1% (2013 р.) від загального числа травмованих; загибелі працівників – 52,9% (2013 р.) від загального числа загиблих [13].

Працююче населення в Україні характеризується нездоровим способом життя. За даними медичних оглядів Інституту медицини праці АМН України, число осіб з хронічним алкоголізмом, наркоманією та іншими захворюваннями центральної нервової системи, які супроводжуються розладами психіки та поведінки, становить серед працюючого населення близько 1,3 млн осіб. Психологічні причини призвели до травмування 10,5% (2013 р.) від загального числа травмованих; до загибелі 10,2% (2013 р.) від загального числа загиблих. Виражену негативну роль у травмуванні 0,7% працівників і загибелі 4,8% працівників грає знаходження їх у стані алкогольного, наркотичного сп'яніння, а також токсикологічного отруєння.

Фахівцями визначені факти подальшої роботи в шкідливих умовах тих працівників, яким комісією при проведенні медичного огляду призначено усунення від роботи та направлення їх до міського профпатологічного центру на обстеження [4, с. 51]. Часто працюючі,

прагнучи зберегти роботу, не висувують скарг на медогляди; значна частина захворюваності є прихованою та не фіксується візитом до лікаря й оформленням лікарняного листа, що зніжує працездатність працюючих [6]. Враховуючи вищезазначене, можна зробити висновок про те, що для працюючих в Україні характерна «занижена оцінка майбутнього» («шоттермізм» та «інвестиційна короткозорість»), яка призводить до низького рівня збереження здоров'я.

Таким чином, при збереженні позначених тенденцій в Україні буде спостерігатися збільшення масштабів прекарізації зайнятості, посилення нестабільності соціально-трудої сфери, бездієвості системи охорони здоров'я і безпеки працівників, соціальної безвідповідальності роботодавців, низького рівня самозбереження працюючих, що в найближчій перспективі призведе до зниження соціально-економічного благополуччя і погіршення стану здоров'я економічно активного населення. Фактори, які нівелюють виявлені проблеми (див. рис. 1), носять комплексний характер і знаходяться у сфері регулювання різних економічних суб'єктів – держави, бізнесу, працівника. Однак основні інструменти впливу на фактори, які нейтралізують проблему нездоров'я працівників, знаходяться у сфері державної політики. Структурування причин дозволило виділити *стратегічні напрями державного регулювання*, до яких можна віднести:

- ✦ у сфері зайнятості: приведення законодавства у відповідність до Європейської соціальної Хартії та концепцій МОП; створення та модернізація робочих місць; реформування системи оплати праці шляхом зростання частки заробітної плати в собівартості продукції; впровадження програм з працевлаштування вивільненого в процесі модернізації персоналу; впровадження дієвої програми зайнятості населення, спрямованої на стимулювання економічної активності; підвищення стандартів оплати праці; неухильне забезпечення прав працюючого населення;
- ✦ у сфері поліпшення умов і охорони праці: практична реалізація державних стандартів і гарантій з охорони праці на основі міжнародних норм; прийняття та реалізація державної програми оновлення основних фондів; впровадження нових технологічних ліній, модернізація та вдосконалення технологічного устаткування; впровадження безпечних для здоров'я технологій, обладнання, хімічних речовин;
- ✦ у сфері інституціоналізації соціальної відповідальності роботодавців: впровадження корпоративних програм здорового способу життя; надання фінансової, інформаційної та методичної допомоги підприємствам з впровадження програм здоров'я (особливо малим і середнім підприємствам); введення податкових пільг; проведення конкурсів серед підприємств; тиражування найкращих практик;
- ✦ у сфері вдосконалення медико-санітарного забезпечення працюючих: впровадження держав-

ного соціально-гігієнічного моніторингу умов праці та стану здоров'я працівників у ризико-небезпечних галузях; посилення державного санітарно-епідеміологічного нагляду за дотриманням вимог санітарного законодавства; удосконалення профпатологічної служби в Україні; поліпшення якості медичних оглядів: періодичного і попереднього (при влаштуванні на роботу); проведення реабілітаційних заходів, курсів відновлювального лікування;

- ★ у сфері формування мотивації працівників щодо збереження здоров'я: поширення норм здорового способу життя; дотримання вимог безпеки праці; використання засобів індивідуального захисту; підвищення особистої відповідальності працівників за стан власного здоров'я в процесі трудової діяльності: підвищення медичної активності з профілактичною метою; розвиток системи трудових відносин – системи відповідальності через розширення прав працівників, наприклад, право на відмову від роботи, право на інформацію.

ВИСНОВКИ

У статті за допомогою діаграми Ісікави була проведена діагностику стану здоров'я працюючого населення в Україні, визначено найбільш суттєві чинники нездоров'я працівників. Виявлені чинники носять комплексний характер, і для їх усунення необхідні державні регулятори – саморегулювання даного процесу не відбувається навіть у розвинених країнах. Структурування причин дозволило виділити стратегічні напрями державного регулювання у сфері здоров'я, які носять або фінансовий (бюджетні витрати, стимулювання), або інституційний характер (визначення нормативних правил, організаційна та консультативна підтримка реалізованих заходів або ненормативне просування кращих практик) із залученням усіх зацікавлених сторін (роботодавців, робітників, страхових компаній, профспілок, асоціацій підприємств, НКО тощо). Подальші дослідження можуть бути спрямовані на кількісну оцінку і моделювання вигод і витрат учасників заходів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Смертність населення України в трудоактивному віці / Э. Либанова, Н. Левчук, Е. Рудницький и др. Демоскоп Weekly. 31 марта – 13 апреля 2008 г. № 327-328. URL: <http://demoscope.ru/weekly/2008/0327/tema01.php>
2. Рингач Н. О. Ризики для громадянського здоров'я та системи охорони здоров'я в Україні, спричинені соціально-економічною і політичною кризою. *Науково-інформаційний вісник Академії національної безпеки*. 2014. Вип. 3-4. С. 64–76.
3. Кундієв Ю. І., Нагорна А. М., Соколова М. П., Кононова І. Г. Динаміка професійної захворюваності в Україні та досвід інституту медицини праці НАМН України. *Український журнал з проблем медицини праці*. 2013. № 4 (37). С. 11–22.
4. Соколова М. П. Оцінка ефективності періодичних медичних оглядів працюючих у шкідливих та небезпечних умовах. *Український журнал з проблем медицини праці*. 2011. № 1 (25). С. 46–52.

5. Басанець А. В. Проблема профзахворюваності в Україні нагадує айсберг. Ваше здоров'я. 2014. № 3-4 (24 січня). С. 12–13.

6. Крекотень О. М. Медико-соціальне обґрунтування оптимізації системи профілактики інвалідизації працюючих: автореф. дис. ... д-ра мед. наук: 14.02.03. Київ, 2015. 44 с.

7. Иси́кава К. Японские методы управления качеством. Москва: Экономика, 1988. 214 с.

8. Назарова И. Б. Занятость на работах с неблагоприятными условиями труда. Журнал исследований социальной политики. 2007. Т. 5. № 3. С. 335–350.

9. Фёдорова А. Э., Парсюкевич А. М. Прекаризация занятости и ее влияние на социально-экономическое благополучие наемных работников. Известия УрГЭУ. 2013. № 5 (49). С. 78–81. URL: <http://izvestia.usue.ru/ru/-/2013/237>

10. Измеров Н. Ф., Тихонова Г. И. Проблемы здоровья работающего населения в России. Проблемы прогнозирования. 2011. № 3. С. 70–56. URL: <http://www.gosbook.ru/node/40403>

11. Lee S. On Unemployment and Mortality in Canadian Data. *The Brenner Hypothesis revisited. Health Economics*. 2004. Vol. 13. No. 8. P. 767–779.

12. Праця України 2015. Статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2016. 312 с. URL: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ11_u.htm

13. Травматизм на виробництві в Україні: національний профіль протягом 2009–2013 років. Інформаційно-аналітична профспілкова доповідь. URL: http://otipb.at.ua/load/travmatizm_na_virobnictvi_v_ukrajini_nacionalnij_profil_protjagom_2009_2013_rokiv/24-1-0-4442

14. Горна М. О. Статистичне забезпечення управління фондами соціального страхування: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.10. Київ, 2016. 22 с.

15. Сучасний стан охорони праці в Україні. URL: <http://profspilka.kiev.ua/publikacii/novyny/4186-suchasniy-stand-ohoroni-prac-v-ukrayin.html>

16. Профіль Гідної Праці в Україні: Публікація Міжнародного бюро праці. URL: [http://www.confue.org/assets/files/lists/urainienne_lr\[1\].pdf](http://www.confue.org/assets/files/lists/urainienne_lr[1].pdf)

17. Заюков І. В., Гучок І. С. Проблема фінансування витрат на створення безпечних умов праці зайнятого населення України. *Бізнес Інформ*. 2012. № 5. С. 165–169.

18. Філонюк О. Поліс медичного страхування в Україні мають обрані. Урядовий кур'єр. 3 грудня 2015 р. URL: <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/polis-medichnogo-strahuvannya-v-ukrayini-mayut-obr/>

19. Профилактика неинфекционных болезней на рабочих местах с помощью рациона питания и физической активности: доклад ВОЗ/Всемирного экономического форума о совместном мероприятии, 2008. URL: http://www.who.int/dietphysicalactivity/WHOWEF_report_JAN2008_ru.pdf

20. От стабильности взносов работодателей зависит социальная защищенность трудящихся. *Forins*. 29.09.2013. URL: <http://forins.ua/news/4341>

21. Оганезова А. В. Соціальна відповідальність роботодавців як основа збереження здоров'я працюючого населення. *Проблеми економіки*. 2016. № 2. С. 173–178.

REFERENCES

- Basanets, A. V. "Problema profzakhvoriuvanosti v Ukraini nahaduie aisberh" [The problem of occupational morbidity in Ukraine resembles an iceberg]. *Vashe zdorovia*, no. 3-4 (2014): 12-13.
- Fedorova, A. E., and Parsyukevich, A. M. "Prekarizatsiya zanyatosti i ee vliyaniye na sotsialno-ekonomicheskoye blagopoluchiyeyayemnykh rabotnikov" [The "precarisation" of employment

and its impact on the socio-economic well-being of employees]. *Izvestiya UrGEU*. <http://izvestia.usue.ru/ru/-2013/237>

Filoniuk, O. "Polis medychnoho strakhuvannia v Ukraini maiut obrani" [Health insurance in Ukraine have elected]. *Uriadovyi kurier*. <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/polis-medichnogo-strahuvannya-v-ukrayini-mayut-obr/>

Horna, M. O. "Statystychne zabezpechennia upravlinnia fondamy sotsialnogo strakhuvannia" [Statistical support for the management of social insurance funds]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.10*, 2016.

Isikava, K. *Yaponskiye metody upravleniya kachestvom* [Japanese quality management methods]. Moscow: Ekonomika, 1988.

Izmerov, N. F., and Tikhonova, G. I. "Problemy zdorovya robotayushchego naseleniya v Rossii" [Health problems of the working population in Russia]. *Problemy prognozirovaniya*. <http://www.gosbook.ru/node/40403>

Krekoten, O. M. "Medyko-sotsialne obgruntuvannia optymizatsii systemy profilaktyky invalidyzatsii pratsiuiuchykh" [Medical and social justification of optimization of the system of prevention of disability working]. *Avtoref. dys. ... d-ra med. nauk: 14.02.03*, 2015.

Kundiiev, Yu. I. et al. "Dynamika profesiinoi zakhvoriuvanosti v Ukraini ta dosvid instytutu medytsyny pratsi NAMN Ukrainy" [Dynamics of occupational morbidity in Ukraine and the experience of the Institute of occupational medicine NAMS of Ukraine]. *Ukrainskyi zhurnal z problem medytsyny pratsi*, no. 4 (37) (2013): 11-22.

Libanova, E. et al. "Smertnost naseleniya Ukrainy v trudoaktivnom vozraste" [The mortality rate of the population in working age]. *Demoskop Weekly*. <http://demoscope.ru/weekly/2008/0327/tema01.php>

Lee, S. "On Unemployment and Mortality in Canadian Data. The Brenner Hypothesis revisited". *Health Economics*. Vol. 13, no. 8 (2004): 767-779.

Nazarova, I. B. "Zaniatost na robotakh s neblagopriyatnymi usloviyami truda" [Employment in jobs with unfavourable labour conditions]. *Zhurnal issledovaniy sotsialnoy politiki*. Vol. 5, no. 3 (2007): 335-350.

"Ot stabilnosti vnosov rabotodateley zavisit sotsialnaya zashchishchennost trudyashchikhsia" [The stability of employers' contributions depends on the social protection of workers]. *Forins*. <http://forins.ua/news/4341>

Ohanezova, A. V. "Sotsialna vidpovidalnist robotodavtsiv yak osnova zberezhenia zdorovia pratsiuiuchoho naselennia" [The social responsibility of employers as the basis for preserving the health of the working population]. *Problemy ekonomiky*, no. 2 (2016): 173-178.

"Profil Hidnoi Pratsi v Ukraini: Publikatsiia Mizhnarodnoho biuro pratsi" [Profile of Decent Work in Ukraine: a publication of the International labour office]. [http://www.confue.org/assets/files/lists/urainienne_lr\[1\].pdf](http://www.confue.org/assets/files/lists/urainienne_lr[1].pdf)

"Profilaktika neinfektsionnykh bolezney na rabochikh mestakh s pomoshchyu ratsiona pitaniya i fizicheskoy aktivnosti" [Prevention of noncommunicable diseases in the workplace through diet and physical activity]. http://www.who.int/dietphysicalactivity/WHOWEF_report_JAN2008_ru.pdf

"Pratsia Ukrainy 2015" [Labor of Ukraine 2015]. http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ11_u.htm

Rynhach, N. O. "Ryzyky dlia hromadianskoho zdorovia ta systemy okhorony zdorovia v Ukraini, sprychyneni sotsialno-ekonomichnoiu i politychnoiu kryzoiu" [The risks to public health and the healthcare system in Ukraine, caused by socio-economic and political crisis]. *Naukovo-informatsiyni visnyk Akademii natsionalnoi bezpeky*, no. 3-4 (2014): 64-76.

"Suchasnyi stan okhorony pratsi v Ukraini" [The modern state of labor protection in Ukraine]. <http://profspilka.kiev.ua/publikacii/novyny/4186-suchasniy-stand-okhoroni-prac-v-ukrayin.html>

Sokolova, M. P. "Otsinka efektyvnosti periodychnykh medychnykh ohliadiv pratsiuiuchykh u shkidlyvykh ta nebezpechnykh umovakh" [Evaluation of the effectiveness of periodic medical examinations of workers in hazardous conditions]. *Ukrainskyi zhurnal z problem medytsyny pratsi*, no. 1 (25) (2011): 46-52.

"Travmatyzm na vyrobnytstvi v Ukraini: natsionalnyi profil protiahom 2009-2013 rokiv" [Injuries at work in Ukraine: a national profile during 2009-2013]. http://otipb.at.ua/load/travmatizm_na_virobnytstvi_v_ukrajini_nacionalnij_profil_protjagom_2009_2013_rokiv/24-1-0-4442

Zaiukov, I. V., and Huchok, I. S. "Problema finansuvannia vytrat na stvorennia bezpechnykh umov pratsi zainiatoho naselennia Ukrainy" [The problem of financing the costs of creating safe working conditions of the employed population of Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 5 (2012): 165-169.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ НАЙМАНОЇ ПРАЦІ НА МАКРО- І МІКРОЕКОНОМІЧНОМУ РІВНЯХ

© 2016 МАЩЕНКО М. А., ПОНОМАРЕНКО О. О.

УДК 331.1

Мащенко М. А., Пономаренко О. О. Оцінка ефективності найманої праці на макро- і мікроекономічному рівнях

Метою статті є дослідження проблеми підвищення ефективності праці. Розглянуто існуючі фактори впливу на ефективність праці за рівнями управління (особистісний, підрозділу, колективний та державний). Запропоновано класифікацію факторів впливу на ефективність праці на підприємстві за наведеними рівнями. Зазначено, що існуюча система показників оцінює вплив факторів на ефективність праці фрагментарно та включає недостатню кількість показників. На основі методу експертних оцінок запропоновано систему показників, яка враховує вплив факторів, що діють на рівнях: державному, колективному, підрозділу та особистісному. Використання вдосконаленої системи показників для оцінки ефективності праці дозволить підвищити рівень управління економічними процесами на підприємстві. Визначено пропорції розподілу прибутку між споживаною частиною чистого прибутку, що спрямовується на матеріальне стимулювання та соціальний розвиток персоналу відповідно у плановому та базовому періодах, та капіталізовану частину чистого прибутку, що використовується на інвестиційний розвиток у зазначених періодах.

Ключові слова: ефективність, виробництво, трудовий потенціал, фактори ефективності, показники ефективності, прибуток.

Формул: 2. **Бібл.:** 10.

Мащенко Марина Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: Maryna.Mashchenko@m.hneu.edu.ua

Пonomarenko Олександр Олександрович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: Oleksandr.Ponomarenko@m.hneu.edu.ua

УДК 331.1

UDC 331.1

Мащенко М. А., Пономаренко А. А. Оценка эффективности наймного труда на макро- и микроэкономическом уровнях

Целью статьи является исследование проблемы повышения эффективности труда. Рассмотрены существующие факторы влияния на эффективность труда по уровням управления (личностный, подразделение, коллективный и государственный). Предложена классификация факторов влияния на эффективность труда на предприятии по приведенным уровням. Указано, что существующая система показателей оценивает влияние факторов на эффективность труда фрагментарно и включает недостаточное количество показателей. На основе метода экспертных оценок предложена система показателей, которая учитывает влияние факторов, действующих на уровнях: государственном, коллективном, подразделении, личностном. Использование усовершенствованной системы показателей для оценки эффективности труда позволит повысить уровень управления экономическими процессами на предприятии. Определены пропорции распределения прибыли между потребляемой частью чистой прибыли, направляемой на материальное стимулирование и социальное развитие персонала соответственно в плановом и базовом периодах, и капитализированной частью чистой прибыли, которая используется на инвестиционное развитие в указанных периодах.

Ключевые слова: эффективность, производство, трудовой потенциал, факторы эффективности, показатели эффективности, прибыль.

Формул: 2. **Библ.:** 10.

Мащенко Марина Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры политической экономики, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: Maryna.Mashchenko@m.hneu.edu.ua

Пonomarenko Александр Александрович – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры политической экономики, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: Oleksandr.Ponomarenko@m.hneu.edu.ua

Mashchenko M. A., Ponomarenko O. O. Evaluating the Efficiency of Wage Labor on the Macro- and Microeconomic Levels

The article is aimed at studying the problem of increasing the efficiency of labor. The existing factors of influence on labor efficiency have been considered by the management levels (personal, collective and the State). A classification of factors of influence on the labor efficiency by the indicated levels has been proposed. It is specified that the existing scorecard evaluates the influence of factors on the labor efficiency only fragmentary and contains an insufficient number of indicators. On the basis of the expert evaluation method, a system of indicators has been proposed, which takes into consideration the influence of factors operating at the following levels: public, collective, divisional, personal. Use of the improved system of indicators to evaluate efficiency of labor will provide improving the management of economic processes in the enterprise. The article determines proportions of profit distribution between the consumed part of the net profit to material incentives and social development of staff, in the planned and in the base periods respectively, and the capitalized part of the net profit, which is used for investment development in the indicated periods.

Keywords: efficiency, production, labor potential, efficiency factors, performance indicators, profit.

Formulae: 2. **Bibl.:** 10.

Mashchenko Maryna A. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Political Economy, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: Maryna.Mashchenko@m.hneu.edu.ua

Ponomarenko Oлександр O. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Political Economy, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: Oleksandr.Ponomarenko@m.hneu.edu.ua

Однією із необхідних умов економічного розвитку підприємства та держави в цілому є зростання показників ефективності праці. Економічне зростання можливе за умови створення мотиваційної системи, яка здатна спонукати персонал до ефективної праці.

Остання є критерієм ефективності виробництва як на макроекономічному рівні, так і на рівні підприємства. Низький рівень обсягів виробництва на підприємстві, невиконання заробітною платою стимулюючої та відтворювальної функцій обумовило вирішення проблеми підвищення ефективності праці.

Таким чином, зусилля науковців і практиків повинні бути спрямовані на створення ефективного механізму регулювання ефективності праці на всіх рівнях управління, а саме на рівні підприємства. Заробітна плата повинна стати основним стимулом для підвищення продуктивності праці й на цій основі – ефективності виробництва. У зв'язку з цим актуальним є дослідження питань підвищення ефективності праці, відповідно до вимог виробництва з урахуванням індивідуальних здібностей та інтересів працівника, засобами матеріальної мотивації персоналу.

Проблеми підвищення ефективності праці персоналу знайшли відображення в дослідженнях вчених: Н. І. Верхоглядової [1], Н. А. Гавкалової [3], Т. А. Говорушко [4], О. В. Мороз [5], Г. В. Назарової [6], О. А. Небилиці [7], М. М. Салун [8], О. О. Ястремської [10] та інших.

Разом з тим, аналіз наукових публікацій та практика господарювання підприємств свідчить про те, що недостатня увага приділялася саме ефективності праці порівняно з ефективністю виробництва.

У сучасних умовах жорсткої конкуренції для економічного розвитку підприємств машинобудування в Україні, перш за все, необхідним є:

- ✦ дослідження й обґрунтування категоріального апарату стосовно ефективності праці;
- ✦ проведення аналізу ефективності праці в динаміці;
- ✦ визначення напрямів підвищення ефективності праці засобами матеріальної мотивації персоналу на підприємстві.

Існує багато наукових підходів щодо визначення «ефективності». Н. А. Гавкалова [2, с. 14] виділяє чинники, які зумовлюють розгляд проблеми ефективності дослідниками усіх часів:

- ✦ обмеженість економічних ресурсів і нерациональність їх розподілу;
- ✦ прагнення суб'єктів господарювання до організаційного розвитку й отримання максимального ефекту, при цьому питання оптимізації організаційних структур, поведінки, мотивації персоналу виходять на перший план;
- ✦ намагання створити передумови для інтеграції економіки окремої країни у світову господарську систему;
- ✦ умови адаптації підприємства до умов інтеграції та глобалізації.

Ефективність праці – це багатоаспектна економічна категорія, кожен з аспектів якої розкриває окремі її сутнісні сторони і виражається у менш місткій категорії:

- ✦ продуктивність праці;
- ✦ продуктивна сила праці;
- ✦ якість праці;
- ✦ результативність праці тощо.

Використання поняття «продуктивності праці» в його традиційному розумінні є вже недостатнім для оцінки результатів праці на сучасному етапі економічного розвитку.

Проблема підвищення ефективності праці може бути вирішена тільки в результаті активного викори-

стання всього комплексу макро- і мікроекономічних факторів, у тому числі:

- ✦ впровадження досягнень науково-технічного прогресу (НТП);
- ✦ зміни структури виробництва і зайнятості;
- ✦ зростання інвестиційної та інноваційної активності;
- ✦ поліпшення якісного складу робочої сили;
- ✦ удосконалення організації виробництва;
- ✦ удосконалення методів управління.

Одним з основних засобів підвищення ефективності праці є розробка і впровадження дієвого механізму стимулювання ефективності праці, що органічно поєднується та ефективно взаємодіє з господарським механізмом підприємства, галузі та економіки, внутрішнім і зовнішнім ринком.

Ефективність праці, як критерій ефективності виробництва, визначає основні параметри підприємства:

- ✦ позицію підприємства на ринку (конкурентоспроможність);
- ✦ якість продукції;
- ✦ рівень витрат;
- ✦ якість життя працівників;
- ✦ зайнятість;
- ✦ рівень кваліфікації працівників.

Мета власника засобів виробництва полягає в максимізації продукції при мінімумі витрат на її виробництво, що може бути виражене у формі зростання ефективності виробництва.

Мета найманих працівників виражається у зростанні оплати праці.

Форму узгодження зазначених інтересів можна уявити як рівність. Результатом є така форма стимулювання: споживана частина чистого прибутку, що спрямовується на матеріальне стимулювання та соціальний розвиток персоналу відповідно планового і базового періодів, дорівнює капіталізованій частині чистого прибутку, що спрямовується на здійснення інвестиційного розвитку виробництва в плановому і базовому періодах.

На підприємстві внаслідок наявності протиріч інтересів найманих працівників і власників підприємства величина кінцевого доходу розподіляється між найманими працівниками і власниками.

Як уже було встановлено, для збалансованості інтересів найманих працівників і власників підприємства необхідно дотримуватися рівності темпів зростання між споживаною частиною чистого прибутку та капіталізованою частиною чистого прибутку.

Існують інші співвідношення, які обумовлені різними можливостями підприємства:

- ✦ темпи зростання споживаної частини чистого прибутку випереджають темпи зростання капіталізованої частини чистого прибутку підприємства;
- ✦ темпи зростання капіталізованої частини чистого прибутку випереджають темпи зростання споживаної частини чистого прибутку підприємства;

- ✦ рівень споживаної частини чистого прибутку залишається незмінним, забезпечуючи зростання капіталізованої частини чистого прибутку підприємства;
- ✦ рівень капіталізованої частини чистого прибутку залишається незмінним, забезпечуючи зростання споживаної частини чистого прибутку підприємства;
- ✦ одночасне підвищення споживаної частини чистого прибутку та капіталізованої частини чистого прибутку підприємства однаковими чи різними темпами.

Дослідження взаємозв'язку динаміки капіталізованої частини чистого прибутку та споживаної частини чистого прибутку потребує дослідження факторів, що впливають на зміну даних показників.

Під факторами зростання ефективності праці варто розуміти сукупність рушійних сил, що ведуть до збільшення ефективності праці та, як результат, – ефективності виробництва.

Існуючі в літературних джерелах фактори впливу на ефективність праці на підприємстві не враховують окремий вплив працівника, підрозділу, колективу, держави.

Необхідною є розробка класифікації факторів впливу на ефективність праці за рівнями управління на підприємстві з метою розподілу чистого прибутку на споживання та інвестування.

Можна запропонувати таку класифікацію факторів, які обумовлюють зміну ефективності праці за рівнями управління, що, включає чотири групи:

- ✦ фактори особистісного рівня;
- ✦ фактори рівня підрозділу підприємства;
- ✦ фактори колективного рівня;
- ✦ фактори державного рівня.

Розглянемо більш детально сутність запропонованих факторів впливу на ефективність праці.

Для підвищення ефективності праці *особистісного рівня* необхідно:

- ✦ підвищення професійно-кваліфікаційного рівня працівника;
- ✦ підвищення рівня освіти, отриманої за рахунок підприємства;
- ✦ збільшення стажу роботи працівника;
- ✦ сумісництво професій негативно впливає на результати виробництва, оскільки працівник не зможе повною мірою проявити свої фізичні та розумові здібності;
- ✦ дисципліна праці, на яку впливає кількість витрат робочого часу в результаті порушень.

Для підвищення ефективності праці *рівня підрозділу* необхідно:

- ✦ впровадження нової техніки, технологій, що дозволить збільшити обсяги виробництва продукції;
- ✦ удосконалювання системи матеріального заохочення, яке може бути виражене у зростанні величини заробітної плати;

- ✦ скорочення витрат робочого часу на одиницю продукції;
- ✦ зміна доплат, пов'язаних з відхиленнями від технології;
- ✦ зміна доплат компенсуючого характеру, пов'язаних з умовами праці, яка залежить від відповідності фактичних умов праці нормативній величині.

Для підвищення ефективності праці *колективного рівня* необхідно:

- ✦ збільшення обсягу продажів, який залежить від темпів зростання обсягів реалізованої продукції. Обсяг реалізованої продукції залежить від того, наскільки ефективна маркетингова політика підприємства;
- ✦ зниження витрат на виробництво продукції у звітному періоді порівняно з базовим;
- ✦ збільшення заохочувальних виплат за рахунок чистого прибутку, що полягає в участі працівників у прибутках підприємства.

Основною метою при застосуванні різних форм участі у прибутку (грошові виплати, надання акцій найманим працівникам) є досягнення більшої зацікавленості найманих працівників у результатах виробництва.

Зростання продуктивності праці.

Продуктивність праці – це кількість виробленої продукції за одиницю часу. Продуктивність праці залежить від цілого ряду факторів:

- ✦ екстенсивні (збільшення масштабів виробництва);
- ✦ інтенсивні (удосконалення техніки та технологій).

Оскільки продуктивність праці – економічна категорія, то показниками (вимірниками) продуктивності праці є:

- ✦ виробіток, який визначається кількістю продукції (робіт, послуг), виробленої одним працівником за одиницю робочого часу;
- ✦ трудомісткість, який показує скільки робочого часу витрачено на виробництво одиниці продукції (робіт, послуг).

Зростання фондоозброєності праці.

Державні фактори підвищення ефективності праці можна охарактеризувати таким чином:

- ✦ централізована зміна рівня мінімальної заробітної плати. Мінімальна заробітна плата – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може здійснюватися оплата за виконану працівником місячну, погодинну норму праці (обсяг робіт);
- ✦ зміна рівня гарантованих державою доплат у фактичному періоді порівняно з базовим.

Існують такі види доплат:

- ✦ за роботу в надурочний час;
- ✦ особам, які не досягли вісімнадцяти років і мають скорочену тривалість робочого часу;

- ✦ робітникам, які внаслідок виробничої необхідності виконують роботи за нижчими від наданих їм тарифних розрядів;
- ✦ за час простою або в разі невиконання норм виробітку та виготовлення бракованої продукції не з вини робітника.

Система оподаткування доходів фізичних осіб залежить від величини податку на 1 грн заробітної плати у звітному та базовому періодах;

- ✦ зміна числа гарантованих державою доплат у фактичному періоді порівняно з базовим.

До надбавок до заробітної плати відносять:

- ✦ надбавки за стаж роботи;
- ✦ надбавки за високий рівень професіоналізму тощо.

Зміна прожиткового мінімуму у фактичному періоді порівняно з базовим.

Проведене дослідження факторів впливу на ефективність праці з метою визначення пропорцій розподілу чистого прибутку між споживаною частиною чистого прибутку (що спрямовується на матеріальне стимулювання та соціальний розвиток персоналу відповідно планового і базового періодів) та капіталізованою частиною чистого прибутку (що спрямовується на здійснення інвестиційного розвитку виробництва в плановому і базовому періодах) дозволяє виділити такі групи факторів:

- ✦ підвищення ефективності праці рівня підрозділу, які безпосередньо впливають на підвищення капіталізованої частини чистого прибутку та споживаної частини чистого прибутку;
- ✦ підвищення ефективності праці колективного рівня, які безпосередньо впливають на зростання капіталізованої частини чистого прибутку підприємства і непрямо – на зростання споживаної частини чистого прибутку;
- ✦ підвищення ефективності праці особистісного рівня, які безпосередньо впливають на зростання споживаної частини чистого прибутку і непрямо – на зростання капіталізованої частини чистого прибутку підприємства;
- ✦ підвищення ефективності праці державного рівня, які безпосередньо впливають на зростання споживаної частини чистого прибутку і не впливають на підвищення капіталізованої частини чистого прибутку підприємства.

Запропонована класифікація факторів зростання капіталізованої частини чистого прибутку та споживаної частини прибутку дозволяє зробити такі висновки, які можуть підвищити ефективність управління виробничою діяльністю:

- ✦ зростання споживаної частини чистого прибутку забезпечують не всі фактори підвищення капіталізованої частини чистого прибутку;
- ✦ зростання капіталізованої частини чистого прибутку підприємства забезпечують не всі фактори зростання споживаної частини прибутку;
- ✦ однакові темпи зміни капіталізованої частини чистого прибутку та споживаної частини чи-

стого прибутку не завжди можуть бути забезпечені відповідними факторами.

Отже, визначення пропорцій розподілу чистого прибутку залежно від політики управління підприємством може приймати одну із запропонованих форм.

Якщо на підприємстві залучені фактори, що впливають на зростання капіталізованої частини чистого прибутку підприємства, співвідношення буде таке: споживана частина чистого прибутку, що спрямовується на матеріальне стимулювання та соціальний розвиток персоналу відповідно планового і базового періодів, буде менше, ніж капіталізована частина чистого прибутку, що спрямовується на здійснення інвестиційного розвитку виробництва в плановому і базовому періодах.

Якщо на підприємстві залучені фактори, що забезпечують випереджальне зростання споживаної частини чистого прибутку в порівнянні з показником капіталізованої частини чистого прибутку підприємства, співвідношення змінюється у зворотному напрямку: споживана частина чистого прибутку, що спрямовується на матеріальне стимулювання та соціальний розвиток персоналу відповідно планового і базового періодів, буде більше, ніж капіталізована частина чистого прибутку, що спрямовується на здійснення інвестиційного розвитку виробництва в плановому і базовому періодах.

Якщо на підприємстві залучені фактори, що одночасно впливають на досліджувані показники, можливе одне зі співвідношень: споживана частина чистого прибутку, що спрямовується на матеріальне стимулювання та соціальний розвиток персоналу відповідно планового і базового періодів, буде менше, або більше, або дорівнюватиме капіталізованій частині чистого прибутку, що спрямована на здійснення інвестиційного розвитку виробництва в плановому і базовому періодах.

Таким чином, керівництво промислового підприємства повинно визначати оптимальні співвідношення при розподілі чистого прибутку між капіталізованою частиною чистого прибутку, що спрямовується на здійснення інвестиційного розвитку виробництва в плановому і базовому періодах, і споживаною частиною чистого прибутку, що спрямовується на матеріальне стимулювання та соціальний розвиток персоналу відповідно планового і базового періодів.

Проведена класифікація дозволяє визначити систему показників оцінки ефективності праці у загальній ефективності діяльності машинобудівних підприємств.

Система показників оцінки ефективності праці дозволить визначити рівень та характер впливу розглянутих факторів, що дуже важливо для вирішення проблеми підвищення ефективності праці на промисловому підприємстві.

Важливим для підвищення ефективності праці є визначення рівня і характеру впливу на ефективність праці розглянутих факторів. Необхідним є формування системи показників ефективності праці.

Процес підвищення або зниження результатів діяльності можна прослідкувати за допомогою аналізу показників ефективності виробництва. Розглянемо існуючі системи показників, які запропоновані відомими вченими-економістами.

А. В. Шегда [9, с. 364] виділяє у системі показників ефективності виробництва такі групи показників:

1. Ефективності використання основних фондів:
 - фондовіддача;
 - фондомісткість;
 - рентабельність основних фондів;
 - коефіцієнт інтенсивного використання обладнання;
 - коефіцієнт змінності обладнання.
2. Ефективності використання оборотних фондів:
 - коефіцієнт оборотності;
 - коефіцієнт завантаження;
 - тривалість обороту;
 - рентабельність оборотних фондів.
3. Ефективності використання праці (трудових ресурсів):
 - продуктивність праці;
 - трудомісткість продукції;
 - фондоозброєність;
 - зарплатомісткість продукції.
4. Ефективності використання капітальних вкладень:
 - коефіцієнт ефективності капітальних вкладень;
 - термін окупності капітальних вкладень;
 - зведені витрати.
5. Узагальнюючі показники ефективності діяльності підприємства:
 - норма прибутковості;
 - рентабельність продукції;
 - коефіцієнт ефективності застосовуваних ресурсів.

Існуючі системи показників ефективності виробництва включають чотири групи показників. Однією із груп виступають показники оцінки ефективності праці. До показників ефективності праці автори включають від трьох до шести показників. Аналіз ефективності праці за допомогою визначення запропонованих авторами показників не є досконалим, бо визначає ефективність праці на рівні підприємства в цілому. Однак управління результатами діяльності повинно здійснюватися не тільки на рівні підприємства, а й на особистісному рівні, рівні підрозділу, колективному рівні, державному рівні.

Наведена класифікація факторів ефективності праці дозволяє визначити систему показників оцінки ефективності праці у загальній ефективності діяльності машинобудівних підприємств.

Система показників оцінки ефективності праці повинна включати оцінку ефективності праці особистісного рівня, рівня підрозділу, колективного та державного рівня.

Необхідною є розробка такої системи показників, яка включає як відносні, так і абсолютні показники, що дозволить досить повно охарактеризувати об'єкт стосовно поставленого завдання його вивчення та удосконалити комплекс рівнів оцінювання ефективності праці персоналу підприємства, що на відміну від існуючих одиничних відокремлених рівнів включатиме чотири взаємопов'язані (державний, колективний, підрозділу

та особистісний), що дозволяє виокремити явище ефективності праці в ефективності діяльності підприємства.

Дана система показників повинна відповідати таким умовам:

- ✦ виходити з положень економічної теорії та статистичної методології побудови показників;
- ✦ забезпечувати точність і достовірність вихідної інформації, на підставі якої розраховуються показники;
- ✦ дозволити порівняти показники у часі.

Визначення системи показників ефективності праці відбувалося за допомогою методу експертних оцінок.

Алгоритм отримання експертних оцінок включає такі етапи:

- ✦ формування матриці рангів;
- ✦ розрахунок і аналіз коефіцієнтів конкордації.

Для формування матриці рангів необхідно провести експертне опитування. Останнє передбачає розробку анкети, яка охоплює досить широке коло показників, які вимірюють вплив факторів на ефективність праці.

Одним із важливих етапів побудови прогнозу є вибір експертів. Існує дві категорії експертів:

- ✦ фахівці з вузьких питань, що розглядаються;
- ✦ фахівці широкого профілю, які забезпечують формулювання напрямів вирішення комплексних проблем і побудову моделей.

У дослідженні у ролі експертів виступили експерти другої категорії. Вибір експертів здійснювався на основі:

- ✦ репутації експертів серед фахівців;
- ✦ досвіду успішних прогнозів у даній галузі знань тощо.

При вирішенні завдання формування експертної групи було виявлено і стабілізовано працездатну групу експертів. Отриману групу експертів можна вважати генеральною сукупністю фахівців, компетентних у сфері прогнозованої проблеми.

Експерти проранжували кожен показник за ступенем необхідності його застосування для оцінки ефективності праці підприємства. При цьому пріоритетному показнику, який вимірює вплив факторів, присвоюється значення «1». Якщо показник менш пріоритетний, присвоюється значення «2», або «3».

На основі аналізу анкет експертизи була сформована матриця рангів показників у вигляді таблиці, яка містить думки експертів відносно показників. Матриця рангів, отримана за результатами експертизи інформаційного простору ознак, які беруть участь в оцінюванні ефективності праці, є вхідним елементом для визначення погодженості думок експертів.

Інструментарієм оцінки даної погодженості виступає коефіцієнт конкордації (W), що обчислюється за формулою:

$$W = \frac{12 \cdot S}{m^2 \cdot (n^3 - n)}, \quad (1)$$

де S – відхилення суми квадратів рангів від середніх квадратів рангів;

m – число фахівців;
 n – число факторів.

Коефіцієнт конкордації думок експертів, які брали участь у визначенні показників, що впливають на підвищення ефективності праці, дорівнює:

$$W = \frac{12 \cdot 780903}{10^2 \cdot (49^3 - 49)} = 0,79684.$$

Значення коефіцієнта конкордації $W = 0,79684$ свідчить про те, що ступінь узгодженості думок експертів висока.

Для оцінки значимості коефіцієнта конкордації використовується критерій χ^2 , що підкоряється χ^2 розподілу з числом ступенів свободи $f = n - 1$. Обчислюється критерій за формулою:

$$\chi^2 = m \cdot (n - 1) \cdot W. \quad (2)$$

У даному дослідженні значення критерію дорівнює:

$$\chi^2 = 10 \cdot (49 - 1) \cdot 0,80 = 390,44.$$

Відповідно до таблиці критичних значень критерію Пірсона, χ^2 для 5% рівня значимості дорівнює 69,8. Оскільки χ^2 розрахунковий більше χ^2 табличного, з імовірністю 0,95 можна стверджувати, що погодженість у думках експертів не є випадковою.

На основі проведених розрахунків обираємо ті показники, які мають максимальний ранг у відповідній групі аналізу ефективності праці, підприємства, отримуємо обґрунтований перелік показників оцінки ефективності праці.

У результаті методу експертних оцінок була отримана така система показників, яка вимірює вплив факторів на ефективність праці:

1. Показники особистісного рівня:

- коефіцієнт рівня освіти кадрів, отриманої за рахунок підприємства;
- коефіцієнт професійно-кваліфікаційного рівня працівників;
- коефіцієнт стажу;
- коефіцієнт, який характеризує сумісництво професій;
- коефіцієнт трудової дисципліни.

2. Показники рівня підрозділу:

- коефіцієнт зниження норми часу за рахунок підвищення норми виробітку на деяку величину;
- приріст середньої заробітної плати за рахунок зростання продуктивності праці;
- темп зростання витрат робочого часу;
- коефіцієнт раціональності прийомів праці;
- коефіцієнт умов праці.

3. Показники колективного рівня:

- коефіцієнт збільшення обсягів продажу продукції;
- індекс витрат на виробництво продукції;
- індекс заробітної плати та інших соціальних виплат за рахунок чистого прибутку;
- приріст продуктивності праці;
- приріст фондоозброєності праці.

4. Показники, що вимірюють вплив державних факторів:

- коефіцієнт зміни рівня мінімальної заробітної плати;
- коефіцієнт зміни рівня гарантованих державою доплат;
- коефіцієнт зміни податку на 1 грошову одиницю;
- коефіцієнт зміни числа гарантованих державою доплат;
- коефіцієнт зміни прожиткового мінімуму.

ВИСНОВКИ

Досліджено проблеми підвищення ефективності праці. У процесі дослідження встановлено, що економічне призначення підприємства – виробництво матеріальних благ і надання послуг. Причому в умовах дефіциту ресурсів кожне підприємство повинно ставити за мету досягнення максимального результату при мінімальних витратах матеріальних, фінансових і, в першу чергу, трудових ресурсів. Розглянуто існуючі фактори впливу на ефективність праці за рівнями управління (особистісний, підрозділу, колективний та державний). Запропоновано класифікацію факторів впливу на ефективність праці на підприємстві за наведеними рівнями.

На основі методу експертних оцінок запропоновано систему показників, яка враховує вплив факторів, що діють на державному, колективному, підрозділу, особистісному рівнях. Використання вдосконаленої системи показників для оцінки ефективності праці дозволить підвищити рівень управління економічними процесами на підприємстві.

Аналіз показників ефективності праці за рівнями управління в динаміці дозволяє визначити пропорції розподілу прибутку між споживаною частиною чистого прибутку, що спрямовується на матеріальне стимулювання та соціальний розвиток персоналу відповідно у плановому та базовому періодах, і капіталізовану частиною чистого прибутку, а саме тією, що використовується на інвестиційний розвиток у плановому і базовому періодах. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Верхоглядова Н. І., Іваннікова Н. А., Лаврінченко О. В.** Управління трудовим потенціалом підприємств: монографія. Дніпропетровськ: Пороги, 2007. 283 с.
- 2. Гавкалова Н. Л.** Соціально-економічний механізм ефективності менеджменту персоналу: методологія та концепція формування. Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. 400 с.
- 3. Гавкалова Н. Л., Власенко Т. А.** Управління ефективністю менеджменту персоналу: монографія. Харків: Вид. ХНЕУ, 2011. 296 с.
- 4. Говорушко Т. А., Климах Н. І.** Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу: монографія. Київ: Логос, 2013. 204 с.
- 5. Мороз О. В., Міронова О. В., Грабовецький Б. Є.** Ефективність праці у моделях розвитку підприємств: монографія. Вінниця: ВНТУ, 2013. 192 с.
- 6. Назарова Г. В., Мащенко М. А.** Соціально-економічні засади ефективності найманої праці в Україні: монографія. Харків: Вид. ХНЕУ, 2011. 232 с.
- 7. Небилиця О. А.** Обґрунтування соціально-економічної ефективності управління персоналом сучасного підприємства. Бізнес Інформ. 2014. № 10. С. 159–164.

8. Салун М. М., Майстренко О. В. Механізм соціально-економічної мотивації працівника: монографія. Харків: Вид. ХНЕУ, 2010. 184 с.

9. Шегда А. В. Економіка підприємства: навч. посібн. Київ: Знання, 2005. 431 с.

10. Ястремська О. О. Визначення факторів соціально-трудових відносин для забезпечення соціально орієнтованого управління підприємствами. *Бізнес Інформ*. 2014. № 10. С. 203–208.

REFERENCES

Havkalova, N. L. *Sotsialno-ekonomichniy mekhanizm efektyvnosti menedzhmentu personalu: metodolohiia ta kontseptsiiia formuvannia* [The socio-economic mechanism of efficiency of personnel management: methodology and concept formation]. Kharkiv: Vyd-vo KhNEU, 2007.

Havkalova, N. L., and Vlasenko, T. A. *Upravlinnia efektyvnistiu menedzhmentu personalu* [Performance management of personnel management]. X. : Vyd-vo KhNEU, 2011.

Hovorushko, T. A., and Klymash, N. I. *Upravlinnia efektyvnistiu diialnosti pidpriemstv na osnovi vartisno-orientovanoho pidkhodu* [Management performance of the enterprises on the basis of value-oriented approach]. Kyiv: Lohos, 2013.

Moroz, O. V., Mironova, O. V., and Hrabovetskyi, B. Ye. *Efektivnist pratsi u modeliakh rozvytku pidpriemstv* [Labor efficiency in models development of enterprises]. Vinnytsia: VNTU, 2013.

Nazarova, H. V., and Mashchenko, M. A. *Sotsialno-ekonomichni zasady efektyvnosti naimanoi pratsi v Ukraini* [Socio-economic foundations of efficiency wage of labor in Ukraine]. X. : Vyd-vo KhNEU, 2011.

Nebylytsia, O. A. "Obgruntuvannia sotsialno-ekonomichnoi efektyvnosti upravlinnia personalom suchasnoho pidpriemstva" [The rationale of socio-economic efficiency of personnel management of the modern enterprise]. *Biznes Inform*, no. 10 (2014): 159-164.

Salun, M. M., and Maistrenko, O. V. *Mekhanizm sotsialno-ekonomichnoi motyvatsii pratsivnyka* [The mechanism of socio-economic motivation of the employee]. Kharkiv: Vyd-vo KhNEU, 2010.

Shehda, A. V. *Ekonomika pidpriemstva* [Enterprise economy]. Kyiv: Znannia, 2005.

Verkhohliadova, N. I., Ivannikova, N. A., and Lavrinchenko, O. V. *Upravlinnia trudovym potentsialom pidpriemstv* [Management of labour potential of enterprises]. D. : Porohy, 2007.

Yastremska, O. O. "Vyznachennia faktoriv sotsialno-trudovykh vidnosyn dlia zabezpechennia sotsialno orientovanoho upravlinnia pidpriemstvamy" [Determining factors of social and labour relations to ensure a socially oriented enterprise management]. *Biznes Inform*, no. 10 (2014): 203-208.

ПІДХОДИ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКИХ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БІЗНЕС-СИСТЕМ

© 2016 ОТЕНКО В. І., ПАРХОМЕНКО Н. О.

УДК 339.9

Отенко В. І., Пархоменко Н. О. Підходи та методи оцінювання розвитку українських транснаціональних бізнес-систем

Метою статті є порівняння підходів до оцінювання розвитку ТНК, визначення методів та інструментарію оцінки стану розвитку ТНК та формування параметрів дієвого розвитку українських ТНК. Проаналізовано методики оцінювання можливостей підприємства, у т. ч. транснаціональної корпорації. Надано порівняльну характеристику багатокритеріальних підходів до оцінювання розвитку ТНК. Визначено методи оцінювання стану та розвитку українських ТНК. Пропонуються критерії збалансованого стану транснаціональної корпорації. Обґрунтовано доцільність формування параметрів дієвого розвитку українських ТНК. Запропоновано послідовність оцінювання розвитку ТНК за допомогою ключових показників діяльності. Результатом дослідження виступає обґрунтування доцільності використання методики оцінювання розвитку ТНК на основі ключових показників розвитку, при цьому перелік ключових показників розвитку буде унікальним для кожної ТНК.

Ключові слова: транснаціональна корпорація, оцінювання стану та розвитку ТНК, збалансований розвиток ключових показників.

Табл.: 2. Бібл.: 12.

Отенко Василь Іванович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту та бізнесу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

Пархоменко Наталія Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: na_parkhomenko@mail.ru

УДК 339.9

UDC 339.9

Отенко В. И., Пархоменко Н. А. Подходы и методы оценки развития украинских транснациональных бизнес-систем

Целью статьи выступает сравнение подходов к оценке развития ТНК, определение методов и инструментариев оценивания состояния развития ТНК и формирование параметров действенного развития украинских ТНК. Проанализированы методики оценивания возможностей предприятия, в т. ч. транснациональной корпорации. Дана сравнительная характеристика многокритериальных подходов к оценке развития ТНК. Определены методы оценивания состояния и развития украинских ТНК. Предлагаются критерии сбалансированного состояния транснациональной корпорации. Обоснована целесообразность формирования параметров действенного развития украинских ТНК. Предложена последовательность оценивания развития ТНК с помощью ключевых показателей деятельности. Результатом исследования выступает обоснование целесообразности использования методики оценивания развития ТНК на основе ключевых показателей развития, при этом перечень ключевых показателей развития будет уникальным для каждой ТНК.

Ключевые слова: транснациональная корпорация, оценивание состояния и развития ТНК, сбалансированное развитие ключевых показателей.

Табл.: 2. Библ.: 12.

Отенко Василий Иванович – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента и бизнеса, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Пархоменко Наталья Александровна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международного бизнеса и экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: na_parkhomenko@mail.ru

Otenko V. I., Parkhomenko N. O. Approaches to and Methods for Evaluation of Development of Ukrainian Transnational Business Systems

The article is concerned with comparison of approaches to evaluation of development of TNCs, defining methods and instrumentaria for evaluating the status of development of TNCs and formulation of parameters for effective development of Ukrainian TNCs. The available methods for evaluating the possibilities of enterprise, including transnational corporation, have been analyzed. A comparative characteristic of the multiobjective approaches to evaluating the development of TNCs has been provided. Methods for evaluation of the status and development of Ukrainian TNCs have been determined. Criteria for balanced status of a transnational corporation have been suggested. Expediency of formulating parameters for effective development of Ukrainian TNCs has been substantiated. A sequence of evaluation of development of TNCs using key performance indicators has been proposed. The result of the study is the substantiation of feasibility of using methods for evaluating development of TNCs based on key development indicators, with the unique list of key development indicators for each TNC.

Keywords: transnational corporation, evaluation of status and development of TNCs, balanced development of key indicators.

Tabl.: 2. Bibl.: 12.

Otenko Vasyl I. – D. Sc. (Economics), Professor, Professor of the Department of Management of Business, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)

Parkhomenko Nataliia O. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Business and Economic Analysis, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: na_parkhomenko@mail.ru

Транснаціональні бізнес-системи здійснюють значний вплив на світові економічні тенденції та економіки окремих держав. Інтенсивна глобалізація сприяє виникненню та розвитку транснаціональних корпорацій. На території України діють переважно іноземні транснаціональні корпорації, які одночасно здійснюють позитивний та негативний вплив на економіку. Одночасно великі українські підприємства підвищують свою активність на міжнародних ринках товарів та по-

слуг, що свідчить про перетворення цих підприємств на ТНК. При цьому українські новостворені транснаціональні корпорації зіштовхуються з безліччю проблем на міжнародних ринках. Для успішного виходу на зовнішні ринки та ефективної діяльності українських транснаціональних бізнес-систем слід сформулювати певні бажані параметри діяльності та намагатися дієво реалізувати обраний вектор роботи.

Аналіз використаних джерел показав, що питання оцінювання динаміки розвитку підприємств, визначення показників його ефективності є доволі розповсюдженим у дослідженнях науковців. Цією проблемою займаються такі фахівці: як Клейнер Г., Кузьмін О., Півнів Р., Райзберг Б., Савицька Г., Фоміна Л., Шеремет А. та інші. Проте методики щодо оцінки можливостей розвитку ТНК відсутні.

Мета статті – порівняти підходи до оцінювання розвитку ТНК, визначити методи та інструментарії оцінки стану розвитку ТНК та сформулювати параметри дієвого розвитку українських ТНК.

Виникнення ТНК відбувається завдяки зростанню економік держав, інформатизації суспільства, процесів поділу світових ресурсів та виробничих потужностей. За визначенням ООН, «транснаціональні корпорації – це підприємства, що є власниками, або такими, що контролюють виробництво товарів чи послуг за межами країни, в якій вони базуються» [1; 12]. У літературі часто зустрічаються синоніми для позначення міжнародних бізнес-систем, такі як «багатонаціональна фірма», «багатонаціональна корпорація». Загалом, транснаціональні бізнес-системи мають активи у двох чи більше країнах або контролюють такі активи через прямі іноземні інвестиції. Іноді певні складові міжнародної бізнес-системи залучені до зарубіжного виробництва. Транснаціональними корпораціями можуть бути національні монополії, які фінансуються завдяки іноземним активам. Виробнича та збутова діяльність українських ТНК виходить за межі однієї-двох країн. Найбільш розповсюдженою формою організації українських ТНК є виведення до іншої країни ланок маркетингу, збуту чи обслуговування або виведення за кордон ланки виробництва окремих комплектуючих елементів, виробництва частки асортименту продукції компанії, збирання готової продукції [2]. Шляхом функціональної декомпозиції своїх бізнес-процесів та переходом на принципи аутсорсингу українські підприємства перетворюються на транснаціональні.

Протягом останніх часів в Україні збільшується кількість зарубіжних ТНК через невисокий рівень розвитку власної національної економіки, наявність різноманітних сировинних ресурсів, доволі дешева та кваліфікована робоча сила. Українським підприємствам складно витримувати конкуренцію з потужними міжнародними промисловими та фінансовими бізнес-структурами. Конкурентну боротьбу доцільно вести з аналогічним за розміром та можливостями підприємством. Для повної реалізації власних можливостей необхідно продовжувати створення українських транснаціональних підприємств та здійснювати взаємодію з транснаціональними компаніями на території України і за її межами. Наразі Україна має можливості щодо створення транснаціональних компаній повного циклу в певних галузях – харчова промисловість, легка промисловість, енергетична сфера, хімічна промисловість, сфера послуг, що потребує підвищення оборотних активів підприємств. Сьогодні українські великі підприємства, які можна віднести до ТНК, не мають значного впливу на

міжнародні ринки. При виході на зарубіжні ринки українські ТНК стримуються різноманітними бар'єрами: відсутність практичного досвіду організації бізнесу; відсутність державної підтримки розвитку вітчизняних ТНК [3; 4]; низька конкурентоздатність підприємств та товарів, які вони виробляють; односпрямована географічна структура вітчизняних інвестицій; недостатність фінансових ресурсів; нерозвиненість сфери інфраструктури; непрозорість діяльності ТНК та управління; проблеми інноваційності впровадження товарів та послуг; нестабільність курсу національної валюти; неефективність механізмів виходу українських ТНК на міжнародні ринки; відсутність розвинутої системи збуту товарів за кордоном; вплив світової фінансової кризи тощо. Подолання бар'єрів потребує зміни структури діяльності підприємства, переосмислення роботи менеджменту, регулювання параметрів діяльності ТНК при виході на світові ринки, трансформації стратегії діяльності.

Розвиток українських ТНК на стадії становлення потребує постійного коригування. Можна виділити дві лінії розвитку ТНК – прогресивний розвиток (перехід до більш досконалого стану) та регресивний розвиток (погіршення стану ТНК). Перехід в інший стан передбачає збалансовані зміни рівня та потенціалу ТНК [5].

Рівень розвитку ТНК залежить від організованості діяльності, ефективного використання потенціалу ТНК, своєчасної оцінки економічної ситуації, результативної роботи, рівня задоволеності споживачів. Існують різноманітні методи оцінки можливостей розвитку підприємства. При оцінці розвитку корпорації Гонтарев І. В. та Ніжегородцев Р. М. пропонують використовувати соціально-економічний аналіз, фінансовий та конкурентний аналіз, аналіз поточного стану [5]. Як стверджує Кулик Ю. [6], у зарубіжних країнах для оцінювання діяльності бізнес-систем використовують підходи, запропоновані англо-американською школою, серед яких можна виокремити п'ять основних напрямів: «школа емпіричних прагматиків» (*Empirical Pragmatists School*), «школа статистичного фінансового аналізу» (*Ratio Statisticians School*), «школа мультиваріантних аналітиків» (*Multivariate Modelers School*), «школа учасників фондового ринку» (*Capital Marketers School*) і «школа аналітиків, зайнятих діагностикою банкрутства» (*Distress Predictors School*). Калмакова Н. [7] пропонує методику порівняльної рейтингової оцінки можливостей збалансованого розвитку підприємств, яка враховує формування комплексу показників конкурентоспроможності та збалансованого розвитку, диференціювання пріоритетних показників та визначення комплексного показника на основі методів динамічного та вірогіднісного об'єднання, визначення реальних позицій підприємств за характерними для пріоритетності значеннями.

Існуючі підходи до оцінки розвитку корпорації здебільшого дозволяють оцінити фінансовий стан підприємства чи один з напрямків діяльності. Основну увагу приділяють оцінюванню кредитоспроможності, ефективності поточної діяльності, фінансового стану, фінансової стійкості, ефективності інвестування, конкурентоспроможності. Таке оцінювання не враховує

нефінансові показники, визначає минулий стан підприємства, дає короткотермінові результати, спрямоване на невелику кількість чинників внутрішнього та зовнішнього середовища. Також існують підходи, які відповідають вимогам багатокритеріальності та орієнтуються на значну кількість факторів. До них можна віднести «збалансовану систему показників», «бортове табло» (*Tableau de Bord*), систему поліпшення і вимірювання продуктивності (*Productivity Measurement and Enhancement System*), квантове вимірювання до-

сягнень (*Quantum Performance Measurement*), концепції внутрішнього ринку («Хьюлетт-Паккард») та інші, але вони не мають широкого прикладного застосування на підприємствах. Ці підходи до оцінки розвитку підприємства засновані на ключових показниках діяльності ТНК. Системи ключових показників охоплюють обмежений набір фінансових і нефінансових показників, які характеризують найсуттєвіші аспекти діяльності ТНК. Порівняльну характеристику багатокритеріальних підходів до оцінки розвитку ТНК надано в табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика багатокритеріальних підходів до оцінки розвитку ТНК

Назва підходу	Мета	Переваги	Недоліки
Комплексний аналіз даних	Вимірювання відносної ефективності роботи підрозділів ТНК	Визначення найбільш результативних підрозділів ТНК	Висока трудомісткість формування порівняльної бази даних щодо роботи підрозділів
Бортове табло	Надання керівництву стислої інформації з результативності діяльності підрозділів	Оперативне відстеження розвитку ТНК	Залежність показників від організаційної структури ТНК, неспроможність гнучко управляти стратегією
Система поліпшення і вимірювання продуктивності	Оцінювання результатів діяльності підрозділів ТНК на основі досягнення цілей	Дозволяє оцінювати підрозділи ТНК і працівників підрозділів	Складність оцінювання працівника при досягненні цілей підрозділу
Збалансована системи показників	Формалізація бачення майбутнього розвитку ТНК у збалансовану стратегію, підвищення ринкової вартості ТНК	Дозволяє поєднати стратегічний та операційний менеджмент, враховує якісні показники в оцінці результативності ТНК	Не враховуються взаємозв'язки між параметрами розвитку ТНК. Не дозволяє моделювати ризики ТНК
Піраміда ефективності	Пов'язує клієнтоорієнтовану стратегію ТНК із фінансовими та нефінансовими показниками	Взаємозв'язок стратегії ТНК та оперативної діяльності. Можливість аналізу основних факторів, що впливають на фінансові показники	Не враховує інтереси постачальників, державних органів, інвесторів тощо
Модель EP2M «Effective Progress and Performance Measurement»	Забезпечення формування стратегії ТНК та її реалізація	Показники результативності ТНК дозволяють керівництву приймати рішення та забезпечують їх зворотним зв'язком	Відсутність критеріїв ефективності оцінки якісних показників розвитку ТНК
Квантове вимірювання досягнень «Quantum Performance Measurement»	Оптимізація продуктивності ТНК	Отримання інформації про організаційну структуру, процес, працівників шляхом оцінювання якості, фінансових та часових витрат	Використання тільки трьох груп показників – витрати, якість, час
Управління сталим розвитком «БАСФ»	Оцінка ефективності розвитку ТНК з економічної, соціальної та природоохоронної точок зору	Отримання інформації щодо сталого розвитку ТНК	Необхідність значної кількості інформації
Модель «ДжАйКейс»	Розрахунок показників, які виступають індикаторами досягнення статуту виробника світового рівня	Оцінювання досягнення встановлених цілей	Складність використання в деяких галузях
Модель «Кейтерпиллар»	Оцінка поточного стану ТНК та прогнозування майбутніх тенденцій	Акцентування уваги на переджувальних показниках розвитку ТНК	Недостатня увага аналізу минулих показників, а лише їх облік
Модель внутрішнього ринку «Хьюлетт-Паккард»	Взаємна оцінка підрозділів ТНК щодо якості надання послуг	Оцінка якості процесу планування, ступеня орієнтації на клієнта, рівня управління процесом	Використання тільки трьох груп показників – витрати, якість, продуктивність

Отже, підходи до оцінювання розвитку ТНК мають переваги та недоліки, разом з тим відсутня єдина методика діагностики стану та розвитку ТНК. Таким чином, оцінювання розвитку ТНК – це процес визначення умов, які характеризують процес переходу потенціалу ТНК з одного стану в інший, більш якісний. Метою оцінювання розвитку ТНК є обґрунтування прийняття управлінських рішень щодо вибору напрямку інвестування, аналізу операційної діяльності ТНК, оптимізації джерел фінансування, вибору партнерів для злиття чи поглинання, пошуку надійних постачальників, оцінки міжнародного ринку товарів та послуг, запобігання кризових ситуацій тощо. До методів, які дозволяють оцінити стан і розвиток української ТНК, можна віднести операційний та фінансово-вартісний аналіз, управління витратами, ABC-аналіз, сегментації ринку, мультиплікативний ефект, метод колективного генерування ідей, аутсорсинг, метод 7S, реінжиніринг та бенчмаркінг, SWOT-аналіз, PEST-аналіз, управління вартістю підприємства, дескриптивні методи та інші.

Важливість збалансованого розвитку ключових показників ТНК визначається необхідністю підвищення ефективності роботи, стабільної роботи при коливаннях у системах внутрішнього та зовнішнього середовища, запобігання виникненню кризових явищ у діяльності підприємства. Збалансований розвиток ТНК забезпечить максимальне задоволення окремими підрозділами ТНК потреб інших підрозділів при максимальному задоволенні підприємством потреб ринку і позитивній динаміці фінансово-економічних показників. Збалансований розвиток підрозділів ТНК дозволить оптимізувати сфери інвестування коштів, підвищить ефективність використання ресурсів, сприятиме покращенню фінансово-економічних результатів ТНК, зменшить глибину кризових явищ щодо виникнення негативних процесів в економіці країни та світу [1; 8; 9].

Збалансована система показників розвитку ТНК надасть можливість визначити засоби управління для досягнення бажаних результатів та включає такі групи показників: фінансові показники, маркетингові показники, ефективність бізнес-процесів, ефективність інновацій, ефективність роботи персоналу. Згрупуємо методи та інструментарії оцінки стану розвитку ТНК за параметрами збалансованого розвитку (табл. 2).

Своєчасне розуміння проблеми виходу на ринки українськими ТНК з використанням методів ситуаційного аналізу, динамічного програмування та інших передбачає застосування інструментів розвитку та управління за попереджувальними сигналами, враховуючи різноманітні політичні, макроекономічні, фінансові, соціальні, біржові зміни.

Параметрами розвитку ТНК можуть виступати різні показники ефективності, які характеризуються значною кількістю показників, їх взаємозамінністю, складністю та неоднозначністю аналітичних залежностей, відсутністю показників для деяких видів ефективності [5]. Показники розвитку ТНК повинні бути вимірюваними, тобто кожен стан міжнародної бізнес-системи повинен мати певне кількісне чи якісне визначення (число, відсоток, бал, абсолютне чи порівняльне визначення). Фелбс Б. намагається визначити «розумні бізнес-показники» діяльності корпорації та «правильні» системи їх виміру, які повинні відповідати принципам – ясність, об'єктивність, командна робота [10].

При встановленні параметрів розвитку підприємства Фелбс Б. пропонує враховувати визначаючі фактори, такі як використання активів, коефіцієнт безнадійних боргів, ціни підприємств-постачальників, питома вага ринку, рівень мотивації персоналу, гнучкість персоналу, місцезнаходження підприємства, бренд, оперативна інформація про стан ринку та створюючі фактори –

Таблиця 2

Методи та інструментарії оцінювання стану розвитку ТНК

Збалансована система показників розвитку ТНК	Методи та інструментарії оцінювання стану розвитку ТНК
Фінансові показники	Операційний та фінансово-вартісний аналіз, управління витратами, сегментації ринку, мультиплікативний ефект, метод колективного генерування ідей, аутсорсинг, метод 7S, реінжиніринг та бенчмаркінг, SWOT-аналіз, управління вартістю підприємства, дескриптивні методи, маржинальний аналіз, аналіз ефекту масштабу, MRP, ERP-системи, GAP-аналіз, бізнес-аналітика, бюджетування
Маркетингові показники	Управління витратами, ABC-аналіз, сегментації ринку, мультиплікативний ефект, метод колективного генерування ідей, метод 7S, реінжиніринг та бенчмаркінг, SWOT-аналіз, PEST-аналіз, дескриптивні методи, бізнес-аналітика, аналітика великих даних
Ефективність бізнес-процесів	Операційний та фінансово-вартісний аналіз, управління витратами, ABC-аналіз, мультиплікативний ефект, метод колективного генерування ідей, аутсорсинг, метод 7S, реінжиніринг та бенчмаркінг, SWOT-аналіз, PEST-аналіз, маржинальний аналіз, аналіз ефекту масштабу, XYZ-аналіз, MRP, ERP-системи, бізнес-аналітика, аналіз ланцюгів створення вартості, сітьові графіки
Ефективність інновацій	Управління витратами, мультиплікативний ефект, метод колективного генерування ідей, метод 7S, SWOT-аналіз, бізнес-аналітика, програми управління змінами
Ефективність роботи персоналу	Управління витратами, метод колективного генерування ідей, аутсорсинг, реінжиніринг та бенчмаркінг, SWOT-аналіз, бізнес-аналітика

якість управління, розуміння тенденцій розвитку попиту, готовність до змін, рівень інновацій, культура організації [5], які визначатимуть загрози та можливості розвитку ТНК.

Враховуючи значну кількість параметрів оцінювання розвитку ТНК, важливим питанням є формування критеріїв збалансованого стану ТНК, за допомогою яких можна оцінити розвиток української ТНК. Для визначення показників розвитку корпорації Фелбз Б. пропонує користуватися такими критеріями [10]: відображення параметрами розвитку стратегії корпорації, від обмеження показників результативності від стимулюючих чинників, визначеності теперішнього чи майбутнього стану розвитку ТНК, відповідності кількості показників і чинників (один чинник повинен характеризувати один показник), можливість об'єднати декілька показників в один (можливість використання комплексних показників для зменшення їх кількості), мінімізації конфлікту показників, визначеності важливості показників. Критерії збалансованого стану ТНК повинні відповідати таким вимогам: відповідність світовому рівню виробництва, максимальна ефективність процесів підрозділів ТНК, повне використання потенціалу підрозділів ТНК, зменшення рівня ризиків негативних процесів та явищ, забезпечення динаміки показників діяльності підрозділів ТНК та самої міжнародної бізнес-системи на рівні динаміки зовнішнього середовища [1; 11].

ВИСНОВКИ

Отже, оцінити діяльність української ТНК можна за такими показниками: питомі показники валової продукції, обсяги товарообігу, експорту, імпорту, забезпеченість інфраструктури, динаміка неефективних бізнес-підрозділів ТНК, показники забезпеченості ресурсами, забезпеченість обіговими коштами та основними засобами, територіальне розміщення підрозділів ТНК стосовно інших країн, показники з оплати праці, вивільнення персоналу, розмір мінімальної заробітної плати та прожитковий мінімум на території розміщення підрозділів ТНК, рівень валових доходів персоналу ТНК, показники інвестування в основні засоби та обігові кошти, рівень стабільності (нестабільності) зовнішнього середовища ТНК, рівень конкурентоспроможності ТНК [4] тощо.

Інформаційну базу для визначення параметрів розвитку ТНК складає система показників, що розраховуються на основі звітності підприємства, основні зовнішні параметри впливу, які підлягають кількісній або якісній оцінці. Оскільки на сьогодні відсутня методологічна база щодо вибору переліку оціночних аналітичних показників, які характеризують стан розвитку ТНК, тому найчастіше керівництво ТНК залишає за собою право їх вибору.

Сформуємо послідовність оцінювання розвитку ТНК за допомогою системи ключових показників діяльності.

По-перше, слід вибрати ті показники, які є ключовими для ТНК. Для цього слід визначити цілі ТНК та її підрозділів; визначити фактори успіху кожного конкретного підрозділу ТНК та сформулювати ключові по-

казники ТНК загалом та окремих підрозділів; визначити причинно-наслідкові зв'язки між показниками.

По-друге, необхідно сформулювати вимоги для кожного з показників діяльності ТНК.

По-третє, слід уточнити процедуру розрахунку (методику розрахунку) кожного з показників, яка необхідна керівництву ТНК для розуміння явищ та прийняття адекватних управлінських рішень.

По-четверте, необхідно провести аналіз динаміки поточного стану ТНК і параметрів зовнішнього впливу, визначивши взаємозв'язок між ними. За результатами аналізу можна буде визначити сильні та слабкі сторони ТНК порівняно із загрозами та можливостями ринку діяльності ТНК. Такий підхід дозволить обрати дієву модель поведінки ТНК на міжнародних ринках та спроектувати подальшу модель розвитку ТНК.

Складність оцінювання розвитку ТНК пов'язана зі змінами зовнішнього середовища, відсутністю можливості проведення кількісної оцінки параметрів розвитку ТНК, недостатньою ясністю причинно-наслідкових зв'язків між параметрами та чинниками впливу, відсутністю методологічного інструментарію оцінювання та критеріїв, що ідентифікують прогресивний або регресивний розвиток.

Отже, перелік ключових показників розвитку є унікальним для кожної ТНК. Цей перелік залежить від значної кількості факторів, таких як галузева приналежність ТНК, стратегічні цілі, інтереси керівництва корпорації тощо. Основними перевагами багатокритеріальних підходів до розвитку ТНК, у тому числі системи збалансованих показників, є комплексна оцінка розвитку корпорації на основі фінансових та нефінансових показників, а також зв'язок результативних показників із стратегією ТНК. При цьому недоліком є відсутність зв'язку із системами обліку в ТНК. Методика оцінювання розвитку ТНК на основі ключових показників розвитку передбачає: формулювання переліку ключових показників розвитку ТНК; аналіз поточного стану ТНК та динаміки параметрів зовнішнього впливу; визначення взаємозв'язку та взаємозалежності параметрів внутрішнього та зовнішнього впливу; визначення сильних і слабких сторін корпорації в порівнянні їх із загрозами та можливостями ринку; вибір моделі поведінки ТНК на міжнародних ринках; розробка моделі розвитку ТНК. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Гайдатов А. В., Коверга С. В. Постановка и обоснование задачи сбалансированного развития предприятия. *Культура народов Причерноморья*. 2011. № 213. С. 34–36. URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/KNP/213/knp213_34-36.pdf
2. Ефремов В. Транснациональные бизнес-системы. *Менеджмент в России и за рубежом*. 2008. № 1. С. 3–17. URL: <http://dis.ru/library/detail.php?ID=26408>
3. Кочетков В. М., Мусієнко О. О. Розвиток українських ТНК як фактор росту економіки країни. *Ефективна економіка*. 2013. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2001>
4. Пройденко І. Г., Ришняк Н. М. Українські транснаціональні корпорації: стан та проблеми розвитку. *Збірник наукових праць Національного університету кораблебудування*. 2014. № 1. С. 60–65. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znnpuk_2014_1_12

5. Гонтарева И. В., Нижегородцев Р. М. Категориальный аппарат оценивания эффективности развития предприятий. *Экономика развития*. 2012. № 3. С. 47–54.

6. Кулик Ю. Р. Аналіз діяльності бізнес-системи у конкурентному середовищі. *Економічний аналіз*, 2011. Вип. 8, ч. 2. С. 215–219. URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ecan/2011_8_2/pdf/kulyk.pdf

7. Калмакова Н. А. Методика сравнительной рейтинговой оценки резервных возможностей сбалансированного развития промышленных предприятий. *Современные проблемы науки и образования*. 2014. № 6. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/metodika-sravnitelnoy-reytingovoy-otsenki-rezervnyh-vozmozhnostey-sbalansirovannogo-razvitiya-promyshlennyh-predpriyatiy>

8. Фасхиев А. А. Различные модели стратегического управления на предприятии. URL: <http://www.beintrend.ru/2011-08-15-17-36-26>

9. Городничев А. Ю. Сравнительный анализ современных моделей анализа и оценки результатов деятельности предприятий, основанный на КПД. *Аудит и финансовый анализ*. 2006. № 4. С. 72–79.

10. Фелпс Б. Умные бизнес-показатели. Система измерения эффективности как важный элемент менеджмента. Москва: Баланс Бизнес Букс, 2004. 312 с.

11. Отенко І. П., Яртим А. Оцінювання економічної безпеки в процесах розвитку підприємства. *Бізнес Інформ*. 2013. № 11. С. 255–261.

12. Jaworek M., Kuzel M. Transnational Corporations in the World Economy: Formation, Development and Present Position. *Copernican Journal of Finance & Accounting*. 2015. Vol. 4 (1). P. 55–70. URL: <http://dx.doi.org/10.12775/CJFA.2015.004>

REFERENCES

Efremov, V. "Transnatsionalnyye biznes-sistemy" [Transnational business systems]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*. <http://dis.ru/library/detail.php?ID=26408>

Faskhiyev, A. A. "Razlichnyye modeli strategicheskogo upravleniya na predpriyatii" [Various models of strategic management in the enterprise]. <http://www.beintrend.ru/2011-08-15-17-36-26>

Felps, B. *Umnyye biznes-pokazateli. Sistema izmereniya effektivnosti kak vazhnyy element menedzhmenta* [Smart business metrics. System performance measurement as an important element of management]. Moscow: Balans Biznes Buks, 2004.

Gontareva, I. V., and Nizhegorodtsev, R. M. "Kategorialnyy apparat otsenivaniya effektivnosti razvitiya predpriyatiy" [Categorical apparatus for evaluating the effectiveness of enterprise development]. *Ekonomika rozvytku*, no. 3 (2012): 47–54.

Gaydatov, A. V., and Koverga, S. V. "Postanovka i obosnovaniye zadachi sbalansirovannogo razvitiya predpriyatiya" [Setting and rationale for the balanced development of the enterprise]. *Kultura narodov Prichernomoria*. http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/KNP/213/knp213_34-36.pdf

Gorodnichev, A. Yu. "Sravnitelnyy analiz sovremennykh modeley analiza i otsenki rezultatov deyatelnosti predpriyatiy, osnovanny na KPD" [Comparative analysis of modern models of analysis and evaluation of enterprise performance based on efficiency]. *Audit i finansovyy analiz*, no. 4 (2006): 72–79.

Jaworek, M., and Kuzel, M. "Transnational Corporations in the World Economy: Formation, Development and Present Position" *Copernican Journal of Finance & Accounting*. <http://dx.doi.org/10.12775/CJFA.2015.004>

Kulyk, Yu. R. "Analiz diialnosti biznes-systemy u konkurentnomu seredovyshchi" [Analysis of the activities of the business system in a competitive environment]. *Ekonomichniy analiz*. http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ecan/2011_8_2/pdf/kulyk.pdf

Kochetkov, V. M., and Musiienko, O. O. "Rozvytok ukrainskykh TNK yak faktor rostu ekonomiky krainy" [The development of Ukrainian TNCs as a factor of economic growth of the country]. *Efektivna ekonomika*. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2001>

Kalmakova, N. A. "Metodika sravnitelnoy reytingovoy otsenki rezervnykh vozmozhnostey sbalansirovannogo razvitiya promyshlennykh predpriyatiy" [The procedure of comparative rating estimation of reserve possibilities of a balanced development of industrial enterprises]. *Sovremennyye problemy nauki i obrazovaniya*. <http://cyberleninka.ru/article/n/metodika-sravnitelnoy-reytingovoy-otsenki-rezervnyh-vozmozhnostey-sbalansirovannogo-razvitiya-promyshlennyh-predpriyatiy>

Otenko, I. P., and Yartym, A. "Otsiniuvannia ekonomichnoi bezpeky v protsesakh rozvytku pidpriemstva" [Assessment of economic security in the process of enterprise development]. *Biznes Inform*, no. 11 (2013): 255–261.

Proidenko, I. H., and Ryshniak, N. M. "Ukrainski transnatsionalni korporatsii: stan ta problemy rozvytku" [Ukrainian transnational corporations: the state and problems of development]. *Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnoho universytetu korablebuduvannia*. http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnuk_2014_1_12

ПРОБЛЕМИ ДІАГНОСТУВАННЯ БАНКРУТСТВА ТА ВРЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕДУР НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

© 2016 КУЗЬМІН О. Є., МЕЛЬНИК О. Г., АДАМІВ М. Є.

УДК 336.6:658.1:34

Кузьмін О. Є., Мельник О. Г., Адамів М. Є. Проблеми діагностування банкрутства та врегулювання процедур неплатоспроможності підприємств в Україні

Статтю присвячено дослідженню та обґрунтуванню ключових проблемних аспектів діагностування банкрутства вітчизняних бізнес-структур і врегулюванню їх неплатоспроможності в умовах європейської інтеграції України. Дослідження ґрунтувалось на вивченні ключових особливостей провадження процедури банкрутства у країнах ОЕСР та порівнянні їх із вітчизняною практикою, що засвідчило наявність істотних розбіжностей за різними досліджуваними параметрами. Також було ретельно проаналізовано вітчизняну нормативно-правову базу діагностики неплатоспроможності та банкрутства господарюючих суб'єктів. Установлено чимало проблем у сфері діагностування банкрутства підприємств, що головним чином пов'язані з необґрунтованим і незавершеним індикаторно-критеріальним забезпеченням, порушенням базових принципів побудови діагностичних систем, неякісною інтерпретаційно-ідентифікаційною базою. Результати досліджень можуть бути використані для вдосконалення вітчизняної нормативно-методичної бази діагностики банкрутства підприємств і врегулювання їх неплатоспроможності.

Ключові слова: неплатоспроможність, банкрутство, діагностика, санація, ліквідація, боржник, кредитор.

Бібл.: 10.

Кузьмін Олег Євгенович – доктор економічних наук, професор, директор Інституту економіки і менеджменту, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: Oleh.Y.Kuzmin@lpnu.ua

Мельник Ольга Григорівна – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: olia_melnyk@ukr.net

Адамів Марта Євгенівна – кандидат економічних наук, асистент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: marta_adamiv@i.ua

УДК 336.6:658.1:34

Кузьмин О. Е., Мельник О. Г., Адамив М. Е. Проблемы диагностики банкротства и урегулирования процедур неплатежеспособности предприятий в Украине

Статья посвящена исследованию и обоснованию ключевых проблемных аспектов диагностики банкротства отечественных бизнес-структур и урегулированию их неплатежеспособности в условиях европейской интеграции Украины. Исследование базировалось на изучении ключевых особенностей ведения процедуры банкротства в странах ОЭСР и сравнении их с отечественной практикой, что показало наличие существенных разногласий по разным исследуемым параметрам. Также была тщательно проанализирована отечественная нормативно-правовая база диагностики неплатежеспособности и банкротства хозяйствующих субъектов. Установлено немало проблем в сфере диагностики банкротства предприятий, главным образом связанных с необоснованным и незавершенным индикаторно-критериальным обеспечением, нарушением базовых принципов построения диагностических систем, некачественной интерпретационно-идентификационной базой. Результаты исследований могут быть использованы для совершенствования отечественной нормативно-методической базы диагностики банкротства предприятий и урегулирования их неплатежеспособности.

Ключевые слова: неплатежеспособность, банкротство, диагностика, санация, ликвидация, должник, кредитор.

Библ.: 10.

Кузьмин Олег Евгеньевич – доктор экономических наук, профессор, директор, Институт экономики и менеджмента, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: Oleh.Y.Kuzmin@lpnu.ua

Мельник Ольга Григорьевна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра внешнеэкономической и таможенной деятельности, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: olia_melnyk@ukr.net

Адамив Марта Евгеньевна – кандидат экономических наук, ассистент, кафедра внешнеэкономической и таможенной деятельности, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: marta_adamiv@i.ua

UDC 336.6:658.1:34

Kuzmin O. Ye., Melnyk O. H., Adamiv M. Ye. Issues of Diagnostics of Bankruptcy and Regulation of Procedures Connected with Insolvency of Enterprises in Ukraine

The article is concerned with studying and substantiating the critical diagnostic aspects of bankruptcy of domestic business structures and regulating their insolvency in conditions of the European integration of Ukraine. The study was based on examining the key features of conducting bankruptcy procedure in the OECD countries and comparing them with the domestic practice, which showed significant differences for the different parameters studied. The domestic regulatory framework for diagnostics of insolvency and bankruptcy of economic entities has been carefully analyzed as well. A number of problems in the sphere of diagnostics of enterprises' bankruptcy has been determined, mainly related to unsubstantiated and incomplete indicator-criterial provision, violation of the basic principles of building the diagnostic systems, poor quality of the interpretive-identification base. Results of the research can be used to improve the domestic regulatory and methodical framework for diagnostics of bankruptcy and regulation of their insolvency.

Keywords: insolvency, bankruptcy, diagnostics, reorganization, liquidation, debtor, creditor.

Bibl.: 10.

Kuzmin Oleg Ye. – D. Sc. (Economics), Professor, Director, Institute of Economics and Management, Lviv Polytechnic National University (12 Stepana Bandery Str., Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: Oleh.Y.Kuzmin@lpnu.ua

Melnyk Olha H. – D. Sc. (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Foreign Trade and Customs Operations, Lviv Polytechnic National University (12 Stepana Bandery Str., Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: olia_melnyk@ukr.net

Adamiv Marta Ye. – PhD (Economics), Assistant, Department of Foreign Economic and Customs Activity, Lviv Polytechnic National University (12 Stepana Bandery Str., Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: marta_adamiv@i.ua

В Україні практика процедури банкрутства підприємств є однією з найбільш складних, тривалих та дороговартісних у світі. Це підтверджується рейтингом Doing Business, який щороку формується Світовим Банком та відображає умови ведення бізнесу в різних країнах за системою параметрів: створення підприємств, отримання дозволів на будівництво, підключення до системи електропостачання, реєстрація власності, отримання кредитів, оподаткування, захист міноритарних інвесторів, міжнародна торгівля, оподаткування, забезпечення виконання контрактів, врегулювання процедури неплатоспроможності. Так, за останнім параметром Україна в рейтингу Doing Business-2017 посіла 150 місце серед 190 країн світу, на дві сходинки погіршивши власні позиції та випередивши за вказаним параметром такі країни, як Бангладеш (151 місце), Єменська Республіка (152 місце), Судан (153 місце), Гаїану (154 місце), Гану (155 місце), Іран (166 місце) та ін. В Україні коефіцієнт повернення коштів кредиторам становить 7,5%, а в країнах – членах ОЕСР – 73%, середня тривалість вітчизняної процедури банкрутства складає 2,9 року (1,7 року для країн ОЕСР). Вартість процедури банкрутства в Україні становить 42 % від вартості майна боржника (9,1 % у країнах ОЕСР), індекс ефективності чинної вітчизняної нормативно-правової бази щодо відновлення платоспроможності чи визнання банкрутом підприємств є 7,5 із 16 можливих (12,1 у країнах ОЕСР) [1]. Варто також зауважити, що у країнах – членах ОЕСР у більшості кінцевим результатом банкрутства є продовження функціонування підприємства через процедуру заміщення активів, в Україні йдеться про продаж майна боржника частинами, що унеможливає подальше відновлення роботи підприємства.

Найбільш сприятливі умови щодо врегулювання процедури неплатоспроможності підприємств спостерігаються у Фінляндії (коефіцієнт повернення коштів кредиторам – 90,3%, термін процедури – 10,8 місяців, вартість – 3,5% від майна боржника, індекс ефективності нормативно-правової бази – 11, кінцевий результат процесу – продовження діяльності підприємства); Японії (коефіцієнт повернення коштів кредиторам – 92,1%, термін процедури – 7,2 місяці, вартість – 4,2% від майна боржника, індекс ефективності нормативно-правової бази – 14); Німеччині (коефіцієнт повернення коштів кредиторам – 84,4%, термін процедури – 1,2 року, вартість – 8% від майна боржника, індекс ефективності нормативно-правової бази – 15, кінцевий результат процесу – продовження діяльності підприємства) [1]. Якщо проаналізувати ситуацію у сусідніх з Україною європейських країнах, то Польща перебуває на 27 місці у рейтингу, при цьому коефіцієнт повернення коштів кредиторам становить 60,6%, процедура банкрутства в середньому триває 3 роки, вартість становить 23% від майна, індекс ефективності правового забезпечення – 6; Угорщина займає 63 місце, повернення кредиторам –

43%, термін – 2 роки, вартість – 14,5%, коефіцієнт ефективності правової бази – 9; Румунія – 49 місце, повернення кредиторам – 34,4%, термін – 3,3 роки, вартість – 10,5%, коефіцієнт ефективності правової бази – 13 [1].

Як свідчить практика, процедура банкрутства вітчизняних підприємств ускладнюється значною кількістю чинників, зокрема: затягуванням судових процесів, не завжди прозорим призначенням арбітражних керуючих, наявністю штучного адміністративного обмеження на звернення до господарського суду із заявою про порушення справи про банкрутство, маніпулюванням результатами діагностування загрози банкрутства підприємств, неврахуванням потреб та інтересів усіх кредиторів, ухиленням від примусового виконання рішення суду тощо. Таким чином, набуває особливої актуальності вирішення проблем діагностування банкрутства та врегулювання процедур неплатоспроможності підприємств в Україні.

Слід зазначити, що ключовим нормативно-правовим документом в Україні у сфері врегулювання процедури неплатоспроможності є Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 р. № 2343 XII зі змінами та доповненнями, який регулює провадження у справах про банкрутство, ліквідаційну процедуру, продаж майна у провадженні у справі про банкрутство, санацію, мирову угоду, припинення провадження у справі про банкрутство, особливості банкрутства окремих категорій боржників, роль арбітражного керуючого, іноземну процедуру банкрутства тощо [2].

За чинним законодавством право на звернення до господарського суду із заявою про порушення справи про банкрутство мають боржник та кредитори. При цьому кредитори можуть звертатись до суду за умови, якщо їхні безспірні вимоги складають не менше 300 мінімальних розмірів заробітної плати, що не були задоволені боржником впродовж трьох місяців від дати настання виплати. Варто зауважити, що норми адміністративного обмеження щодо прав кредиторів на порушення справи про банкрутство боржника у різноманітних конфігураціях використовуються у різних країнах світу, у тому числі країнах ЄС. Проте експерти [3] схиляються до думки, що такі обмеження порушують ст. 13 «Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод», ратифікованої Законом України № 475/97-ВР від 17.07.97 р., яка регулює право на ефективний засіб юридичного захисту прав, майна тощо [4]. Слід звернути увагу на той факт, що не мають право ініціювати справу про банкрутство кредитори, вимоги яких повністю забезпечені заставою майна боржника, або вимоги яких не є безспірними. Також згідно з Податковим кодексом України від 02.12.2010 р. №2755-VI (п. 78.1.7) [5] порушення у справі про банкрутство підприємства є підставою для проведення позапланової виїзної перевірки представниками Державної фіскальної служби України.

Як свідчить вітчизняна практика, чимало українських підприємств навіть в умовах хронічної неплатоспроможності та збитковості ухиляються від банкрутства, використовуючи можливості щодо виведення ліквідних активів. У результаті кредитори внаслідок

Публікація містить результати досліджень, проведених за грантом Президента України за конкурсним проектом Ф 66/86-2016 Державного фонду фундаментальних досліджень.

реалізації процедури банкрутства не отримують задоволення заявлених вимог. Досвід окремих європейських країн свідчить, що керівник, який свідомо приховував фактичне банкрутство підприємства, несе перед кредиторами відповідальність усім своїм майном [3]. Це сприяє виведенню з економіки неактивних та неефективних підприємств, які фактично «проїдають» власний капітал, не відтворюють його та нерационально використовують обмежені ресурси.

Процедура банкрутства підприємства передбачає проведення діагностики його неплатоспроможності, базою для чого є «Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства», затверджені Наказом Міністерства економіки України № 14 від 19.01.2006 р. (у редакції наказу Міністерства економіки України від 26 жовтня 2010 року № 1361) (надалі Методичні рекомендації) [6]. Указані рекомендації призначені для державних органів з питань банкрутства, арбітражних керуючих, представників фіскальних органів та спрямовані на формування уніфікованого підходу під час аналізування фінансово-господарського стану підприємства на предмет виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства. Методика є доволі фундаментальною та охоплює оцінку фінансового стану підприємства, аналізування необоротних та оборотних активів, власних оборотних засобів, дебіторської та кредиторської заборгованості, прибутковості підприємства, витрат на виробництво, використання трудових ресурсів, інвестицій та інновацій, оцінювання резервів підвищення ефективності функціонування підприємства та відновлення його платоспроможності, виявлення ознак з дій приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства. У межах системи показників оцінювання фінансово-господарського стану підприємства (Додаток 2 Методичних рекомендацій) використовується 50 індикаторів, які поділено на такі групи: показники оцінки стану основних засобів, оцінки ліквідності, оцінки фінансової стійкості та рентабельності. Чимало положень цієї методики діагностики фінансового стану є некоректними чи дискусійними, зокрема:

1) У межах групи показників ліквідності поточну ліквідність запропоновано розраховувати як співвідношення оборотних активів та позикового капіталу, який охоплює як поточні, так і довгострокові зобов'язання. При цьому коефіцієнти швидкої та абсолютної ліквідності у знаменнику мають показник поточних зобов'язань. Варто зауважити, що в іноземній практиці коефіцієнт поточної ліквідності (його ще називають коефіцієнтом покриття або коефіцієнтом загальної ліквідності) демонструє співвідношення оборотних активів та поточних зобов'язань, тобто достатність ліквідних ресурсів підприємства для оперативного погашення поточних зобов'язань. Цей показник ґрунтується на т. зв. «золотому правилі економіки», коли оборотні активи повинні фінансуватися за рахунок поточних зобов'язань,

а необоротні активи – за рахунок власного капіталу та довгострокових зобов'язань [7]. Окрім цього, у Методичних рекомендаціях не зафіксовано критеріальне значення цього показника, а лише йдеться про його позитивну тенденцію до збільшення. У межах коефіцієнта покриття критичним значенням є одиниця, що свідчить про здатність підприємства покрити поточні зобов'язання за рахунок наявних оборотних активів. Також слід звернути увагу, що коефіцієнти ліквідності різного рівня розраховуються на основі даних балансу, тобто відображають інформацію на певну дату, яка практично щодня змінюється, тому робити узагальнені висновки за такими параметрами ризиковано.

2) У межах показників оцінки фінансової незалежності використано взаємообернені показники (коефіцієнт фінансової автономії (співвідношення власного капіталу та підсумку балансу) та коефіцієнт фінансової залежності (співвідношення підсумку балансу та власного капіталу)), а також схожі за інформаційним призначенням показники (коефіцієнт концентрації позикового капіталу (співвідношення позикового капіталу та підсумку балансу) та коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів. Також у Методичних рекомендаціях фігурує показник фінансового левериджу, чисельник якого відображає різницю між підсумком балансу та власним капіталом, а знаменник – власний капітал; за своїм змістом цей показник повністю дублює коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів.

3) При розрахунку фондівдачі пропонується виручку від реалізації продукції ділити на середню вартість основних засобів. По-перше, більш інформативно у цьому та інших показниках за основу в чисельнику брати чисту виручку від реалізації (без непрямих податків) [8], по-друге, незрозуміло, яким чином розраховувати середню вартість основних засобів (за первісною вартістю чи за залишковою вартістю).

4) При обчисленні часу обороту кредиторської заборгованості за основу беруться параметри середньої кредиторської заборгованості та собівартості реалізованої продукції. Варто зауважити, що за принципом відповідності при розрахунку цього показника слід орієнтуватись на параметр чистої виручки від реалізації, а не собівартості, що пояснюється необхідністю співвідношення фінансових потоків [9].

5) Одним із показників оцінювання фінансового стану та експрес-діагностики загрози банкрутства є коефіцієнт Бівера, який відображає співвідношення чистого грошового операційного потоку (суми прибутку та амортизації) і позикового капіталу. При цьому, за висновками У. Бівера, якщо коефіцієнт менший позначки 0,15, то є високий ризик банкрутства у поточному році, якщо ж він перевищує 0,4, то найближчим часом підприємству банкрутство не загрожує [10]. У Методичних рекомендаціях критерієм цього показника є не перевищення межі 0,2, яка є прийнятною тільки в довгостроковій перспективі.

6) При оцінюванні показників рентабельності використовуються абсолютно два аналогічні індикатори, але з різними назвами (рентабельність активів та рентабельність сукупного капіталу), які відображають співвідношення чистого прибутку та усередненого підсумку балансу.

Таким чином, при діагностиці фінансового стану у Методичних рекомендаціях порушені базові принципи формування системи індикаторів, які стосуються обмеження кількості індикаторів (до 25), логічного структурування, інформаційного насичення та репрезентативності, причинно-наслідкових зв'язків, виключення в одній системі взаємообернених, схожих за змістом та інтерпретуванням індикаторів. До того ж, не враховані такі важливі показники, які є доволі інформативними при діагностиці загрози банкрутства, як частка протермінованої дебіторської заборгованості у сукупній дебіторській заборгованості, частка протермінованої кредиторської заборгованості у сукупній кредиторській заборгованості, співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей тощо. Також не достатньо обґрунтованими, а часто і відсутніми є критеріальні значення індикаторів. Це свідчить про неналежну репрезентативність запропонованої у Методичних рекомендаціях системи показників оцінювання фінансового стану, ймовірність отриманих результатів, можливість маніпулювання ними та довольного інтерпретування.

У аналізованих Методичних рекомендаціях очевидною проблемою є інтерпретування результатів діагностики, зокрема у п. 3.4 акцентується увага лише на показниках покриття та прибутків, як базових для ідентифікування ознак неплатоспроможності та використання ліквідаційної процедури, що є необґрунтованим, оскільки не враховані резерви підприємства щодо підвищення платоспроможності.

Щодо чинної процедури банкрутства підприємств у ст. 17 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 р. № 2343 XII зі змінами та доповненнями[2] визначено, що конкурсні кредитори (вимоги яких не забезпечені заставою майна боржника та які виникли до дня порушення провадження у справі про банкрутство) повинні у 30-денний термін після офіційного оприлюднення оголошення про порушення справи про банкрутство звернутись до суду із заявою про визнання їхніх грошових вимог до боржника. Вимоги усіх потенційних конкурсних кредиторів, які не звернулись у встановлений термін із заявами, не розглядаються та вважаються погашеними. Такий підхід є дещо дискримінаційним, оскільки кредитори не завжди відстежують відповідні оголошення і можуть не підозрювати про провадження у справі про банкрутство підприємства. Це дає змогу окремим зацікавленим кредиторам перебувати в більш вигідних умовах. Варто використовувати більш цивілізовану практику, коли інші кредитори можуть зголошуватись впродовж усієї процедури провадження справи про банкрутство, але їхні вимоги слід задовольняти в останню чергу.

Що ж стосується пріоритетності задоволення вимог кредиторів при банкрутстві підприємства, то в першу чергу відбувається виплата заробітної плати, погашення вимог кредиторів за договорами страхування, покриття витрат на провадження справи про банкрутство та роботу ліквідаційної комісії; у другу чергу йдеться про сплату відрахувань до соціальних фондів; у третю чергу – сплату податків і зборів; у четверту чергу – погашаються вимоги кредиторів, які забезпечені заставою;

у п'яту чергу – вимоги щодо повернення внесків членів трудового колективу до статутного капіталу та додаткова винагорода арбітражному керуючому; у шосту чергу – інші вимоги. Вимоги кредиторів задовільняються в межах пріоритетності черг за рахунок коштів, отриманих від продажу майна боржника. При цьому, вимоги, незадоволені через недостатність коштів, вважаються погашеними.

Чимало експертів наголошують на великій тривалості процедури банкрутства вітчизняних підприємств (близько 2,9 року), проте в окремих розвинутих країнах така процедура є ще більш тривалою, що доволі обґрунтовано, якщо законодавчо процедура чітко врегульована. Кардинальне зменшення тривалості процедури банкрутства підприємства може зумовити виникнення хвиль необґрунтованих банкрутств, активізацію цього явища, формування більш легковажного та безвідповідального ставлення підприємців до забезпечення фінансової результативності та платоспроможності підприємств.

Доцільно звернути увагу і на те, що процедура банкрутства у вітчизняному підприємницькому середовищі фігурує як один із методів рейдерського захоплення підприємства, коли один із кредиторів штучно нарощує кредиторську заборгованість підприємства через заохочення відтермінування платежів (а в умовах кризи підприємства рідко відмовляються від можливостей відтермінування сплати боргів) для створення підстав щодо ініціювання процедури банкрутства.

Варто також наголосити на існуючих проблемах щодо непрозорості процедур банкрутства через заангажованих суддів, арбітражних керуючих, штучне затягування процесів, продаж майна зацікавленим реципієнтам тощо.

ВИСНОВКИ

Банкрутство підприємства є процедурою, яка припиняє стадії ліквідації в межах життєвого циклу підприємства. Сучасна нормативно-правова база, яка стосується врегулювання процедур неплатоспроможності вітчизняних підприємств, є доволі формалізованою, розгалуженою та комплексною, проте її змістове наповнення потребує гармонізації з правовою базою ЄС, що створить можливості для більш цивілізованого супроводу ліквідаційних процедур. У результаті дослідження теорії та практики виявлено чимало проблем у сфері діагностування банкрутства підприємств, оскільки наявні рекомендації містять необґрунтовані індикатори та їх критеріальні параметри, порушують базові принципи побудови діагностичних систем, є неякісними з інтерпретаційної точки зору, що формує підґрунтя для маніпулювання результатами такої діагностики та створює передумови для неоднозначного трактування висновків та рекомендацій. Щодо самої процедури банкрутства, то існує чимало положень, які доцільно вдосконалювати для забезпечення її прозорості, незаангажованості та ефективності для усіх учасників процесу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Офіційний сайт Міжнародного рейтингу DoingBusiness. URL: <http://www.doingbusiness.org/>

2. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 р. № 2343 XII (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>

3. **Ніколаєв І.** Удосконалення системи примусового виконання зобов'язань у виконавчому провадженні та процедурі банкрутства. URL: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=3282>

4. Конвенція про захист прав і основоположних свобод, ратифікована Законом України № 475/97-ВР від 17.07.97 р. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_004

5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>

6. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджені Наказом Міністерства економіки України № 14 від 19.01.2006 р. (у редакції наказу Міністерства економіки України від 26 жовтня 2010 р. № 1361). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/rada/show/v0014665-06>

7. **Костирко Л. А.** Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства: монографія. 2-ге вид., перероб. і доп. Харків: Фактор, 2008. 336 с.

8. **Кузьмін О. Є., Мельник О. Г.** Нормативно-критеріальне забезпечення діагностики фінансового стану підприємства. *Фінанси України*. 2010. № 8 (177). С. 105–114.

9. **Мельник О. Г.** Діагностика діяльності машинобудівного підприємства на засадах системи економічних індикаторів: монографія. Львів: Видавництво ДП «Видавничий дім «Укрпол», 2009. 188 с.

10. **Кононенко О., Маханько О.** Аналіз фінансової звітності. Харків: Фактор, 2008. 208 с.

REFERENCES

Kostyrko, L. A. *Diahnostyka potentsialu finansovo-ekonomichnoi stiiikosti pidpriemstva* [Diagnosis of potential financial and economic sustainability of the enterprise]. Kharkiv: Faktor, 2008.

Kuzmin, O. Ye., and Melnyk, O. H. "Normatyvno-kryterialne zabezpechennia diahnostyky finansovoho stanu pidpriemstva" [Regulatory criteria ensure diagnostics of the financial condition of the company]. *Finansy Ukrainy*, no. 8 (177) (2010): 105-114.

Kononenko, O., and Makhanko, O. *Analiz finansovoi zvitnosti* [Analysis of financial statements]. Kharkiv: Faktor, 2008.

[Legal Act of Ukraine] (1997). http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_004

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>

[Legal Act of Ukraine] (2006). <http://zakon4.rada.gov.ua/rada/show/v0014665-06>

[Legal Act of Ukraine] (1992). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>

Melnyk, O. H. *Diahnostyka diialnosti mashynobudivnoho pidpriemstva na zasadakh systemy ekonomichnykh indykatoriv* [Diagnostics of activity of engineering enterprises on the basis of system of economic indicators]. Lviv: Ukrpol, 2009.

Nikolaiev, I. "Udoskonalennia systemy prymusovoho vykonannia zoboviazan u vykonavchomu provadzhenni ta protseduri bankrutstva" [Improving the system of enforcement in the enforcement proceedings and bankruptcy proceedings]. <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=3282>

Ofitsiynyi sait Mizhnarodnoho reitynhu DoingBusiness. <http://www.doingbusiness.org/>

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ЛОГІСТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА

© 2016 КОЧУБЕЙ Д. В.

УДК 658.7

Кочубей Д. В. Формування системи показників логістичних процесів підприємства

У статті запропоновано методичний підхід до інтегральної оцінки показників управління логістичними процесами підприємства. Оцінку логістичного процесу пропонується виконувати у трьох вимірниках, що повною мірою характеризують логістичний процес підприємства (якість та час виконання логістичних операцій, рівень витрат на виконання логістичного процесу). Запропоновано шкалу інтерпретації отриманих часткових оцінок та інтегрального показника, на основі яких можна розробити управлінські рішення для вдосконалення логістичної системи підприємства. Наукова та практична користь запропонованого підходу полягає в можливості оцінити результати управління логістичною діяльністю з позиції процесного підходу.

Ключові слова: логістична діяльність, логістичний процес, логістична операція, ефективність, результативність.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Формул.:** 6. **Бібл.:** 8.

Кочубей Дмитро Вячеславович – кандидат економічних наук, доцент кафедри торговельного підприємництва та логістики, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: dv.kochubey@gmail.com

УДК 658.7

UDC 658.7

Кочубей Д. В. Формирование системы показателей логистических процессов предприятия

В статье предложен методический подход к интегральной оценке показателей управления логистическими процессами предприятия. Оценку логистического процесса предлагается выполнять с помощью трех измерителей, которые в полной мере характеризуют логистический процесс предприятия (качество и время выполнения логистических операций, уровень затрат на выполнение логистического процесса). Предложена шкала интерпретации полученных частичных оценок и интегрального показателя, на основе которых можно разработать управленческие решения для совершенствования логистической системы предприятия. Научная и практическая полезность предложенного подхода состоит в возможности оценить результаты управления логистической деятельностью с позиции процессного подхода.

Ключевые слова: логистическая деятельность, логистический процесс, логистическая операция, эффективность, результативность.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Формул.:** 6. **Библ.:** 8.

Кочубей Дмитрий Вячеславович – кандидат экономических наук, доцент кафедры торгового предпринимательства и логистики, Киевский национальный торговельно-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

E-mail: dv.kochubey@gmail.com

Kochubei D. V. Formation of the System of Indicators of Logistics Processes of Enterprise

In the article a methodical approach to the integrated evaluation of indicators of management of the logistics processes of enterprise has been proposed. The author proposes to perform an evaluation of the logistics process using the three measures that fully characterize a logistics process of enterprise (quality and run-time of logistics operations, level of costs for performing logistics process). A scale for interpreting the obtained partial valuations together with the integrated indicator, on basis of which managerial decisions to improve the logistics system of enterprise can be developed, has been proposed. Scientific and practical usefulness of the proposed approach consists in possibility to evaluate results of management of the logistics activities from the standpoint of process approach.

Keywords: logistics activity, logistics processes, logistics operation, efficiency, effectiveness.

Fig.: 2. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 6. **Bibl.:** 8.

Kochubei Dmytro V. – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Enterprise Trade and Logistics, Kyiv National University of Trade and Economics (19 Kioto Str., Kyiv, 02156, Ukraine)

E-mail: dv.kochubey@gmail.com

В умовах функціонування торговельного або виробничого підприємства на висококонкурентних ринках значно зростає вагомість досконалого виконання кожного замовлення споживача. Скорочення ринків або посилення конкуренції вимагає від підприємств удосконалення системи логістичних послуг, застосування сучасних методів та засобів просування товарів до споживача. Крім того, висока мінливість ринків, розвиток електронної торгівлі вимагає від менеджменту фокусування зусиль на якості послуг, посилення ролі логістичного сервісу в досягненні довгострокового результату діяльності підприємства. Сьогодні перед системою управління постає проблема швидкого та адекватного реагування на зміни ринкових умов, яку в значній мірі може допомогти розв'язати досконало побудована система логістичного сервісу.

Метою статті є визначення об'єктивної та комплексної системи оцінювання логістичних процесів підприємства, яка дає загальну характеристику як логістичного сервісу, так і управління логістичними витрата-

ми підприємства та є узгодженою з внутрішніми операційними показниками логістичної діяльності.

Питання дослідження та вимірювання ефективності та результативності управління логістичною діяльністю підприємств розглядається багатьма науковцями в монографіях, навчальних виданнях, наукових статтях. Проблема ефективності та результативності логістичних систем досліджувалася такими вченими, як: М. Кристофер [1], Л. Б. Міротін [2], О. В. Мороз [3], М. А. Окландер [4], Ю. В. Пономарьова [5], Д. Уотерс [6], Л. В. Фролова [7] та інші вчені. Але на даний час у спеціалізованій літературі з логістики не існує однотайної думки щодо визначення ефективності та результативності функціонування логістичної системи підприємства.

Ю. В. Пономарьова визначає ефективність логістичної системи як «...показник (або система показників), який характеризує рівень якості функціонування логістичної системи за заданого рівня загальних логістичних витрат» [5, с. 205]. У наведеному визначенні ефективність логістичної системи тісно пов'язується з рівнем логістичних витрат системи.

Як показник ефективності функціонування логістичної системи А. Б. Міротін запропонував вважати інтегральний критерій оптимальності, або критерій мінімуму загальних витрат цієї системи: [2, с. 80]:

$$E = \sum_{i=1}^p \sum_{j=1}^f \sum_{k=1}^z Q_{ijk} - \sum 3, \quad (1)$$

де Q_{ijk} – обсяг логістичних послуг за i -тою операцією j -ю функцією k -го замовлення;

$\sum 3$ – витрати на логістичну діяльність;

p – кількість логістичних операцій;

f – кількість логістичних функцій;

z – кількість замовлень споживачів, що обслуговуються.

Розглядаючи питомі показники, А. Б. Міротін пропонує розраховувати ефективність функціонування логістичної системи за такою формулою [2, с. 80]:

$$E = \frac{\sum_{i=1}^p \sum_{j=1}^f \sum_{k=1}^z E_{ijk}}{\sum 3}, \quad (2)$$

де E_{ijk} – ефективність за i -тою операцією j -ю функцією k -го замовлення.

Але даний розрахунок не враховує рівень якості обслуговування замовлень споживачів, тому пропонується в систему оцінки ефективності функціонування логістичної системи ввести оцінку обслуговування замовлень з якості (логістичного сервісу) [2, с. 81]:

$$E_c = \frac{\sum_{k=1}^z (E_k 3_k)}{\sum 3}, \quad (3)$$

де E_k – ефективність функціонування логістичної системи від обслуговування i -го замовлення, що визначається формулою [2, с. 81]:

$$E_k = \frac{(1 - l_k) \left(\sum_{i=1}^p \sum_{j=1}^f Q_{ij} - \sum_{i=1}^p \sum_{j=1}^f 3_{ij} \right)}{\sum_{i=1}^p \sum_{j=1}^f 3_{ij}} + l_k k_k, \quad (4)$$

де l_k – значущість показника якості для логістичної системи залежно від обраної стратегії фірми;

k_k – якість обслуговування k -го замовлення.

Якщо підприємство вибирає стратегію максимуму прибутку або мінімуму витрат, то $(1 - l_k) > l_k$. Вибір стратегії високої якості припускає виконання умови: $(1 - l_k) < l_k$ [2, с. 81].

М. Кристофер, Д. Дж. Бауерсокс наголошують, що багато науковців основним критерієм ефективності логістичної системи вважають мінімізацію логістичних витрат. Такий підхід, безумовно, є вкрай важливий ц сучасних умовах. Але, розглядаючи питання мінімізації витрат, іншим критерієм ефективності управління логістичною діяльністю доцільно назвати забезпечення необхідного рівня логістичного сервісу.

Д. Уотерс [6] пропонує підхід, заснований на дослідженні структури логістичних процесів, і передбачає

розробку карти процесу – схеми логістичних потоків, що ініціюються отриманням замовлення від споживача та закінчуються фактом отримання споживачем товару. У вітчизняній літературі з логістики цей підхід розглянуто в роботах Ю. В. Пономарьової [5] та О. В. Мороза [3].

Згідно з цим методом ефективність логістичного ланцюга визначається за формулою [3, с. 40]:

$$E_{\text{лл}} = \frac{Q_{\text{ц}}}{Q_{\text{лл}}} \cdot 100, \quad (5)$$

де $E_{\text{лл}}$ – ефективність логістичного ланцюга;

$Q_{\text{ц}}$ – час, що збільшує цінність;

$Q_{\text{лл}}$ – часова довжина логістичного ланцюга.

За даними досліджень, величина ефективності логістичного ланцюга здебільшого становить менше, ніж 10%. Науковці вважають, що «... для підвищення даного показника ефективності, насамперед, необхідно домогтися всебічного розуміння аналізованих логістичних процесів і скоротити час, що не збільшує цінність» [3, с. 40].

В. Я. Омеляченко визначає ефективність логістичного управління як «...ступінь досягнення поставлених цілей у виробничо-комерційній діяльності підприємства» [8, с. 273], а також характеризує ефективність логістичного управління трьома показниками: величиною очікуваного корисного результату (ефекту), ймовірністю його досягнення, витратами ресурсів на одержання цього ефекту із заданою ймовірністю. Визначення критерію ефективності можна представити у вигляді такої моделі [8, с. 274]:

$$K_e = \frac{P \cdot V_{pl}}{I \cdot V_{ll}}, \quad (6)$$

де K_e – критерій ефективності, що виражений кількісним показником;

$P = f(p_1, p_2, \dots, p_n)$ – результат, що планується у відповідності до цілей логістики підприємства (векторна величина);

V_{pl} – ймовірність отримання цільового результату з ймовірністю $l \leq 1$;

$I = f(I_1, I_2, \dots, I_n)$ – витрати на досягнення цільового результату P_i (у загальному випадку векторна величина з урахуванням нефінансових витрат);

V_{ll} – ймовірність отримання оптимальної величини витрат з ймовірністю $l \leq 1$.

М. А. Окландер розглядає критерій ефективності функціонування логістичної системи підприємства та відмічає, що він «...полягає у максимізації прибутку на одиницю логістичних витрат при умові забезпечення потрібної якості сервісу, тобто 100% виконання договірних зобов'язань» [4, с. 71].

Система збалансованих показників пов'язує нефінансові показники стратегічного та операційного рівня діяльності з фінансовими показниками та, що найбільш важливо, – з бізнес-процесами, що забезпечують логістичний сервіс споживачам. На думку Л. В. Фролової, BSC-модель орієнтує менеджмент «...на адекватний стратегічний розвиток, який, на відміну від традиційного управління зосереджений переважно на фінансових показниках» [7, с. 94].

Ще одним підходом до визначення ефективності логістичної системи є концепція «діаграм збалансованих переваг», запропонована М. Кристофером. За цією концепцією логістична система досліджується за допомогою ключових показників ефективності, як фінансових, так і нефінансових, які надають можливість застосувати найбільш досконалі та доречні засоби досягнення цілей [1, с. 129].

Визначення результатів логістичної діяльності підприємств є однією з ключових задач як для дослідження поточного стану логістичної системи, так і для формування логістичної стратегії підприємства. Підприємствам необхідно володіти такими методиками оцінки результативності логістичної діяльності, які б дали можливість об'єктивно та різнобічно оцінювати стан логістичної системи. Загальною проблемою у визначенні результативності логістичної діяльності підприємства є недостатньо розвинутий набір методів оцінки результатів логістичної діяльності, які можливо було б застосувати у сучасних умовах.

Пропонується визначити коефіцієнти результативності логістичного бізнес-процесу за ключовими факторами ефективності, застосовуючи положення діаграми збалансованих переваг. Для визначення рівня результативності управління логістичними бізнес-процесами запропоновано використовувати такі коефіцієнти:

- ★ K_m – коефіцієнт, що характеризує якість (точність) виконання логістичних операцій;
- ★ K_q – коефіцієнт, що характеризує часові параметри логістичного бізнес-процесу;
- ★ K_b – коефіцієнт, що характеризує логістичні витрати.

Запропоновані коефіцієнти характеризують рівень фактичних результатів управління логістичною діяльністю відносно нормативного рівня, заданого у стратегічних та оперативних логістичних планах підприємства.

Коефіцієнт точності виконання логістичних операцій враховує кількість зафіксованих помилок у логістичних операціях або процесах, з яких складається логістичний бізнес-процес відносно нормативного рівня помилок у цьому бізнес-процесі за визначений проміжок часу. Характеристику значень коефіцієнта точності виконання логістичних операцій наведено в *табл. 1*.

Коефіцієнт часової тривалості логістичного процесу (K_q) враховує фактично використаний фонд робочого часу для виконання логістичних операцій або процесів, з яких складається бізнес-процес, відносно нормативного фонду робочого часу для виконання цих операцій. Характеристику значень коефіцієнта часової тривалості логістичного бізнес-процесу наведено в *табл. 2*.

Коефіцієнт виконання бюджету логістичних витрат повинен враховувати відповідність рівня запланованих логістичних витрат до фактичного. Характеристику значень коефіцієнта виконання бюджету логістичних витрат наведено в *табл. 3*.

Важливим питанням є вибір типу залежності інтегральної оцінки управління логістичним процесом від часткових факторів. Пропонується визначити загальну результативність системи як добуток рівнів досягнення часткових результатів (коефіцієнтів K_m , K_q , K_b). Вибір форми інтегральної оцінки як добутку складових коефіцієнтів показнику результативності впливає з таких міркувань: по-перше, добуток як тип залежності функції від аргументу характеризує значний вплив кожного

Таблиця 1

Шкала інтерпретації значень коефіцієнту точності виконання логістичних операцій

Значення коефіцієнта точності виконання логістичних операцій	Характеристика значень коефіцієнта точності виконання логістичних операцій
$K_m < 1$	Рівень якості виконання бізнес-процесу нижче нормативного, тобто кількість помилок виконання операцій вище допустимого рівня
$K_m = 1$	Рівень якості виконання бізнес-процесу відповідає нормативному рівню
$K_m > 1$	При виконанні бізнес-процесу досягнутий рівень точності вищий, ніж нормативний. Кількість помилок виконання операцій нижче допустимого рівня

Таблиця 2

Шкала інтерпретації значень коефіцієнту часової тривалості логістичного процесу

Значення коефіцієнта часової тривалості	Характеристика значень коефіцієнта часової тривалості логістичного бізнес-процесу
$K_q < 1$	Рівень часової тривалості виконання бізнес-процесу нижче нормативного, тобто фактична сумарна тривалість виконання операцій нижче сумарного нормативного рівня тривалості операцій
$K_q = 1$	Рівень часової тривалості виконання бізнес-процесу дорівнює нормативному, тобто фактична сумарна тривалість виконання операцій відповідає сумарному нормативному рівню тривалості операцій
$K_q > 1$	Рівень часової тривалості виконання бізнес-процесу вище нормативного, тобто фактична сумарна тривалість виконання операцій більше сумарного нормативного рівня тривалості операцій

Шкала інтерпретації значень коефіцієнта виконання бюджету логістичних витрат

Значення коефіцієнта виконання бюджету логістичних витрат	Характеристика значень коефіцієнта виконання бюджету логістичних витрат
$K_g < 1$	Фактичний рівень витрат виконання бізнес-процесу нижче бюджетного, тобто фактична сума витрат на виконання операцій нижче сумарного бюджетного рівня витрат на виконання операцій
$K_g = 1$	Фактичний рівень витрат виконання бізнес-процесу дорівнює бюджетному
$K_g > 1$	Фактичний рівень витрат виконання бізнес-процесу вище бюджетного, тобто фактична сума витрат на виконання операцій перевищує бюджетний рівень витрат на виконання операцій

зі складових коефіцієнтів на показник результативності логістичного бізнес-процесу; по-друге, застосування добутку складових коефіцієнтів дає можливість визначити оптимальний рівень результативності логістичного бізнес-процесу як 1 при рівності усіх складових коефіцієнтів 1. Крім того, результативність логістичної діяльності з точки зору процесного та системного підходів пропонується розглядати аналогічно до розгляду рівня ймовірності безвідмовного функціонування системи.

Отже, інтегральний показник результативності управління логістичними процесами ІРлп пропонується визначати як добуток коефіцієнтів, що характеризують: якість (точність) виконання логістичних операцій, часові параметри логістичного бізнес-процесу та логістичні витрати. Зростання значення ІРлп від 1 та вище характеризує зростання результативності управління логістичною діяльністю відносно нормативного рівня. При $IP_{лп} = 1$ рівень результативності управління логістичною діяльністю відповідає нормативному. При $IP_{лп}$ меншому за 1, рівень результативності управління логістичною діяльністю є нижчим за нормативний. Шкалу інтерпретації результатів розрахунку комплексного показника результативності управління логістичною діяльністю наведено на рис. 1.

Вимірювання результативності виконання логістичних процесів та логістичної діяльності є за своєю сутністю також окремим бізнес-процесом, що є складовою управління логістичною діяльністю підприємства. На рис. 2 наведена структурно-логічна схема вимірювання результативності виконання логістичних бізнес-процесів та логістичної діяльності.

Вихідними даними для процесу вимірювання результативності виконання логістичних бізнес-процесів та логістичної діяльності є статистична інформація з виконання логістичних операцій у минулому періоді з урахуванням стратегічних цілей розвитку логістичної системи, змін структури асортименту та обсягів товарного потоку в майбутньому періоді.

Результатом визначення стандартів виконання логістичних операцій є цільові нормативні показники часу та якості виконання логістичних операцій. Крім того, до зведення нормативних значень залучається бюджет логістичної діяльності за бізнес-процесами, розроблений логістичними підрозділами. Ці дані закріплюються у вигляді нормативних документів – стандартів логістичної діяльності на завданий період.

У встановлений регламентом бізнес-процесу термін вимірювання результативності виконання логістичних процесів проводиться збір поточних фактичних даних по виконанню операцій та процесів. Зведені та перевірені дані передаються для калькуляції часткових показників та комплексного показника ефективності логістичних операцій та бізнес-процесів.

Після розрахунку повинні бути проаналізовані як отримані показники, так і фактори, що спричинили відхилення значень показників від нормативних. За результатами аналізу показників розробляються відповідні управлінські впливи для корегування функціонування логістичної системи підприємства.

Для реалізації запропонованого підходу необхідно застосування як джерела інформації програмно-інформаційних систем підтримки управління логістичною діяльністю, які б могли забезпечити своєчасне надання достовірної інформації для розрахунку запропонованих

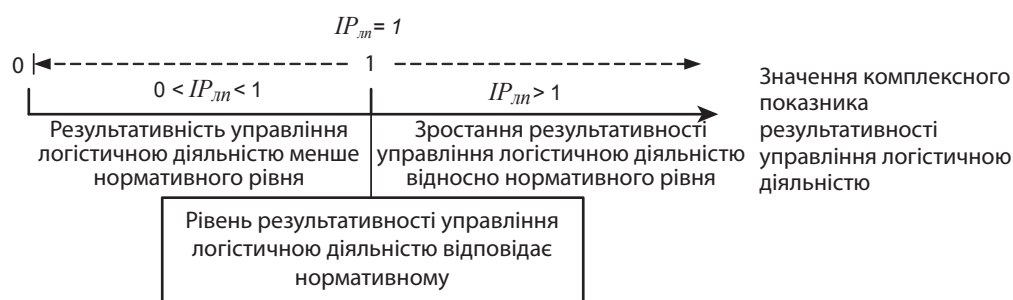


Рис. 1. Шкала інтерпретації результатів розрахунку інтегрального показника результативності управління логістичною діяльністю

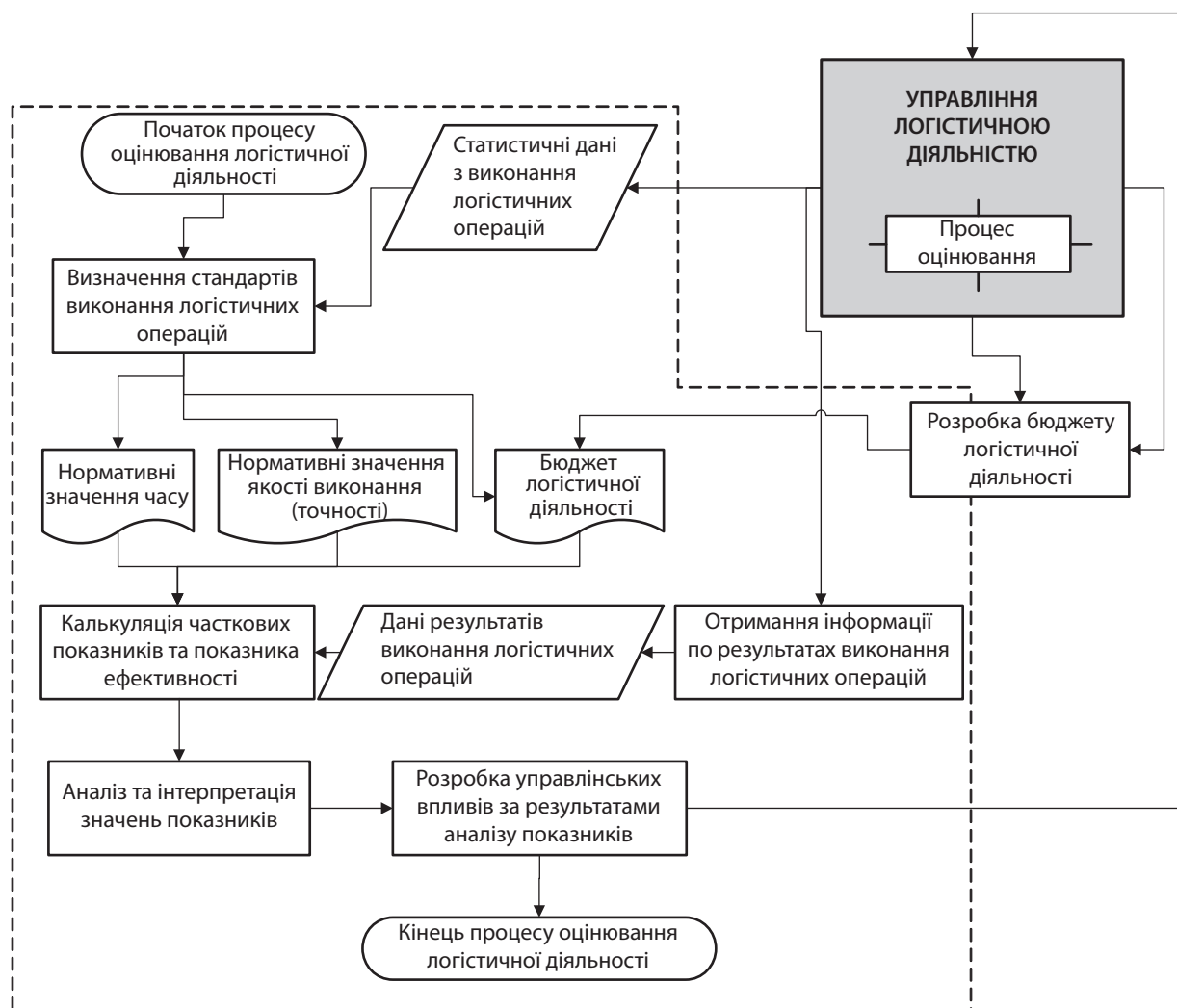


Рис. 2. Структурно-логічна схема процесу вимірювання результативності логістичних бізнес-процесів

показників результативності управління логістичною діяльністю.

Таким чином, розроблено структурно-логічну схему процесу вимірювання результативності виконання логістичних бізнес-процесів та логістичної діяльності, в якій визначено бази даних, що необхідно використати для розрахунку показників, та основні операції розрахунку результативності управління логістичною діяльністю підприємств.

ВИСНОВКИ

Основна наукова новизна розробленого методичного підходу полягає в удосконаленні методичної бази дослідження показників ефективності логістичних процесів підприємств за рахунок впровадження тривимірної оцінки логістичного процесу підприємства. На відміну від широко вживаних на даний час підходів, застосованих на аналізі набору окремих внутрішніх операційних показників логістичної діяльності, підприємства отримують можливість визначити комплексну оцінку логістичних послуг та логістичних витрат.

Практична цінність наведеного методичного підходу полягає в можливості підприємства на основі доступних підприємству даних провести аналіз рівня ло-

гістичного обслуговування, визначити переваги та недоліки, а також цілі та засоби управлінського впливу на логістичну систему.

Перспективою подальших досліджень формування системи показників ефективності логістичних процесів підприємства може бути розробка методичних рекомендацій щодо вдосконалення комплексної оцінки логістичної діяльності підприємств залежно від галузевої та ринкової специфіки. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Christopher M. Logistics and Supply Chain Management. 5th edition. Financial Times/Pearson Education, 2016. 310 p.
2. Миротин Л. Б., Ташбаев Ї. Э., Порошина О. Г. Эффективная логистика. Москва: Издательство «Экзамен», 2002. 160 с.
3. Мороз О. В., Музика О. В. Системні фактори ефективності логістичної концепції постачання на підприємствах. Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2007. 165 с.
4. Окландер М. А. Логістична система підприємства. Одеса: Астропринт, 2004. 312 с.
5. Пономарьова Ю. В. Логистика: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 328 с.
6. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 503 с.

7. Фролова Л. В. Механізми логістичного управління торговельним підприємством. Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. 322 с.

8. Омельченко В. Я. Логистика в системе трансформационной микроэкономики: теоретико-методологические аспекты. Донецк: Норд-пресс, 2004. 309 с.

REFERENCES

Christopher, M. Logistics and Supply Chain Management. In *Financial Times*. Pearson Education, 2016.

Frolova, L. V. *Mekhanizmy lohistychnoho upravlinnia torhovelnym pidpriemstvom* [The mechanisms of logistic management of trading enterprise]. Donetsk: DonDUET, 2005.

Moroz, O. V., and Muzyka, O. V. *Systemni faktory efektyvnosti lohistychnoi kontseptsii postachannia na pidpriemstvakh* [Systemic

factors the efficiency of logistics concept of logistics enterprises]. Vinnytsia: UNIVERSUM-Vinnytsia, 2007.

Mirotin, L. B., Tashbaev, Y. E., and Poroshina, O. G. *Effektivnaya logistika* [Efficient logistics]. Moscow: Ekzamen, 2002.

Oklander, M. A. *Lohistychna systema pidpriemstva* [Enterprise logistics system]. Odesa: Astroprynt, 2004.

Omelchenko, V. Ya. *Logistika v sisteme transformatsionnoy mikroekonomiki: teoretiko-metodologicheskie aspekty* [Logistics in the transformation of microeconomics: theoretical and methodological aspects]. Donetsk: Nord-press, 2004.

Ponomaryova, Yu. V. *Lohistyka* [Logistics]. Kyiv: Tsentrl'no-nalnoyi literatury, 2005.

Uoters, D. *Logistika. Upravleniye tsepu postavok* [Logistics. The supply chain management]. Moscow: YUNITI-DANA, 2003.

УДК 330.341.1:336.144

МЕТОДИКИ БЮДЖЕТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

© 2016 ПАР'ЄВА О. О.

УДК 330.341.1:336.144

Пар'єва О. О. Методики бюджетування інноваційної діяльності підприємств: вітчизняний та зарубіжний досвід

У статті розглядаються методики бюджетування інноваційної діяльності підприємства. Показано, що система бюджетування майже не використовується на вітчизняних підприємствах, перевага надається бухгалтерському та податковому обліку, а не управлінському, частиною якого є бюджетування. Представлено чотири основні методики бюджетування. Традиційна та проектноорієнтована методики використовуються на українських підприємствах, але мають багато недоліків. Програмно-цільова методика та бюджетування на нульовій основі, актуальні для зарубіжних країн, орієнтовані на результат, однак в Україні їх використання на даний момент сумнівне. Програмно-цільову методику важко реалізувати через відсутність відповідної законодавчої бази та спеціалістів у цій сфері. Бюджетування на нульовій основі може бути введено у практику вітчизняних підприємств, але має бути реалізовано поступово.

Ключові слова: бюджетування, інноваційна діяльність, підприємство, методики, зарубіжний досвід.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 9.

Пар'єва Олександра Олександрівна – аспірантка, Одеський національний політехнічний університет (пр. Шевченка, 1, Одеса, 65044, Україна)
E-mail: pareva.sasha@yandex.ru

УДК 330.341.1:336.144

Парьева А. А. Методики бюджетирования инновационной деятельности предприятий: отечественный и зарубежный опыт
В статье рассматриваются методики бюджетирования инновационной деятельности предприятия. Показано, что система бюджетирования почти не используется на отечественных предприятиях, преимущество отдается бухгалтерскому и налоговому учету, а не управленческому, частью которого является бюджетирование. Представлены четыре основные методики бюджетирования. Традиционная и проектноориентированная методики используются на украинских предприятиях, но имеют много недостатков. Программно-целевая методика и бюджетирование на нулевой основе, актуальные для зарубежных стран, ориентированы на результат, однако в Украине их использование на данный момент сомнительно. Программно-целевую методику трудно реализовать из-за отсутствия соответствующей законодательной базы и специалистов в этой сфере. Бюджетирование на нулевой основе может быть введено в практику отечественных предприятий, но должно быть реализовано постепенно.

Ключевые слова: бюджетирование, инновационная деятельность, предприятия, методики, зарубежный опыт.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 9.

Парьева Александра Александровна – аспирантка, Одесский национальный политехнический университет (пр. Шевченко, 1, Одесса, 65044, Украина)
E-mail: pareva.sasha@yandex.ru

UDC 330.341.1:336.144

Parieva O. O. Techniques for Budgeting the Innovation Activity of Enterprises: National and Foreign Experience

The article considers techniques for budgeting the innovation activity of enterprises. It is displayed that the budgeting system is almost not used in the domestic enterprises, advantage goes to the cost accounting and tax accounting rather than management accounting, a part of which is budgeting. Four main techniques of budgeting are presented. Traditional and project-oriented techniques are used in Ukrainian enterprises, but have many shortcomings. The special-purpose-program technique and zero base budgeting are relevant to foreign countries and result-oriented, but their use in Ukraine presently is doubtful. The special-purpose-program technique is difficult to implement due to lack of appropriate legislative frameworks and specialists in this sphere. The zero base budgeting can be introduced into practice of domestic enterprises, but it should be implemented gradually.

Keywords: budgeting, innovation activity, enterprise, techniques, foreign experience.

Fig.: 3. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 9.

Parieva Olesandra O. – Postgraduate Student, Odessa National Polytechnic University (1 Shevchenko Ave., Odessa, 65044, Ukraine)
E-mail: pareva.sasha@yandex.ru

В умовах, коли ситуація на ринку постійно змінюється, важливим є можливість планувати свою діяльність. Особливо це актуально для інноваційної діяльності, оскільки інноваційні проекти майже завжди довгострокові, а тому пов'язані з великою кількістю ризиків, які важко спрогнозувати і які не завжди передбачаються планами витрат. Використання різних методик бюджетування на вітчизняних підприємствах є актуальним питанням.

У літературі можна виділити таких вчених, які розглядали питання бюджетування: Б. Болдирев, Г. Волощук, Ю. Глущенко, Р. Зоді, А. Вільдавський, Т. Жибер та інші (акцентували увагу на програмно-цільовому методі бюджетування); Т. Бабич, С. Мішин, М. Робінсов, І. Азізова, С. Леонова та інші (розглядали бюджетування, орієнтоване на результат); В. Бугай, Д. Коркуна, Ю. Лисенко, К. Друрі, Д. Хана та інші вітчизняні та зарубіжні вчені.

Мета статті – розглянути методики бюджетування інноваційної діяльності підприємств в Україні та в зарубіжних державах, виявити їх переваги та недоліки; визначити, які методики мають перспективи в Україні.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: проаналізувати методики бюджетування на вітчизняних підприємствах; проаналізувати методики бюджетування на зарубіжних підприємствах; визначити, які методики є перспективними в Україні, а які ні.

На сьогодні в Україні склалася така ситуація, при якій бюджетування на підприємствах майже не використовується. Навіть управлінський облік, частиною якого є бюджетування, часто просто не вводиться у практику, і всі необхідні розрахунки покладаються на бухгалтерський та податковий облік.

Однак, як показує практика, в інших країнах для досягнення максимального ефекту, особливо при реалізації інноваційних проектів, бюджетування має бути впроваджене, забезпечене необхідними ресурсами та активно використовуватися.

Сам процес впровадження бюджетування складається з декількох етапів [1]:

- 1) оцінка поточного стану системи управління підприємства та визначення відповідності її поставленим цілям;
- 2) формування системи бюджетування: визначаються основні цілі та структурні елементи, характеризуються процеси планування, аналізу та контролю;
- 3) розробка порядку впровадження системи та його реалізація.

Як можна побачити, навіть якщо керівництво підприємства усвідомить необхідність використання бюджетування у своїй діяльності, реалізувати це на практиці не так легко.

Для оцінки стану підприємства потрібно витратити багато часу та ресурсів, навіть скористатися допомогою сторонніх спеціалістів. Також і для формування системи бюджетування може знадобитися спеціаліст у цій сфері. Оскільки на вітчизняних підприємствах усвідомлюють необхідність значних витрат фінансів, ресурсів та часу, але не мають досвіду у бюджетуванні, воно й досі не є популярним.

Навіть на тих підприємствах, де система бюджетування все ж таки присутня, використовується, як правило, неефективна, застаріла методика.

Методика – це деякий набір правил, за якими функціонує вся система. Обирається методика виходячи з особливостей інноваційного проекту та специфіки діяльності підприємства.

В Україні використовується (у тому числі й для інноваційної діяльності) традиційний метод бюджетування, згідно з яким основний акцент робиться на порівнянні витрат з попередніми та визначенні відхилення в більшу чи меншу сторону. Також для цього методу характерно таке [2]:

- ✦ перерозподіл коштів між статтями балансу;
- ✦ розробки заходів з ліквідації дефіциту фінансів;
- ✦ визначення пріоритетів витрат;
- ✦ перерозподіл повноважень окремих відділів та служб підприємства.

Однак на більшості вітчизняних підприємствах система бюджетування неефективна. По суті, бюджетування – це довгострокове планування, а через нестабільну ситуацію на ринку та багато інших факторів (як зовнішніх, так і внутрішніх) часто довгострокові плани не виконуються і потребують постійного перегляду. А оскільки короткострокові плани ґрунтуються на довгострокових, іноді доводиться переглядати всю діяльність підприємства, що може призвести до великих проблем і навіть до відхилення від стратегії фірми.

Також слід відмітити, що традиційний метод розглядає лише відхилення витрат на інноваційну діяльність у порівнянні з минулим періодом (чи іншим проектом). При цьому витрати повною мірою не розглядаються, що, з одного боку, економить час і ресурси на аналіз, а з іншого – не дає уяви про повну картину, яка склалася на підприємстві відносно інноваційного проекту на період аналізу [3].

Традиційний метод не бере до уваги цілі підприємства, розглядаються лише відхилення витрат. Водночас може виникнути ситуація, коли збільшення витрат повністю обумовлено отриманням кінцевого результату, і рішення про їх зменшення (а таке рішення може бути прийняте, якщо до уваги приймається лише факт збільшення витрат у порівнянні з минулим проектом) може в результаті призвести до неможливості завершити інноваційний проект. Рішення про ліквідацію дефіциту коштів повною мірою (наприклад, за рахунок кредиту), без виявлення зв'язку з кінцевим результатом проекту, також може мати негативні наслідки, оскільки можлива ситуація, при якій необхідно покрити лише частину дефіциту коштів, а іншу частину скоротити.

Основні переваги та недоліки традиційного методу представлені на рис. 1.

Останнім часом все більше наукових праць присвячено проектноорієнтованому бюджетуванню. Дана методика базується на традиційній, але має набагато менше недоліків.

Сутність методики полягає у розробці трьох видів бюджетів [4]:

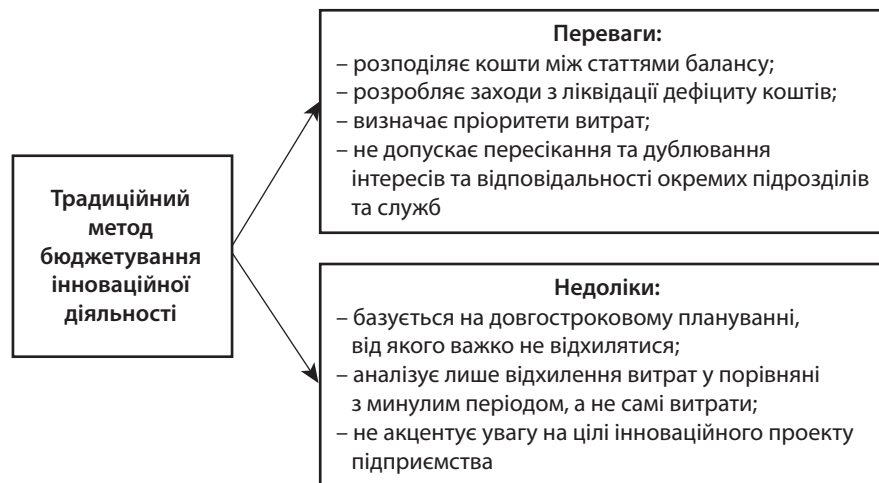


Рис. 1. Переваги та недоліки традиційного методу бюджетування інноваційної діяльності

1) *базовий бюджет* – план, який складається на основі основних статей витрат. Використовується як база, з якою порівнюють прогнозний та фактичний бюджети;

2) *прогнозний бюджет* – детальний план, який формується на основі поточних проектів. Використовується як інструмент фінансового управління;

3) *фактичні витрати/надходження* – прямі витрати, які підтверджуються документально (накладні, акти і т.п.).

Схематично зв'язок між бюджетами показано на рис. 2.

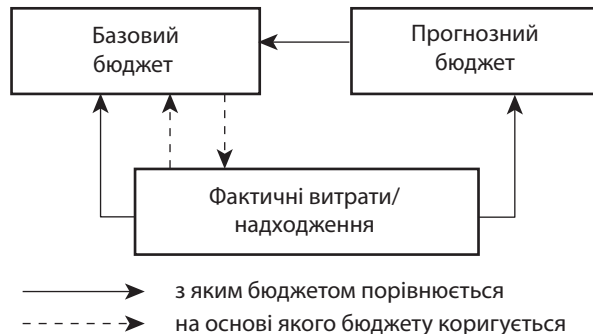


Рис. 2. Зв'язок між видами бюджетів в проектно-орієнтованому бюджетуванні

Використання трьох видів бюджетів дає змогу коригувати довгострокові плани підприємства в умовах нестабільності. Тому, у порівнянні з традиційним методом, проектноорієнтоване бюджетування більш ефективне.

При виявленні відхилення від плану розглядаються такі альтернативні рішення:

- ✦ коригування реалізації проекту, щоб фактичні витрати/надходження знову відповідали базовим планам;
- ✦ коригування самих базових планів для їх відповідності фактичним можливостям підприємства;
- ✦ часткове корегування базових планів та часткове коригування проекту для їх відповідності базовим планам.

Непопулярність самої системи бюджетування не сприяє розробці та впровадженню нових методик. Тому раціонально звернутися за досвідом інших країн з цього питання.

Популярною формою бюджетування закордоном є бюджетування, орієнтоване на результат. У даній методиці основний акцент надається очікуваному результату діяльності, який береться за основу при розрахунку необхідних фінансових і ресурсних витрат [5; 6].

Вважається, що єдиної методики бюджетування, орієнтованого на результат, немає. У науковій літературі розглядаються різні напрямки в цій сфері, які представлені окремими методиками. Найчастіше зустрічаються програмно-цільовий метод бюджетування та бюджетування на нульовій основі. Розглянемо їх детальніше.

Програмно-цільовий метод бюджетування приваблює своєю альтернативністю при виборі проекту досягнення поставлених цілей.

Сутність цього метода полягає у складанні програми, в якій показано, який результат підприємство хоче отримати від її реалізації, тобто які цілі керівництво ставить перед собою. На основі цих цілей розраховуються необхідні витрати, при цьому розробляється відразу декілька альтернатив. Такий підхід дає можливість ефективно розподіляти ресурси та отримувати максимальний ефект від їх використання при реалізації інноваційного проекту [7].

Для України використання програмно-цільового методу бюджетування є бажаним, але його важко реалізувати через відсутність відповідної законодавчої бази. Крім того, у країні не вистачає кваліфікованих спеціалістів у цій сфері та відповідного фінансування.

Отже, незважаючи на явні переваги програмно-цільового методу, існує багато недоліків, які неможливо не брати до уваги і подолання яких має проводитися на іншому рівні (наприклад, нормативно-правова база та зміна напрямку підготовки спеціалістів регулюється на рівні держави). Тому перспективність даного методу в Україні в найближчому майбутньому сумнівна.

Наступний підхід до розробки бюджетів, який використовується в зарубіжних країнах, – *бюджетування на нульовій основі*. Сутність цього методу полягає в аналізі та обґрунтуванні витрат у повній мірі, тобто з нуля, у той час як, зазвичай, методики бюджетування розглядають лише відхилення у витратах в порівнянні з минулим періодом [8].

Ця методика має як переваги, так і недоліки, які представлені на *рис. 3*.



Рис. 3. Переваги та недоліки методики бюджетування на нульовій основі

В Україні дана методика не набула широкого використання і майже не розглядається в науковій літературі. Але, оскільки звичайні методи стають з часом неефективними, методика бюджетування на нульовій основі набуває все більшої практичної привабливості. Втім, впровадження цієї методики на вітчизняних підприємствах має бути поступовим [9].

Порівняємо пріоритети використання розглянутих методик бюджетування в Україні в *табл. 1*.

Як бачимо з *табл. 1*, в Україні найчастіше використовуються традиційна та проектноорієнтована методики. Перспективи розвиватися далі має друга методика, оскільки в ній поступово виправляються недоліки традиційного методу.

ВИСНОВКИ

В Україні бюджетування інноваційної діяльності (як і будь-якої іншої діяльності підприємства) знаходиться лише на стадії розвитку, використовується не всіма підприємствами. Методики бюджетування, які розповсюджені в країні, не ефективні та мають значні недоліки. Однак, хоча зарубіжні методики і мають перспективи впровадження на вітчизняні підприємства, існує багато проблем, які ще необхідно вирішити в цьому питанні. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Івата В. В. Бюджетування – фундамент фінансового контролінгу // Збірник матеріалів міжнародної Internet-кон-

Таблиця 1

Порівняння пріоритетів використання методик бюджетування в Україні: вітчизняна та зарубіжна практика

Методика бюджетування	Використання закордоном	Використання в Україні	Наявність перспектив
Традиційний метод бюджетування	–	+	–
Проектноорієнтоване бюджетування	–	+	+
Програмно-цільовий метод бюджетування	+	–	–
Бюджетування на нульовій основі	+	–	+

ференції «Перспективи економічної науки та практики в умовах світових трансформацій». Миколаїв: НУК, 2009. С. 127.

2. Плистик Н. А. Бюджетирование как инструмент управления финансами инновационного предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Москва, 2011. 27 с.

3. Айндинова И. Ш. Повышение конкурентоспособности предпринимательских структур путём внедрения системы бюджетирования, ориентированной на решение имеющихся проблем. *Российское предпринимательство*. 2012. № 4. С. 126–129.

4. Ткаченко С. А., Потишняк О. М., Артеменко О. О., Заїка С. О. Бюджетування як система забезпечення інноваційного розвитку підприємств: монографія. Харків: Міськдрук, 2012. 160 с.

5. Ильяшенко В. В. Международный опыт внедрения элементов бюджетирования, ориентированного на результат. *Известия Уральского государственного экономического университета*. 2012. Т. 43. № 5. С. 43–51.

6. Бугай В. З., Ренгевич Ю. Ю. Аспекти бюджетування в управлінні господарською діяльністю на підприємстві. *Вісник Запорізького національного університету*. Сер.: Економічні науки. 2010. № 4 (8). С. 10–16.

7. Беленчук А. А. Бюджетирование, ориентированное на результат: стратегии и перспективы. *Финансовый журнал*. 2010. № 1. С. 97–106.

8. Бюджетування як інструмент забезпечення життєдіяльності підприємства: монографія/за ред. А. В. Череп. – Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2011. 220 с.

9. Квасницька Р. С., Малінчук Л. О. Бюджетування як елемент фінансового планування підприємства. *Інноваційна економіка*. 2011. № 6 (25). С. 252–254.

Науковий керівник – Ковтуненко К. В., доктор економічних наук, доцент, завідувачка кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності Одеського національного політехнічного університету

REFERENCES

Ayndinova, I. Sh. "Povysheniye konkurentosposobnosti predprinimatelskikh struktur putem vnedreniya sistemy byudzhetrovaniya, oriyentirovannoy na resheniye imeyushchikhsya problem" [Improving the competitiveness of business organizations through the implementation of the budgeting system oriented solution to existing problems]. *Rossiyskoye predprinimatelstvo*, no. 4 (2012): 126-129.

Buhai, V. Z., and Renhevyh, Yu. Yu. "Aspekty biudzhetrovaniya v upravlinni hospodarskoiu diialnistiu na pidpriemstvi" [Aspects of budgeting in the management of economic activity at the enterprise]. *Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu*. Serii: Ekonomichni nauky, no. 4(8) (2010): 10-16.

Belenchuk, A. A. "Byuzhetirovaniye, oriyentirovannoye na rezultat: strategii i perspektivy" [Budgeting, result-oriented: strategies and prospects]. *Finansovyy zhurnal*, no. 1 (2010): 97-106.

Biudzhetrovaniya yak instrument zabezpechennia zhyttiediialnosti pidpriemstva [Budgeting as a tool for the viability of the enterprise]. Zaporizhzhia: Zaporizkyi natsionalnyi universytet, 2011.

Ilyashenko, V. V. "Mezhdunarodnyy opyt vnedreniya elementov byudzhetrovaniya, oriyentirovannogo na rezultat" [International experience of introduction of elements of budgeting aimed for the result]. *Izvestiya Uralskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta*. Vol. 43, no. 5 (2012): 43-51.

Ivata, V. V. "Biudzhetrovaniya – fundament finansovoho kontrolinhu" [Budgeting – the Foundation controlling]. *Perspektyvy ekonomichnoi nauky ta praktyky v umovakh svitovykh transformatsii*. Mykolaiv: NUK, 2009.

Kvasnytska, R. S., and Malinchuk, L. O. "Biudzhetrovaniya yak element finansovoho planuvannia pidpriemstva" [Budgeting as part of financial planning]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 6(25) (2011): 252-254.

Plistik, N. A. "Byudzhetrovaniye kak instrument upravleniya finansami innovatsionnogo predpriyatiya" [Budgeting as a tool of financial management of innovative enterprise]. *Avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk*, 2011.

Tkachenko, S. A. et al. *Biudzhetrovaniya yak systema zabezpechennia innovatsiinoho rozvytku pidpriemstv* [Budgeting as a system of ensuring innovative development of enterprises]. Kharkiv: Miskdruk, 2012.

УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНОЮ БАЗОЮ БАНКІВ: МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ТА МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ

© 2016 ЗВЕРУК Л. А., КУРІНСЬКА В. І.

УДК 336.71

Зверук Л. А., Курінська В. І. Управління ресурсною базою банків: методичні засади та механізм реалізації

Ресурсна база комерційних банків має важливе значення для стабілізації банківської системи, підвищення рівня ліквідності та керованості комерційних банків. Ресурси комерційних банків в Україні є важливим, якщо не провідним, джерелом інвестування економіки. Тому розробка концептуальних засад ефективної політики управління банківськими ресурсами передбачає узгодження інтересів банківської установи, клієнтів і персоналу банку та здатна забезпечувати досягнення оптимального співвідношення ліквідності, доходності й ризику. Механізм управління ресурсами банку, тобто ресурсна політика, є основною частиною банківської політики та являє собою сукупність економічних, правових та організаційних заходів. Важливою складовою політики управління ресурсами банку необхідно вважати визначення основних критеріїв її оптимальності. Формування оптимальної ресурсної політики викликає необхідність чіткого визначення її цілей та завдань їх реалізації. Процес формування ресурсної політики передбачає структурування політики управління ресурсами за елементами та створення її методологічної бази, а також створення умов для ефективної мобілізації тимчасово вільних коштів.

Ключові слова: банківський капітал, банківські ресурси, логістичний підхід, управління фінансовими ресурсами банків, ресурсна політика банку, критерії оптимальності ресурсної політики.

Бібл.: 10.

Зверук Людмила Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Київський кооперативний інститут бізнесу і права (вул. Михайла Ломоносова, 18, Київ, 02000, Україна)

E-mail: mila_107@ukr.net

Курінська Валентина Іванівна – магістр, Київський кооперативний інститут бізнесу і права (вул. Михайла Ломоносова, 18, Київ, 02000, Україна)

E-mail: mila_107@ukr.net

УДК 336.71

UDC 336.71

Зверук Л. А., Куринская В. И. Управление ресурсной базой банков: методические основы и механизм реализации

Ресурсная база коммерческих банков имеет важное значение для стабилизации банковской системы, повышения уровня ликвидности и управляемости коммерческих банков. Ресурсы коммерческих банков в Украине являются важным, если не основным, источником инвестирования экономики. Поэтому разработка концептуальных основ эффективной политики управления банковскими ресурсами предусматривает согласование интересов банковского учреждения, клиентов и персонала банка и способна обеспечивать достижение оптимального соотношения ликвидности, доходности и риска. Механизм управления ресурсами банка, т. е. ресурсная политика, является основной частью банковской политики и представляет собой совокупность экономических, правовых и организационных мер, осуществляемых банком для формирования ресурсов. Важной составляющей политики управления ресурсами банка необходимо считать определение основных критериев ее оптимальности. Формирование оптимальной ресурсной политики вызывает необходимость четкого определения ее целей и задач их реализации. Процесс формирования ресурсной политики предполагает структурурование политики управления ресурсами по элементам и создание ее методологической базы, а также создание условий для эффективной мобилизации временно свободных средств.

Ключевые слова: банковский капитал, банковские ресурсы, логистический подход, управление финансовыми ресурсами банков, ресурсная политика банка, критерии оптимальности ресурсной политики.

Библ.: 10.

Зверук Людмила Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования, Киевский кооперативный институт бизнеса и права (ул. Михаила Ломоносова, 18, Киев, 02000, Украина)

E-mail: mila_107@ukr.net

Куринская Валентина Ивановна – магистр, Киевский кооперативный институт бизнеса и права (ул. Михаила Ломоносова, 18, Киев, 02000, Украина)

E-mail: mila_107@ukr.net

Zveruk L. A., Kurynska V. I. The Management of Resource Base of Banks: Methodical Foundations and Mechanism of Implementation

Resource base of commercial banks is essential to stabilize the banking system, increase liquidity and manageability of commercial banks. Resources of commercial banks in Ukraine are important, if not the major, source of investment in the economy. Therefore, development of conceptual foundations for effective resource management policy provides for harmonization of interests of banking institution, clients and staff, and is able to achieve an optimal balance of liquidity, profitability and risk. The mechanism for management of bank resources, i.e., the resource policy, is a key part of banking policy and represents a combination of economic, legal and organizational measures carried out by bank to generate resources. An important component of policy of the resource management of bank should be considered definition of basic criteria for its optimality. Formation of an optimal resource policy requires a clear definition of its goals and tasks of implementation of them. The process of formation of a resource policy involves structuring the policy of resource management by items and creation of its methodological base, as well as creation of conditions for effective mobilization of the temporarily free funds.

Keywords: bank capital, bank resources, logistics approach, management of financial resources of banks, resource policy of bank, criteria of optimality of resource policy.

Bibl.: 10.

Zveruk Liudmyla A. – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance, Kyiv Cooperative Institute of Business and Law (18 Mykhaila Lomonosova Str., Kyiv, 02000, Ukraine)

E-mail: mila_107@ukr.net

Kurynska Valentyna I. – Master, Kyiv Cooperative Institute of Business and Law (18 Mykhaila Lomonosova Str., Kyiv, 02000, Ukraine)

E-mail: mila_107@ukr.net

Особливої значущості у становленні та функціонуванні вітчизняної банківської системи набуває вирішення нагальних проблем у формуванні та регулюванні банківських ресурсів, тому що вони є основою розвитку банку і джерелом забезпечення його фінансової стійкості. Сучасний кризовий стан банків-

ської системи призводить до слабкості ресурсної бази банківських установ і недостатності грошових ресурсів для довгострокового кредитування реального сектора економіки, що є важливою проблемою сучасного фінансового ринку. Тому ефективна робота з управління ресурсами банків сприяє формуванню стабільної бан-

ківської та фінансової системи країни в цілому. У процесі своєї діяльності банки розробляють, приймають та реалізують управлінські рішення щодо формування і використання банківських ресурсів. Можливість залучення банком додаткових коштів залежить від ефективності управління ресурсами банку. У зв'язку з цим існує необхідність у створенні такої системи управління банківськими ресурсами, яка забезпечувала б сталий розвиток банківської діяльності.

На сьогодні недостатньо дослідженими і висвітленими є питання методичних засад управління банківськими ресурсами та не розроблено чіткого механізму формування і реалізації політики управління ресурсами банку. У сучасних умовах, коли довіра до банківської системи підірвана, проблема формування ресурсної бази і залучення необхідного обсягу ресурсів банків надзвичайно актуалізувалася, а це потребує від банків розроблення та впровадження ефективної політики управління фінансовими ресурсами банків, тобто ресурсної політики.

Економічною основою діяльності банківських установ є формування ресурсів, оскільки здійснення господарських операцій потребує наявності певної суми грошових коштів, тобто ресурсів. Водночас, від оптимально сформованих ресурсів комерційних банків залежать такі важливі показники діяльності кредитних установ, як рентабельність та ліквідність. Перш за все, зупинимось на визначенні сутності та взаємозв'язку таких термінів, як «банківський капітал», «банківські ресурси», «ресурси банку», «ресурсна база банку».

Банківський капітал – це грошові кошти, а також виражені в грошовій формі матеріальні та нематеріальні цінності, які належать банкові на правах власності, визначають можливості банківської установи щодо мобілізації залучених і позичених ресурсів і є джерелом фінансування подальшої банківської діяльності та передумовою одержання прибутку [1, с. 33]. Банківський капітал є основою початку банківської діяльності та подальшого формування ресурсів банку.

Важливо зазначити, що поняття «банківський капітал», як і поняття «банківські ресурси», в економічній літературі трактуються по-різному. Ряд авторів дотримується думки про те, що банківський капітал і банківські ресурси – поняття тотожні, інші розмежовують їх. Так, М. Д. Алексеєнко визначає банківські ресурси як «сукупність грошових коштів і виражених у грошовій формі матеріальних, нематеріальних і фінансових активів, що перебувають у розпорядженні банку і можуть бути використані ним для здійснення активних операцій та надання послуг» [2, с. 31]. При цьому важливо уточнити, що ряд авторів при характеристиці банківських ресурсів в основному зазначають кошти, які знаходяться у розпорядженні банку, а саме – залучені та позичені. Проте важливим джерелом банківських ресурсів залишаються кошти, які знаходяться на правах володіння, а це джерела внутрішнього походження – дохід банку та його власні кошти. У зв'язку з цим поняття «банківські ресурси» можна розглядати як сукупність акумульованих банком грошових коштів, що відображають зобов'язання банку перед власниками й кредито-

рами та перебувають у розпорядженні банку на умовах власності чи прав розпорядження і використовуються ним для здійснення активних операцій та надання послуг із метою отримання прибутку та подальшого зростання банку [2, с. 36].

Ресурси банків формуються за такими основними напрямками: власні ресурси (власний капітал), залучені ресурси, позичені ресурси. На етапі створення банку формуються власні ресурси, що складаються із внесків засновників і акціонерів з метою забезпечення економічної самостійності й здатності банку відповідати за своїми зобов'язаннями. Потім формуються зобов'язання банку, тобто ресурси, створені безпосередньо в процесі діяльності банківської установи. Можна виділити такі види зобов'язань: заборгованість перед клієнтами банку (фізичними і юридичними особами), заборгованість перед центральним банком та бюджетними установами, заборгованість перед іншими банками, цінні папери власного боргу, інші зобов'язання.

Зобов'язання банку включають залучені та позичені ресурси. Найбільшою частиною зобов'язань банку є залучені кошти. *Залучені банківські ресурси* мобілізуються банківською установою на фінансовому ринку за ініціативи фізичних та юридичних осіб на правах тимчасового розпорядження, повернення і платності для подальшого розміщення цих коштів у активи й отримання прибутку. Основним джерелом формування таких ресурсів є депозитні операції. Якщо ініціатором отримання коштів виступає сам комерційний банк, то такі ресурси носять назву позичених. *Позичені ресурси* – це кошти, які залучаються у формі міжбанківських кредитів і кредитів центрального банку, операцій із цінними паперами на вторинному фондовому ринку, а також позик на ринку євродоларів.

Отже, частина ресурсів перебуває в розпорядженні банку постійно і може бути вилучена тільки при його ліквідації або реорганізації – це власні кошти банку, будівлі, які належать банку на правах власності, придбане у власність банківської установи обладнання. Інша частина банківських ресурсів перебуває в розпорядженні банку тільки упродовж визначеного терміну. Такими є залучені й позичені на фінансовому ринку кошти, взяті в оренду будівлі, обладнання тощо. Такий розподіл допомагає чітко оцінити сталість банківських ресурсів у процесі ефективного управління ними. Окрім цього, у процесі управління банківські ресурси розподіляють стосовно можливості їх прогнозування на ресурси прямого прогнозування (наприклад, фонди банку і нерозподілений прибуток) і непрямого прогнозування (наприклад, залишки коштів на рахунках суб'єктів господарювання, кошти в розрахунках).

Узагальнюючи характеристику банківських ресурсів, визначимо, що до них належить уся сукупність залучених банком коштів у різних формах, яка використовується для отримання прибутку.

Поняття «банківські ресурси» часто ототожнюють з таким поняттям, як «ресурсна база». Термін «ресурсна база» прирівнюють до коштів, залучених у різного роду пасивів, або визначення ресурсної бази зводиться до

частини грошового ринку. Так, у роботах західних економістів Е. Дж. Долан, К. Д. Кемпбелл і Р. Дж. Кемпбелл, які вивчали джерела грошових коштів банку, не вживається термін «банківські ресурси», а зосереджується увага на депозитах, позиках й акціонерному капіталі банку [3]. Подібний підхід, коли основні джерела грошових коштів розглядаються як складові пасиву балансу і вивчаються питання, пов'язані з управлінням пасивними операціями банку, характерний для робіт Е. Ріда, Р. Коттера та Е. Гілла [4].

Дещо інший підхід у визначенні ресурсної бази банку характерний для вітчизняних економістів. Так, Дзюблюк О. В., Галіцейська Ю. М. «ресурсну базу банку» розглядають як частину банківських ресурсів, мобілізованих на фінансовому ринку, що перебувають у володінні та розпорядженні банку на визначений момент часу і спроможні створити умови й забезпечити можливості банку щодо прибуткової діяльності, подальшої акумуляції коштів та підтримання банківської ліквідності [1, с. 43]. Ресурсна база банку представляє собою сукупність різних форм і видів ресурсів, що знаходяться у розпорядженні банку та використовуються ним для забезпечення виконання стратегічної мети та оперативних цілей і завдань своєї діяльності.

Щодо складових ресурсної бази, то, на думку вчених, вона включає власний капітал, частину залучених ресурсів, яку спрямовують банки на формування обов'язкових резервів, а також ті кошти, що банк розміщує на кореспондентських рахунках центрального банку та інших банківських установ. Окрім цього, у поняття «ресурсна база» також включаються організаційні та економічні ресурси, зокрема мережа філій, персонал банку, його матеріально-технічна база, що є джерелом підтримки його конкурентних переваг і забезпечення надходження додаткових коштів.

У підсумку можна зауважити, що ресурсна база являє собою сукупність банківських ресурсів на визначений момент часу, а також прирощений ними дохід, які використовуються для здійснення операцій щодо розміщення коштів і здійснення послуг з метою отримання прибутку [5].

Отже, важко переоцінити роль ресурсної бази в діяльності банку, тому що вона є визначальною. По-перше, вона взагалі надає можливість банку існувати, тому що тільки при достатності власного капіталу центральний банк видає ліцензію на банківську діяльність. По-друге, здійснення всіх банківських операцій залежить від розміру власного капіталу банку. Чим більший власний капітал банку, тим більше операцій із залучення ресурсів він може проводити, тим самим впливаючи на масштаби та види активних операцій, що в підсумку визначає розміри доходів і прибутків банківської установи.

Управління фінансовими ресурсами банку – найважливіший механізм роботи кожного банку. У цілому еволюція методичних підходів до управління фінансовими ресурсами банку включає три етапи: теорію управління активами банку, теорію управління пасивами банку та інтегроване управління активами і пасивами. Останній етап характеризується різноманітністю моде-

лей управління, але всі вони мають певні недоліки. Тому вчені звернулися до застосування логістичного підходу до управління фінансовими ресурсами банків.

Процес управління фінансовими ресурсами банку неможливий без всебічного аналізу й оцінки різних варіантів рішень у безпосередньому віддаленні їх у часі. Розв'язання цієї ситуації можливе завдяки використанню засобів системного підходу. На основі такого підходу, а саме, структурно-логічного, пропонують здійснювати управління фінансовими ресурсами банків автори Латишева І. А. і Самоїленко І. В. Процес управління фінансовими ресурсами банку пропонується проводити у вигляді чотирьох послідовних етапів [6].

1. Формування інформаційної бази банку, що включає процес збору, реєстрації та обробки всієї фінансової звітності.

2. Оцінка основного фонду та запозичених коштів. Оцінку пропонується здійснювати на підставі одного з трьох підходів:

а) бухгалтерського підходу, який ґрунтується на основі розрахунку певних груп коефіцієнтів: рентабельності, платоспроможності, ліквідності;

б) вартісного підходу, згідно з яким розраховується розмір оплати за користування позиковими та залученими коштами;

в) підходу на основі поверненості, який ґрунтується на розмежуванні коштів за ознакою потреби та механізмів їх повернення.

3. Загальна оцінка фінансових ресурсів банку – головний етап управління. Цей етап дозволяє визначити забезпеченість фінансовими ресурсами.

На початку даного етапу здійснюється вибір методу оцінки фінансових ресурсів. Для цього застосовуються різноманітні методики проведення аналізу та оцінки банківської діяльності, зокрема рейтингові методики. Так, система CAMELS оцінює ризики та надає рейтингові оцінки за основними компонентами: достатність капіталу, якість активів, менеджмент, надходження, ліквідність, чутливість до ринкового ризику [7]. Рейтингова оцінка банківської діяльності за методикою В. С. Кромової, базується на розрахунку таких параметричних коефіцієнтів, як генеральний коефіцієнт надійності, генеральний коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт миттєвої ліквідності, коефіцієнт фондової капіталізації прибутку, коефіцієнт захищеності капіталу [8]. Чітко виявити недоліки в роботі банків дозволяє експрес-оцінка роботи банку за методикою О. В. Буздаліна. Дана методика використовує показники поточної ліквідності, миттєвої ліквідності, максимального розміру ризику на одного позичальника, рентабельності капіталу, частки зобов'язань в сумарних пасивах та частки чистого прибутку в пасивах, а також вагові коефіцієнти відповідно до нормативних значень зазначених показників. Методика аналізу фінансової стійкості банку, автором якої є Л. О. Примостка, ґрунтується на використанні таких показників діяльності банку, як достатність капіталу, прибутковість капіталу та активів, миттєва ліквідність, мультиплікатор капіталу, коефіцієнт ризику кредитного портфеля, питома вага кредитного портфеля в загаль-

них активах, питома вага ліквідних активів у загальних активах [9].

У більшості представлених рейтингових методик важливе місце займають показники рентабельності, капіталу та ліквідності. Саме ці показники є ключовими групами показників, які мають тісний зв'язок з логістичним підходом до управління банківськими послугами. Так, показники достатності капіталу банку свідчать про ефективність політики управління банківськими ресурсами. Високий рівень рентабельності діяльності банку може бути пов'язаний або зі збільшенням обсягів реалізації банківських продуктів у результаті підвищення якості банківського обслуговування, або завдяки використанню новітніх інноваційних банківських технологій. Показники ліквідності банку характеризують можливість банку вчасно та в повному обсязі розраховуватися за своїми зобов'язаннями та збалансованість фінансових потоків банку.

Наступним кроком є аналіз фінансових ресурсів, що здійснюється на підставі даних фінансової звітності банку та обраної методики розрахунку. Загальна оцінка фінансових ресурсів банку завершується визначенням рейтингової оцінки фінансових ресурсів у відповідності до обраної методики.

4. Розробка та реалізація банком програми із забезпечення фінансовими ресурсами. Залежно від оцінки забезпеченості фінансовими ресурсами банк розробляє і реалізує програму покращення фінансового становища, яка визначає напрямки щодо ефективності формування та використання власних, позикових і залучених фінансових ресурсів.

Логістичного підходу до управління фінансовими ресурсами банку дотримується автор Борисенко І. І. Вона зазначає, що управління фінансовими ресурсами банку на основі логістичного підходу передбачає комплексне управління фінансовими ресурсами, тобто з урахуванням руху ресурсів не тільки між окремими ланками діяльності, а усім банком як логістичною системою. [10]. За логістичним підходом управління фінансовими ресурсами банку вимірюється таким показником, як чистий прибуток. На прибуток із різною інтенсивністю впливають різні показники діяльності банку, які можна вважати складовими логістичного ланцюга формування чистого прибутку банку. Логістичний підхід передбачає виявлення найбільш впливових показників залежності прибутків банку від комплексу показників діяльності банків та розроблення багатофакторної статистичної моделі лінійної регресії фінансового результату банку.

Отже, механізм управління ресурсами банку, тобто ресурсна політика, є основною частиною банківської політики. *Ресурсна політика банку* – це розроблення і практична реалізація банківською установою системи заходів з управління процесом мобілізації коштів суб'єктів ринку для формування необхідних за обсягами й структурою ресурсів банку та подальші дії щодо їхнього розширення або звуження з метою задоволення інтересів і потреб банку, його власників та кредиторів, а також із урахуванням вимог регулюючих органів.

На думку проф. Дзюбюка О. В., ресурсну політику можна розглядати як сукупність економічних, правових та організаційних заходів, що їх здійснює банк для формування ресурсів [1, с. 57]. *Економічні заходи* полягають у використанні певних інструментів і важелів впливу на економічну мотивацію поведінки суб'єктів ринку, які задіяні у формуванні ресурсів банку. *Правові заходи* охоплюють юридичне оформлення правовідносин банку із суб'єктами ринку, які задіяні у формуванні банківських ресурсів при проведенні банком ресурсної політики. *Організаційні заходи* передбачають конкретну діяльність відповідних підрозділів банківської установи з реалізації ресурсної політики у вигляді підготовки, прийняття та впровадження рішень у сфері формування та використанні ресурсної бази банку.

Формування оптимальної ресурсної політики викликає необхідність чіткого визначення її цілей та завдань їх реалізації. Основними цілями ресурсної політики є, *по-перше*, мобілізація достатнього обсягу ресурсів, що є кількісним параметром. Саме від обсягу коштів, мобілізованих у різного роду пасиви, залежить можливість банку здійснювати активні операції. Такими пасивами, окрім власного капіталу, є кошти, залучені банками на різноманітні депозити (поточні рахунки підприємств, організацій, домашніх господарств, строкові депозити суб'єктів ринку), а також ресурси, що їх залучають на недепозитній основі, тобто міжбанківські кредити, операції РЕПО, випуск цінних паперів власного боргу.

По-друге, забезпечення ліквідності та мінімізації витрат банку, тобто якісні параметри. Мобілізація ресурсів потребує певних витрат, тому що, задовольняючи свою потребу в додаткових ресурсах, банк має враховувати інтереси вкладників, кредиторів, акціонерів банку через відповідні виплати відсотків і дивідендів. Окрім цього, банк має організувати свою діяльність так, щоби прибуток від розміщення мобілізованих ресурсів перебільшував витрати на їх залучення. А в сьогоденних умовах кризових явищ в економіці для банку пріоритетного значення набуває підтримання ліквідності як можливості виконання банківською установою всіх своїх платіжних зобов'язань.

Завдання ресурсної політики включають:

- ✦ чітку організацію роботи працівників банку, які відповідають за операції з формування банківських ресурсів та максимально раціональної організації взаємин банківської установи з вкладниками і кредиторами банку;
- ✦ адекватну оцінку рівня ризику за кожною пасивною операцією;
- ✦ своєчасне реагування на зміну кон'юнктури фінансового ринку та визначення відповідних пріоритетних напрямків здійснення операцій із залучення ресурсів.

Визначивши цілі та завдання ресурсної політики, банк може перейти до процесу її формування. Даний процес передбачає структуризацію політики управління ресурсами за елементами та створення її методологіч-

ної бази, а також створення умов для ефективної мобілізації тимчасово вільних коштів суб'єктів ринку.

Ключовими елементами ресурсної політики банку можуть бути:

1) розподіл функціональних обов'язків керівництва та персоналу банку стосовно повноважень із розроблення ресурсної політики;

2) розробка вихідної документації, що служить основою для організації взаємин із вкладниками, кредиторами, акціонерами банківської установи;

3) визначення граничного рівня витрат, який буде прийнятний для банку в процесі мобілізації ресурсів, що визначається відповідним рівнем дохідності активних операцій і досягається за допомогою здійснення проречної політики;

4) напрями здійснення контролю за діяльністю з мобілізації ресурсів у банківській установі з огляду на дотримання вимог центрального банку.

Визначення основних елементів ресурсної політики служить основою для формування конкретних методологічних засад розроблення такої політики в кожній банківській установі. Важливою складовою методологічних засад є методи, що застосовуються в процесі управління ресурсами банківської установи. Вони включають такі елементи, як фінансове планування, фінансовий аналіз, фінансовий контроль, фінансове регулювання.

У сучасних умовах кризових потрясінь ще однією важливою складовою ресурсної політики необхідно вважати визначення основних критеріїв її оптимальності. Оптимізація ресурсної політики банку передбачає узгодження інтересів банківської установи як суб'єкта економіки, клієнтів і персоналу банку. Окрім того, ресурсна політика має забезпечувати досягнення оптимального співвідношення ліквідності, дохідності й ризику та інших цілей функціонування банківської установи. До факторів, що впливають на ліквідність банку з боку його ресурсів, можна віднести такі:

- ✦ розмір і структуру власного капіталу банківської установи;
- ✦ обсяги сформованих спеціальних і резервних фондів у складі власного капіталу;
- ✦ структура залучених ресурсів банку;
- ✦ рівень чутливості залучених банківських ресурсів до зміни відсоткових ставок;
- ✦ диверсифікація ресурсів за різними факторами впливу на них;
- ✦ можливості запозичення коштів на міжбанківському ринку, їх обсяги й терміни.

Таким чином, оптимальна ресурсна політика повинна передбачати мінімізацію витрат на формування банківських ресурсів та одночасно врахувати рівні процентних ставок на фінансовому ринку та потреби клієнтів. На розмір та структуру ресурсів банку також впливають різноманітні ризики. Дія ризиків може призвести до зменшення обсягів ресурсів або суттєво збільшити їх вартість, тому політику щодо управління ресурсами необхідно орієнтувати також на мінімізацію ризиків.

Отже, до загальних критеріїв оптимальності ресурсної політики банківських установ можна віднести:

1) *рівень сформованої ресурсної бази*, що дає змогу забезпечити платоспроможність і фінансову стійкість банку на перспективу;

2) *оптимальність сформованих портфелів депозитів і кредитів*, розглядаючи їх як сукупність вимог вкладників до банку й вимог банку до позичальників, розподілених на основі критеріїв, що визначають ступінь ризику, ліквідності та дохідності;

3) *рівень диверсифікації банківських ресурсів*, що дає змогу мінімізувати наявні ризики;

4) *комбінація ресурсів*, яка забезпечує оптимальне співвідношення стабільних і нестабільних ресурсів. У сучасних умовах підвищеного ризику важливим є збільшення частки стабільних депозитів у складі залучених ресурсів банку.

Щодо специфічних критеріїв оптимальності ресурсної політики, то кожний банк визначає їх індивідуально. Вони залежать від розміру банківської установи, кваліфікації персоналу, собівартості операцій та послуг.

Завершальним елементом у процесі формування та реалізації ресурсної політики й досягненні нею окреслених цілей і завдань є *контроль*. Основними складовими процедури контролю є:

- ✦ контроль за загальним станом сформованих ресурсів;
- ✦ контроль за юридичним оформленням усіх правовідносин, в які вступає банк з клієнтами, вкладниками, акціонерами при мобілізації ресурсів;
- ✦ контроль за дотриманням усім банківським персоналом своїх повноважень, передбачених правилами розподілу функціональних обов'язків між працівниками банку.

Отже, визначення цілей, завдань, складових елементів ресурсної політики – це важливий етап для формування основного змісту політики, а також для розроблення організаційно-управлінських заходів її реалізації. У подальшому необхідно чітко визначити функціональну відповідальність підрозділів банку за виконання конкретного етапу загального процесу розроблення та реалізації ресурсної політики. За умови логістичного підходу до управління фінансовими ресурсами пропонується створення відділу логістики в структурі банку як організаційної основи впровадження логістичного підходу.

Проф. Дзюблюк О. В. пропонує створення комітету з ресурсної політики як організаційної одиниці з відповідними управлінськими функціями. Функціональні обов'язки при складанні проекту ресурсної політики всередині комітету можна розподілити таким чином: обов'язки щодо визначення стратегічних напрямків ресурсної політики банку, що базуються на представлених експертних оцінках, доручити вищому керівництву банку та введенням до комітету акціонерам; формування безпосереднього змісту ресурсної політики з детальним зазначенням усіх необхідних процедур доручити залученим до роботи комітету представникам управлінь та експертам [1, с. 165]. Сформований проект ресурсної політики банку передається для аналізу низовим підрозділам кредитної установи, які відповідають за всі пасив-

ні операції. Наступним кроком у системі організаційно-управлінських заходів є її офіційне затвердження на рівні вищого керівництва та доведення змісту даного документа до всіх підрозділів банку. Важливим елементом у системі реалізації ресурсної політики банків є визначення повноважень щодо забезпечення контролю за виконанням підрозділами банку всіх процедур, передбачених інструктивним матеріалом розробленої ресурсної політики. Такі повноваження доцільно доручити ревізійній комісії банку та комітетові ресурсної політики.

У підсумку слід зауважити, що важливим показником, який характеризує фінансову стійкість окремої банківської установи і банківської системи загалом, є банківські ресурси. Тому від того, наскільки банки приділятимуть увагу формуванню своїх ресурсів, залежатиме їх спроможність здійснювати банківські операції та надавати послуги. Для досягнення поставлених цілей банкам необхідно особливу увагу приділяти розробленню та практичній реалізації ресурсної політики. Це пов'язано з тим, що саме ефективна реалізація ресурсної політики дає можливість банківській установі досягнути оптимального співвідношення між двома протилежними складовими банківського бізнесу – прибутковістю та ліквідністю. Механізм формування і реалізації ресурсної політики може ґрунтуватися на структурно-логічному підході або логістичному підході та в кінці бути представленим як концепція ресурсної політики банку, яка повинна передбачати таке:

1. Визначення цілей і завдань банку щодо реалізації концепції.
2. Розроблення стратегії та представлення її у вигляді відповідних документів.
3. Організація роботи банку в напрямку управління банківськими ресурсами.

ЛІТЕРАТУРА

1. Дзюблюк О. В., Галіцейська Ю. М. Теоретичні та прикладні аспекти реалізації банками ресурсної політики: монографія. Тернопіль: Астон, 2012. 242 с.
2. Алексеєнко М. Д. Капітал банку: питання теорії і практики: монографія. Київ: КНЕУ, 2002. 276 с.
3. Долан Э. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика/пер. с англ. В. Лукашевича и др. Санкт-Петербург: Санкт-Петербург Оркестр, 1994. 496 с.
4. Коммерческие банки/Рид Э., Коттер Р., Гилл Э. и др. Москва: СП «Космополис», 1991. 501 с.
5. Алілуйко М. С. Сутність ресурсної бази банку та її взаємозв'язок із банківськими ресурсами та ресурсним потенціалом. *Вісник університету банківської справи Національного банку України*. 2012. № 3. С. 132–135.
6. Латишева І. Л., Самойленко І. В. Організація управління фінансовими ресурсами банку. *Бізнес Інформ*. 2011. № 11. С. 164–166.
7. Положення про порядок визначення рейтингових оцінок за рейтинговою системою CAMELS від 08.05.2002 р. № 171 (редакція від 23.02.2005 р.). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0171500-02>
8. Мещеряков А. А., Ткач Г. О. Рейтингова оцінка комерційного банку. URL: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ekpr/2009_25/mescheryakov.htm

9. Колодізева С. О. Оцінка процесів логістизації банківського обслуговування. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Вип. 6, ч. 4. С. 251–257.

10. Борисенко І. І. Особливості побудови логістичних ланцюгів в банківській діяльності. *Вісник Університету банківської справи НБУ*. Київ: УБС НБУ, 2010. № 1 (7). С. 157–160.

REFERENCES

- Alekseienko, M. D. *Kapital banku: pytannia teorii i praktyky* [Bank capital: issues of theory and practice]. Kyiv: KNEU, 2002.
- Aliluiko, M. S. "Sutnist resursnoi bazy banku ta yii vzaiemov'iazok iz bankivskymy resursamy ta resursnym potentsialom" [The essence of resource base of Bank and its relationship with the banking resources and resource potential]. *Visnyk universytetu bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 3 (2012): 132-135.
- Borysenko, I. I. "Osoblyvosti pobudovy lohystychnykh lantsiuhiv v bankivskii diialnosti" [Features of construction of logistics chains in banking]. *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy NBU*, no. 1 (7) (2010): 157-160.
- Dziubliuk, O. V., and Halitseiska, Yu. M. *Teoretychni ta prykladni aspekty realizatsii bankamy resursnoi polityky* [Theoretical and applied aspects of the implementation of Bank resource policy]. Ternopil: Aston, 2012.
- Dolan, E. Dzh. *Dengi, bankovskoye delo i denezhno-kreditnaya politika* [Money, banking and monetary policy]. St. Petersburg: Sankt-Peterburg Orkestr, 1994.
- Kolodzieva, S. O. "Otsinka protsesiv lohistyztatsii bankivskoho obsluhovuvannia" [Assessment of the processes of logistical banking]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu*. Vol. 4, no. 6 (2014): 251-257.
- [Legal Act of Ukraine] (2002). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0171500-02>
- Latysheva, I. L., and Samoilenko, I. V. "Orhanizatsiia upravlinnia finansovymy resursamy banku" [Organization of financial resources management of the Bank]. *Biznes Inform*, no. 11 (2011): 164-166.
- Meshcheriakov, A. A., and Tkach, H. O. "Reitynhova otsinka komertsiiinoho banku" [The rating of commercial Bank]. http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ekpr/2009_25/mescheryakov.htm
- Rid, E. et al. *Kommercheskiye banki* [Commercial banks]. Moscow: Kosmopolis, 1991.

THE FINANCIAL SERVICES MARKET OF UKRAINE: PROBLEMATIC ASPECTS AND DEVELOPMENT TRENDS

© 2016 DEMCHENKO O. P.

UDC 336.012.23

Demchenko O. P. The Financial Services Market of Ukraine: Problematic Aspects and Development Trends

The aim of the article is to assess the current state of the financial services market of Ukraine, justify the directions of its development and define its problematic aspects. As a result of the study peculiarities in the formation of the financial services market of Ukraine as an integral segment of the economy have been identified. There analyzed the level of development of the domestic financial services market on the basis of quantitative and qualitative characteristics of rendering financial services, which allowed to systematize the basic trends in its modern development. The problematic aspects of the functioning, in particular the asymmetry in development, credit-orientation and fragmentariness of the state regulation, have been revealed. There determined basic directions in the development of the domestic financial services market in order to elaborate a unified long-term development strategy. The practical implementation of the proposed measures will improve the efficiency of the market functions of the financial services market: directing temporarily free funds to the investment attractive areas, reducing the risk of lenders and borrowers. Within the outlined directions in the development of the financial services market prospects for further research are considered searching for ways of the development (improvement mechanisms) of the infrastructure of the financial services market and optimizing investment portfolios of financial institutions.

Keywords: financial services market, financial service, institutional financial intermediaries.

Fig.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 21.

Demchenko Oksana P. – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Finance, Vinnitsa Institute of Trade and Economy of Kyiv National University of Trade and Economy (87 Soborna Str., Vinnytsya, 21050, Ukraine)

E-mail: demch.ksenya@yandex.ru

УДК 336.012.23

Демченко О. П. Ринок фінансових послуг України: проблемні аспекти та напрями розвитку

Метою статті є оцінка сучасного стану ринку фінансових послуг України, виявлення проблемних аспектів та обґрунтування напрямів його розвитку. Визначено особливості становлення ринку фінансових послуг України як цілісного сегмента економіки. Проведено аналіз рівня розвитку вітчизняного ринку фінансових послуг на основі кількісних і якісних характеристик надання фінансових послуг, що дало змогу систематизувати основні тенденції його сучасного розвитку. Виявлено проблемні аспекти функціонування, зокрема асиметричність розвитку, кредитоорієнтованість та фрагментарність державного регулювання. Окреслено головні напрями розвитку вітчизняного ринку фінансових послуг з метою розробки єдиної стратегії довгострокового розвитку. Практична реалізація запропонованих заходів сприятиме підвищенню ефективності ринкових функцій ринку фінансових послуг: спрямування тимчасово вільних грошових коштів у інвестиційно привабливі сфери, зниження ризику заощадників і позичальників. Перспективи подальших досліджень вбачаються у пошуку шляхів розвитку (механізмів удосконалення) інфраструктури ринку фінансових послуг та оптимізації інвестиційних портфелів фінансових установ тощо.

Ключові слова: ринок фінансових послуг, фінансова послуга, інституційні фінансові посередники.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 21.

Демченко Оксана Петрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету (вул. Соборна, 87, Вінниця, 21050, Україна)

E-mail: demch.ksenya@yandex.ru

УДК 336.012.23

Демченко О. П. Рынок финансовых услуг Украины: проблемные аспекты и направления развития

Целью статьи является оценка современного состояния рынка финансовых услуг Украины, определение проблемных аспектов и обоснование направлений его развития. Определены особенности становления рынка финансовых услуг Украины как целостного сегмента экономики. Проведен анализ уровня развития отечественного рынка финансовых услуг на основе количественных и качественных характеристик предоставления финансовых услуг, что позволило систематизировать основные тенденции его современного развития. Выявлены проблемные аспекты функционирования, в частности асимметричность развития, кредитоориентированность и фрагментарность государственного регулирования. Определены основные направления развития отечественного рынка финансовых услуг с целью разработки единой стратегии долгосрочного развития. Практическая реализация предложенных мероприятий будет способствовать повышению эффективности рыночных функций рынка финансовых услуг: направление временно свободных денежных средств в инвестиционно привлекательные сферы, снижение риска кредиторов и заемщиков. Перспективы дальнейших исследований заключаются в поиске путей развития (механизмов усовершенствования) инфраструктуры рынка финансовых услуг и оптимизации инвестиционных портфелей финансовых учреждений.

Ключевые слова: рынок финансовых услуг, финансовая услуга, институциональные финансовые посередники.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 21.

Демченко Оксана Петровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, Винницкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета (ул. Соборная, 87, Винница, 21050, Украина)

E-mail: demch.ksenya@yandex.ru

The building of market economy and the reforming of the social sphere of Ukraine take place under conditions of acute shortage of investment resources, and the market of financial services can serve as its important source. Market of financial services is able to play a significant role in the development of the national economy, since it facilitates the transformation of temporary free funds and savings into investments, the transferring of investment re-

sources in the most attractive sectors of the economy on a competitive basis. Therefore, solving the problems of mobilization of financial resources in the domestic economy, the development of the financial services market and its impact on the economic growth of our state are becoming matters of national priority.

Significant contribution to studying theoretical and practical aspects of the functioning and patterns of

development of the domestic market for financial services has already been made by such Ukrainian scientists as Y. A. Bobrov (2007; 2012) [7], V. V. Kovalenko (2015), A. M. Yermoshenko (2011; 2014), K. V. Maslyayeva (2007; 2009), Y. S. Polyakova (2014), N. V. Stukalo (2009), N. V. Fandyeyeva (2012) [19], O. D. Shtanko (2013) [20], S. P. Yaroshenko (2012), S. I. Yuriy, O. O. Lutsyshyn (2010) [21] and others.

However, taking into account the scientific and practical value of the published works, the dynamic development of the sector of services and in particular financial ones, versatility and multistructurality of the market, there remain relevant issues of the functioning of the financial services market of Ukraine and its future prospects under transformational changes influenced by political, economic and social factors, which caused the choice of the theme of the study.

The *purpose* of the study is to assess the current state of the financial services market of Ukraine as one of important tools of macroeconomic regulation of the socio-economic development in the country; to outline its problematic aspects of development and also to justify the directions for improving the efficiency of their functioning.

Financial services market emerged as a result of the need for an additional form of mobilization of resources for financial development of the national economy, but, in addition, it is also a specific financial barometer of the economy, which effectively operates at a low rate of inflation, a stable legislative and legal basis and a certain balance of interests in the society. To identify and evaluate the problematic aspects, it is necessary to take into account the peculiarities of the formation of the financial services market in Ukraine as an independent segment, namely:

- ✦ the fact that each of the markets included in the domestic market for financial services was formed as a separate segment, starting with development of banking financial services, financial services of the Pension Fund of Ukraine, financial services in the securities market and continuing with the development of financial services for the insurance market, credit unions, non-state pension insurance and services of non-banking financial institutions;
- ✦ multiaspect nature of the structure and complexity of the legal framework of the financial services market functioning (general legislation in the area of financial services; the legislation regulating the activities of the insurance market; the legislation regulating the activities of credit institutions; the legislation regulating the activities of non-state pension funds; the legislation regulating the activities of financial companies, pawnshops and lessors; the legislation that regulates the activity of the Credit Histories Bureau, the regulatory documents of the National Commission, etc.);
- ✦ mandatory presence of a financial intermediary as a specific subject of the financial services market;
- ✦ a special object of market relations, which a financial service is.

In addition to the definition of the peculiarities, it should be mentioned that in the current study the financial services market is used to denote the sphere of provision

of professional banking services, insurance services, investment services, operations with securities and other services to ensure the circulation of financial assets. The main subjects in the domestic financial services market are financial institutions and organizations (institutional financial intermediaries), that provide the mentioned services. Their list and structure are shown in *Fig. 1*.

The analysis of the modern practice shows that financial intermediaries, in particular institutional ones, have a direct impact on the development of the country's economy, being the main subjects in the financial services market of Ukraine. The value of institutional financial intermediaries in the financial services market is, on the one hand, the accumulation of separate capital of households and businesses, transforming it into a powerful investment resource for the development of the country's economy, and on the other hand – to satisfy economic and social needs of consumers providing them with a full range of financial services.

Moreover, brokering provides commercial income, since the services of financial intermediaries encompass the operations with financial assets carried out at their own expense or at the expense of others with the purpose of obtaining profit or maintaining the real value of financial assets. The list of financial services that on the basis of a license can be rendered by participants of the domestic financial services market is defined by the law of Ukraine "On financial services and state regulation of financial services markets", 2001. [1] (*Table 1*).

Thus, financial services include a wide range of financial transactions and institutional members. An objective prerequisite for the emergence of financial services in the domestic market is the availability of temporarily free financial resources in the possession of certain parts of economic entities and the need for these financial resources by the rest of entities. The level of development of the domestic financial services market can be evaluated by quantitative and qualitative characteristics of provided financial services.

According to the official data of the National Commission, which carries out state regulation in the sphere of financial services markets, as to 01.09.2015 the number of financial institutions in the State Register of financial institutions amounted to 2,095, including insurance companies, 368,720 credit institutions (589 credit unions, 101 other credit institution, 30 legal persons under public law), 534 finance companies, 479 pawnshops, 267 legal persons (lessors), 72 non-state pension funds and 23 administrators of non-state pension funds [3, 8]. Above this, according to the official Internet representation of the NBU in 2015, financial services were provided by 117 banks [9].

As for the quality indicators of the development of the domestic financial services market, a tendency when the amount of financial services provided by the banking sector significantly dominates the provision of financial services by non-banking financial institutions is still observed (*Table 2*). Banks remain the main financial institutions in terms of the provision of credit and deposit services.

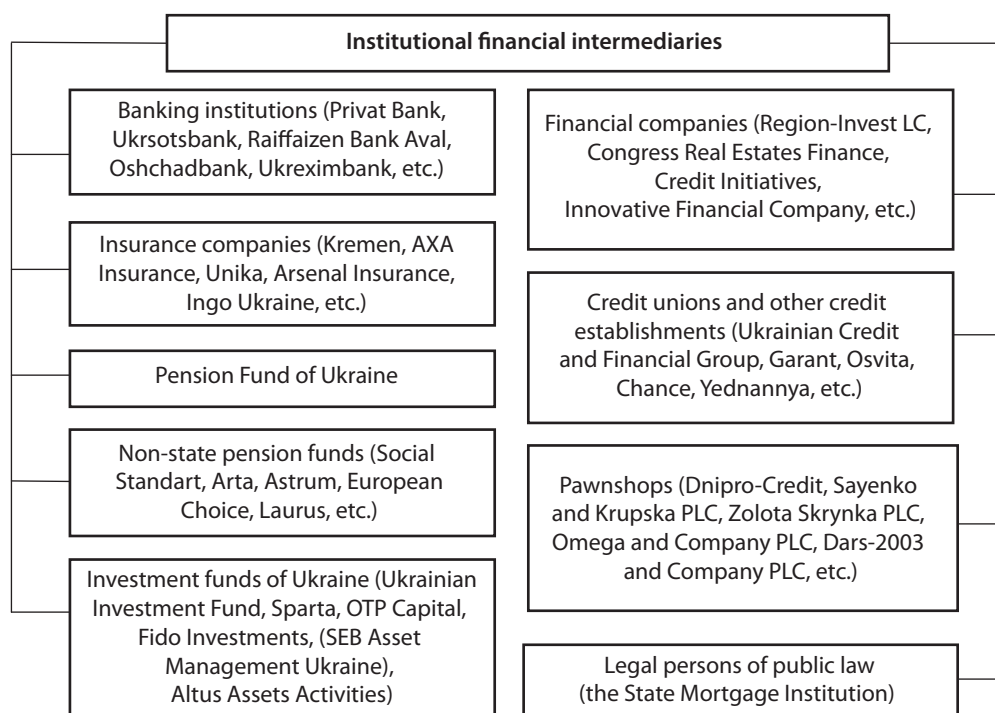


Fig. 1. Institutional financial intermediaries in the financial services market of Ukraine

Source: developed by the author on the bases of the evaluation of the rating data "The most reliable banks of Ukraine 2015–2016" (Insurance Top, 2016) [11], "Insurance companies rating by gross premiums" (Insurance Top, 2015) [12]; based on the estimation of the total pension contributions according to (Investfunds, 2015) [18], based on the evaluation of securities according to (Prostobank consulting, 2015) [13] and according to the information-analytical portal "Financial Ukraine" (Ukrainian Financial Development Agency, 2015) [14–17].

Table 1

The list of financial services, which can be rendered by the participants of the domestic financial services market [1]

№	Financial services in the domestic financial services market
1	2
1	Issue of payment documents, payment cards, traveler's cheques and/or their servicing, clearing, other forms of securing payments
2	Trust management of financial assets
3	Currency exchange activities
4	Attraction of financial assets with obligations of their following return
5	Financial leasing
6	The granting of loans, including on the terms of a financial credit
7	The provision of guarantees and sureties
8	Money transfers
9	Services in the field of insurance and pension accumulation system
10	Professional activities in the securities market, which are subjected to licensing (organization of securities trading service; mediation services on securities issue; securities trading or activity on the circulation of securities; depository, settlement and clearing, registration, consulting, information services);
11	Factoring
12	Administration of financial assets to purchase goods in groups (services of attracting and combining funds of the group members, services of purchasing goods by the licensee and their distribution among the group members; transmitting goods by the supplier in the property of the recipient of the goods, services on concluding contracts with suppliers and determining current prices of goods, services, administration, provision of customers with information, etc.)
13	Property management to finance construction objects and/or perform real estate transactions (services on raising funds to finance constructions and/or real estate transactions by the issue and sale of certificates of CFF (Construction Financing Fund) and/or RETF (Real Estate Transaction Fund), services on assignment for commercial use by the third persons or sale of construction and/or investment objects, sharing revenue between owners of certificates of CFF and RETF)
14	Operations with mortgage assets for the purpose of issuing mortgage securities (mortgage lending, mortgage assets management, operations with consolidated mortgage debt)

1	2
15	bank and other financial services (deposit, credit, settlement and cash services; investment services; own securities issuance; issuance, distribution and conducting lotteries; keeping valuables or providing lease (rent) of an individual bank safe; cash collection and transportation of currency values; keeping registers of owners of registered securities (except for own shares); providing advisory and information services on banking and other financial services)

Table 2

The analysis of indicators of the financial services volume in 2010–2015

Types of institutional financial intermediaries	2010 (million hrn)	2013 (million hrn)	2015 (million hrn)	Growth rate, 2010/2015	
				relative,%	absolute,%
Banking institutions (bank deposits)	261906	455501	377639	44.2	115733
(granted credits)	755 030	911402	965 093	27.8	210 063
Insurance companies (the receipt of insurance premiums)	15 435	21365	21 719	40.7	6 284
Non-state pension funds (pension contributions)	887	1501	1 866	110.3	979
Financial companies (scope of services)	10 836	64067	48 965	351.9	38 129
Credit unions (granted credits)	3 084	2622	1 925	–37.6	–1 159
(bank deposits)	2 135	1363	906	–57.6	–1 229
Other credit institutions (granted credits)	2065	3418	6 083	194.6	4 018
Pawnshop (granted secured credits)	7 325	5909	9 754	33.2	2 429
Legal persons under public law (granted credits)	3116	3011	2 395	–23.1	–721

Source: calculated by the author on the basis of official Internet representation of the NBU (National Bank of Ukraine, 2015) [9]; and of the National Commission data, which carry out state regulation in the sphere of financial services (National Commission on Financial services, 2015) [8]; and according to the information-analytical portal "Financial Ukraine" (Ukrainian financial development Agency, 2015) [14–17].

When assessing the data of Table 2, it should be noted that although the growth rate of bank deposits in 2010-2015 has a positive trend in comparison with 2013, the amount of deposit services provided by banks declined by 17% due to the increased inflationary expectations of the population, the growth of wage arrears and the decrease in effective demand in the country.

The volume of bank credits has a rising trend, which was growing during the 2010-2015 both in relative and absolute terms, but the debt under credits and repayment risks have increased significantly. According to the "Insurance" journal, the level of problem credits in the banking system as of 01.09.2015 exceeded 50% [11].

An increase in the volume of provided financial services is observed in the basic part of markets for non-banking financial institutions. In particular high rates of growth in 2010-2015 are demonstrated by financial companies (352%), other credit institutions (the growth rate is 195%) and non-state pension funds (110%).

The general economic and geopolitical situation in the country in 2013-2014 impacted the volume of services provided by financial companies and consequently led to its reduction by 24% in particular in the sphere of granting financial credits at the expense of own funds, loans, sureties, financial leasing services, provision of guarantees, factoring services, administration of financial assets to purchase goods in groups, etc.

The growth in pension contributions to non-state pension funds is uneven. From 2010 to 2013 the increase of pension contributions amounted to 69%, which indicated the intensified activity of non-state pension funds in the financial services market of Ukraine. However, in the following years (2012-2015) the growth slowed down significantly and amounted to 24%. The factors that hamper the transformation of non-state pension funds into the full institutional investors are financial instability, high levels of inflation, which reduces the reliability of available financial instruments for investing pension assets, and decrease in the solvent demand of employers and employees for pension services as well.

The trend of slowing down the development rates is also observed with respect to insurance companies (the most capitalized sector in the non-banking financial services market). In 2010-2013 the growth of insurance premiums accounted for 38% and in 2015 compared to 2013 – only 2%. Among the challenges faced by insurance companies are: massive insurance compensations for failure of banking institutions to meet their obligations; compensation of insurance claims and damages in the area of anti-terrorist operations; decrease in consumer demand in the country [3].

Negative trends in the activities of credit unions due to the increasing number of debtors, reduction of the volume of granted credits (38% compared to 2010) and attracted deposits (58% compared to 2010). It demonstrates the ineffectiveness of the credit monitoring and non-diversification of credit unions' credit portfolio.

The volumes of granted credits were also reduced by legal entities under public law (23% compared to 2010). According to the official data of the National Commission, which carries out the state regulation in the sphere of financial services markets as of 01.09.2015, the largest share in the total assets of legal entities under public law are assets of the State Mortgage Institution, which amount to 83.6% [8].

The high growth rate of the provided financial services (credits granted) were demonstrated by other credit institutions of Ukraine (195% compared to 2010), which is associated primarily with the establishment of competitive credit terms against the background of the reduced activity of banks in the consumer crediting market [3]. A steady moderate growth in the volume of credits granted by pawnshops is explained by the demand of the population for small and short-term secured credits.

Thus summarizing the conducted analysis, the following trends in the domestic financial services market can be highlighted:

- ✦ the overall increase in the absolute and relative growth rate of the given services, which indicates the development of the domestic financial services market, even in difficult conditions;
- ✦ at the overall growth trend in 2010–2015, there observed a suspension in development, decline in the level of indicators in 2015 compared to 2013 in particular regarding the amount of deposit services of banks, non-state pension funds, financial companies, credit services of credit unions, legal persons under public law;
- ✦ the asymmetry in the development that is displayed in the predominance of the banking sector in the financial services market;
- ✦ major participants in the non-banking financial services market are insurance companies, which capitalize the basic share of financial assets;
- ✦ the growth of the share of overdue debt in the credit portfolio of credit unions and banks;
- ✦ other sectors that provide access of consumers to credit resources (financial companies, pawnshops, other credit institutions) continue demonstrating the growth in volumes of the rendered services, which can be due to the demand for small and short-term loans;
- ✦ a moderate growth in the volume of rendered financial services is observed in sectors that provide accumulation of investment resources (services of insurance companies and non-state pension funds).

Negative trends are to a great extent caused by the overall geopolitical tension and the curtailment of economic activity in the uncontrolled territories. In the context of the overall socio-economic situation in the country, the growth of inflationary expectations, the deterioration of the situation in the labor market, the main problematic aspects of the operation and development of the domestic financial services market are:

- ✦ the increase in costs of borrowings for domestic entities, curtailing investment programs of foreign investors;

- ✦ the decrease in the banks' solvency and signs of destabilization of the banking system; the lack of the concept of long-term development of the banking and non-banking institutions in the financial services market;
- ✦ the lack of reliable financial instruments for investing pension and insurance assets; the reduction of the pension programs of domestic enterprises, the rapid growth of losses and insurance compensations in the area of conducting anti-terrorist operations;
- ✦ the low level of confidence in the accumulation pension system;
- ✦ the decrease in the purchasing power of employers and the population;
- ✦ a number of changes in the regulatory and legal base of the functioning of the financial services market that require testing, etc.

Among other problematic aspects the researchers distinguish acute lack of investment resources for the development of the economy; the lack of state regulation and oversight of banking and non-banking financial intermediaries; the undeveloped infrastructure of the financial services market, including the depository system; lack of capital and the low level of professional training of employees in a considerable part of non-banking financial institutions; the lack of high-quality systems of accounting, reporting, disclosure of information on the activities of financial institutions in Ukraine, etc. [10; 19–21].

The basic directions in the development of the financial services market as a whole and its separate segments, in our opinion, are:

- ✦ improving the legislation governing the financial services market by ensuring participation of market entities in development of laws, which will allow to take into account all the needs of the financial services market;
- ✦ increasing the level of transparency, capitalization and liquidity of financial markets;
- ✦ improving the infrastructure of financial services markets;
- ✦ forming a favorable tax climate for market participants;
- ✦ creating the information base for potential market participants;
- ✦ promoting a close cooperation between market participants;
- ✦ optimizing the investment portfolios of financial institutions and balancing the credit and deposit portfolios of credit institutions;
- ✦ ensuring growth in the liquidity of the financial instruments market and attractiveness of long-term investments;
- ✦ increasing the list of transactions and financial services provided by the financial services market, which will create conditions for its productive functioning as a mechanism of attracting investment resources to the development of the economy of the state, etc.

In addition, the development of the domestic financial services market should be facilitated by the practical implementation of measures envisaged by the Strategy of reforming the state regulation of non-banking financial services in the years of 2015-2020, namely: elimination of excessive regulation and removing unnecessary administrative barriers, optimization of the registration and licensing procedures, reduction of the supervising burden on the financial institutions, which conscientiously fulfill commitments to their customers, transition to the philosophy of the public service, introduction of consultations with the institutions of civil society in elaboration and implementation of the state regulatory policy, reformation of the consumer protection system, restoration of confidence in the professional participants of the financial markets [2].

CONCLUSIONS

The financial services market is a key factor in mobilization of financial resources in the market economy, as well as a tool for carrying out innovation policy in the state. The domestic market for financial services is at an early stage of its development, its main defects are the absence of financial resources for the provision of the investment demand from the real sector of economy and asymmetry in its development. The practical implementation of the proposed measures would create a solid foundation for a long-term growth of the well-functioning and competitive financial services market, which can become an effective mechanism of attracting financial resources to the development of the national economy and play an important role in the economic development of Ukraine. ■

LITERATURE

1. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.07.2001 р. № 2664-III (зі змінами і доповненнями). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>
2. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року: Постанова Правління Національного банку України № 391 від 18.06. 2015 р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15>
3. Звіт про діяльність Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг за 2014 рік. Київ, 2015. 52 с.
4. Іваницька О. М. Фінансовий сектор України в системі забезпечення інноваційного економічного зростання // У кн.: Фінансова система національної економіки: проблеми розвитку та управління змінами: у 3-х т./за заг. ред. Т. І. Єфименко; ДННУ «Академія фінансового управління». Київ, 2012. Т. 1. С. 317–418.
5. Ільченко-Сюйва Л. В. Теоретичні та інституційні засади державного управління сферою фінансових послуг в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2010. № 24. С. 101–105.
6. Клименко К. В. Актуальні проблеми модернізації фінансової системи України. *Ефективна економіка*. 2015. № 7. URL: www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4190
7. Коваленко В. В. Реформування та стратегічний розвиток фінансової системи України. *Science Rise*. 2015. № 2 (3). С. 43–46.
8. Огляд ринків // Офіційний сайт Нацкомфінпослуг. URL: nfp.gov.ua/content/strahoviy-rinok.html

9. Основні показники діяльності банків України // Офіційне інтернет-представництво Національного банку України. URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=36807&showTitle=true

10. Полякова Є. С. Сучасний стан і перспективи розвитку фінансово-кредитних установ України. *Ефективна економіка*. 2014. № 12. URL: www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3660

11. Рейтинг самых надежных банков Украины в 2016 году «Insurance Top». URL: forinsurer.com/rating-banks

12. Рейтинг страховых компаний по валовым премиям за 9 месяцев 2015 года «Insurance Top». URL: forinsurer.com/ratings/nonlife/15/9/1/

13. Рейтинги инвестиционных фондов // Офіційний сайт компанії «Простобанк Консалтинг». URL: [www.prostobank.ua/finansovyy_gid/investitsii/rejtingi/\(form\)/2/](http://www.prostobank.ua/finansovyy_gid/investitsii/rejtingi/(form)/2/)

14. Річна звітність ломбардів. Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку «Україна фінансова». URL: <http://www.ufin.com.ua/zvitnist/fk/fk.htm>

15. Річна звітність недержавних пенсійних фондів // Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку «Україна фінансова» URL: <http://www.ufin.com.ua/zvitnist/npf/npf.htm>

16. Річна звітність страхових компаній // Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку «Україна фінансова». URL: <http://www.ufin.com.ua/zvitnist/sk/sk.htm>

17. Річна звітність фінансових компаній // Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку «Україна фінансова». URL: <http://www.ufin.com.ua/zvitnist/fk/fk.htm>

18. Управление активами КУА, фонды, НПФ, стратегии. Накопительные пенсионные фонды (НПФ). URL: <http://investfunds.ua/>

19. Фандєєва Н. В. Основні проблеми розвитку ринку фінансових послуг України. URL: http://www.rusnauka.com/19_NNM_2007/Economics/22976.doc.htm

20. Штанько О. Д. Сучасні тенденції розвитку ринку фінансових послуг в Україні. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. 2013. № 1 (6). С. 394–399.

21. Юрій С. І., Луцишин О. О. Ринок фінансових послуг як інституційна основа ринкової економіки. *Фінанси України*. 2010. № 11. С. 48–59.

REFERENCES

- Fandieieva, N. V. "Osnovni problemy rozvytku rynku finansovykh posluh Ukrainy" [The main problems of development of the financial services market of Ukraine]. http://www.rusnauka.com/19_NNM_2007/Economics/22976.doc.htm
- Ivanytska, O. M. "Finansovyi sektor Ukrainy v systemi zabezpechennia innovatsiinoho ekonomichnoho zrostantia" [The financial sector of Ukraine in the provision of innovative economic growth]. In *Finanova sistema natsionalnoi ekonomiky: problemy rozvytku ta upravlinnia zminamy*, vol. 1, 317–418. Kyiv, 2012.
- Ilchenko-Siuiva, L. V. "Teoretychni ta instytutsiini zasady derzhavnoho upravlinnia sferoiu finansovykh posluh v Ukraini" [Theoretical and institutional foundations of public administration sphere of financial services in Ukraine]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 24 (2010): 101–105.
- Klymenko, K. V. "Aktualni problemy modernizatsii finansovoi systemy Ukrainy" [Actual problems of modernization of financial system of Ukraine]. *Efektivna ekonomika*. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4190>
- Kovalenko, V. V. "Reformuvannia ta stratehichni rozvytok finansovoi systemy Ukrainy" [The reform and strategic development of financial system of Ukraine]. *Science Rise*, no. 2 (3) (2015): 43–46.

[Legal Act of Ukraine] (2015). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15>

[Legal Act of Ukraine] (2001). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>

"Ohliad rynkiv" [Markets review]. Ofitsiyni sait Natskomfinposluh. nfp.gov.ua/content/strahoviy-rinok.html

"Osnovni pokaznyky diialnosti bankiv Ukrainy" [Main indicators of activities of Ukrainian banks]. Ofitsiine internet-predstavnytstvo Natsionalnogo banku Ukrainy. http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=36807&showTitle=true

Poliakova, Ye. S. "Suchasnyi stan i perspektyvy rozvytku finansovo-kredytnykh ustanov Ukrainy" [Current state and prospects of development of financial and credit institutions of Ukraine]. *Efektivna ekonomika*. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3660>

"Reyting samykh nadezhnykh bankov Ukrainy v 2016 godu «Insurance Top»" [The rating of the most reliable banks in Ukraine in 2016 "Insurance Top"]. forinsurer.com/rating-banks

"Reyting strakhovykh kompaniy po valovym premiyam za 9 mesyatsev 2015 goda «Insurance Top»" [The rating of insurance companies according to gross premiums in the 9 months of 2015 "Insurance Top"]. forinsurer.com/ratings/nonlife/15/9/1/

"Reytingi investitsionnykh fondov" [The ratings of investment funds]. Ofitsiyni sait kompanii «Prostobank Konsaltnykh». [www.prostobank.ua/finansovyy_gid/investitsii/rejtingi/\(form\)/2/](http://www.prostobank.ua/finansovyy_gid/investitsii/rejtingi/(form)/2/)

"Richna zvitnist lombardiv" [The annual accounts of the Lombards]. Informatsiino-analitychnyi portal Ukrainskoho ahentstva finansovoho rozvytku «Ukraina finansova». <http://www.ufin.com.ua/zvitnist/fk/fk.htm>

"Richna zvitnist nederzhavnykh pensiinykh fondiv" [Annual reports of private pension funds]. Informatsiino-analitychnyi portal Ukrainskoho ahentstva finansovoho rozvytku «Ukraina finansova». <http://www.ufin.com.ua/zvitnist/npf/npf.htm>

"Richna zvitnist strakhovykh kompanii" [The annual accounts of insurance companies]. Informatsiino-analitychnyi portal Ukrainskoho ahentstva finansovoho rozvytku «Ukraina finansova». <http://www.ufin.com.ua/zvitnist/sk/sk.htm>

"Richna zvitnist finansovykh kompanii" [Annual reports of financial companies]. Informatsiino-analitychnyi portal Ukrainskoho ahentstva finansovoho rozvytku «Ukraina finansova». <http://www.ufin.com.ua/zvitnist/fk/fk.htm>

Shtanko, O. D. "Suchasni tendentsii rozvytku rynku finansovykh posluh v Ukraini" [Modern trends in the development of the financial services market in Ukraine]. *Biuleten Mizhnarodnoho Nobelivskoho ekonomichnoho forumu*, no. 1 (6) (2013): 394-399.

"Upravleniye aktivami KUA, fondy, NPF, strategii. Nakopitelnyye pensionnyye fondy (NPF)" [Asset management, asset management, funds, pension funds, strategy. Accumulative pension funds (NPF)]. <http://investfunds.ua/>

Yurii, S. I., and Lutsyshyn, O. O. "Rynok finansovykh posluh yak instytutsiina osnova rynkovoi ekonomiky" [The financial services market as the institutional framework of a market economy]. *Finansy Ukrainy*, no. 11 (2010): 48-59.

Zvit pro diialnist Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniue derzhavne rehuliuвання u sferi rynkiv finansovykh posluh za 2014 rik [A report on the activities of the National Commission, carrying out state regulation in the sphere of financial services markets in 2014]. Kyiv, 2015.

ТЕНДЕНЦІЇ ТА СУПЕРЕЧНОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ

© 2016 КРАСНОВА І. В.

УДК 336.71

Краснова І. В. Тенденції та суперечності розвитку фінансового ринку в умовах інтеграції

Досліджуються тенденції функціонування світового фінансового ринку з метою виявлення структурних та функціональних деформацій у його розвитку та їх урахування в економічній політиці держави на шляху фінансової інтеграції. Систематизовано та узагальнено основні закономірності розвитку світового фінансового ринку, серед яких виокремлено: деформація економічної ролі; зростання значущості; структурні зрушення; розвиток спекулятивних операцій; перетворення фінансового ринку в епіцентр нестабільності, збурень та криз. Показано, що проблема відриву фінансового ринку від реального сектора економіки виявляється в тому, що відбувається зміщення його функціональної спрямованості від обслуговування реальної економіки до самостійної сфери, що продукує непродуктивний (фіктивний) капітал. Наведено статистику масштабів фінансових активів, що обертаються на світовому фінансовому ринку та є об'єктом спекулятивних угод. Зазначено, що їх обсяг та динаміка спровокували виникнення нового типу економіки, в якій домінуючі позиції займає фінансовий ринок. Виділено фінансові дисбаланси, сформовані під впливом інтеграційних процесів на фінансових ринках. Розглянуто зміни в структурі фінансового ринку щодо фінансових посередників та мікроструктури ринку.

Ключові слова: фінансовий ринок, реальна економіка, фінансовий актив, фінансові посередники, дисбаланси, деривативи.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 15.

Краснова Ірина Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту банківської діяльності, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)

E-mail: iryna_krasnova@i.ua

УДК 336.71

UDC 336.71

Краснова И. В. Тенденции и противоречия развития фінансового рынка в условиях интеграции

Исследуются тенденции функционирования мирового финансового рынка с целью выявления структурных и функциональных деформаций в его развитии и ориентации на них при обосновании и проведении экономической политики государства на пути финансовой интеграции. Систематизированы и обобщены основные закономерности развития мирового рынка, среди которых выделены: деформация экономической роли; рост значимости; структурные сдвиги; развитие спекулятивных операций; преобразование рынка в эпицентр нестабильности, возмущений и кризисов. Показано, что проблема отрыва финансового рынка от реального сектора экономики проявляется в том, что происходит смещение его функциональной направленности от обслуживания реальной экономики в сторону формирования самостоятельной сферы, которая производит непродуктивный (фиктивный) капитал. Приведена статистика масштабов финансовых активов, которые обращаются на мировом финансовом рынке и выступают как объект спекулятивных сделок. Указано, что их объем и динамика спровоцировали возникновение нового типа экономики, в которой доминирующие позиции занимает финансовый рынок. Выделены финансовые дисбалансы, сложившиеся под влиянием интеграционных процессов на финансовых рынках. Рассмотрены изменения в структуре рынка касательно финансовых посредников и микроструктуры рынка.

Ключевые слова: финансовый рынок, реальная экономика, финансовый актив, финансовые посредники, дисбалансы, деривативы.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Библ.:** 15.

Краснова Ирина Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры менеджмента банковской деятельности, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03680, Украина)

E-mail: iryna_krasnova@i.ua

Krasnova I. V. The Tendencies and Contradictions of Development of the Financial Market in the Conditions of Integration

The tendencies of functioning of the global financial market are studied with a view to identifying structural and functional deformities in its development and commitment to them in substantiating and conducting the economic policy of the State towards the financial integration. The main regularities in the development of the world market have been systematized and generalized, among which the following have been allocated: deformity of economic role; growing importance; structural changes; development of speculative operations; transformation of market to an epicenter of instability, disturbances, and crises. It has been displayed that the problem of detachment of the financial market from the real sector of economy consists in a shifting its functional direction from servicing the real economy in the direction of forming an autonomous sphere, which produces unproductive (fake) capital. The article provides statistics on the extent of financial assets that are traded at the world's financial market and serve as the object of speculative transactions. It is specified that their volume and dynamics have provoked emerging of a new type of economy, in which a dominant position is taken by the financial market. The financial imbalances have been allocated, which were created under the influence of integration processes in the financial markets. The changes in the structure of the market regarding the financial intermediaries and the market microstructure have been considered.

Keywords: financial market, real economy, financial asset, financial intermediaries, imbalances, derivatives.

Fig.: 4. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 15.

Krasnova Iryna V. – PhD (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Management of banking activities, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03680, Ukraine)

E-mail: iryna_krasnova@i.ua

Сучасний стан інноваційного розвитку фінансового ринку, поряд зі скасуванням обмежень щодо глобального руху капіталу та розвитком інформаційних технологій, характеризується посиленням процесів фінансової інтеграції та наростанням суперечностей що її наслідків. Інтеграційні процеси носять всеохоплюючий та об'єктивний характер, зумовлюючи зростання взаємозв'язків і взаємопроникнення національних фінансових ринків і формування єдиного ціліс-

ного ринкового простору. Процес інтеграції існував задовго до появи фінансових ринків, проте з їх утворенням тенденція набула нового і більш інтенсивного розвитку. Глобалізаційні зміни вступили в протиріччя з перевагами національних фінансових ринків. Інтегровані ринки, формуючи умови рівного доступу до фінансових послуг суспільства, інститутів і підприємств, почали відігравати важливу роль у формуванні цілі фінансових активів; виступати важливим механізмом стимулюван-

ня заощаджень, інвестицій, і тим самим – економічного зростання; спонукати до ринкової дисципліни та інформаційної ефективності; створювати відповідні умови для досягнення цінової ефективності фінансових посередницьких послуг. Усе це знайшло своє відображення у трансформаційних змінах у структурі та процесах, що відбуваються на фінансовому ринку.

Метою статті є дослідження структурних і функціональних особливостей і реалій функціонування фінансового ринку, з метою врахування виявлених тенденцій в економічній політиці держави на шляху інтеграції до світового фінансового простору.

Теоретичне підґрунтя дослідження фінансового ринку та процесів фінансової інтеграції закладено у працях вітчизняних вчених-економістів В. Базилевича, О. Вовчак, А. Єпіфанова, О. Колодізева, Д. Лунякова, В. Унінець-Ходаківської, І. Школьник, Ф. Павелки, О. Примостки та ін. Сучасні економічні трансформації, глобальні фінансові дисбаланси та глобальна фінансова криза досліджувалися в роботах І. Козюка, Д. Лук'яненка, І. Пузанова, Я. Столярчук, К. Стрижиченко, С. Циганова, В. Шевчука та ін.

У сучасних умовах розвиток процесів фінансової інтеграції засвідчує існування багатьох недостатньо вирішених проблем, що суттєво знижують потенціал фінансового ринку в забезпеченні економічного зростання, акумуляції ним грошових коштів з урахуванням прибутковості, безпечності та ліквідності.

Як зазначає Стрижиченко К.: «світова фінансова криза продемонструвала наявні проблеми регулювання фінансового ринку у світовій економіці, а саме: незабезпеченість фінансових ресурсів реальним сектором; неефективність економічної політики у сфері забезпечення стійкого функціонування фінансового ринку; збільшення світової асиметрії розвитку між розвиненими країнами та іншим світом; невідповідність кредитних рейтингів країн реальному стану їх економік; неадекватне до змін зовнішнього середовища регулювання фінансового ринку; формування фінансових «пузирів» [1, с. 170–171].

Фінансові ринки протягом останніх двадцяти років зазнали суттєвих якісних змін, що відбувалися у двох площинах: інтеграція фінансової індустрії та зміни у технологіях надання фінансових послуг. Слід зауважити, що процес фінансової інтеграції та розвитку у сфері фінансів амбівалентні: як фінансова інтеграція змінює умови функціонування фінансової сфери, так само змінюються й інновації у фінансовій сфері, з'являються нові види послуг, удосконалення системи управління ризиками надає процесу фінансової інтеграції нового імпульсу. Рушійні сили фінансової інтеграції відображають системні зміни глобального фінансового середовища і спрямованість на формування інтегрованих форм функціонування фінансових ринків:

- ✦ поглиблення міжнародної торгівлі;
- ✦ зростаюча міжнародна мобільність капіталу, переважно спекулятивного характеру;
- ✦ концентрація, консолідація та транснаціоналізація фінансових інститутів, розвиток фінансових супермакетів та конгломератів;

- ✦ розвиток глобальної фінансової інфраструктури: міжнародні біржі, міжнародні платіжні системи, міжнародні системи фінансових транзакцій;
- ✦ впровадження сучасних електронних технологій, засобів комунікації та інформатизації;
- ✦ зростання ролі фінансових інновацій та обсягів операцій з деривативами;
- ✦ розширення кількості та обсягу трансграничних за природою фінансових інструментів і підсистем міжнародних фінансів (наприклад, єврооблігації, глобальні депозитарні розписки, міжнародні платіжні системи, міжнародне перестрахування, міжнародні страхові поліси тощо);
- ✦ створення інтеграційних об'єднань в усіх регіонах світу.

Ці фактори визначають новітні функціональні та структурні зміни, притаманні інтегрованим фінансовим рынкам. Разом з тим аналіз сучасного стану фінансового ринку доводить, що на сучасному інтеграційному етапі розвитку ринок перейшов на новий рівень функціонування, який характеризується певними суперечностями, що позначаються на формуванні інвестиційних стратегій (рис. 1). Коротко розглянемо прояви згаданих суперечностей.

Деформація економічної ролі фінансового ринку проявляється у розвитку та поглибленні прірви між фінансовим і реальним секторами економіки. Основу гіпотези відриву фінансового сектора від реального становить перевищення темпів зростання показників фінансових ринків над аналогічними показниками реальної економіки, спричинене стрімким збільшенням частки фінансових активів у сукупних фінансових транзакціях. Збільшення частки фінансових активів у свою чергу провокує поглиблення фінансових ризиків та виникнення системних ризиків. У механізмі функціонування фінансового ринку відбувається зміщення акцентів із забезпечення трансформації заощаджень в інвестиції в бік функції перерозподілу ризиків. Це, своєю чергою, обумовлює зростання волатильності фінансового ринку, що дозволяє отримувати прибуток за рахунок спекуляцій, а не за рахунок використання фінансових ресурсів у реальному секторі економіки. Дана тенденція набуває загрозливих масштабів.

Якщо в 1980 р. сукупна номінальна вартість первинних фінансових активів (акцій, облігацій, боргу і позик) становила менше половини світового валового внутрішнього продукту, то наприкінці 1990-х років вона майже зрівнялась зі світовим ВВП, а з 2007 р. (за виключенням кризових 2008–2009 рр.) перевищує останній більш ніж утричі. Станом на кінець квітня 2015 р. обсяг світового ВВП був менший від капіталізації обсягів тільки одного виду фінансових активів – акцій, без урахування інших класів активів (рис. 2).

Така ситуація унеможливує нормальне виконання фінансовим ринком своїх функцій. Як справедливо помічає М. Єршов, «виникла ситуація, коли фінансовий ринок, будучи похідним, вторинним відносно економіки, чинить на неї вирішальну дію. Більше того, на нинішньому етапі він часто в змозі навіть більше впливати на



Рис. 1. Сучасні тенденції та суперечності розвитку інтегрованих фінансових ринків

Джерело: авторська розробка.

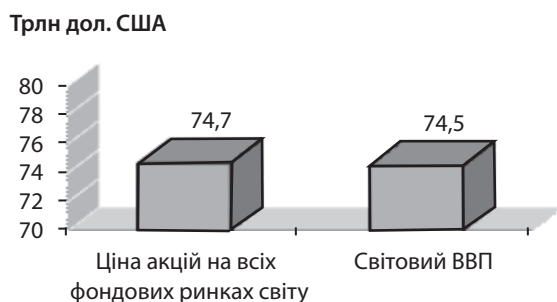


Рис. 2. Світовий фондовий ринок та ВВП (трлн дол. США) станом на 30.04.2015 р.

Джерело: авторська розробка.

економіку, ніж вона – на фінансовий ринок» [2, с. 5]. Відповідно, фінансовий ринок з рангу обслуговуючого сектора економіки стає домінуючим, самостійним, більш того, самодостатнім економічним середовищем.

Випереджаюче зростання фінансового ринку сприяло появі не тільки нових інституціональних учасників (пенсійні фонди, фонди спільних інвестицій, страхові компанії, суверенні фонди, хедж-фонди, фонди прямих інвестицій), але і появі нових видів фінансових активів, що уособлюють «економіку запасів». Відбувається формування «нової економіки», економіка стає складовою фінансової економіки – «фінансономіки», у якій нарощується розрив між реальним капіталом і його ринковою оцінкою. За цих умов ринкові ціни фінансових активів відхиляються від їх фундаментальної вартості, збільшується волатильність цін фінансових активів, мобільність портфельного і прямого інвестування, зростає нестабільність фінансового ринку та збільшується ймовірність та частота настання кризових явищ.

Велике значення у поглибленні відриву фінансового сектора від реального відіграли фінансові деривативи, через фінансову віртуалізацію капіталу. У результаті фіктивний (віртуальний) капітал підпорядковує процеси виробництва, керуючи реальним капіталом, незалежно від його стану та ефективності [3, с. 102].

Відрив фінансового ринку від реальної економіки став основним каталізатором сучасної фінансово-економічної кризи (саме на це звертають увагу українські вчені О. Барановський, А. Гальчинський, А. Гриценко та інші) [4–6]. Фіктивний капітал, який обертається на світовому фінансовому ринку, в кілька разів переви-

щує ВВП не тільки країн із розвинутою економікою, а й тих, що розвиваються, що спотворює механізм ціноутворення активів. Така ситуація вимагає посилення державного регулятивного впливу.

Динаміка розвитку інтегрованого фінансового ринку на сучасному етапі представляється нам не у вигляді лінійної, а скоріше за все, експоненціальної залежності. Ця проявляється в самих різних аспектах: тривалості часових періодів, появі елементів інфраструктури ринку, впровадження нових підходів до регулювання ринку, зростання числа угод та учасників, появі нових фінансових теорій. Сукупність цих детермінант обумовлює *зростання значущості інтегрованого фінансового ринку*, що виявляється в таких аспектах.

Зростання ролі та доступності фінансових послуг. За останні десятиліття внесок фінансових посередників у формування світової економіки, вимірюваний як відношення доданої вартості, створеної в фінансовому секторі, до глобального ВВП зріс у 1,2–2 рази. Так, у США цей показник доходить до 8–9%, а разом із супутніми галузями – до 15–20%. Нерідко статистика розвинених країн включає до фінансового сектора угоди з нерухомістю, оренду, лізинг, і в такому випадку частка фінансів сягає третини ВВП.

Підвищення частки фінансового сектора в загальній сумі доходів. Фінансовий сектор, у тому числі й за рахунок спекулятивних операцій, акумулює зростаючу частину корпоративних прибутків. Так, частка доходів фінансового сектора в загальній сумі доходів корпорацій США подвоїлася – з 17 до 35%. Одночасно відбувається збільшення частки фінансових інструментів в структурі заощаджень населення за зменшення частки банківських депозитів і реальних активів. Частка національного доходу, що перерозподіляється через всі ланки фінансової системи, у різних країнах становить від 35 до 50%.

З розвитком інформаційно-комунікаційних технологій збільшується доступність фінансових ресурсів, що сприяє зростанню частки фінансових активів у балансах підприємств і норми заощаджень [7].

Збільшення фінансової глибини економіки та активізація торгівлі деривативами. За оцінками експертів «McKinsey Global Institute», фінансова глибина економіки як вартість фінансових активів у процентному відношенні до ВВП збільшилася по експоненті зі 161% у 1990 р. до 356% у 2010 р. [8]. За останніми даними, вартість сукупних фінансових активів зросла із 42 трлн дол.

США у 1990 р. до 294 трлн дол. у 2014 р. Фінансова глибина підвищилась до 379 %. Даний процес розпочався ще з 1970-х рр. завдяки неоліберальній політиці, основною метою якої була дерегуляція фінансових ринків [9, с. 5]. Так, загальносвітовий показник акцій виріс з 18 мільярдів в день у 1977 р. до 2,9 трильйонів станом на 9 квітня у 2015 р. Обсяг валютних трансакцій збільшився з 0,1 трильйонів доларів у 1977 р. до 5,3 трильйонів у 2015 р.. Ще більш вражаючим є ринок операцій з деривативами, абсолютна вартість яких (уже здійснених і ще відкритих угод) склала на кінець 2014 р. 693,9 трильйонів доларів – у сотні разів більше, ніж загальна щорічна вартість всіх товарів і послуг у світі. В інформаційних мережах Рейтер щомиті оновлюється інформація про 2 тисячі котирувань, торгові термінали Блумберг щодня працюють з 2 мільйонами акцій.

Серед основних тенденцій розвитку світового ринку деривативів виокремимо такі:

- ★ незважаючи на уповільнення темпів зростання операцій з деривативами, ринок похідних фінансових інструментів залишається суттєвою складовою інтегрованого фінансового ринку і перетворюється на фінансовий інститут ціноутворення;
- ★ розширення спектра інструментів на ринку деривативів, що забезпечується стрімким розвитком індустрії фінансового інжинірингу;
- ★ роль катализатора процесів популяризації та впровадження фінансових деривативів у повсякденну діяльність суб'єктів ринкових відносин продовжує зберігатися за банками;
- ★ переважання позабіржового ринку над біржовим, а біржового ринку фінансових деривативів над товарними деривативами;
- ★ зростання обсягів процентних і валютних деривативів у поєднанні зі скороченням обсягів операцій з кредитними деривативами, вказує на відновлення ринком своєї основної функції – хеджування фінансових та господарських ризиків [10, с. 1077] на протипагу спекулятивній.

За умов економічної кризи, перерозподілу власності та політичної нестабільності спекулятивні тенденції стають домінуючими у сфері економічної діяльності в цілому [11, с. 53]. Сценарій, за якого фінансова динаміка екстраполюється без змін у майбутнє, сприяв би подальшому величезному відриву фінансових активів від реальної економіки. Фондові кризи 1997–1998, 2000–2002, 2007–2008 рр. збивали експоненціальне зростання, приводили його до динаміки фінансових

активів, наближеної до лінійного тренду. Подібний сценарій («експонента – криза – уповільнення динаміки») буде широко відтворюватися і в подальшому з прискореною амплітудою коливаль.

Зростання ролі фінансового ринку виявляється у його здатності брати участь у розвитку ролі різного роду **фінансових інновацій**. В умовах інтеграції фінансових ринків на перший план виходить така інновація, як сек'юритизація, перетворення все більшої частини товарних і грошових активів у фінансові інструменти, що обертаються на ринку (табл. 1).

Загалом сек'юритизація оцінюється як найбільша фінансова інновація минулого століття, завдяки якій широке коло інвесторів дістало можливість активного виходу на регіональні та світові фінансові ринки диверсифікуючи фінансові ризики. Але, вважаємо, що розвиток фінансових інновацій внаслідок сек'юритизації на практиці обертається нарощуванням системних ризиків.

У цілому зростання значущості фінансового ринку провокує виникнення глобальних дисбалансів у фінансовій сфері, які призводять до макроекономічної дестабілізації та нестабільності у країнах, що інтегровані у міжнародні фінансові зв'язки [13]:

- ★ формування полюсів із низькими і стабільно високими процентними ставками;
- ★ виникнення полюса із високим рівнем валютних резервів і полюса зі значним дефіцитом поточного рахунку платіжного балансу;
- ★ формування високого рівня суверенних боргів у країнах з високорозвиненими економіками з одночасним зниженням темпів економічного зростання у цих країнах;
- ★ виникнення валютно-курсового дисбалансу;
- ★ зростання нерівності в розподілі власників активів на класи за «матрицею добробуту».

Асиметричні наслідки глобальної фінансової інтеграції поглиблюють дисбаланси між соціально-економічним рівнем розвитку країн. Найбагатші країни, через гнучкі механізми фінансової інтеграції, переорієнтовують значні фінансові потоки до своїх національних ринків, формуючи для себе наявний інвестиційний ресурс та можливості споживати відносний надлишок благ. Водночас менш інтегровані та економічно неконкурентоспроможні країни відчують нестачу фінансових ресурсів та знаходяться на межі бідності. Перерозподіл фінансових потоків і невпевненість у стабільному зростанні економіки призводять до того, що доходи концентруються в країнах, економічні суб'єкти яких звикли зберігати гроші.

Таблиця 1

Зрушення у структурі світових фінансових активів, викликані сек'юритизацією [12]

Показник	Частка у глобальних фінансових активах, %					
	1980 р.	1990 р.	2000 р.	2007 р.	2008 р.	2015 р.
Банківські депозити	45	39	31	29	34	30
Цінні папери	55	61	69	71	66	70
Усього глобальні фінансові активи	100	100	100	100	100	100

Невиправдано значний розрив у доходах між багатими і бідними країнами загрожує посиленням глобальних шоків та виникненням системних ризиків, на тлі неправомірного перерозподілу національних активів і фінансових ресурсів. Усе це відбувається на фоні підвищеного інтересу до безризикових активів в умовах волатильних потоків капіталу. Як наслідок, в одних країнах спостерігаємо дефляцію, в інших – інфляцію, а з іншого боку, на глобальному ринку відчувається дефіцит світового попиту, що провокує подальше зниження до нульової та від'ємної відмітки процентної ставки.

Інтеграція як сучасний тренд розвитку фінансових ринків позначається не тільки на зростанні кількісних параметрів фінансових ринків, а й спричиняє **структурні зрушення фінансового ринку**, перш за все у фінансовому посередництві та мікроструктурі ринку. Структурні зрушення в мікроструктурі фінансового ринку стосуються в першу чергу зміни в каналах доступу до фінансових продуктів та у торговельній інфраструктурі фінансових ринків.

У сфері фінансового посередництва структурні зрушення виявляються у трьох ключових напрямках: інтеграція капіталів – концентрація та консолідація фінансового капіталу; територіальна інтеграція – інтернаціоналізація капіталу та транснаціоналізація фінансової діяльності; функціональна інтеграція – конвергенція та універсальзація фінансових інститутів (рис. 3).



Рис. 3. Структурні зрушення на фінансовому ринку

Інтеграційні процеси вимагають від учасників фінансового ринку високого рівня адаптивності, що стає поштовхом до посилення процесів концентрації капіталу у банківському секторі більшості країн. Додатковим стимулом до концентрації банківського капіталу є зняття регуляторних обмежень на схожі операції, прагнення забезпечити фінансову стійкість за рахунок капіталізації. Так, міжнародні стандарти Базельського комітету із банківського нагляду постійно підвищують вимоги до обсягів банківського капіталу. На ринку страхових послуг Директива EC Solvency II, що набула чинності у 2009 р. також передбачає посилення вимог до достатності капіталу.

Очікувалось, що такі вимоги спровокують нову хвилю банківських злиттів, підвищення цін на кредити і додаткові послуги. Проте масові злиття відбулися у 2008–2009 рр. у самий розпал кризи. На глобальному рівні обсяги процесів злиття і придбання у фінансовій сфері зросли з 85 млрд дол. США у 1991 р. до 534 млрд дол. США на початку 2000-х років. У 2015 р. загальна вартість угод M&A у фінансовій сфері по всьому світу становила 4,7 трлн дол. США, що на 42 % більше порівняно з рівнем 2014 р. (рис. 4).

Транснаціоналізація і концентрація капіталу формують підґрунтя для консолідації ринку (*Market Consolidation*) – процес «дозрівання» ринку (досягнення деякої стадії зрілості), коли компанії поглинаються чи об'єднуються з більшими або ліквідуються, не витримавши конкуренції, у результаті чого на ринку залишаються кілька великих домінуючих учасників.

Зі скороченням загальної кількості банків посилюються позиції великих банків. Так, шість найбільших американських банків контролюють 97% торговельних активів у банківській системі США і 95% – усіх похідних; 30 глобальних системно важливих банків мають частку у 40% від кредитування і 52% активів по всьому світу. В умовах фінансової інтеграції волатильність підвищується, і ці банки заробляють втричі більше, ніж раніше.

Потужні банківські установи, що працюють у глобальному середовищі, тяжіють до конвергенції та універсальзації фінансової індустрії. Об'єктивно можливим та економічно доцільним процес універсальзації фінансових інститутів став можливим завдяки створенню складних інтегрованих фінансових продуктів.

Ключовими учасниками на інтегрованих фінансових ринках стають фінансові конгломерати (*Financial Conglomerate*) – учасники ринку, бізнес яких поширюється не менш ніж на дві з наступних можливих сфер: кредитні та депозитні операції, розрахунково-касові послуги, страхування, корпоративні фінанси, підписка і розміщення цінних паперів, довірче управління, обслуговування інвестиційних фондів або консультування, роздрібні інвестиційні послуги. Або, як уточнює І. Школьник [15, с. 182], що конгломерат повинен містити в собі щонайменше два з наступних типів фінансових інститутів: банк, страхова компанія, інвестиційна компанія, лізингова компанія.

Нарешті структурні зміни на фінансових ринках протягом останніх десятиліть відбулися у структурі фінансового посередництва, а саме – зростання значення небанківських фінансових установ (як страхових компаній, пенсійних фондів, так і пайових фондів), які сприяють зростанню потоків капіталу і підвищують значимість портфельних інвестицій у поширенні шоків із країн з ринком, що формуються. У 2015 р. активи страхових і пенсійних фондів сягали 200 трлн дол., також зросли масштаби діяльності фондів грошового ринку, інвестиційних та суверенних фондів, фондів приватних інвестицій, хеджевих фондів, які надають фінансові послуги, але формально не підпадають під контроль банківських регуляторів. У результаті сукупна питома вага небанківських інститутів в активах глобального фінансово-

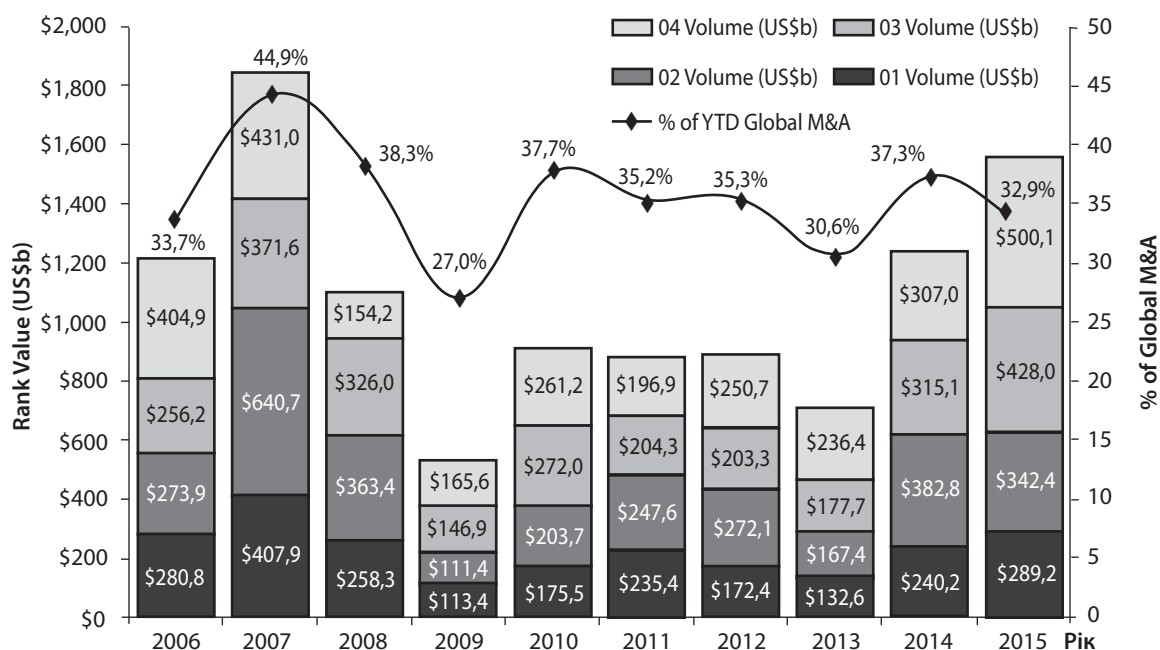


Рис. 4. Динаміка та обсяги щоквартальних угод у фінансовій сфері у світі за 2006–2015 рр., млрд дол США [14]

го ринку зросла з 30 % у 1980-ті роки до 54 % у 2013 р., відповідно знизилася частка банків.

Проведене у статті дослідження дозволяє дійти висновку, що тенденції, які мають місце на світовому фінансовому ринку свідчать про функціональну та структурно-інституційну деформацію економічної ролі фінансового ринку, яка породила виникнення ланцюгу суперечностей та проблем. Дані проблеми взаємопов'язані між собою, та визначають певні особливості розвитку фінансових ринків в умовах інтеграції та глобалізації, появи нових фінансових інститутів та інструментів. Прискорений розвиток фінансового ринку за рахунок здебільшого спекулятивних операцій спровокував відрив фінансового ринку від обслуговування реального сектора економіки. Це, своєю чергою, викликало зміщення цільових акцентів учасників ринкових відносин на досягнення короткострокової вигоди від спекулятивних операцій, що сприяло нарощуванню в геометричній прогресії фіктивного капіталу. Інтегрований фінансовий ринок став джерелом циклічних коливань ділової кон'юнктури та дестабілізації економіки. Усе це в сукупності сигналізує про настання нового етапу в еволюції фінансового ринку, для якого буде характерно посилення та уніфікація державного регулювання з метою згладжування суперечностей. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Стрижиченко К. А. Зміна економічної парадигми: чи можливо протидіяти фінансовій кризі в рамках неокласичної парадигми? Бізнес Інформ. 2016. № 5. С. 170–175.
2. Ершов М. Как обеспечить стабильное развитие в условиях финансовой нестабильности. Вопросы экономики. 2007. № 12. С. 4–20.
3. Ермоленко А. А., Шарапов М. В. Виртуальные факторы развития финансовых рынков. Новые технологии. 2012. № 1. С. 102–106.

4. Барановський О. На шляху до нової фінансової архітектури. Вісник Національного банку України. 2010. № 11. С. 8–15.

5. Гальчинський А. Світова грошова криза: витоки, логіка трансформації. Дзеркало тижня. 2008. 7 листопада. URL: http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/svitova_groshova_kriza_vitoki_logika_transformatsiy.html

6. Гриценко А. А. Противоречия развития мировой экономики и пути их разрешения // В кн.: Проблемы и перспективы международных валютно-кредитных и финансовых отношений: монография/под ред. д. э. н., проф. И. З. Ярыгиной. Москва: Финансовый университет, 2011. 240 с

7. Blanchard O., Milesi-Ferretti O. B. Should Current Account Balances Be Reduced? IMF Staff Discussion Notes. SDN/11/03.2011. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2011/sdn1103.pdf>

8. Roxburgh Ch., Lund S., Piotrovski J. Mapping global capital markets 2011. Mc Kinsey Global Institute. URL: <http://www.mckinsey.com/industries/private-equity-and-principal-investors/our-insights/mapping-global-capital-markets-2011>

9. Азаренкова Г., Шкодін І. Основні тенденції розвитку фондового ринку в посткризовий період. Вісник Національного банку України. 2012. № 2. С. 3–7.

10. Шмуратко Я. А. Тенденції розвитку світового та вітчизняного ринків похідних фінансових інструментів. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Вип. 8. URL: <http://www.global-national.in.ua/archive/8-2015/225.pdf>

11. Примостка Л. О., Краснова І. В. Біржовий ринок деривативів в Україні: історія, сучасність, перспективи розвитку. Фінанси України. 2014. № 7. С. 49–65.

12. Mapping Global Capital Markets. McKinsey Global Institute Annual Reports. URL: www.isc-global.com

13. Прогноз ІЗЕ. Глобальные финансовые дисбалансы будут усиливаться в 2013 году. URL: <http://news.finance.ua/ru/~2/0/all/2013/01/14/294704>

14. Mergers & Acquisitions review financial advisors, Full Year 2015. URL: <http://dmi.thomsonreuters.com/> [http://share.thomsonreuters.com/general/PR/MA-4Q15-\(E\).pdf_Global_MandA_Financial_Advisory_Review.pdf](http://share.thomsonreuters.com/general/PR/MA-4Q15-(E).pdf_Global_MandA_Financial_Advisory_Review.pdf)

15. Школьник І. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку: монографія. Суми: Мрія, 2008. 348 с.

REFERENCES

- Azarenkova, H., and Shkodina, I. "Osnovni tendentsii rozvytku fondovoho rynku v postkryzovyi period" [The main trends of development of the stock market in the post-crisis period]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 2 (2012): 3-7.
- Baranovskyi, O. "Na shliakhu do novoi finansovoi arkhitektury" [Towards a new financial architecture]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 11 (2010): 8-15.
- Blanchard, O., and Milesi-Ferretti, O. B. "Should Current Account Balances Be Reduced?". <http://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2011/sdn1103.pdf>
- Gritsenko, A. A. "Protivorechiya razvitiya mirovoy ekonomiki i puti ikh razresheniya" [The contradictions of the world economy development and ways of their permission]. In *Problemy i perspektivy mezhdunarodnykh valiutno-kreditnykh i finansovykh otnosheniy*. Moscow: Finansovyy universitet, 2011.
- Halchynskiy, A. "Svitova hroshova kryza: vytoky, lohika transformatsii" [World financial crisis: origins, logic transformation]. *Dzerkalo tyzhnia*. http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/svitova_groshova_kryza_vitoki_logika_transformatsiy.html
- "Mapping Global Capital Markets. McKinsey Global Institute Annual Reports". www.isc-global.com
- "Mergers & Acquisitions review financial advisors, Full Year 2015" <http://dmi.thomsonreuters.com/>; [http://share.thomsonreuters.com/general/PR/MA-4Q15-\(E\).pdf_Global_MandA_Financial_Advisory_Review.pdf](http://share.thomsonreuters.com/general/PR/MA-4Q15-(E).pdf_Global_MandA_Financial_Advisory_Review.pdf)
- Prymostka, L. O., and Krasnova, I. V. "Birzhoviy rynek deryvatyviv v Ukraini: istoriia, suchasnist, perspektyvy rozvytku" [Exchange-traded derivatives market in Ukraine: history, modernity, prospects of development]. *Finansy Ukrainy*, no. 7 (2014): 49-65.
- "Prognoz IEE. Globalnyye finansovyye disbalansy budut usilivatsya v 2013 godu" [IEE forecast. Global financial imbalances will intensify in 2013]. <http://news.finance.ua/ru/~2/0/all/2013/01/14/294704>
- Roxburgh, Ch., Lund, S., and Piotrovski, J. "Mapping global capital markets 2011". <http://www.mckinsey.com/industries/private-equity-and-principal-investors/our-insights/mapping-global-capital-markets-2011>
- Shmuratko, Ya. A. "Tendentsii rozvytku svitovoho ta vitchyznianoho rynkiv pokhidnykh finansovykh instrumentiv" [Trends in the global and domestic derivatives markets]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*. <http://www.global-national.in.ua/archive/8-2015/225.pdf>
- Stryzhychenko, K. A. "Zmina ekonomichnoi paradyhmy: chy mozhlyvo protydiiaty finansovii kryzi v ramkakh neoklasychnoi paradyhmy?" [The change of the economic paradigm: it is possible to counteract the financial crisis within the framework of the neo-classical paradigm?]. *Biznes Inform*, no. 5 (2016): 170-175.
- Shkolnyk, I. O. *Finansovyi rynek Ukrainy: suchasnyi stan i stratehiia rozvytku* [The financial market of Ukraine: current state and development strategy]. Sumy: Mriia, 2008.
- Yermolenko, A. A., and Sharapov, M. V. "Virtualnyye faktory razvitiya finansovykh rynkov" [Virtual factors of development of financial markets]. *Novyye tekhnologii*, no. 1 (2012): 102-106.
- Yershov, M. "Kak obespechit stabilnoye razvitiye v usloviyakh finansovoy nestabilnosti" [How to assure stable development in conditions of financial instability]. *Voprosy ekonomiki*, no. 12 (2007): 4-20.

ОБҐРУНТУВАННЯ ПРИНЦИПІВ ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ОСНОВИ ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

© 2016 НАЙДЕНКО О. Є., ЄНІНА-БЕРЕЗОВСЬКА А. О.

УДК 338.24:333.02

Найденко О. Є., Єніна-Березовська А. О. Обґрунтування принципів оподаткування як основи зростання конкурентоспроможності економіки країни

Метою статті є дослідження принципів оподаткування як основи зростання конкурентоспроможності економіки країни. Досліджується становлення, еволюція, закріплення принципів у вітчизняному законодавстві. Обґрунтовано, що податкова система кожної країни має базуватися на основних принципах, що будуть описувати основні правила, характеристики та пріоритетні напрямки податкового регулювання в країні. Виявлено, що для злагодженої та ефективної роботи податкової системи держави необхідна реалізація основних, закріплених на законодавчому рівні, принципів побудови податкової системи. Зауважено, що податки є одним із головних чинників впливу на конкурентоспроможність економіки країни. Виявлено місце України серед інших країн світу в міжнародних рейтингах, що відображають конкурентоспроможність держави. Доведено, що підвищити конкурентоспроможність економіки та покращити позиції в рейтингах можливо за умови реалізації принципів законності, стабільності, соціальної справедливості, стимулювання підприємницької, інноваційної та інвестиційної активності, податкової децентралізації.

Ключові слова: оподаткування, податкова система, принципи побудови податкової системи, принципи оподаткування, конкурентоспроможність країни, інвестиційно-інноваційна діяльність, міжнародні рейтинги.

Рис.: 6. Табл.: 9. Бібл.: 36.

Найденко Олексій Євгенович – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри оподаткування, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: oleksii.naidenko@hneu.net

Єніна-Березовська Анастасія Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри оподаткування, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: anastasiyaenina1308@gmail.com

УДК 338.24:333.02

Найденко А. Е., Енина-Березовская А. А. Обоснование принципов налогообложения как основы повышения конкурентоспособности экономики страны

Целью статьи является исследование принципов налогообложения как основы увеличения конкурентоспособности экономики страны. Исследуется их становление, эволюция, закрепление в отечественном законодательстве. Обосновано, что налоговая система каждой страны должна базироваться на основных принципах, которые будут описывать основные правила, характеристики и приоритетные направления налогового регулирования в стране. Выведено, что для слаженной и эффективной работы налоговой системы государства необходима реализация основных, закреплённых на законодательном уровне, принципов построения налоговой системы. Отмечено, что налоги являются одним из главных факторов влияния на конкурентоспособность экономики страны. Выведено место Украины среди других стран мира в международных рейтингах, отражающих конкурентоспособность государства. Доказано, что повысить конкурентоспособность экономики и улучшить позиции в рейтингах возможно при условии реализации принципов законности, стабильности, социальной справедливости, стимулирования предпринимательской, инновационной и инвестиционной активности, налоговой децентрализации.

Ключевые слова: налогообложение, налоговая система, принципы построения налоговой системы, принципы налогообложения, конкурентоспособность страны, инвестиционно-инновационная деятельность, международные рейтинги.

Рис.: 6. Табл.: 9. Библ.: 36.

Найденко Алексей Евгеньевич – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой налогообложения, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: oleksii.naidenko@hneu.net

Енина-Березовская Анастасия Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры налогообложения, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: anastasiyaenina1308@gmail.com

UDC 338.24:333.02

Naydenko O. Ye., Yenina-Berezovska A. O. Substantiation of Principles of Taxation as the Basis for Increasing Competitiveness of the National Economy

The article is aimed at studying the principles of taxation as the basis for increasing competitiveness of economy of country. Their emergence, evolution, enshrining in the domestic legislation have been examined. It has been substantiated that the tax system of each country should be based on the fundamental principles that will describe the basic rules, characteristics and priorities of tax regulation in the country. It is found that, for the coherent and efficient operation of a public tax system, it is necessary to implement the basic, enshrined at the legislative level, principles of building a tax system. It has been specified that taxes are one of the main factors of influence on competitiveness of the economy of the country. The Ukraine's place among other countries in the international rankings, reflecting competitiveness of the State, has been identified. It has been proven that increasing competitiveness of economy and improving its position in the rankings may be subject to implementation of the principles such as the rule of law, stability, social justice, promoting entrepreneurship, innovation and investment activity, fiscal decentralization.

Keywords: taxation, tax system, principles of building a tax system, principles of taxation, competitiveness of country, investment and innovation activity, international rankings.

Fig.: 6. Tabl.: 9. Bibl.: 36.

Naydenko Oleksii Ye. – PhD (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Taxation, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: oleksii.naidenko@hneu.net

Yenina-Berezovska Anastasiia O. – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Taxation, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: anastasiyaenina1308@gmail.com

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

ЕКОНОМІКА

Конкурентоспроможність економіки країни залежить від впливу багатьох чинників. Одним із головних чинників впливу на конкурентоспроможність економіки країни є податки. На думку авторів, саме в оподаткуванні існує значна кількість невирішених проблем, які заважають економіці країни бути конкурентоспроможною, що і підтверджується даними індексу глобальної конкурентоспроможності (табл. 1).

Таблиця 1

Місце України за показником «Індекс глобальної конкурентоспроможності» (ІГК) [11]

Рейтинг за роки	Значення ІГК	Місце України в рейтингу
2010–2011	3,90	89
2011–2012	4,00	82
2012–2013	4,14	73
2013–2014	4,05	84
2014–2015	4,10	76
2015–2016	4,03	79
2016–2017	4,00	85

Певним проривом можна вважати показник 2012–2013 рр., коли Україна досягла найвищого значення ІГК (4,14), але подальші проблеми економічного характеру не дозволили покращити цей результат, і за останні роки спостерігається тенденція до зниження ІГК до рівня 4,00. Очолує даний рейтинг Швейцарія з показником 5,8 (за даними ІГК за 2016–2017 рр.).

Базисним питанням, яке має бути вирішено перш за все, є визначення принципів, на яких має будуватися система оподаткування України, оскільки саме за показником «оподаткування» Україна займає одне з найнижчих місць в рейтингу Doing Business (за даними рейтингу 2016 р. Україна займала 107 місце, у 2015 р. – 106 місце) [32]. Підвищення рейтингу України (у 2010 р. – 181 місце в рейтингу) пояснюється прийняттям Податкового кодексу України та зменшенням кількості податків, які мають сплачувати платники податків. Разом із тим, процес виконання платниками податків свого податкового обов'язку залишився доволі складним.

Податкова система кожної країни має базуватися на основних принципах, що будуть описувати основні правила, характеристики та пріоритетні напрямки податкового регулювання в країні.

В економічних та фінансових словниках [20] термін «принцип» (від лат. *principium* – початок, основа) розуміється як «1. Основне вихідне положення якої-небудь наукової системи, теорії, ідеологічного напрямку і т. ін.». «2. Основний закон якої-небудь точної науки».

З точки зору філософії [21] принцип – «це основна ідея, що пронизує наскрізь ту чи іншу концепцію або ж життєву позицію».

Принципи оподаткування – «загальні вимоги, яким повинна відповідати податкова система» [29].

Не зважаючи на те, що засновником принципів оподаткування справедливо вважається А. Сміт [22], який у 1776 р. узагальнив чотири загальні принципи

оподаткування (справедливість, визначеність, зручність, економія), перші спроби розробки правил оподаткування були зроблені В. Мірабо-старшим в 1756 р. у творі «Друг людей» [35], де було наведено правило вправного справляння податків. У 1757 р. Ф. Кене в праці «Податки» сформулював дві основні думки про податки, які разом з тим складно назвати принципами оподаткування [13].

Проблеми формулювання принципів оподаткування також розглядали в своїх працях М. Тургенев [26], який у 1818 р. сформулював п'ять основних правил справляння податків; Ж. Б. Сей у 1828 р. навів п'ять основних принципів оподаткування [23]; А. Вагнер у 1880 р. обґрунтував 9 принципів оподаткування та поділив їх на чотири групи [36].

Із сучасних економістів проблеми принципів оподаткування розглядали Іванов Ю. Б. [10], Крисоватий А. І. [12], Соколовська А. М. [18; 25], Андрущенко В. А. [3], Вишневецький В. П. [17], Швабій К. І. [31].

Але в їх роботах недостатньо повно було обґрунтовано принципи побудови та призначення системи оподаткування в Україні, особливо в умовах перманентних податкових реформ українського податкового законодавства.

Тому метою даної статті є обґрунтування принципів оподаткування як основи зростання конкурентоспроможності економіки країни.

За часи незалежності в українській податковій системі існували принципи побудови та призначення системи оподаткування [2], на зміну яким, з прийняттям Податкового кодексу України [1], прийшли принципи побудови податкового законодавства (табл. 2).

Якщо поглянути на зміст принципів оподаткування в Україні, то, на думку авторів, найбільш зміст податкової системи України відображали принципи, наведені в Законі України «Про систему оподаткування». Хоча слід визнати, що деякі принципи побудови податкового законодавства, наведені в Податковому кодексі України, мають право на існування (наприклад, принцип презумпції правомірності рішень платника податків).

У країнах колишнього СРСР існують власні підходи до побудови принципів оподаткування (табл. 3).

Враховуючи досвід України та країн колишнього СРСР, автори вважають, що українська система оподаткування має будуватися на таких принципах.

1. Законність. Принцип, який не було передбачено ні Законом України «Про систему оподаткування», ні Податковим кодексом України. Але, на думку авторів, цей принцип має бути базовим принципом системи оподаткування, оскільки система оподаткування має бути побудована в рамках діючого законодавства та не вступати у протиріччя з іншими законодавчими та нормативно-правовими актами. Даний принцип має на увазі метод державного управління та точне й неухильне виконання усіма суб'єктами податкових відносин нормативних розпоряджень у результаті правового регулювання. До принципу законності можна віднести правотворчу діяльність та діяльність у сфері реалізації правових норм.

Принципи оподаткування в українському податковому законодавстві

За Законом України «Про систему оподаткування»	За Податковим кодексом України	Коментарі
1	2	3
1. Стимулювання науково-технічного прогресу, технологічного оновлення виробництва, виходу вітчизняного товаровиробника на світовий ринок високотехнологічної продукції	Відсутній	У Податковому кодексі відсутні стимули інноваційної активності, що не зацікавлює суб'єктів підприємництва до збільшення витрат на інновації
2. Стимулювання підприємницької виробничої діяльності та інвестиційної активності	Відсутній	У Податковому кодексі відсутні стимули інвестиційної активності для суб'єктів господарювання України та іноземних інвесторів
3. Обов'язковість	1. Загальність	Сутність принципів майже однакова, але принцип «обов'язковість» більше відображає зміст вимог до платників податків
4. Рівнозначність і пропорційність	Відсутній	Даний принцип звужує можливості держави щодо оподаткування в першу чергу юридичних осіб (особливо за прогресивною шкалою), тому відсутність цього принципу в Податковому кодексі доволі логічна
5. Рівність, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації	2. Рівність усіх платників перед законом, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації	У Податковому кодексі більш детально розкрито сутність принципу, а сам принцип не змінено
6. Соціальна справедливість	3. Соціальна справедливість	Принцип в обох законодавчих актах, не зважаючи на різні трактування, майже не реалізується, оскільки в Україні відсутній реальний неоподатковуваний мінімум доходів громадян
7. Стабільність	4. Стабільність	Даний принцип в обох законодавчих актах порушується, оскільки зміни до податкового законодавства носять перманентний характер
8. Економічна обґрунтованість	5. Економічність	Безумовно, встановлення податків залежить від економічної ситуації в країні та має постійно враховувати зміни макроекономічних показників
9. Рівномірність сплати	6. Рівномірність та зручність сплати	Практика оподаткування показує, що принцип не реалізується в основному через наявність авансових платежів, що є «податковим нонсенсом», оскільки сплата йде не за результат діяльності, а за можливість його отримати
10. Компетенція	Відсутній	Даний принцип має бути видозмінено, оскільки Україна взяла шлях на децентралізацію, і тому не тільки Верховна Рада України може мати податкові повноваження, але й органи місцевого самоврядування
11. Єдиний підхід	7. Єдиний підхід	Забезпечення єдиного підходу до побудови системи оподаткування має стати одним із ключових завдань податкової реформи в Україні
12. Доступність	Відсутній	Наслідки відсутності даного принципу в Податковому кодексі України можна побачити в кількості запитань, на які постійно відповідають Міністерство фінансів України та органи ДФС різного рівня

1	2	3
Відсутній	8. Невідворотність настання визначеної законом відповідальності	Наявність даного принципу пояснюється необхідністю попередження платників податків щодо наслідків їх неправомірних дій у сфері оподаткування
Відсутній	9. Фіскальна достатність	Даний принцип може бути виключено, оскільки його сутність значною мірою перетинається зі змістом принципу «економічність»
Відсутній	10. Нейтральність оподаткування	Даний принцип може бути виключено, оскільки так чи інакше податки впливають на конкурентоспроможність суб'єктів господарювання
Відсутній	11. Презумпція правомірності рішень платника податку	Принцип, який підтверджує незрозумілість українського податкового законодавства, оскільки передбачає різне трактування однієї норми законодавства

Джерело: складено на основі [1, 2].

Таблиця 3

Принципи оподаткування в країнах колишнього СРСР [24]

Країна	Принципи оподаткування																		
	Обов'язковість	Загальність	Справедливість	Визначеність	Рівність	Законність	Презумпційність	Недискримінаційність	Обґрунтованість	Стабільність	Єдність	Стимулювання	Доступність	Гласність	Ефективність	Рівномірність	Компетентність	Пропорційність	Нейтральність
Азербайджан	-	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-	+	+	-	-	-	-	-	-
Вірменія	-	+	+	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Білорусь	+	-	+	+	+	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Грузія	+	+	+	+	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Казахстан	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-	+	-	-	+	-	-	-	-	-
Киргизстан	+	-	+	+	-	+	+	-	-	-	+	-	-	+	-	-	-	-	-
Молдова	-	-	+	+	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-	+	-	-	-	+
Таджикистан	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Російська Федерація	+	-	-	-	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Туркменістан	+	+	-	-	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Узбекистан	+	+	+	-	+	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

У сфері правотворчої діяльності з питань оподаткування законність полягає у дотриманні основних базових положень, принципів, традицій, вимог підготовки, прийняття та введення у дію законів, нормативно-правових актів та змін до них. А недотримання зазначених вимог призводить до неналежності нормативно-правового акту, його оспорюваності, протиріччю з іншими законами та дозволяє вимагати його відміни. У сфері реалізації правових норм в оподаткуванні законність передбачає неухильне виконання законів та нормативно-правових актів усіма суб'єктами податкових правовідносин, і державою також, з метою недопущення порушень подат-

кового законодавства та ухилення від сплати податків. Частково даний принцип знайшов своє відображення в інших принципах, що закріплені у ПКУ.

2. Обов'язковість – кожна особа (платник податку) зобов'язана сплачувати податкові зобов'язання у випадку виникнення податкового обов'язку. Таке визначення даного принципу дозволить уникнути суперечностей щодо практики застосування податкових пільг, оскільки у випадку застосування податкових пільг (наприклад, у вигляді повного звільнення від оподаткування), податковий обов'язок щодо обчислення, декларування та/або сплати податку чи збору може бути припинено.

3. Рівність, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації – забезпечення однакового підходу до платників податків (зборів) при визначенні податкового обов'язку щодо обчислення, декларування та/або сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), крім осіб, які мають право на податкові пільги. Таке визначення дозволить не порушувати принцип, якщо мова буде йти про осіб, у яких не виникає податковий обов'язок у зв'язку з правом на податкову пільгу.

4. Соціальна справедливість – забезпечення соціальної підтримки малозабезпечених і соціально незахищених верств населення шляхом запровадження економічно обґрунтованого неоподаткованого мінімуму доходів громадян та застосування прогресивного оподаткування громадян, які отримують високі доходи. Реформа індивідуального прибуткового оподаткування громадян 2003 р. (перехід від прогресивного до пропорційного оподаткування доходів фізичних осіб), яка мала на меті збільшити питому вагу податкових надходжень від податку на доходи фізичних осіб, не привела до бажаного результату.

Автори підтримують точку зору провідних фахівців з оподаткування щодо необхідності запровадження неоподаткованого мінімуму. Так, А. Соколовська вважає, що «економічним змістом неоподаткованого мінімуму має бути відповідність його прожитковому мінімуму» [19].

На думку Ю. Іванова, «в сучасному європейському оподаткуванні, в якому превалюють прогресивні шкали, неоподатковуваний мінімум є невід'ємним атрибутом прибуткового податку, проте форми його застосування в різних країнах не однакові» [10].

А. Крисоватий вважає, що «сума податкової соціальної пільги при ПДФО не повинна бути менше, ніж законодавчо встановлений прожитковий мінімум» [12].

У рамках реформування Податкового кодексу України 2014 р. було передбачено запровадження однієї з шести моделей індивідуального прибуткового оподаткування громадян, більшість з яких передбачали застосування неоподаткованого мінімуму доходів громадян (на рівні мінімальної заробітної плати) та застосування диференційованих ставок податку

на доходи фізичних осіб. Але жодна з моделей так і не була впроваджена в податкове законодавство України.

Більше того, протягом 2014–2015 рр. в Україні справлявся податок з пенсій, що є грубим порушенням принципу соціальної справедливості.

5. Економічна обґрунтованість та доцільність – встановлення податків і зборів (обов'язкових платежів) на підставі показників розвитку національної економіки з урахуванням необхідності досягнення збалансованості витрат бюджету з його доходами. Запроваджуючи податки, держава має на меті за рахунок них зменшити дефіцит бюджету (рис. 1) (наприклад, податок на пенсії) чи відшукати нові джерела фінансування деяких сфер (військовий збір).

Відсутність в Україні Концепції розвитку системи оподаткування призводить до ручного управління процесами оподаткування. При цьому в умовах кризи ставки деяких податків не зменшуються, а, навпаки, підвищуються (наприклад, акцизний податок).

6. Стабільність – «зміни до будь-яких елементів податків та зборів не можуть вноситися пізніше як за шість місяців до початку нового бюджетного періоду, в якому будуть діяти нові правила та ставки. Податки та збори, їх ставки, а також податкові пільги не можуть змінюватися протягом бюджетного року» [2].

Головним недоліком системи оподаткування є постійне порушення Верховною Радою України норм пп. 4.1.9 Податкового кодексу України. Котрий рік існування Податкового кодексу більшість змін у системі оподаткування приймаються наприкінці грудня і набувають чинності з 1 січня наступного року.

За роки існування до Податкового кодексу України було внесено велика кількість змін (майже 100 змін), причому деякі з них суперечили одна одній (рис. 2).

Податкове законодавство України носить складний, не завжди зрозумілий характер, а головне – воно доволі нестабільне. Зміни носять перманентний характер, що не дозволяє суб'єктам господарювання своєчасно адаптуватися до таких змін. І це, по-перше, негативно позначається на взаємовідносинах платників податків з контролюючими органами (через виникаючі суперечки по незрозумілих нормах податкового законодавства), по-друге, призводить до зменшення показників діяль-

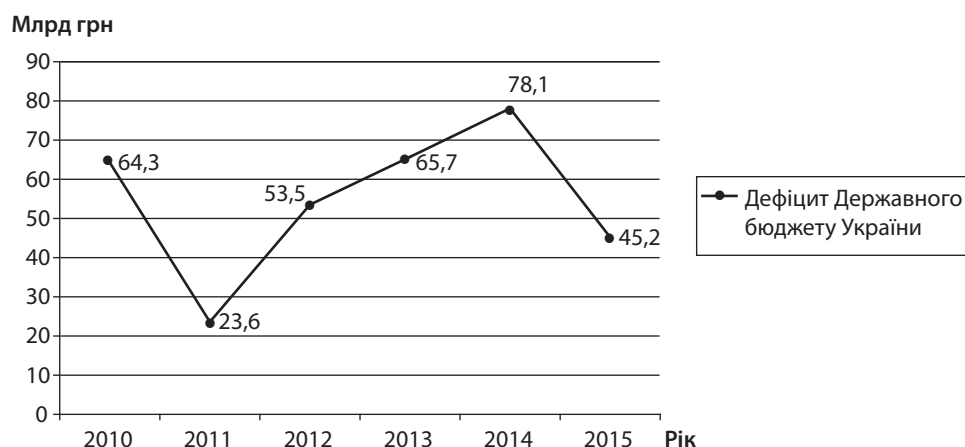


Рис. 1. Дефіцит Державного бюджету України в 2010–2015 рр. [4]

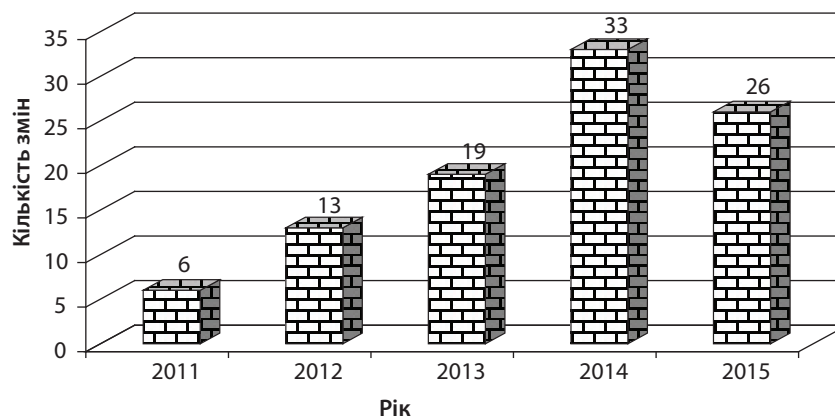


Рис. 2. Зміни до Податкового кодексу України протягом 2011–2015 рр.

ності суб'єктів господарювання. За 2015 р. план по надходженню податку на прибуток до Зведеного бюджету країни було виконано на 94,2%, а 26,3% підприємств України отримали збитки, що призвело до отримання від'ємного фінансового результату до оподаткування на рівні 340100,3 млн грн (за цей самий період 2014 р. сума збитку складала 523587 млн грн) (табл. 4).

У рамках реалізації даного принципу в Україні має бути введено мораторій на внесення змін до податкового законодавства хоча б на один рік.

7. Рівномірність сплати – «встановлення строків сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) виходячи з необхідності забезпечення своєчасного надходження коштів до бюджету для фінансування витрат» [2]. У рамках даного принципу слід передбачити також заборону авансових платежів за податковими зобов'язаннями з боку юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців.

8. Єдиний підхід – «визначення на законодавчому рівні усіх обов'язкових елементів податку» [2]. На сьогоднішній день далеко не по всіх податках і зборах у Податковому кодексі України приписані всі елементи податків та зборів (наприклад, за туристичним збором відсутній об'єкт оподаткування).

9. Зручність та доступність – забезпечення зручності та доступності податкового законодавства; простоти обчислення та сплати податків та зборів.

Не зважаючи на багато досягнень у цій сфері стосовно організації роботи Центрів обслуговування платників податків, залишається чимало проблем, пов'язаних з простотою та доступністю податкового законодавства, що призводить до його порушень з боку платників податків.

Система податкового адміністрування та контролю в Україні поки що відрізняється від системи, побудованої в країнах ЄС, а головною відмінністю є те, що в країнах ЄС головний акцент в податковому адмініструванні та контролі робиться на роботу з неплательщиками податків з метою чіткого роз'яснення норм податкового законодавства та попередження можливих його порушень у випадках, коли особи заважають стати платниками податків [14]. В Україні, на жаль, таким особам не приділяється достатньо уваги. Робота органів ДФС України зосереджується навколо платників податків, які свідомо та самостійно реєструються в установленому порядку.

Система податкового адміністрування та контролю в Україні здебільшого носить каральний характер. Хоча за останні роки зменшилася кількість податкових перевірок платників податків, але сума донарахувань за підсумками податкових перевірок значно збільшується (рис. 3, рис. 4).

Це свідчить про незрозумілість для платників податків норм податкового законодавства, що призводить до виникнення спірних питань, які платники податків намагаються вирішити шляхом звернення до податкових органів (рис. 5).

10. Гласність – право на отримання контролюючими органами від платників податків податкової інформації; право платників податків отримувати інформацію щодо виконання ними податкового обов'язку та інформації щодо використання державою коштів, отриманих у вигляді податків та зборів.

Однією з проблем, яка обтяжує роботу контролюючих органів, є масово-роз'яснювальна робота, пов'язана з відповідями на запити платників податків, щодо

Таблиця 4

Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування за 2011–2015 рр., млн грн [6]

Показник	Рік				
	2011	2012	2013	2014	2015
Фінансовий результат до оподаткування	122210	101884,7	29283,2	-523587,0	-340100,3
Відсоток прибуткових підприємств	65,1	64,5	65,9	66,3	73,7
Відсоток збиткових підприємств	34,9	35,5	34,1	33,7	26,3

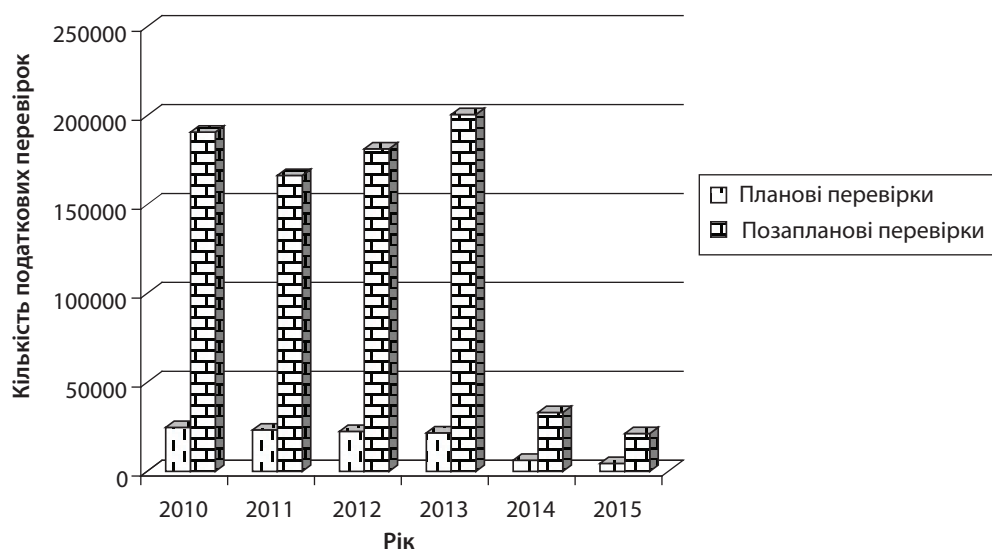


Рис. 3. Кількість податкових перевірок [8]

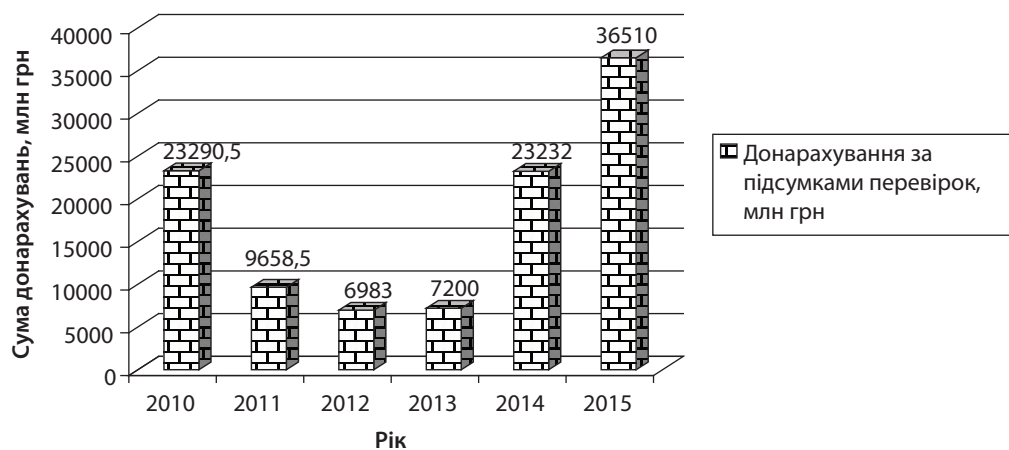


Рис. 4. Донарахування за підсумками податкових перевірок [8]

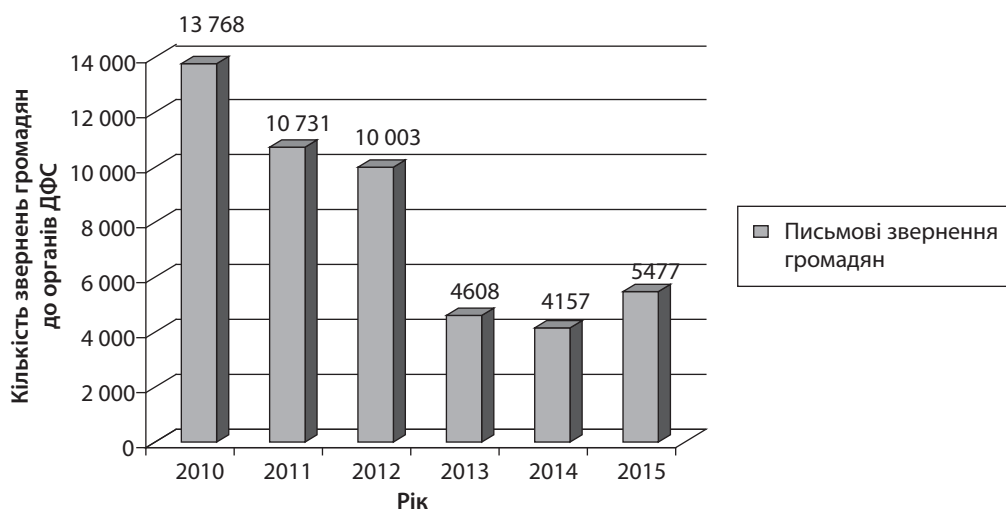


Рис. 5. Кількість звернень громадян до контролюючих органів у сфері оподаткування [8]

інформації, яка наведена у Звіті про результати роботи Державної фіскальної служби України (в регіональному розрізі). У зв'язку з цим пропонується Звіт про результати роботи органів ДФС викладати в публічному інтернет-просторі для зменшення витрат часу працівників ДФС щодо відповіді на запити платників податків.

11. Невідворотність настання визначеної законом відповідальності в разі порушення податкового законодавства з боку платника податків та контролюючих органів. Він означає, що будь яка особа, що порушила законодавство у сфері оподаткування, повинна понести відповідальність (фінансову, адміністративну або кримінальну). За своєю суттю він конкретизує принцип законності у сфері реалізації правових норм. Він має на меті попереджувальну та стримуючу дії. Відповідальність можна розглядати як застосування державою заходів примусу до винуватої особи за вчинене правопорушення. Суттєвою проблемою недотримання зазначеного принципу тягне за собою настання таких негативних наслідків, як звикання та послаблення нетерпимості у суб'єктів підприємництва до правопорушень. Реалізація принципу невідворотності настання визначеної законом відповідальності вимагає серйозних зусиль від органів виконавчої влади та повинна чітко відповідати принципу законності, згідно з яким, кожна особа, що скоїла правопорушення або злочин, має бути притягнута до відповідальності.

12. Презумпція правомірності рішень платника податку в разі, якщо норма закону чи іншого нормативно-правового акта, виданого на підставі закону, або якщо норми різних законів чи різних нормативно-правових актів припускають неоднозначне (множинне) трактування прав та обов'язків платників податків або контролюючих органів, внаслідок чого є можливість прийняти рішення на користь як платника податків, так і контролюючого органу. У першу чергу даний принцип підтверджує незрозумілість та двоякість українського податкового законодавства, оскільки передбачає різне трактування однієї норми закону. Застосування на практиці зазначеного принципу являє собою захист прав платника податків, тобто у разі спірних питань та конфлікту інтересів з посадовими особами контролюючих органів при рівних аргументах і фактах перевага повинна віддаватися саме платнику податків. Тобто, цей принцип є потужним інструментом для суб'єктів господарювання, враховуючи те, що українське податкове законодавство переповнене протиріччями, які використовуються платниками податків як лазівки з метою мінімізації сплати податків.

13. Дотримання прав платника податків. Хоча цей принцип і не зазначено в ПКУ, автори вважають його наявність необхідною умовою життєдіяльності сучасного демократичного суспільства. Суть даного принципу полягає в тому, що кожен платник податків, чий права, на його думку, порушено, має право звернутися зі скаргою до компетентних органів влади, у тому числі до судових, з метою здійснення заходів щодо захисту своїх законних прав та інтересів. Реалізація принципу дотримання прав платників податків є складовою принципу законності у сфері реалізації правових норм в оподатку-

ванні. Крім того, це основний з принципів гарантованих Конституцією України та Міжнародними пактами та конвенціями. У сфері оподаткування його можна розглядати як дотримання прав платника податків на повагу, на отримання інформації, право на представництво та захист інтересів, особисту недоторканність, невтручання в його особисте життя, недоторканність приватної власності, право на оскарження дій та бездіяльності посадових осіб контролюючих органів, право на тайну кореспонденції, телефонних переговорів та інших посягань та його честь та ділову репутацію, право на збереження його конфіденційної інформації, комерційної та банківської таємниці та інші. Окремі складові дотримання прав платника податків, зазначені у ПКУ, а саме – у ст. 17 «Права платників податків».

14. Стимулювання підприємницької виробничої діяльності, інвестиційної та інноваційної активності. Протягом існування Податкового кодексу України питання підтримки інноваційної активності суб'єктів підприємництва підіймалися неодноразово. Але, на жаль, до якихось конкретних змін у податковому законодавстві справа не дійшла.

За даними Глобального Інноваційного Індексу (*The Global Innovation Index*), Україна посідає 64 місце (у 2014 році – 63 місце) [27].

Проблема низького місця України в рейтингу пов'язана з недосконалим законодавством щодо підтримки інноваційної активності (зокрема відсутні податкові стимули). Хоча на саміті G-20 у Хуанчжоу було проголошено, що одним із пріоритетних напрямом розвитку G-20 має стати «Будівництво інноваційної, здорової, взаємопов'язаної та інклюзивної світової економіки» [5].

В Україні велика кількість застарілих основних засобів, технології виробництва продукції не відповідають стандартам ЄС, держава недостатньо інвестує коштів в інновації, що реально відображає сьогодні незацікавленість держави в підтримці інноваційного розвитку в Україні (табл. 5).

Як бачимо з табл. 5, у 2014 р. показник питомої ваги витрат на інновації був нижчим за Україну тільки в Румунії, та дещо вищий у Латвії. У 2015 р. показник в Україні знизився до 0,62 % [30].

Слід відмітити також (табл. 6) значне скорочення витрат держави на проведення наукових і науково-технічних робіт у 2014 р. (показник нижчий за показник 2012 р.).

Крім того, Україна (на відміну від країн ЄС) зовсім не використовує можливостей фінансування наукових і науково-технічних робіт за рахунок коштів приватного неприбуткового сектора. В Україні цей показник дорівнює нулю, тоді як в країнах ЄС, Японії та Південній Кореї становить 1% [30].

Система оподаткування в Україні, на жаль, практично не стимулює іноземних інвесторів вкладати кошти в українську економіку. Однак слід відмітити (табл. 7) збільшення витрат держави на інвестиційні проекти.

Основним джерелом фінансування капітальних інвестицій у промисловості залишалися власні кошти підприємств та організацій.

Питома вага витрат на інновації у ВВП, % [33]

Країна	Рік					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ЄС-28	1,94	1,93	1,97	2,01	2,03	2,03
Болгарія	0,51	0,59	0,55	0,62	0,65	0,80
Естонія	1,4	1,58	2,34	2,16	1,71	1,44
Іспанія	1,35	1,35	1,32	1,27	1,26	1,23
Латвія	0,45	0,6	0,7	0,66	0,61	0,69
Литва	0,83	0,78	0,9	0,9	0,95	1,01
Німеччина	2,73	2,72	2,8	2,88	2,83	2,87
Польща	0,67	0,72	0,75	0,89	0,87	0,94
Румунія	0,46	0,45	0,49	0,48	0,39	0,38
Словаччина	0,47	0,62	0,67	0,81	0,83	0,89
Угорщина	1,14	1,15	1,2	1,27	1,40	1,37
Чеська Республіка	1,3	1,34	1,56	1,79	1,91	2,00
Україна	0,86	0,83	0,74	0,75	0,70	0,66

Таблиця 6

Динаміка фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт в Україні, тис. грн [16]

Джерела фінансування, тис. грн	Рік				
	2010	2011	2012	2013	2014
Усього	8995893,9	9591349,5	10558480,1	11161064,4	10320327,9
Кошти бюджету	3750968,6	3912770,3	4774619,9	4826809,3	4088390,6
Власні кошти підприємств	872033,7	841780,3	1121251,4	1466605,9	1927807,3
Кошти замовників підприємств та організацій України	1961174,5	2285889,8	2458386,7	2306564,7	2152435,2
Кошти замовників іноземних держав	2315863,6	2478091,2	2044961,9	2411500,5	2041013,1
Кошти інших джерел	47549,9	55914,9	136575,3	128938,8	87993,9

Таблиця 7

Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за 2010–2015 рр., млн грн [7]

Інвестиції	Рік					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Усього	180575,5	241286,0	273256,0	249873,4	219419,9	251154,3
у т. ч. за рахунок:						
коштів державного бюджету	10223,3	17376,7	16288,3	6174,9	2738,7	6114,5
коштів місцевих бюджетів	5730,8	7746,9	8555,7	6796,8	5918,2	12423,2
власних коштів підприємств та організацій	111371,0	147569,6	171176,6	165786,7	154629,5	169257,9
кредитів банків та інших позик	22888,1	36651,9	39724,7	34734,7	21739,3	18299,5
коштів іноземних інвесторів	3723,9	5038,9	4904,3	4271,3	5639,8	7834,8
коштів населення на будівництво житла	18885,9	17589,2	22575,5	24072,3	22064,2	30283,2
інших джерел фінансування	7752,5	9312,8	10030,9	8036,7	6690,2	6941,2

Стан капітальних інвестицій за видами промислової діяльності свідчить про глибоку інвестиційну кризу в Україні (табл. 8).

Не зважаючи на існуючі проблеми в стимулюванні інвестиційного розвитку, за даними рейтингу інвестиційної привабливості *International Business Compass*,

Україна у 2015 р. піднялася на 20 позицій та посіла 89 місце в рейтингу [28].

Як і в питанні підтримки інноваційного розвитку, стимулювання інвестиційної привабливості економіки теж знаходиться на неналежному рівні. У зв'язку зі спадом у світовій економіці, зниженням основних показни-

Капітальні інвестиції за видами промислової діяльності [7]

Галузь	Освоєно (використано) капітальних інвестицій у січні – грудні 2015 р.			Довідково: січень – грудень 2014 р. у % до січня – грудня 2013 р.
	млн грн	у % до		
		загального обсягу	січня – грудня 2014 р.	
Промисловість	84168,0	100,0	80,1	74,3
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	17246,3	20,5	73,9	73,4
Переробна промисловість	44563,1	52,9	86,3	79,0
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюно- вих виробів	12653,0	15,0	75,9	78,3
Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	916,1	1,1	135,9	105,5
Виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність	3542,2	4,2	150,0	62,0
Виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	671,2	0,8	90,2	74,3
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	1830,7	2,2	72,3	68,7
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	1628,6	1,9	91,0	119,7
Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	3560,5	4,2	83,1	76,2
Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин та устаткування	12503,4	14,9	83,5	89,9
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	383,8	0,5	130,7	80,7
Виробництво електричного устаткування	768,9	0,9	99,3	66,3
Виробництво машин та устаткування, не віднесених до інших угруповань	1879,6	2,2	74,1	72,6

ків макроекономічного розвитку більшість країн світу не зацікавлені сьогодні вкладати інвестиції в економіку України, про що свідчить зниження у 2015 р. прямих іноземних інвестицій в економіку України до 43,6 млрд дол. (з 45,9 млрд дол. у 2014 р.) [9]. Проблема низького місця України в рейтингу пов'язана з недосконалим законодавством щодо підтримки інвестиційної активності (зокрема відсутні податкові стимули).

15. Податкова децентралізація – можливість органів місцевого самоврядування в рамках своїх повноважень встановлювати елементи податків та зборів, а в деяких випадках впроваджувати власні податки та збори.

У розвинутих країнах місцеве самоврядування, як правило, є найважливішим елементом системи державного управління. Органи місцевого самоврядування в розвинутих країнах, на відміну від України, можуть дійсно впливати на соціально-економічний розвиток регіону.

Саме тому реформування системи місцевого самоврядування є важливим завданням, виконання якого дозволить органам місцевого самоврядування отримувати додаткові кошти (у вигляді податкових надходжень) для забезпечення фінансової автономії регіону.

Сьогодні видатки місцевого самоврядування в Україні складають 13,5 % ВВП, тоді як середній показник

у ЄС – 24 % (серед країн ЄС найвищі показники у Данії – 54,6 %, Швеції – 44,3 %, Ірландії – 40,1 %) [15].

Порівняно з деякими країнами ЄС Україна займає найнижчі місця відносно питомої ваги місцевих податків і зборів у загальній сумі доходів місцевих бюджетів. Так, цей показник в Австрії становить 72 %, Франції – 48 %, Німеччини – 40 %, Англії – 38 % [15].

Роль місцевих бюджетів у формуванні дохідної частини Зведеного бюджету України поступово зменшується, і у 2015 р. показник склав 18,4 % (рис. 6).

Крім того, питома вага надходжень місцевих податків та зборів у податкових надходженнях до Зведеного бюджету України є нижчою, ніж у багатьох країн ЄС (табл. 9).

ВИСНОВКИ

Таким чином, на основі аналізу вітчизняного та зарубіжного досвіду авторами обґрунтовано принципи, на яких має будуватися система оподаткування в Україні. Основними з них мають стати принцип законності, стабільності, соціальної справедливості, стимулювання підприємницької, інноваційної та інвестиційної активності, податкової децентралізації.

Реалізація цих принципів на практиці, а не тільки на папері, має дозволити Україні підвищити конкурентоспроможність економіки та покращити свої позиції в міжнародних рейтингах.

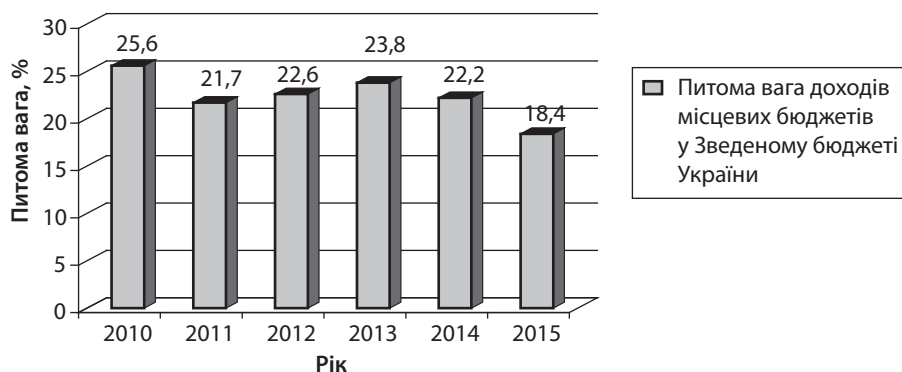


Рис. 6. Питома вага доходів місцевих бюджетів у Зведеному бюджеті України [4]

Таблиця 9

Питома вага місцевих податків і зборів в загальних податкових надходженнях країн Європи [34]

Країна	Питома вага	Країна	Питома вага
Австрія	12,0	Литва	10,2
Бельгія	5,3	Ісландія	26,6
Болгарія	3,0	Люксембург	4,7
Кіпр	1,4	Мальта	0,2
Чехія	13,9	Нідерланди	3,8
Данія	26,7	Польща	12,4
Естонія	13,3	Португалія	6,5
Фінляндія	23,3	Румунія	3,8
Франція	12,5	Словаччина	10,4
Німеччина	7,7	Словенія	10,8
Греція	0,7	Іспанія	9,5
Угорщина	6,5	Швеція	34,3
Ірландія	3,5	Великобританія	4,8
Італія	15,0	Норвегія	12,3
Латвія	19,7	Україна	5,8

Напрямами наступних досліджень має стати гармонізація принципів оподаткування в Україні та країнах ЄС.

ЛІТЕРАТУРА

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 року № 2755-VI. URL: zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17
2. Закон про систему оподаткування від 25.06.1991 року № 1251-XII (зі змінами і доповненнями). URL: zakon.rada.gov.ua/laws/show/1251-12
3. Андрущенко В. Л. Принципи оподаткування та їх протипоставлення. Збірник наукових праць Міжрегіональної фінансово-юридичної академії. Серія: економіка, право. 2011. № 1(1). С. 30–37. URL: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/soc_gum/znpifyua/2011_1/Andrushenko%20V.L..pdf
4. Бюджетний моніторинг. Аналіз виконання бюджету за 2015 рік. URL: http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Monitoring%20Quarter%202015/KV_II%D0%86_2015_Monitoring_ukr.pdf
5. В Китае стартует саммит G20. URL: http://forbes.net.ua/news/1420697-v-kitae-startuet-sammit-g20

6. Економічна статистика. Діяльність підприємств. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/fin/fin_rez/fr_ed/fr_ed_u/fr_ed_0315_u.htm

7. Економічна статистика. Капітальні інвестиції. Експрес-випуск. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ibd/iokjf/iokjf_u10-13_bez.htm

8. Звіт про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України на 2015 рік. URL: http://sfs.gov.ua/diyalnist/plani-ta-zviti-roboti-/

9. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності у 2015 році. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/

10. **Иванов Ю. Б.** Налогообложение доходов физических лиц: проблемы реформирования регулирующих механизмов социального характера // В кн.: Налогообложение: проблемы науки и практики – 2006: монография. Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2006. С. 157–175.

11. Индекс глобальной конкурентоспособности. URL: http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info

12. **Крисоватый А. И.** Моделирование векторов реформирования налоговой политики // В кн.: Налогообложение: проблемы науки и практики – 2006: монография. Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2006. С. 90–108.

13. **Кене Ф., Тюрго А. Р. Ж., Дюпон де Немур П. С.** Физикраты: Избранные экономические произведения. Москва: ЭКСМО, 2008. 1200 с.

14. Міжнародний досвід: адміністрування податків в Європі та в Україні. URL: http://sfs.gov.ua/arhiv/modernizatsiyadps-ukraini/povidomlenia/_2012_povidomlenia-modernizatsia/print-59283.html

15. **Молодченко Т. Г.** Оподаткування нерухомості як основа фінансової незалежності місцевих бюджетів. URL: http://ojs.kname.edu.ua/index.php/area/article/viewFile/1133/1065

16. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm

17. **Вишневський В. П.** Оподаткування в емерджентній економіці: теоретичні засади і напрями політики: монографія/ НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Донецьк, 2012. 128 с.

18. **Соколовська А. М.** Основи теорії податків: навч. посіб. Київ: Кондор, 2010. 326 с.

19. **Соколовська А. М.** Податкова система держави: теорія і практика становлення. Київ: Знання-прес, 2004. 241 с.

20. Словник української мови. Академічний тлумачний словник (1970–1980). URL: http://sum.in.ua/s/pryncyp

21. **Матюхіна О. А., Сластенко Є. Ф., Ягодзінський С. М.** Словник філософських термінів. URL: http://sophia.nau.edu.ua/2010-07-29-11-48-45/2010-07-29-11-51-27/162-2010-08-06-20-34-17?format=pdf

22. **Смит А.** Исследование о природе и причинах богатства народов. Москва: Ламартис, 2014. 776 с.

23. **Сэй Ж. Б.** Трактат по политической экономии. Москва: Дело, 2000.

24. Столяров В. Ф., Музиченко О. В. Принципи оподаткування в національних податкових системах країн з транзитивними економіками. *Ефективна економіка*. 2010. № 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=253>
25. Майбуров И. А., Соколовская А. М. Теория налогообложения: учебник. Москва: Юнити-Дана, 2011. 591 с.
26. Тургенев Н. И. Опыт теории налогов. С.-Петербург: Типография Н. Греча. 1818. 372 с.
27. Україна у глобальних рейтингах: підсумки 2015 року. URL: <http://www.pravda.com.ua/cdn/graphics/rating/story/>
28. Україна за рік піднялася на 20 позицій в рейтингу інвестиційної привабливості International Business Compass (оновлено 27.02.2016). URL: <http://news.finance.ua/ua/news/-/370116/ukrayina-za-rik-pidnyalasya-na-20-pozytsij-v-rejtyngu-investytsijnoyi-pryvablivosti-international-business-compass>
29. Фінансово-економічний словник. Принципи оподаткування. URL: http://www.ivt.me.ru/uk/glossary/financial-uk/prived-prog/print-sipi_opodatkuвання.html
30. Фінансування наукових досліджень в Україні та світі (оновлено 16.08.2016). URL: <http://edclub.com.ua/analitika/finansuvannya-naukovyh-doslidzen-v-ukrayini-ta-sviti>
31. Швабій К. І. Принципи та критерії оподаткування доходів населення. Науковий вісник Національного університету ДПС України. Серія: економіка, право. 2009. № 3 (46). С. 97–103. URL: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Nvndpsu/2009_3/2009_3_Shvabiy.pdf
32. Doing Business. URL: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreconomies/ukraine>
33. Gross domestic expenditure on R&D (GERD). URL: http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=t2020_20&plugin=1
34. Taxation Trends In The European Union' 2015. URL: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/2015/report.pdf
35. Victor de Riqueti, marquis de Mirabeau. L'Ami Des Hommes, ou Traité de la Population. Hambourg: Chretien Hérol, 1756–1762, vol. 6. 524 p.
36. Wagner A. Finanzwissenschaft: Th. Gebühren Und Allgemeine Steuerlehre. Nabu Press, 2011. 854 p.

REFERENCES

- Andrushchenko, V. L. "Pryntsyropy opodatkuвання ta yikh protypostavleniia" [Principles of taxation and their pretpostavljenie]. Zbirnyk naukovykh prats Mizhrehionalnoi finansovo-iurydychnoi akademii. Serii: ekonomika, pravo. http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/soc_gum/znipfuyua/2011_1/Andrushchenko%20V.L.pdf
- "Biudzhetni monitorynh. Analiz vykonannya biudzhetu za 2015 rik" [Budget monitoring. Analysis of budget execution in 2015]. http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Monitoring%20Quarter%202015/KV_II%D0%86_2015_Monitoring_ukr.pdf
- Doing Business. <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreconomies/ukraine>
- "Ekonomichna statystyka. Diialnist pidpriemstv" [Economic statistics. The activities of enterprises]. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/fin/fin_rez/fr_ed/fr_ed_u/fr_ed_0315_u.htm
- "Ekonomichna statystyka. Kapitalni investytsii. Ekspres-vypusk" [Economic statistics. Capital investment. Express edition]. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ibd/iokjf/iokjf_u10-13_bez.htm
- "Finansovo-ekonomichnyi slovnyk. Pryntsyropy opodatkuвання" [Financial and economic dictionary. Principles of taxation]. http://www.ivt.me.ru/uk/glossary/financial-uk/prived-prog/print-sipi_opodatkuвання.html
- "Finansuvannya naukovykh doslidzen v Ukraini ta sviti (onovleno 16.08.2016)" [Financing of scientific researches in Ukraine and abroad (updated 16.08.2016)]. <http://edclub.com.ua/analitika/finansuvannya-naukovyh-doslidzen-v-ukrayini-ta-sviti>

- Gross domestic expenditure on R&D (GERD). http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=t2020_20&plugin=1
- "Investytsii zovnishnyoeconomichnoi diialnosti u 2015 rotsi" [Investments of foreign economic activity in 2015]. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- Ivanov, Yu. B. "Nalogooblozheniye dokhodov fizicheskikh lits: problemy reformirovaniya reguliruyushchikh mekhanizmov sotsialnogo kharaktera" [The income taxation of individuals: problems of reforming the regulatory mechanisms of a social nature]. In *Nalogooblozheniye: problemy nauki i praktiki – 2006*, 157-175. Kharkiv: INZHEK, 2006.
- "Indeks globalnoy konkurentosposobnosti" [The global competitiveness index]. <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info>
- Krisovatyy, A. I. "Modelirovaniye vektorov reformirovaniya nalogovoy politiki" [The modeling of the vectors of reforming tax policy]. In *Nalogooblozheniye: problemy nauki i praktiki – 2006*, 90-108. Kharkiv: INZHEK, 2006.
- Kene, F., Tiurgo, A. R. Zh., and Diupon de Nemur, P. S. *Fiz-iokraty: Izbrannyye ekonomicheskiye proizvedeniya* [The physiocrats: Selected economic work]. Moscow: EKSMO, 2008.
- [Legal Act of Ukraine] (1991). zakon.rada.gov.ua/laws/show/1251-12
- [Legal Act of Ukraine] (2010). zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17
- Matiukhina, O. A., Slstenko, Ye. F., and Yahodzinskiy, S. M. "Slovnyk filosofskykh terminiv" [A dictionary of philosophical terms]. <http://sophia.nau.edu.ua/2010-07-29-11-48-45/2010-07-29-11-51-27/162-2010-08-06-20-34-17?format=pdf>
- Mayburov, I. A., and Sokolovskaya, A. M. *Teoriya nalogooblozheniya* [The theory of taxation]. Moscow: Yuniti-Dana, 2011.
- "Mizhnarodnyi dosvid: administruvannya podatkov v Yevropi ta v Ukraini" [International experience: tax administration in Europe and in Ukraine]. http://sfs.gov.ua/arhiv/modernizatsiya-dps-ukraini/povidomlenia_/2012_povidomlenia-modernizatsia/print-59283.html
- Molodchenko, T. H. "Opodatkuвання nerukhomosti yak osnova finansovoi nezalezhnosti mistsevykh biudzhativ" [Taxation of real estate as a basis of financial independence of local budgets]. <http://ojs.kname.edu.ua/index.php/area/article/viewFile/1133/1065>
- "Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini. Statystychnyi zbirnyk" [Scientific and innovation activity in Ukraine. Statistical compendium]. https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm
- "Slovnyk ukrainskoi movy. Akademichnyi tlumachnyi slovnyk (1970-1980)" [Dictionary of the Ukrainian language. Academic explanatory dictionary (1970-1980)]. <http://sum.in.ua/s/pryncyp>
- Smit, A. *Issledovaniye o prirode i prichinakh bogatstva narodov* [An inquiry into the nature and causes of the wealth of Nations]. Moscow: Lamartis, 2014.
- Sey, Zh. B. *Traktat po politicheskoy ekonomii* [A treatise on political economy]. Moscow: Delo, 2000.
- Stoliarov, V. F., and Muzychenko, O. V. "Pryntsyropy opodatkuвання v natsionalnykh podatkovykh systemakh krain z tranzitivnyy ekonomikamy" [Principles of taxation in the national tax systems of the countries with economies transitivity]. *Efektivna ekonomika*. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=253>
- Sokolovska, A. M. *Osnovy teorii podatkov* [Fundamentals of the theory of taxes]. Kyiv: Kondor, 2010.
- Shvabii, K. I. "Pryntsyropy ta kryterii opodatkuвання dokhodiv naselennia" [Principles and criteria of taxation of incomes]. Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu DPS Ukrainy. Serii: ekonomika, pravo. http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Nvndpsu/2009_3/2009_3_Shvabiy.pdf
- Sokolovska, A. M. *Podatkova systema derzhavy: teoriia i praktika stanovlennia* [The tax system of the state: the theory and practice of formation]. Kyiv: Znannia-pres, 2004.

Turgenev, N. I. *Opyt teorii nalogov* [The experience of the theory of taxes]. St. Petersburg: Tipografiya N. Grecha, 1818.

Taxation Trends In The European Union' 2015. http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/2015/report.pdf

"Ukraina za rik pidnialasia na 20 pozytsii v reitynhu investytsiinoi pryvablyvosti International Business Compass (onovleno 27.02.2016)" [Ukraine for the year climbed 20 positions in the ranking of investment attractiveness of the International Business Compass (updated 27.02.2016)]. <http://news.finance.ua/ua/news/-/370116/ukrayina-za-rik-pidnyalasya-na-20-pozytsij-v-rejtyngu-investytsijnoyi-pryvablyvosti-international-business-compass>

"Ukraina u hlobalnykh reitynhakh: pidsumky 2015 roku" [Ukraine in the global rankings: end of 2015]. <http://www.pravda.com.ua/cdn/graphics/rating/story/>

"V Kitae startuet sammit G20" [In China, the start of the G20 summit]. <http://forbes.net.ua/news/1420697-v-kitae-startuet-sammit-g20>

Vyshnevskyi, V. P. *Opodatkuvannia v emerdzhentnii ekonomitsi: teoretychni zasady i napriamy polityky* [Net emergenti Economics: a theoretical framework and policy directions]. Donetsk, 2012.

Victor de Riqueti, marquis de Mirabeau. *L'Ami Des Hommes, ou Traite de la Population*. Vol. 6. Hambourg: Chretien Herold, 1756-1762.

Wagner, A. *Finanzwissenschaft: Th. Gebuhren Und Allgemeine Steuerlehre*: Nabu Press, 2011.

"Zvit pro vykonannia Planu roboty Derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy na 2015 rik" [A report on the implementation of the work Plan of the State fiscal service of Ukraine for 2015]. <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/plani-ta-zviti-roboti/>

УДК 330.3

ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ: ВИДИ ТА ОСОБЛИВОСТІ СТРУКТУРИ ДЖЕРЕЛ

© 2016 КОВТУНЕНКО К. В., НЕСТЕРЕНКО О. В.

УДК 330.3

**Ковтуненко К. В., Нестеренко О. В. Фінансування діяльності вітчизняних підприємств в сучасних умовах:
види та особливості структури джерел**

У статті розглянуто види та особливості структури джерел фінансування діяльності вітчизняних підприємств; перераховано види джерел фінансування компаній, різновиди банківських кредитів; проведено аналіз капітальних інвестицій в основний капітал підприємств за джерелами фінансування; досліджено структуру кредитно-інвестиційного портфеля комерційних банків і проаналізовано інформацію про короткострокові банківські кредити з економічними напрямів. Встановлено ризики, що заважають підприємствам отримати банківський кредит, і причини уповільнення кредитування. Надано пропозиції щодо вибору ефективних джерел фінансування підприємства.

Ключові слова: структура джерел фінансування діяльності вітчизняних підприємств, власні кошти, банківське кредитування.

Табл.: 3. **Бібл.:** 13.

Ковтуненко Ксенія Валеріївна – доктор економічних наук, доцент, завідувачка кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності, Одеський національний політехнічний університет (пр. Шевченка, 1, Одеса, 65044, Україна)

E-mail: dmitrij-kovtunenکو@yandex.ru

Нестеренко Ольга Володимирівна – аспірантка кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності, Одеський національний політехнічний університет (пр. Шевченка, 1, Одеса, 65044, Україна)

E-mail: art-ov2008@yandex.ru

УДК 330.3

UDC 330.3

**Ковтуненко К. В., Нестеренко О. В. Финансирование деятельности
отечественных предприятий в современных условиях:
виды и особенности структуры источников**

В статье рассмотрены виды и особенности структуры источников финансирования деятельности отечественных предприятий; перечислены виды источников финансирования компаний, разновидности банковских кредитов; проведен анализ капитальных инвестиций в основной капитал предприятий по источникам финансирования; исследована структура кредитно-инвестиционного портфеля коммерческих банков и проанализирована информация о краткосрочных банковских кредитах по экономическим направлениям. Выявлен ряд рисков, мешающих предприятиям получить банковский кредит, и причины замедления кредитования. Даны предложения по выбору эффективных источников финансирования предприятия.

Ключевые слова: структура источников финансирования деятельности отечественных предприятий, собственные средства, банковское кредитование.

Табл.: 3. **Библ.:** 13.

Ковтуненко Ксения Валерьевна – доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой менеджмента внешнеэкономической и инновационной деятельности, Одесский национальный политехнический университет (пр. Шевченко, 1, Одесса, 65044, Украина)

E-mail: dmitrij-kovtunenکو@yandex.ru

Нестеренко Ольга Владимировна – аспирантка кафедры менеджмента внешнеэкономической и инновационной деятельности, Одесский национальный политехнический университет (пр. Шевченко, 1, Одесса, 65044, Украина)

E-mail: art-ov2008@yandex.ru

**Kovtunenکو K. V., Nesterenko O. V. Financing the Activities
of Domestic Enterprises in the Current Conditions: Types and Features
of the Structure of Sources**

The article considers types and features of the structure of sources for financing domestic enterprises; types of sources for financing companies and varieties of bank loans are listed; an analysis of capital investments in fixed capital of enterprises by sources of financing has been carried out; structure of the credit and investment portfolio of commercial banks has been examined, and information on short-term bank loans by economic directions has been analyzed. A number of risks that hinder enterprises in receiving a bank loan together with reasons for slowing down the loaning have been identified. Some suggestions for choosing efficient sources for financing enterprises have been provided.

Keywords: structure of sources for financing domestic enterprises, own funds, bank lending.

Tabl.: 3. **Bibl.:** 13.

Kovtunenکو Kseniia V. – D. Sc. (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Management of Foreign Economic and Innovative Activity, Odessa National Polytechnic University (1 Shevchenko Ave., Odessa, 65044, Ukraine)

E-mail: dmitrij-kovtunenکو@yandex.ru

Nesterenko Olga V. – Postgraduate Student of the Department of Management of Foreign Economic and Innovative Activity, Odessa National Polytechnic University (1 Shevchenko Ave., Odessa, 65044, Ukraine)

E-mail: art-ov2008@yandex.ru

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

ЕКОНОМІКА

Будь-яке підприємство прагне успішно функціонувати в економічному просторі, отримувати прибутки при веденні господарської діяльності та в майбутньому підвищувати ефективність своєї роботи та розвивати нові сфери діяльності. Відсутність економічно обґрунтованих вірних розрахунків при виборі оптимальних джерел фінансування діяльності компанії можуть призвести до негативних наслідків її фінансового стану. Для здійснення основної мети суб'єктам господарювання потрібна ефективна структура джерел фінансування, щоб використовувати кошти на придбання площ виробництва, скорочення обороту обігових коштів, оновлення основних фондів, розширення нових технологій.

В умовах дестабілізації економіки, високої конкуренції, питання пошуку вигідних джерел фінансування є проблемою багатьох підприємств, які змушені знаходити найбільш оптимальні шляхи фінансування своєї діяльності. Нестача фінансових коштів може призупинити або повністю згорнути всю діяльність організації, а при відсутності власних ресурсів для здійснення діяльності важливу роль в інвестиційному процесі вітчизняних підприємств відіграє такі джерела фінансування, як: банківське кредитування, кошти іноземних інвесторів, лізинг, взаємне фінансування між підприємствами та ін. [1].

Значну увагу дослідженням фінансування діяльності підприємства приділяють такі вітчизняні вчені, як А. М. Александров, І. В. Зятківський, А. Г. Загородній, А. М. Поддєрьогін, І. О. Бланк, О. С. Філімонов та інші, але існують суперечні питання стосовно структури джерел фінансування, яка повною мірою відповідала б потребам підприємства, забезпечуючи їх сталий розвиток.

У світовій економіці в багатьох розвинутих країнах підприємства малого і середнього бізнесу формують великий обсяг прибутку державного бюджету. Саме малий бізнес забезпечує до 80% ВВП, високу робочу зайнятість, створює альтернативну конкуренцію, завдяки чому найкраще задовольняються будь-які потреби кінцевих споживачів та ринок наповнюється високоякісними товарами. Але в нашій країні набагато нижчі коефіцієнти та показники розвитку малого бізнесу [3]. Таким чином, підприємства малого та середнього бізнесу країни є провідним сектором ринкових відносин, які безпосередньо впливають на темп зростання фінансового та інвестиційного потенціалу країни [4].

В умовах активного розвитку ринку і нарощення конкуренції між компаніями керівництво підприємства стає перед пошуком вигідних нових джерел фінансування свого бізнесу, при цьому треба враховувати вартість ресурсів, їх особливості, своєчасність отримання, фінансовий стан підприємства. Якщо витрати компанії перевищують її доходи, то постає проблематичне питання: звідки фінансувати свою господарську діяльність? Зменшення витрат можуть негативно вплинути на виробництво, тоді позичення фінансових ресурсів є єдиним шляхом налагодження системного функціонування підприємства.

Залежно від розміру підприємства виникають певні складнощі щодо отримання фінансування. Слід зазначити, що малому підприємству набагато важче отримати залучення капіталу, ніж великій компанії, при

тому що воно його дуже потребує. Проблема отримання таких позик полягає в тому, що інвесторам складно розрахувати потенціал малих підприємств, і вони відносять до ризикованих відносини з такими підприємствами. Кредитори віддають перевагу компаніям зі швидким оборотом обігових коштів і капіталу через швидке повернення коштів від цих підприємств [12].

У науковій літературі розділяють три види джерел фінансування:

- ★ *власні кошти*: отримані за рахунок прибутку;
- ★ *запозичені кошти*: отримані будь-яким способом кредитування, що включають в себе банківські кредити та інші фінансові зобов'язання з нарахуванням відсотків;
- ★ *залучені кошти*: це кошти сторонніх інвесторів, які беруть участь у діяльності підприємства.

З приводу такого поділу думки вчених розійшлися, і виникає багато суперечок стосовно оптимальності структури джерел фінансування. Деякі вчені вважають, що підприємству немає необхідності брати в борг, якщо вистачає власних коштів, і не варто впасти в боргову яму через кредиторів. На їх думку, більшу частину операційних витрат суб'єктам господарювання необхідно інвестувати за рахунок власного капіталу, оскільки при таких умовах підприємство має кращу фінансову стійкість, низьку вартість капіталу, самостійність у прийнятті рішень при розподілі коштів. З іншого боку, при використанні тільки власних коштів може виникнути перевантаження виробничого процесу, знизитися ліквідність підприємства і т. п. У наукових джерелах також зазначають, що якщо підприємство використовує змішаний капітал, тобто власний капітал разом з позиковим, то отримує найвищі фінансові можливості свого розвитку без обмеження основної діяльності коштами. Але при зростанні обсягу позикового капіталу існує ризик скорочення фінансової стійкості, і доля підприємства може залежати від рішень кредиторів.

Динаміка капітальних інвестицій в основний капітал підприємства за джерелами фінансування (табл. 1) демонструє, що переважним джерелом інвестування своєї діяльності підприємства обирають власні кошти [7]. За роки економічної кризи обсяги фінансування діяльності за власний рахунок організацій поступово зростають (171,1 млрд грн у 2012 р. і 184,3 млрд грн у 2015 р.), і ця картина є наслідком насамперед скорочення виділення коштів з державного бюджету, обмеження наданням кредитів для бізнесу і ускладнення банківських кредитних процедур.

Найбільший обсяг інвестування при використанні банківських кредитів спостерігається у 2011–2013 рр. після кризи 2008 р., а вже у 2014–2015 рр. кредитування вітчизняних підприємств значно зменшилося, майже до 20740,1 млн грн.

Аналізуючи показники фінансування діяльності організацій за допомогою коштів іноземних інвесторів, можна помітити, що обсяги залучення фінансових ресурсів зросли і протягом 2013–2015 рр. Інвестиції збільшилися майже вдвічі – з 4271,3 млн грн до 8185,4 млн грн. Найменшим джерелом інвестування у 2014–2015 рр.

Таблиця 1

Капітальні інвестиції в основний капітал підприємства за джерелами фінансування у 2010–2015 рр. *, млн грн [7]

Показник	Рік					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Усього	180575,5	241286	273256	249873,4	219419,9	273116,4
у т. ч. за рахунок:						
коштів державного бюджету	10223,3	17376,7	16288,3	6174,9	2738,7	6919,5
коштів місцевих бюджетів	5730,8	7746,9	8555,7	6796,8	5918,2	14260
власних коштів підприємств та організацій	111371	147569,6	171176,6	165786,7	154629,5	184351,3
кредитів банків та інших позик	22888,1	36651,9	39724,7	34734,7	21739,3	20740,1
коштів іноземних інвесторів	3723,9	5038,9	4904,3	4271,3	5639,8	8185,4
коштів населення на будівництво житла	18885,9	17589,2	22575,5	24072,3	22064,2	31985,4
інших джерел фінансування	7752,5	9312,8	10030,9	8036,7	6690,2	6674,7

Примітка: * – без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя, за 2014–2015 рр. також без частини зони проведення АТО.

були бюджетні кошти, що виділяються державою на розвиток підприємництва. А низький рівень державного фінансування різних сфер діяльності штовхає підприємства користуватися кредитами комерційних банків. Хоча кризова ситуація в економічному середовищі негативно вплинула на фінансовий потенціал багатьох компаній, зменшився обсяг надійних і платоспроможних організацій, проте, водночас, банківські інвестування є важливим джерелом фінансування діяльності вітчизняних підприємств [13].

Протягом аналізованого періоду змінюється структура кредитно-інвестиційного портфеля комерційних банків (табл. 2).

На даний час головними напрямками інвестування комерційних банків в економіку України є реальне фінансування інвестиційних проектів бізнесу та фінансування в цінні папери.

З 2007 р. банківський кредитно-інвестиційний портфель постійно зростає, найбільша кількість кредитів

була наприкінці 2008 р. У січні 2009 р. повний кредитний портфель банків склав 759686,00 млн грн, кредити підприємствам були видані на суму 409467,74 грн, але потім суми кредитів юридичним особам почали поступово зменшуватися, у зв'язку з кризою 2008 р. банківське кредитування в Україні практично призупинилося, і в банківських портфелях з'явилася великі обсяги прострочених і проблемних кредитів. Економічна криза 2014–2015 рр. безпосередньо вплинула на вартість і доступність для підприємств банківського кредитування. Цілий 2015 р. банківські кредитні портфелі впевнено зменшувалися, і за рік частка кредитів бізнесу скоротилася на 185,2 млрд грн – до 453,3 млрд грн. У 2016 р. продовжилося стискання банківського кредитування через високі ризики неплатоспроможності потенційних позичальників [10].

Найбільша кількість банківських кредитів була надана корпоративному сектору, нефінансовим корпораціям та домогосподарствам у вигляді споживчих та іпотечних кредитів [1].

Таблиця 2

Структура кредитно-інвестиційного портфеля комерційних банків станом на початок року, млн грн [5]

Стан на початок року	КІП	У тому числі			
		Міжбанківські кредити	Кредити юридичним особам	Кредити фізичним особам	Цінні папери
2007	252623,87	22635,27	140625,73	76043,78	13319,09
2008	462149,10	51081,09	236063,19	149212,81	25792,00
2009	759686,00	47430,67	409467,74	264210,31	38577,28
2010	627701,04	34369,11	343286,32	211886,74	38158,87
2011	613285,07	46866,16	476181,35	144121,52	63697,31
2012	604191,62	50728,49	482662,70	124211,11	56164,61
2013	594521,91	29698,21	489697,35	115597,75	55106,81
2014	732554,17	24772,80	581887,53	144654,03	84560,00
2015	753117,10	7627,53	638565,30	151925,77	92367,11
2016	461660,31	9488,28	453314,39	113501,24	44131,83

За допомогою банківського кредитування підприємства мають можливість фінансувати свою господарську та інвестиційну діяльність, також щомісячне погашення кредиту посилює економію в процесі фінансування, що вказує на ефективність управління підприємством [2, с. 56]. Деякі банківські установи надають інвестиційні довгострокові кредити на комерційні цілі в національній валюті. Зазвичай, вітчизняні підприємства, які спонсорують свою інвестиційну діяльність, несуть витрати по купівлі, реконструкції, оновленню, будівництву споруд, будинків, земельних ділянок, транспортних засобів, обладнання, тощо. Головною відмінністю таких кредитів є достатньо довгий строк кредитування та адаптивний графік погашення боргу, індивідуально для кожного підприємства. Кожному інвестору відомо, що термін інвестиційного кредиту тісно пов'язаний зі строком окупності інвестицій, а відсотки по графіку погашення повинні бути нижчими за рівень доходності за інвестиціями [8].

Також банки пропонують суб'єктам господарювання великий спектр кредитів, наприклад відкриття кредитної лінії, «овердрафт»; іпотечний кредит, револьверний кредит, ломбардний кредит, облігаційна позика, фінансовий лізинг та багато інших. У сучасних умовах найбільш привабливим серед підприємців є комерційний кредит у товарній формі, коли компанії між собою здійснюють взаємне кредитування й існує різниця в часі між поставкою товару та його фактичною оплатою. Пе-

ревагою такого кредиту є швидкість надання коштів у товарній формі, більш дешевій, ніж банківський кредит; проста схема збору документів прискорює оборотність обігових коштів, і підприємства мають можливість одне одному надати фінансову допомогу [6].

За інформацією про короткострокові банківські кредити за економічними напрямками у 2012–2014 рр., найбільша частка банківських кредитів припадає саме на оптово-роздрібну торгівлю: 37,86% – у 2012 р., 37,44% – у 2013 р., 33,58% – у 2014 р. (табл. 3).

На другому місці за прихильністю банків – промислові підприємства: 24,92% – у 2012 р., 26,93% – у 2013 р., 31,79% – у 2014 р.

Зробивши детальний аналіз банківських кредитів у різноманітні сфери діяльності підприємств, можна відзначити, що найчастіше банки надають кредити підприємствам лише на конкретні види економічної діяльності, і в них концентрується і нарощується велика частка усіх позикових коштів, проте іншим організаціям теж потрібна банківська підтримка у вигляді кредитного фінансування. Якщо власних потужностей не вистачає, треба звертатися до кредиторів та інвесторів для отримання фінансування тільки короткострокових проектів, оскільки саме короткострокове фінансування може підтримати поточну платоспроможність підприємства.

Відмітимо той факт, що, згідно з чинним законодавством, банки негативно ставляться до ситуації щодо надання кредитів, які потребують фінансування для

Таблиця 3

Короткострокові кредити банків за видами економічної діяльності (станом на кінець року), млн грн [9]

Показник	2012 р.		2013 р.		2014 р.	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Усього	316987,2	100,0	371760,5	100,0	428243,2	100,0
у т. ч.:						
сільське, лісове та рибне господарство	15707,1	4,96	22328,2	6,01	27629,9	6,45
промисловість	78994,0	24,92	100101,1	26,93	136133,0	31,79
будівництво	10381,1	3,27	12671,4	3,41	12568,3	2,93
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	119998,2	37,86	139204,8	37,44	143782,9	33,58
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	12681,2	4,00	11135,7	3,00	10492,4	2,45
тимчасове розміщення й організація харчування	930,6	0,29	1104,6	0,30	1268,5	0,30
інформація та телекомунікації	5076,2	1,60	3676,1	0,99	3179,1	0,74
фінансова та страхова діяльність	12481,2	3,94	11272,4	3,03	12483,4	2,92
операції з нерухомим майном	19113,4	6,03	23032,7	6,20	30680,8	7,16
професійна, наукова та технічна діяльність	34981,6	11,04	40320,6	10,85	42719,9	9,98
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	4990,5	1,57	5218,2	1,40	6000,6	1,40
освіта	2,1	0,00	26,5	0,01	39,6	0,01
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	330,4	0,10	120,2	0,03	101,9	0,02
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	1206,0	0,38	1508,2	0,41	1090,0	0,25
надання інших видів послуг	113,6	0,04	39,8	0,01	72,9	0,02

сплати бюджетних платежів, податків, на відшкодування на збитків. Також комерційні банки не кредитують підприємства-банкрути, з простроченою заборгованістю і негативною кредитною історією, оскільки фінансові установи передбачають дуже високі ризики надання кредитів нестабільним підприємствам.

Значущим показником, який стимулює попит на банківське кредитування, є висока процентна ставка, вона є дорогою для бізнесу, але вартість ресурсу коштує недешево, тому банки вимушені інвестувати з такою високою ставкою [9]. Також треба зазначити, що дорожнеча кредитних ресурсів свідчить про скорочення фінансових можливостей банків. Цей факт, своєю чергою, обумовлюється зменшенням банківського капіталу через збільшення прострочених і непогашених кредитів та майже відсутністю депозитного та зовнішнього рефінансування.

Уповільнюють кредитування високі ризики неплатоспроможності клієнтів, велика частка закредитованих підприємств корпоративного сектора, підвищення вимог регуляторів до розрахунку резервів і наявність високої кількості прострочених кредитів у фінансових установах. Тільки за офіційними даними, за 2014–2015 рр. частка проблемних кредитів становила 22,8% від загального обсягу кредитного банківського портфеля, а в реальних кредитних портфелях досягає 60% і більше [9]. У більшості українських банків не має зацікавленості довгостроково розміщати свої капітали в інвестування через високий рівень ризику [11].

Для самих підприємств при залученні банківського кредиту теж існують ризики, такі як:

- ✦ високі вимоги до заставного покриття, при цьому вартість застави повинна значно перевищувати суму необхідного кредиту;
- ✦ складна процедура оформлення документів та запит банком великої кількості документів від підприємства;
- ✦ короткий строк кредитування (до 1 року або кредитна лінія до 3 років), за який підприємство не в змозі якісно обслуговувати кредит;
- ✦ нав'язування банком своїх додаткових умов, таких як переведення рахунків у цей банк або відкриття депозитів;
- ✦ при плаваючій відсотковій ставці банк може її змінювати тільки в бік збільшення;
- ✦ зацікавленість потенційних позичальників знижується при дестабілізації курсу гривні [8].

ВИСНОВКИ

Отже, проведене дослідження видів і структури фінансування діяльності вітчизняних підприємств в сучасних умовах дозволяє визначити, що для ефективного фінансування діяльності підприємства та його стабільного розвитку потрібно не тільки спиратися на один вид фінансування, а використовувати в комплексі усі види фінансування залежно від можливостей підприємства, його потреб і зовнішніх факторів впливу. Також існує необхідність в подальшому вивченні та пошуку нових універсальних джерел фінансування діяльності вітчизняних підприємств. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Інвестиційна діяльність комерційних банків. URL: <http://naub.ua.edu.ua/2012/investytsijna-diyalnist-komertsijnyh-bankiv/>
2. Зайцева І. С., Коцюба О. В. Банки як основні суб'єкти інвестиційної діяльності. *Бізнес Інформ*. 2013. № 10. С. 55–59.
3. Проблемы кредитования малого бизнеса. Почему не дают кредит? URL: <http://creditwit.ru/biznes-kredit/problemy-kreditovaniya-malogo-biznesa.php>
4. Леось О. Ю., Климанська І. А. Проблеми кредитування підприємств малого бізнесу в Україні. *Ефективна економіка*. 2012. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1646>
5. Асоціація українських банків. URL: <http://aub.org.ua/>
6. Костюнік О. В. Джерела створення фінансового капіталу підприємств. *Економіка, менеджмент, бізнес*. 2011. № 1-2. С. 195–202.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Рудь Л. П. Особливості банківського кредитування інвестиційної діяльності в Україні. *Інноваційна економіка*. 2013. № 6. С. 262–270.
9. Банки втрачають свою роль у розвитку економіки. URL: http://www.prostobankir.com.ua/korporativnyy_biznes/stati/banki_teryayut_svoyu_rol_v_razvitii_ekonomiki
10. Грошова стратегія. Як банкам почати рятувати економіку України? URL: <http://minfin.com.ua/2016/05/26/19669703/>
11. Данько М. С. Методичні особливості прогнозування інноваційного розвитку економіки України. *Наука та наукознавство*. 2010. № 4. С. 40–53.
12. Управління джерелами фінансування підприємства. URL: <http://economist.net.ua/node/155>
13. Бербека В. С. Проблеми кредитування малих і середніх підприємств в Україні. *Економіка України*. 2005. № 8. С. 26–28.

REFERENCES

- Asotsiatsiia ukrainskykh bankiv. <http://aub.org.ua/>
“Banky vtrachaiut svoiu rol u rozvytku ekonomiky” [Banks are losing their role in the development of the economy]. http://www.prostobankir.com.ua/korporativnyy_biznes/stati/banki_teryayut_svoyu_rol_v_razvitii_ekonomiki
Berebka, V. S. “Problemy kredyтування malych i serednykh pidpriemstv v Ukraini” [Problems of crediting of small and medium enterprises in Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 8 (2005): 26–28.
Danko, M. S. “Metodychni osoblyvosti prohnouzuvannya innovatsiynoho rozvytku ekonomiky Ukrainy” [Methodological peculiarities of forecasting of innovative development of economy of Ukraine]. *Nauka ta naukoznastvo*, no. 4 (2010): 40–53.
“Hroshova stratehiia. Yak bankam pochaty riaturaty ekonomiku Ukrainy?” [Monetary strategy. As banks start to save the Ukrainian economy?]. <http://minfin.com.ua/2016/05/26/19669703/>
“Investytsiina dialnist komertsijnykh bankiv” [Investment activity of commercial banks]. <http://naub.ua.edu.ua/2012/investytsijna-diyalnist-komertsijnyh-bankiv/>
Kostiunik, O. V. “Dzherela stvorennia finansovoho kapitalu pidpriemstv” [Sources of creation of the financial capital of enterprises]. *Ekonomika, menedzhment, biznes*, no. 1-2 (2011): 195–202.
Leos, O. Yu., and Klymanska, I. A. “Problemy kredyтування maloho biznesu v Ukraini” [The problems of lending to small businesses in Ukraine]. *Efektivna ekonomika*. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1646>
Ofitsiyniy sait Derzhavnoi sluzhby statystyky. <http://www.ukrstat.gov.ua>
“Problemy kreditovaniya malogo biznesa. Pochemu ne dayut kredit?” [Problems of small business lending. Why not give

credit?]. <http://creditwit.ru/biznes-kredity/problemy-kreditovaniya-malogo-biznesa.php>

Rud, L. P. "Osoblyvosti bankivskoho kredytuvannya investytsiinoi diialnosti v Ukraini" [Features of Bank lending of investment activity in Ukraine]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 6 (2013): 262-270.

"Upravlinnia dzherelamy finansuvannya pidpriemstva" [Managing sources of financing of the enterprise]. <http://economist.net.ua/node/155>

Zaitseva, I. S., and Kotsiuba, O. V. "Banky yak osnovni subiekti investytsiinoi diialnosti" [Banks as main subjects of investment activities]. *Biznes Inform*, no. 10 (2013): 55-59.

УДК 330.15:332.1:334.021

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО ОБ'ЄДНАННЯ ГРОМАД

© 2016 ВОСКРЕСЕНСЬКА Т. І., ОЛЬШАНСКА М. В.

УДК 330.15:332.1:334.021

Воскресенська Т. І., Ольшанська М. В. Фінансово-економічні перспективи територіального об'єднання громад

У статті проаналізовано, систематизовано та узагальнено фінансово-економічні перспективи об'єднання територіальних громад, визначено основні джерела доходів та напрями витрачання фінансових ресурсів на основі запропонованого законодавством механізму. Проаналізовано можливі шляхи збільшення доходів та зменшення витрат об'єднаної територіальної громади. Обґрунтовано, що передача бюджетних повноважень на рівень територіальної громади дасть можливість врахувати її особливості при обранні відповідних програм розвитку та спрямовувати наявні вільні кошти на реальні потреби відповідної територіальної одиниці. Сформульовано перспективи подальших досліджень, які стосуються врахування індивідуальних інфраструктурних, виробничо-господарських і територіальних характеристик потенційних громад при їх об'єднанні, з метою запобігання виникненню «мертвих зон».

Ключові слова: фінансування територіального об'єднання громад, самодостатня територіальна одиниця, конкурентоспроможна громада, місцевий бюджет, фінансові ресурси, доходи, видатки.

Табл.: 1. **Бібл.:** 12.

Воскресенська Тетяна Ігорівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аналізу, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: voskresenskat@ukr.net

Ольшанська Марія Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку та аналізу, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: spt_mv@mail.lviv.ua

УДК 330.15:332.1:334.021

Воскресенская Т. И., Ольшанская М. В. Финансово-экономические перспективы территориального объединения общин

В статье проанализированы, систематизированы и обобщены финансово-экономические перспективы объединения территориальных общин, определены основные источники доходов и направления расходования финансовых ресурсов на основе предлагаемого законодательством механизма. Проанализированы возможные направления увеличения доходов и уменьшения расходов объединенного территориального общества. Обосновано, что передача бюджетных полномочий на уровень территориальной общины даст возможность учесть ее особенности при выборе соответствующих программ развития и направить имеющиеся свободные средства на реальные потребности соответствующей территориальной единицы. Сформулированы перспективы дальнейших исследований, которые касаются учета индивидуальных инфраструктурных и производственно-хозяйственных, территориальных характеристик потенциальных общин при их объединении, с целью предотвращения возникновения «мертвых зон».

Ключевые слова: финансирование территориального объединения общин, самодостаточная территориальная единица, конкурентоспособное общество, местный бюджет, финансовые ресурсы, доходы, расходы.

Табл.: 1. **Библ.:** 12.

Воскресенская Татьяна Игоревна – кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и анализа, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: voskresenskat@ukr.net

Ольшанская Мария Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры учета и анализа, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: spt_mv@mail.lviv.ua

UDC 330.15:332.1:334.021

Voskresenska T. I., Olshanska M. V. The Financial-Economic Prospects of the Territorial Association of Communities

The article analyzes, systematizes and generalizes the financial-economic prospects of association of territorial communities, the main sources of revenues and expenses together with directions of spending financial resources have been determined on the basis of the mechanism, which is proposed in the legislation. The possible directions of increasing revenues and reducing expenses of a associated territorial society have been analyzed. It has been substantiated that delegation of the budgetary authority to the community level will provide an opportunity to consider its features when selecting relevant development programs and to transmit the available funds to the real needs of the relevant territorial unit. Prospects for further research have been formulated, relating to accounting the individual infrastructural and production-economical, territorial characteristics of potential communities when associating them, in order to prevent «dead zones».

Keywords: financing the territorial association of communities, self-sufficient territorial unit, competitive society, local budget, financial resources, revenues, expenses.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 12.

Voskresenska Tetiana I. – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Accounting and Analysis, Lviv Polytechnic National University (12 Stepana Bandery Str., Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: voskresenskat@ukr.net

Olshanska Maria V. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting and Analysis, Lviv Polytechnic National University (12 Stepana Bandery Str., Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: spt_mv@mail.lviv.ua

Кризний стан вітчизняної економічної системи спричинив суттєві труднощі в забезпеченні повноцінного функціонування та розвитку як окремих регіонів, так і держави загалом. Це в основному зумовлене суттєвим спадом обсягів вітчизняного виробництва, тотальною економією бюджетних ресурсів на місцях, що призвело до значного скорочення фінансування соціально-економічних програм, зорієнтованих на розвиток регіонів. Крім того, фінансування видатків на соціально-культурний та інфраструктурний розвиток відповідного регіону провадиться в основному за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів, тобто використовується державне централізоване управління фінансовими ресурсами регіону. Застосування такого механізму фінансування потреб регіону є недовідним, оскільки недостатньо враховує соціально-економічні та інфраструктурні особливості регіону при реалізації програм його розвитку.

Зазначені та ряд інших фактів призвели до диспропорційності соціально-економічного розвитку більшої частини регіонів. З метою вирішення цієї проблеми постала нагальна потреба у формуванні конкурентоспроможних населених пунктів, зміцнення матеріально-фінансової бази розвитку регіонів. В Україні для реалізації цього проводиться повномасштабна адміністративно-територіальна реформа. Наведені вище проблемні аспекти, які стримують належний розвиток регіонів, чітко окреслені в Концепції реформи місцевого самоврядування: «Система місцевого самоврядування на сьогодні не задовольняє потреб суспільства. Функціонування органів місцевого самоврядування у більшості територіальних громад не забезпечує створення та підтримку сприятливого життєвого середовища, необхідного для всебічного розвитку людини, її самореалізації, захисту її прав, надання населенню органами місцевого самоврядування, утвореними ними установами та організаціями високоякісних і доступних адміністративних, соціальних та інших послуг на відповідних територіях» [7].

Зазначеній проблематиці присвячено ряд наукових праць теоретичного та прикладного спрямування.

Зокрема, В. Пальчук у своєму дослідженні [9] розглядає можливі соціальні та економічні наслідки територіального об'єднання громад. О. Кириленком і колективом авторів [12] розкрито особливості формування і використання фінансових ресурсів територіальних громад, враховуючи переваги та недоліки бюджетної децентралізації. В. Патокою [10] розглянуто особливості утворення об'єднання громад у контексті фінансового забезпечення їх діяльності. Т. Барабаш [1] у проведеному дослідженні акцентував увагу на особливостях співробітництва об'єднаних територіальних громад. Проте в досліджуваних наукових працях вчені не повною мірою відображають специфіку фінансово-економічних аспектів створення і функціонування територіальних громад, перш за все, через відсутність аналітичних даних.

Мета статті полягає в систематизації, узагальненні та аналізі фінансово-економічних перспектив об'єднання територіальних громад, визначенні основних джерел доходів та напрямків витрачання фінансових ресурсів на основі пропонованого законодавством механізму.

Не зважаючи на прийняті закони України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [3], «Про засади державної регіональної політики» [4], Методику формування спроможних територіальних громад [8] і ряд інших законодавчо-нормативних документів, процес об'єднання громад, який має на меті проведення децентралізації влади на місцях, відбувається квола. Станом на 25 жовтня 2015 р. було створено 159 об'єднаних територіальних громад [6], водночас необхідно зазначити, що на початку 2016 р. цей процес дещо активізувався (табл. 1). Небажання населення сприяти проведенню децентралізації в такому контексті, який пропагується владою, пояснюється тим, що викладені в законодавстві позиції стосовно об'єднання громад, як правило, прямо чи побічно стосуються реформування освітньої (часткова чи повна ліквідація шкіл), медичної та інших соціально-економічних сфер розвитку окремого регіону та держави загалом.

Таблиця 1

Кількість територіальних об'єднань громад і величина субвенцій на їх інфраструктурний розвиток у розрізі областей на початок II кварталу 2016 р.*

Область	Кількість територіальних громад, од.	Величина державної субвенції на розвиток інфраструктури, тис. грн	
		фактична	у відповідності до перспективних планів
1	2	3	4
Вінницька	2	27	5677,00
Волинська	6	46	26537,20
Дніпропетровська	16	58	102086,70
Донецька**	3	35	35655,70
Житомирська	10	28	54571,00
Закарпатська	2	0	15075,00
Запорізька	6	46	46553,00
Івано-Франківська	4	49	21862,30

1	2	3	4
Кіровоградська	3	17	8062,40
Київська	1	28	6126,5
Луганська**	2	22	19232,3
Львівська	16	74	45956,6
Миколаївська	1	28	5095,00
Одеська	8	16	63188,10
Полтавська	14	29	56974,20
Рівненська	6	30	25263,7
Сумська	1	48	9604,90
Тернопільська	26	0	141554,40
Харківська	1	52	0,00
Херсонська	1	40	4631,70
Хмельницька	22	25	216372,60
Черкаська	3	42	4160,60
Чернівецька	10	14	45436,50
Чернігівська	5	42	31649,20

Примітка: * – дані узагальнено та систематизовано на основі [6]; ** – до розрахунку бралися підконтрольні Україні території.

Крім того, в офіційних регламентаціях відсутня чіткість у визначенні особливостей реалізації земельних повноважень при об'єднанні територіальних громад, у структуру яких входить місто та села. Тобто «... існує чимало прогалин та суперечностей у нормативно-правовому полі, характерна недостатня взаємодія органів місцевого самоврядування з інститутами громадянського суспільства, залишається високий рівень дотаційності місцевих бюджетів тощо» [12, с. 3].

Основним законодавчо визначеним позитивним аргументом укрупнення територіальних громад є створення конкурентоспроможних населених пунктів через надання їм відносної самостійності в розпорядженні наявними ресурсами (фінансовими, земельними, інфраструктурними та ін.). У цьому контексті законодавством передбачено, що об'єднані громади отримують весь спектр повноважень, які мають міста обласного значення. Отже, законодавством окреслено основні (юридичні, економічні) орієнтири проведення децентралізації шляхом об'єднання територіальних одиниць.

У зв'язку з несприйняттям значною частиною населення України реалізації реформи місцевого самоврядування через укрупнення громад, починаючи з літа 2015 р. на території України у всіх областях створювалися Офіси реформ. Основним завданням зазначених структур є спільна з облдержадміністраціями розробка проектів перспективних планів формування територій спроможних громад і сприяння їх утворенню шляхом проведення масово-роз'яснювальних робіт, індивідуальних консультацій тощо.

З метою створення самодостатніх територіальних одиниць методикою формування конкурентоспроможних громад передбачено визначення економічної спроможності потенційного укрупнення громад здійснювати

з урахуванням таких критеріїв: площа території, густота населення, індекс податкостроможності. З урахуванням зазначених критеріїв, а також детального аналізу бюджетної інформації (надходжень та видатків) потенційної територіальної громади визначається спроможність існування такого об'єднання. Якщо на початкових етапах реалізації реформи територіального об'єднання громад фінансова спроможність громади була не визначальним фактором для її створення, то після виникнення фінансових колапсів у новостворених територіальних одиницях представниками Офісу реформ, зазвичай, деталізовано вивчаються всі фінансові аспекти потенційної громади, з метою сприяння забезпеченню передумов її самофінансування.

Основним фінансовим аргументом територіального об'єднання громад є скорочення видатків на утримання адміністрації сільських, селищних рад. За підрахунками фінансових експертів, які неодноразово озвучувалися засобами масової інформації, в окремих районах країни вдасться зекономити приблизно 4–6 млн грн щорічно, які можна спрямовувати на розвиток тієї чи іншої територіальної громади. На цьому наголошують фінансові фахівці Канівської РДА «... як підраховували у фінансовому управлінні РДА, лише за рахунок скорочення видатків на утримання адміністрації сільських рад, у районі вдасться зекономити близько 4 млн грн щорічно, які можна буде використовувати на розвиток громад» [11]. Водночас важливою фінансовою мотивацією формування територіального об'єднання громад, на якій наголошують урядовці різних рівнів управління, є зростання надходжень у вигляді податків, зборів, а також інших платежів до місцевих бюджетів, які передбачені в бюджетному та податковому кодексах і ряді законодавчо-нормативних документів. Крім податкових і неподаткових надходжень, «держава здійснює фінан-

сову підтримку добровільного об'єднання територіальних громад сіл, селищ, міст шляхом надання об'єднаній територіальній громаді коштів у вигляді субвенцій на формування відповідної інфраструктури згідно з планом соціально-економічного розвитку такої територіальної громади» [3]. Крім зазначеного, у територіальній громаді з'являються реальні перспективи самостійного формування і реалізації інвестиційної політики.

З метою створення умов для здійснення повноцінного місцевого самоврядування, задекларованого урядом, шляхом утворення територіального об'єднання громад законодавством передбачено такі види податкових і неподаткових надходжень до бюджету громади, які визначені у Бюджетному кодексі:

1. Податки та податкові платежі [2]:

- ✦ 60 % податку на доходи фізичних осіб;
- ✦ 25 % екологічного податку;
- ✦ 5 % акцизного податку від реалізації суб'єктами роздрібною торгівлі підакцизних товарів;
- ✦ 100 % єдиного податку;
- ✦ 100 % податку на прибуток підприємств;
- ✦ 100 % податку на майно (нерухомість, земля, транспорт);
- ✦ плата за надання адміністративних послуг;
- ✦ надходження від орендної плати за користування майном комунальної власності;
- ✦ рентна плата за користування надрами, за спеціальне використання води та водних об'єктів, лісових ресурсів;
- ✦ орендна плата за водні об'єкти.

2. Збори та інші платежі: державне мито; плата за надання адмінпослуг, адмінштрафи; збір за паркування; туристичний збір; плата за ліцензії на певні види господарської діяльності; орендна плата за комунальне майно; рентні плати за користування надрами; орендна плата за водні об'єкти; банківські депозити; 75 % коштів від відшкодування втрат сільгоспвиробництва; 50 % стягнень за шкоду навколишньому природному середовищу; 55 % коштів від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення або прав на них; інші доходи.

3. Базові субвенції (медична, освітня, інфраструктурна).

Визначаючи фінансово-економічні перспективи потенційної територіальної громади, паралельно при розрахунку ймовірнісних доходів доцільно визначати можливі видатки на її функціонування. Якщо основну частину доходів територіального об'єднання можна визначити на основі аналізу статистичних даних (податкових надходжень за попередній період), то розрахувати величину можливих витрат значно важче. Провівши аналіз бюджетів потенційних і функціонуючих територіальних громад Миколаївського району Львівської області, можна зробити висновок, що найбільшу питому вагу у структурі податкових надходжень територіальних громад становить податок на доходи фізичних осіб – 30–45 %, акциз – 3–30 %, податок на майно – 10–25 %, єдиний податок – 10–24 %, інші види надходжень – 5–30 %.

Основні видатки територіальних громад відповідно до здійсненого аналізу мають таку орієнтовну

структуру в загальній сумі видатків: видатки на освіту – 50–55 %, видатки на охорону здоров'я та вторинну медицину – 30–40 %, видатки на соціальне забезпечення – 4–5 %, видатки на культуру і спорт – 7–8 %, видатки на органи управління – 4–5 %, інші видатки – 4–6 %.

У структурі податкових надходжень територіального об'єднання ПДФО займає більше половини усіх надходжень, у тих територіальних громадах, де є діючі заводи, підприємства, фабрики і офіційно працевлаштовані працівники, надходження від цього податку можуть бути більшими. Надходження від акцизного податку можуть перевищувати вказану межу в тих громадах (наприклад, існуюча Тростянецька територіальна громада), де є автозаправні станції, торгові мережі та інші об'єкти, які займаються реалізацією підакцизних товарів. Платниками єдиного податку є фізичні особи – підприємці та юридичні особи, зростання кількості яких сприятиме збільшенню надходжень до бюджету місцевої громади. Одним із важливих складових майнового податку є податок на майно, відмінне від земельної ділянки, який є відносно новим, і зараз врегульовується механізм його справляння як фізичними, так і юридичними особами, тому надходження від його сплати можуть бути як вищими, так і нижчими від наведених.

Оскільки в динамічно-нестабільних умовах функціонування вітчизняної економічної системи надходження від справляння податків і зборів до бюджету територіальної громади є недостатніми для забезпечення її фінансової дієздатності, тому необхідні додаткові джерела фінансування. З метою збалансування бюджетів територіальних громад для реалізації покладених на них обов'язків на державному рівні передбачено надання їм відповідних субвенцій, дотацій та субсидій. Однак надання державної допомоги в таких формах не зможе постійно забезпечувати належний рівень фінансової стабільності територіальних громад, тому важливим завданням держави є створення сприятливого законодавчого поля, необхідного для подальшого функціонування діючих та відкриття нових підприємств, заводів, фабрик, що сприятиме збільшенню рівня зайнятості в регіоні, а як наслідок – зростанню надходжень до бюджету об'єднання.

Значну величину у структурі видатків територіальної громади становлять видатки на освіту, у тих громадах, на території яких зосереджені такі навчальні заклади, як коледжі, училища, технікуми, ВНЗ, видатки на освіту будуть вищими, ніж в тих, де є лише загальноосвітні заклади I–III ступенів. Крім того, ті громади, які зберігають малокомплектні школи (чисельність учнів в класі менше 25 осіб), мають додаткові видатки на надання освітніх послуг, здійснюючи в такий спосіб початкові інвестиції в розвиток інтелектуального капіталу територіального об'єднання.

Другими за величиною є видатки територіальної громади на медицину. Територіальні громади, де є медичні заклади вторинної медицини, матимуть більші видатки, ніж ті, які мають лише заклади первинної медицини (фельдшерсько-акушерський пункт, амбулаторія).

Крім того, є об'єднання громад, населення яких користується медичними послугами за межами територіальної громади, у такому випадку територіальною громадою мають справлятися відповідні платежі в той заклад охорони здоров'я, де обслуговується певна частина її населення, на основі попередньо укладених договорів. При розрахунку спроможності територіальної громади представниками Офісу реформ не враховуються скриті фінансово-економічні резерви територіального об'єднання громад – можливі вітчизняні та закордонні інвестиційні вливання у формі грантів, прямого інвестування, участі у міжнародних програмах співфінансування відповідних проектів, а також раціонального використання земельних ресурсів.

Отже, структура надходжень та видатків територіальних громад може бути відмінною від наведеної, що зумовлене індивідуальними особливостями територіальних громад. Реалізуючи відповідні владні повноваження стосовно надання публічних послуг населенню, гарантування соціально-економічного та інфраструктурного розвитку відповідного регіону, в об'єднаних територіальних громадах виникає проблема в забезпеченні достатніми власними ресурсами (фінансовими, матеріальними, кадровими, земельними). В основному це зумовлене тим, що «територіальні громади значно відрізняються одна від одної за кількістю жителів, площею території, структурою економіки та рівнем бюджетного забезпечення, внаслідок чого більшість із них не завжди можуть надавати якісні послуги населенню за рахунок утворюваних установ бюджетної сфери» [1, с. 47]. Тому для гарантування належної якості наданих послуг і створення умов для подальшого функціонування тієї чи іншої територіальної громади органам місцевого самоврядування необхідно використовувати відповідні форми співпраці. Можливості співробітництва територіальних громад з урахуванням фінансової складової їх співпраці чітко прописані у законі «Про співробітництво територіальних громад» [5].

ВИСНОВКИ

Таким чином, теоретично перед територіальними об'єднаннями громад виникають значні фінансово-інфраструктурні перспективи у створенні й розвитку конкурентоспроможних і самодостатніх адміністративних територіальних структурних одиниць, які здатні забезпечити належний рівень надання культурних, соціальних, житлово-комунальних, медичних та інших послуг. Водночас необхідно відзначити, що практика створення і функціонування територіальних об'єднань громад вносить свої корективи, оскільки немає універсальної формули успіху, передусім, через виробничо-господарську різноструктурність населених пунктів, які об'єднуються в територіальну громаду. Крім того, існує значна кількість сіл, селищ і навіть невеликих міст, з якими ніякі населені пункти не мають наміру об'єднуватися через їх фінансово-економічну неперспективність, а тому існує ймовірність виникнення «мертвих зон». Для уникнення цього явища перспективними планами територіальних громад передбачено об'єднання фінансово сильніших територіальних одиниць із слабшими. Тобто

поряд із фінансово-економічними перспективами виникають і фінансово-економічні ризики при формуванні та функціонуванні об'єднаних територіальних громад. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Барабаш Т. Г. Фінансові передумови об'єднання та співробітництва територіальних громад в Україні. *Наукові праці НДФІ*. 2014. № 2 (67). С. 44–52.
2. Бюджетний кодекс України № 2456-VI від 08.07.2010 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/go/2456-17>
3. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» № 157-VIII від 05.02.2015 р. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/157-19>
4. Закон України «Про засади державної регіональної політики» № 156-VIII від 05.02.2015 р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/156-19>
5. Закон України «Про співробітництво територіальних громад» № 1508-VII від 17.06.2014 р. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1508-18>
6. Інформаційно-аналітичні дані офіційного сайту з питань децентралізації URL: <http://decentralization.gov.ua/region/approved>
7. Концепція реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади. Схвалена розпорядженням КМУ № 333 від 01.04.2014 р. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>
8. Методика формування спроможних територіальних громад. Затверджена Постановою КМУ № 214 від 08.04.2015 р. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF>
9. Пальчук В. Перший етап адміністративно-територіальної реформи – ухвалення перспективних планів формування спроможних територіальних громад. *Резонанс*. 2015. № 53. С. 2–18. URL: <http://nbuviap.gov.ua/images/rezonans/2015/rez53.pdf>
10. Патока В. І. Фінансове забезпечення сталого розвитку об'єднаних територіальних громад як складова ефективної децентралізації влади в Україні. *Ефективна економіка*. 2015. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4582>
11. Переваги добровільного об'єднання громад слід оцінювати з позицій економічної та фінансової доцільності // Офіційний портал Канівської державної районної адміністрації URL: http://www.kanivsky-rayon.gov.ua/rr_page.php?p=137
12. Кириленко О., Малиняк Б., Письменний В., Русін В. Планування та управління фінансовими ресурсами територіальної громади. Київ: ТОВ «Підприємство «ВІ ЕН ЕЙ», 2015. 396 с.

REFERENCES

- Barabash, T. H. "Finansovi peredumovy obiednannia ta spivrobitnytstva terytorialnykh hromad v Ukraini" [The financial conditions of the Association and cooperation of territorial communities in Ukraine]. *Naukovi pratsi NDFI*, no. 2 (67) (2014): 44–52.
- "Informatsiino-analitychni dani ofitsiinoho сайtu z pytan decentralizatsii" [Information and analytical data of the official site on decentralization]. <http://decentralization.gov.ua/region/approved>
- Kyrylenko, O. et al. *Planuvannia ta upravlinnia finansovymy resursamy terytorialnoi hromady* [Planning and management of financial resources of the local community]. Kyiv: VI EN EI, 2015.
- [Legal Act of Ukraine] (2015). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/156-19>
- [Legal Act of Ukraine] (2014). <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1508-18>
- [Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon.rada.gov.ua/go/2456-17>
- [Legal Act of Ukraine] (2014). <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>
- [Legal Act of Ukraine] (2015). <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF>

[Legal Act of Ukraine] (2015). <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/157-19>

Patoka, V. I. "Finansove zabezpechennia staloho rozvytku obiednanykh terytorialnykh hromad yak skladova efektyvnoi de-centralizatsii vlady v Ukraini" [Financial sustainable development of the consolidated territorial communities as a component of effective decentralization of power in Ukraine]. *Efektivna ekonomika*. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4582>

"Perevahy dobrovilnogo obiednannia hromad slid otsiniuvaty z pozytsii ekonomichnoi ta finansovoi dotsilnosti" [The bene-

fits of voluntary Association of communities should be assessed from the standpoint of economic and financial feasibility]. *Ofitsiynyi portal Kanivskoi derzhavnoi raionnoi administratsii*. http://www.kanivsky-rayon.gov.ua/rr_page.php?p=137

Palchuk, V. "Pershyi etap administratyvno-terytorialnoi reformy – ukhvalennia perspektyvnykh planiv formuvannia spromozhnykh terytorialnykh hromad" [The first phase of administrative-territorial reform – the adoption of the perspective plans for the formation of capable territorial communities]. *Rezonans*. <http://nbuviap.gov.ua/images/rezonans/2015/rez53.pdf>

УДК 656.072.5+656.073.5](477)

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВИДІВ І ФОРМ МИТНОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЇХ РЕАЛІЗАЦІЇ

© 2016 ЛОМЕЙКО Ю. А.

УДК 656.072.5+656.073.5](477)

Ломейко Ю. А. Напрями вдосконалення видів і форм митного контролю в Україні та необхідність їх реалізації

Мета статті полягає в дослідженні видів і форм митного контролю в контексті постійного виникнення нових митних ризиків залежно від зовнішніх та внутрішніх факторів. Установлено, що митний контроль необхідно поділяти за часом проведення на попередній, поточний, наступний (митний пост-аудит). Передбачається здійснення документальних перевірок дотримання як митного, так і податкового законодавства департаментом аудиту з підпорядкованими йому управліннями у складі ГУ ДФС та ЦООВП. Доцільним є одночасне проведення єдиних документальних перевірок з питань митного та податкового законодавства. Водночас чинний порядок формування плану-графіка документальних перевірок передбачає такий підхід тільки для суб'єктів ЗЕД – самозайнятих осіб. Тоді як суб'єкти ЗЕД – юридичні особи розглядаються взагалі як окрема категорія платників у складі юридичних осіб в цілому. Повноваження структурних підрозділів органів ДФС щодо проведення митницями та митними постами попереднього, поточного, а ГУ ДФС та ЦООВП – наступного контролю створюють ризики незацікавленості працівників митниць та митних постів у результатах митного постаудиту. Перспективою подальших досліджень є розробка поетапних заходів вдосконалення планування документальних перевірок з питань податкового та митного законодавства в цілому, у т. ч. митних «кросс-перевірок».

Ключові слова: митний контроль, види митного контролю за часом проведення, форми митного контролю, документальна перевірка дотримання митного законодавства, митний пост-аудит.

Рис.: 3. Табл.: 3. Бібл.: 26.

Ломейко Юлія Андріївна – аспірантка кафедри фінансів, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)

E-mail: yulya797979@ukr.net

УДК 656.072.5+656.073.5](477)

Ломейко Ю. А. Направления усовершенствования видов и форм таможенного контроля в Украине и необходимость их реализации

Цель статьи – исследование видов и форм таможенного контроля в контексте постоянного изменения таможенных рисков в зависимости от внешних и внутренних факторов. Установлено, что таможенный контроль необходимо разделять в зависимости от момента осуществления на предварительный, текущий и последующий (таможенный пост-аудит). Предусмотрено проведение документальных проверок соблюдения как таможенного, так и налогового законодательства департаментом аудита и его управлениями в составе ГУ ДФС и ЦООВП. Целесообразно проводить одновременно единые документальные проверки по вопросам таможенного и налогового законодательства. В то же время существующий порядок формирования плана-графика документальных проверок предусматривает такой подход только для субъектов ВЭД – самозанятых лиц. Субъекты ВЭД – юридические лица рассматриваются как отдельная категория плательщиков в составе юридических лиц в целом. Полномочия структурных подразделений органов ДФС по проведению таможенными и таможенными постами предварительного и текущего контроля, а ГУ ДФС и ЦООВП – последующего создают риски незаинтересованности сотрудников таможен и таможенных постов в результатах таможенного постаудита. Перспективой дальнейших исследований является разработка поэтапных мер по усовершенствованию планирования документальных проверок соблюдения налогового и таможенного законодательства в целом, в т. ч. таможенных «кросс-проверок».

Ключевые слова: таможенный контроль, виды таможенного контроля, документальная проверка соблюдения таможенного законодательства, таможенный пост-аудит.

Рис.: 3. Табл.: 3. Библ.: 26.

Ломейко Юлия Андреевна – аспирантка кафедры финансов, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03680, Украина)

E-mail: yulya797979@ukr.net

UDC 656.072.5+656.073.5](477)

Lomeiko Yu. A. The Directions for Improving the Types and Forms of Customs Control in Ukraine, the Need for Their Implementation

The article is aimed at studying the types and forms of customs control in the context of permanent change of customs risks, depending on both the external and the internal factors. It is found that customs control must be separated subject to the moment of its implementing into the preliminary, current and further (customs post audit). Carrying out documentary checks of compliance with customs as well as tax legislation by the Audit Head Office and by its departments consisting of the Head Department of the State Fiscal Service of Ukraine (GU DGSU) and the Central Office for Servicing Large Taxpayers (COOBPN) is provisioned. It is advisable to carry out unified documentary checks on issues of the customs and tax legislation simultaneously. At the same time, the existing procedure for the formation of a plan-schedule of documentary checks provides such an approach only for subjects of FEA – self-employed persons. The subjects of FEA – legal entities – are treated as a separate category of payers, as part of the legal entities as a whole. Authority of structural divisions of the GFSU for carrying out by customs and customs posts of preliminary and current control, and GU GFSU along with COOBPN – of further control, pose risks of disinterest on the part of employees at the customs and customs posts in the results of the customs post audit. Prospect for further research will be developing graduated measures to improve planning of documentary control of compliance with tax and customs legislation in general, incl. the customs cross-checks.

Keywords: customs control, types of customs control depending on the time of implementation, forms of customs control, documentary verification of compliance with customs legislation, customs post audit.

Fig.: 3. Tabl.: 3. Bibl.: 26.

Lomeiko Yuliia A. – Postgraduate Student of the Department of Finance, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03680, Ukraine)

E-mail: yulya797979@ukr.net

Митний контроль є обов'язковою складовою системи фінансових відносин в будь-якій країні. Саме від якості митного контролю залежить можливість досягнення мети митної політики. У сучасних умовах для України пріоритетними завданнями є: реалізація програми євроінтеграції, пошук додаткових ринків збуту вітчизняної продукції, а також захист національного економічного кордону та наповнення бюджету митними платежами. Необхідність одночасного виконання зазначених завдань створює нагальну потребу в дієвому, ефективному, прогресивному митному контролі. Водночас види та форми митного контролю необхідно постійно вдосконалювати з огляду на їх здатність долати ризики у сфері митних відносин, які постійно виникають та еволюціонують відповідно до змін митного та податкового законодавства, проведення адміністративних реформ, розвитку інноваційних технологій та інших зовнішніх і внутрішніх факторів.

Сутність митного контролю, його місце у фінансово-бюджетних відносинах, окремі його види та форми досліджувались багатьма науковцями, серед яких: І. Г. Бережнюк [2], О. П. Гребельник [5], А. А. Дубініна [6], О. М. Вакульчик [3], Р. Б. Шишка [26], В. А. Туржанський [24], В. В. Козик [10], В. М. Голомовзий [12], О. В. Годованець [4] та інші.

І. Г. Бережнюк зауважує: «Митний контроль – це встановлені дії митних органів щодо товарів та транспортних засобів, які переміщуються через митний кордон, а також осіб, причетних до такого переміщення, для гарантування реалізації митних правил» [2, с. 15]. На нашу думку, таке твердження визначає митний контроль за формою, тоді як за змістом це, перш за все, – процес встановлення відповідності переміщення товарів, транспортних засобів та фізичних осіб через митний кордон України нормам митного законодавства. Окремі дії митних органів можуть відбуватися або ні залежно від їх доцільності в рамках такого процесу.

О. П. Гребельник зазначає: «Митний контроль – сукупність заходів, що здійснюються митними органами в межах своєї компетенції з метою забезпечення додержання норм національних нормативно-правових актів з питань митної справи, міжнародних договорів України, укладених в установленому законом порядку» [5, с. 297]. Зауважимо, що «сукупність заходів», як і «дії митних органів», зазначені попереднім автором, однаково визначають тільки форму митного контролю, а не його економічну сутність.

А. А. Дубініна пише: «Здійснення митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів, які переміщуються через митний кордон України, є одним із основних завдань митної справи, покладених на митні органи України» [6, с. 87]. На нашу думку, здійснення митного контролю не просто є основним завданням митної справи, а навіть більше, усі інші завдання митної справи так чи інакше в кінцевому підсумку забезпечують здійснення митного контролю.

О. М. Вакульчик, досліджуючи таку форму митного контролю, як митний постаудит, стверджує: «Під час митного постаудиту працівники митних органів опрацьовують величезні масиви інформації, досліджують різ-

ні сфери ризику, такі як законслухняність, організаційна структура, товаропотоки тощо. Ефективна організація митного постаудиту дозволяє проводити фінансовий аналіз на основі даних бухгалтерської звітності для отримання ключових, найбільш інформативних параметрів, які даватимуть об'єктивну і точну картину фінансового стану організації, її прибутків та збитків, змін у структурі активів і пасивів, у розрахунках з дебіторами та кредиторами, на підставі яких можна оцінювати можливості організації виконувати зобов'язання щодо сплати митних платежів, пені, штрафів. Здійснення митного постаудиту надає змогу виявляти незаконні схеми ухилення від сплати податків і зборів, що мають системний характер, розробити відповідні критерії ризиків для виявлення порушень чинного законодавства, сприяти вирішенню проблемних питань шляхом формування пропозицій щодо зміни законодавчої бази. Крім того, результати перевірок суб'єктів ЗЕД можуть використовуватись у формуванні негативної та позитивної історії профілю ризику, що може як підвищити, так і знизити ступінь ризику. Наприклад, якщо під час постаудиту було виявлено порушення законодавства з питань митної справи, то факти мають заноситись до відповідних баз даних. У подальшому значення негативної історії залежатиме від характеру порушення, адже для конкретного профілю ризику певні порушення можуть бути більш вагомими, а деякі – взагалі несуттєвими» [3, с. 22].

Зауваження автора щодо включення позитивної або негативної історії платника митних платежів до профілю ризику для здійснення митного контролю є вкрай важливим у контексті об'єднання органів митного та податкового контролю в Державну фіскальну службу України (далі – ДФСУ) (з 2013 р. до 2014 р. – Міністерство доходів і зборів України) та створення єдиного структурного підрозділу, а саме: департаменту аудиту, до функцій якого належить проведення документальних перевірок дотримання як податкового, так і митного законодавства. Таким чином, автор підкреслює важливість ролі податкової та митної історії для аналізу митних ризиків, а отже – для визначення необхідних форм митного контролю, що більш детально буде розглянуто далі.

В. А. Туржанський зауважує: «Митний контроль повинен забезпечувати комплексне управління усім ланцюгом руху товару при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Враховуючи зарубіжний досвід, в Україні необхідно активізувати митний постаудит, налагоджуючи взаємодію з митними органами інших країн, податковими та іншими контролюючими органами. При проведенні постаудиту потрібно застосовувати методики, які засновані на процедурах аудиту. Такий контроль дозволить проводити фінансовий аналіз, який здійснюється на основі даних бухгалтерської звітності та призначений для отримання ключових, найбільш інформативних параметрів, які дають об'єктивну та точну картину фінансового стану суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. З огляду на зазначене, пріоритетними на сьогодні для митниці в Україні є запровадження системи постаудиту як важливого елементу оптимізації митного контролю, що дозволяє значно пришвидшити

митне оформлення та випуск товарів у вільний обіг, запобігти втратам державного бюджету, а також гарантувати захист внутрішнього ринку від недобросовісної конкуренції при імпорті товарів» [24, с. 18].

Зазначимо, що важливим, на нашу думку, є твердження автора щодо запровадження митного постаудиту як пріоритетного завдання митниці. Слід зазначити, що на момент оприлюднення результатів дослідження ще не набрав чинності Указ Президента України «Про створення Міністерства доходів і зборів» від 18.03.2013 р. № 141/2013 [25]. Отже, автор розглядав митний постаудит разом з іншими видами митного контролю як функції митниці. Однак, у зв'язку з постійним проведенням адміністративних реформ у сфері діяльності митних і податкових органів, митниці втратили функції з проведення митного постаудиту, тобто втратили повноваження щодо проведення документальних перевірок дотримання митного законодавства. Натомість у структурі Головних управлінь Державної фіскальної служби України (далі – ГУ ДФС) та в Центральному офісі з обслуговування великих платників податків (далі – ЦООВПП) діють підрозділи аудиту, до повноважень яких, крім перевірок дотримання податкового законодавства, включено проведення документальних перевірок дотримання митного законодавства. Здійснення митного контролю, а саме: різних його видів за часом проведення, окремими структурними підрозділами ДФС та наслідки таких змін законодавства будуть розглянуті далі.

В. В. Козик, Л. А. Пайкова, Я. С. Карп'як, О. Ю. Григор'єв, А. О. Босак зауважують: «Митний контроль – сукупність заходів, здійснюваних митними органами України з метою забезпечення дотримання законодавства країни про митну справу і міжнародних договорів, укладених державою, контроль за виконанням яких покладено на митні органи» [10, с. 126]. На нашу думку, сукупність заходів – це сукупність видів, форм та методів митного контролю, які можуть використовуватись або ні в тих чи інших випадках. Водночас митний контроль є безперервним процесом, який буде існувати постійно, до тих пір, поки існує державний економічний кордон та здійснюється зовнішньоекономічна діяльність, а його види, форми та методи можуть постійно змінюватися.

В. М. Голомовзий, Л. А. Панкова вважають: «Організація митного контролю і митного оформлення – це комплекс заходів, вжитих митними органами у зв'язку з переміщенням через митний кордон товарів і транспортних засобів. Цей комплекс містить створення митної інфраструктури, що дає змогу забезпечити митний контроль і митне оформлення, як у передбачених місцях їх здійснення, так і в інших місцях, де можуть знаходитися товари і транспортні засоби, що підлягають митному контролю, або здійснювати діяльність, контроль за якою покладено на митні органи» [12, с. 23]. Ми вважаємо, що митне оформлення та митний контроль не є рівнозначними категоріями. Митний контроль включає в себе митне оформлення, а митне оформлення – митне декларування, що більш детально буде розглянуто далі.

О. В. Годованець зауважує: «Ланцюжок комплексного контролю за переміщуваними товарами через митний кордон, представлений митним контролем і оцінкою ризиків, як на етапі митного оформлення товарів, так і після їх випуску у вільний обіг. Такі основні елементи представляють постійний спільний процес для забезпечення безпеки, усунення порушень податкового і митного законодавства, недопущення дублювання заходів контролю. Контроль, який здійснюється відносно переміщуваних товарів через митний кордон України, наділений специфічними властивостями, якому притаманні риси фінансового контролю» [4]. Вкрай важливим є зауваження автора, що контроль товарів, які переміщуються через митний кордон, наділений рисами фінансового контролю. На нашу думку, митний контроль не просто «наділений рисами», а є складовою державного фінансового контролю, а отже, і складовою фінансового.

Р. Б. Шишка, досліджуючи митний контроль, наводить такий перелік його видів, поділяючи їх за окремими класифікаційними ознаками, а саме:

- 1) залежно від предмету: А) загальний: а) товарів; б) транспортних засобів; Б) спеціальний;
- 2) залежно від напрямку переміщення: А) імпорتنих товарів; Б) експортних товарів; В) транзитних товарів;
- 3) залежно від виду транспортного засобу: А) автотранспортних засобів; Б) повітряних засобів; В) залізничних засобів; Г) річкових суден; Д) морських суден; Е) трубопровідного транспорту та електромереж;
- 4) залежно від виду й характеру співробітництва митних органів країн, сусідів: А) односторонній; Б) двосторонній; В) спільний;
- 5) залежно від кількості перетинів державного кордону: А) однократний; Б) двократний [26, с. 134].

Вважаємо, щораз наведеною класифікацією в цілому можна було б погодитись, однак, необхідно додати певні уточнення:

1) митний контроль може бути: «А) загальним: а) товарів; б) транспортних засобів; Б) спеціальним» залежно від ОБ'ЄКТА, а не предмета контролю. Оскільки товари та транспортні засоби є об'єктами митного контролю, тоді як дотримання митного законодавства в процесі їх переміщення через державний кордон – його предметом;

2) важливо поділяти митний контроль за часом проведення на: 1) попередній, 2) поточний, 3) наступний.

На нашу думку, вітчизняною наукою недостатньо уваги приділено дослідженню напрямів вдосконалення видів і форм митного контролю як складової державного фінансового контролю. Саме розуміння ролі митного контролю у фінансових відносинах має бути передумовою для встановлення його видів і форм.

Мета статті полягає у визначенні сутності існуючих форм і видів митного контролю в Україні та виявленні можливих напрямів їх вдосконалення, урахувавши існуючі ризики у сфері державної митної справи.

Специфічність митного контролю полягає в тому, що він застосовується до всіх осіб, товарів і транспортних засобів комерційного призначення, які переміщуються через митний кордон України, тобто для виник-

нення митного контролю, як такого, першочерговою умовою є **намір** або **факт** перетину митного кордону.

Розглядаючи види та форми митного контролю, в першу чергу зауважимо, що доцільним є поділ митного контролю залежно від часу проведення на: 1) попередній, 2) поточний, 3) наступний, або митний постаудит.

Зауважимо, що встановлені нормами Митного кодексу України від 13.03.2012 р. № 4495-VI (далі – МКУ) [13] форми митного контролю не мають поділу залежно від того, при здійсненні якого виду митного контролю застосовуються. Зокрема, не містять таких, які можна було б віднести до **попереднього** митного контролю, які здійснюються до фактичного перетину товарами та транспортними засобами митного кордону, а саме, під час їх митного оформлення у відповідний митний режим, тобто з моменту подання митному органу митної декларації, що відповідно до п. 248.1 ст. 248 МКУ і є початком митного оформлення. Положеннями п. 246. 1 ст. 246 МКУ встановлено: «метою митного оформлення є забезпечення дотримання встановленого законодавством України порядку переміщення товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України, а також забезпечення статистичного обліку ввезення на митну територію України, вивезення за її межі та транзиту через її територію товарів».

Розглянемо порядок переміщення товарів та транспортних засобів через митний кордон України. Відповідно до **ст. 194 МКУ** в разі ввезення товарів на митну територію України декларант або уповноважена ним особа попередньо повідомляють орган доходів і зборів, у зоні діяльності якого товари будуть пред'явлені для митного оформлення, про намір ввезти ці товари. Таке попереднє повідомлення здійснюється шляхом надання органу митного контролю, в зоні діяльності якого товари будуть пред'явлені для митного оформлення, попередньої митної декларації або іншого документа, що може використовуватися замість неї в разі оформлення товарів та транспортних засобів у митний режим транзиту. Водночас фактичне вивезення товарів за межі митної території України не може бути здійснено без їх оформлення у відповідний митний режим.

Відповідно до п. 255.1 ст. 255 МКУ митне оформлення закінчується протягом чотирьох робочих годин з моменту пред'явлення органу доходів і зборів товарів, транспортних засобів комерційного призначення, що підлягають митному оформленню (якщо ці товари, транспортні засоби комерційного призначення підлягають пред'явленню), подання митної декларації або документа, який відповідно до законодавства її замінює, та всіх необхідних документів і відомостей.

Таким чином, *митний контроль щодо недопущення порушень митного законодавства починається в момент отримання органом доходів і зборів відповідної митної декларації, тобто, згідно із зазначеними нормами законодавства, – до фактичного перетину (незалежно від його напрямку) товарами та транспортними засобами державного кордону. Водночас завершення митного оформлення, на нашу думку, не є завершенням митного контролю.*

Отже, митне оформлення є складовою митного контролю, а митне декларування – складовою митного оформлення.

Взаємозв'язок понять «митний контроль», «митне оформлення», «митне декларування» наведено на *рис. 1*.



Рис. 1. Співвідношення понять «митний контроль», «митне оформлення», «митне декларування»

Джерело: складено за даними [13].

Рис. 1 ілюструє, що митне декларування та митне оформлення здійснюються з метою проведення митного контролю, тобто є його інструментами.

Слід зазначити, що обов'язок зі сплати митних платежів відповідно до ст. 289 МКУ виникає: 1) при ввезенні товарів – у момент фактичного ввезення цих товарів на митну територію України; 2) при вивезенні – у момент прийняття контролюючим органом митної декларації для митного оформлення. Крім того, ст. 297 МКУ передбачено окремі строки сплати митних платежів: 1) при ввезенні товарів на митну територію України – до або на день подання контролюючому органу митної декларації для митного оформлення; 2) при вивезенні – не пізніше прийняття контролюючим органом митної декларації. Строки митного декларування становлять 10 робочих днів з дати пред'явлення їх митному органу, який здійснює митне оформлення, відповідно до ст. 263 МКУ. Таким чином, варто зауважити, що борг з митних платежів може виникнути в разі їх донарахування за результатами митного постаудиту суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (далі – ЗЕД).

Важливо зазначити, що при ввезенні товарів та транспортних засобів на митну територію України їх переміщення починається з прикордонного контролю, а закінчується митним, тоді як при вивезенні навпаки – починається з митного, а закінчується прикордонним.

У цьому контексті наведено на *рис. 2* схему проведення попереднього, поточного та наступного видів митного контролю при ввезенні та вивезенні товарів та транспортних засобів на (з) територію (ї) України.

Рис. 2 ілюструє порядок проведення заходів митного контролю залежно від етапів його здійснення. Важливим висновком, який можна зробити виходячи з даних зазначеного рисунку, є те, що поточний митний контроль можна поділити на підетапи: 1) контроль в пункті пропуску через державний кордон; 2) контроль в митниці призначення при імпорті (відправлення при експорті), який здійснюється в процесі митного оформлення товарів та транспортних засобів у відповідний митний режим. Узагальнюючи, можна стверджувати,

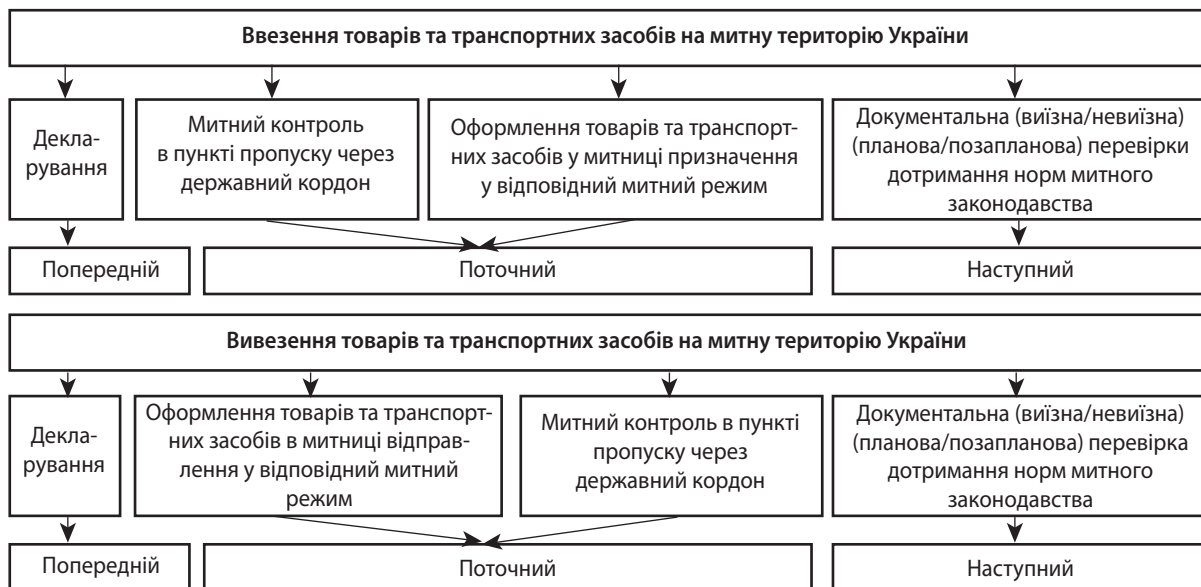


Рис. 2. Заходи митного контролю залежно від етапів його здійснення

Джерело: складено за даними [13].

що поточний митний контроль стосується тих товарів та транспортних засобів, які: 1) у разі ввезення – уже знаходяться на митній території України, але розпорядження ними ще неможливе без відповідних дій митних органів; 2) у разі вивезення – ще знаходяться на митній території України, але розпорядження ними вже неможливе без відповідних дій органів митного контролю.

Таким чином, дієвий попередній митний контроль на етапі декларування є передумовою ефективності та результативності поточного та наступного митного контролю. Своєю чергою, поточний митний контроль є передумовою для наступного та попереднього, і відповідно наступний – необхідний для ефективності попереднього та поточного.

Отже, доцільним, на нашу думку, було б групування затверджених нормами ст. 336 та 356 МКУ форм митного контролю залежно від того, коли вони здійснюються, а відтак – до якого виду митного контролю належать. Наведемо такий поділ в табл. 1.

За даними табл. 1 зауважимо, що такі форми митного контролю, як: проведення митних експертиз і направлення запитів уповноваженим органам іноземних держав щодо підтвердження автентичності документів, можуть бути заходами як поточного, так і наступного митного контролю, якщо здійснюються під час проведення документальних перевірок.

Крім того, на нашу думку, положення ст. 336 МКУ в частині визначення однієї з форм митного контролю «перевірку документів та відомостей, які надаються органам доходів і зборів під час переміщення товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України» варто доповнити словами «і під час митного оформлення товарів і транспортних засобів у відповідний митний режим в момент отримання митної декларації» що відображено в табл. 1.

З огляду на розглянутий поділ форм митного контролю на попередні, поточні та наступні, наголоси-

мо на необхідності віднесення результатів проведених документальних перевірок до профілів ризику, які мають оцінюватися ще на етапі митного оформлення товарів і транспортних засобів. Якщо за результатами таких перевірок було нараховано митними органами та сплачено суб'єктом ЗЕД митні платежі та фінансові санкції, це має бути підставою для посиленого поточного митного контролю. Зокрема, на нашу думку, обов'язковим має бути огляд та облік товарів і ТЗ під час перетину ними митного кордону.

Водночас, з метою мінімізації податкового боргу, з митних платежів варто було б розглянути заборону подальшого здійснення зовнішньоекономічних операцій суб'єктами ЗЕД, які мають такий борг.

Крім того, розглядаючи форми митного контролю, варто зазначити, що відповідно до ст. 22 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» 16.04.1991 р. № 959-XII (далі – ЗУ «Про ЗЕД») [7] передбачено: «Податкова ревізія суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності провадиться органами державної податкової інспекції згідно з її компетенцією не частіше одного разу на рік». На нашу думку, таке визначення контрольно-перевірочних заходів, що застосовуються до суб'єктів ЗЕД, не є коректним, оскільки згідно з ПКУ та МКУ такої форми контролю, як «податкова ревізія», не існує. Крім того, аналіз вітчизняного законодавства з питань організації та проведення державного фінансового контролю засвідчує, що така форма контролю, як ревізія, передбачена тільки ст. 2 ЗУ «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» [8], а, отже, здійснюється тільки органами Державної аудиторської служби України.

Визначивши основні види та форми митного контролю, розглянемо повноваження та функції структурних підрозділів органів ДФСУ, які їх здійснюють.

На рис. 3 наведемо структуру митних органів відповідно до чинного законодавства.

Таблиця 1

Форми попереднього, поточного та наступного митного контролю

Попередній	Поточний	Наступний
Перевірка документів та відомостей які надаються органам доходів і зборів: а) під час митного оформлення товарів і транспортних засобів у відповідний митний режим в момент отримання митної декларації	а) перевірки документів та відомостей, які надаються органам доходів і зборів під час переміщення товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України; б) митний огляд (огляд та переогляд товарів, транспортних засобів комерційного призначення, огляду та переогляду ручної поклажі та багажу, особистий огляд громадян); в) облік товарів, транспортних засобів комерційного призначення, що переміщуються через митний кордон України; г) усне опитування громадян та посадових осіб підприємств; д) огляд територій та приміщень складів тимчасового зберігання, митних складів, вільних митних зон, магазинів безмитної торгівлі та інших місць, де знаходяться товари, транспортні засоби комерційного призначення, що підлягають митному контролю, чи провадиться діяльність, контроль за якою покладено на органи доходів і зборів; е) перевірки обліку товарів, що переміщуються через митний кордон України та/або перебувають під митним контролем; ж) направлення запитів до інших державних органів, установ та організацій, уповноважених органів іноземних держав для встановлення автентичності документів, поданих органу доходів і зборів; з) проведення митних експертиз	а) проведення документальних перевірок дотримання вимог законодавства України з питань державної митної справи, у тому числі своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати митних платежів; б) направлення запитів до інших державних органів, установ та організацій, уповноважених органів іноземних держав для встановлення автентичності документів, поданих органу доходів і зборів; в) проведення митних експертиз

Джерело: складено за даними [13].

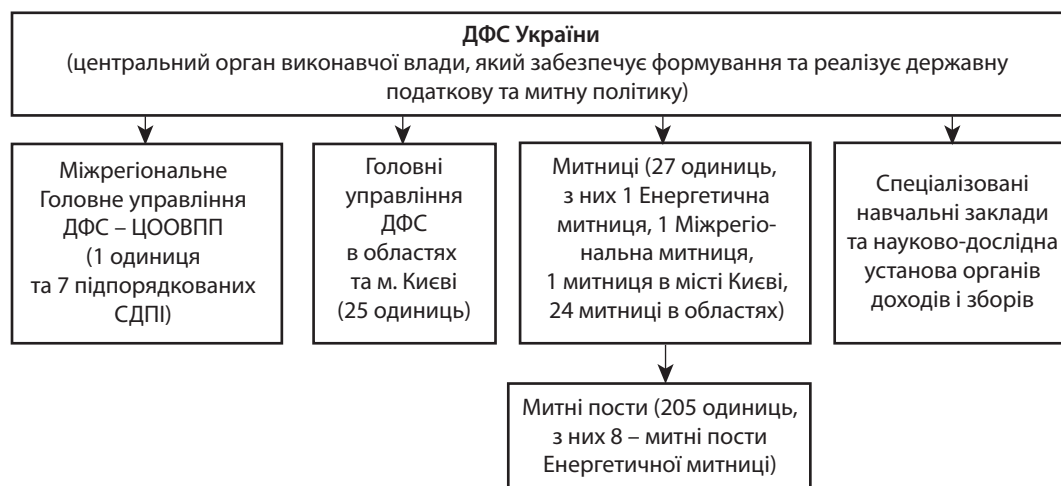


Рис. 3. Структура органів митного контролю

Джерело: складено за даними [13, 15, 16, 19, 21–23].

Рис. 3 ілюструє систему органів митного контролю за даними чинного законодавства. Зауважимо, що в сучасних умовах, коли постійно відбувається реорганізація митних і податкових органів, додаткового вивчення потребує питання здійснення окремих видів митного контролю підрозділами ДФСУ.

На рівні апарату ДФСУ до підрозділів, відповідальних за здійснення митного контролю, належать: 1) Департамент організації митного контролю; 2) Департамент адміністрування митних платежів; 3) Департамент боротьби з митним правопорушеннями; 4) Департамент аудиту.

Зазначимо, що відповідно до чинного законодавства [23], за офіційними даними, проведення документальних перевірок дотримання суб'єктами господа-

рювання митного законодавства належить до функцій Департаменту аудиту. Водночас управління аудиту, підпорядковані даному департаменту, входять до складу ГУ ДФС та ЦООВПП. Управління організації митного контролю, управління адміністрування митних платежів, управління боротьби з митними правопорушеннями, підпорядковані відповідним департаментам апарату ДФСУ, входять до структури митниць.

За результатами аналізу даних з офіційного веб-сайту Державної фіскальної служби України [23] наведемо узагальнену структуру митниць в табл. 2.

За даними табл. 2 зазначимо, що в структурі митниць дійсно відсутні структурні підрозділи, які б відповідали за здійснення митного постаудиту (проведення документальних перевірок дотримання митного законодавства).

Таблиця 2

Узагальнена структура митниць України

№ з/п	Назва структурного підрозділу -- Управління
1	Керівництво
2	Сектор охорони державної таємниці, технічного та криптографічного захисту інформації
3	Управління матеріального забезпечення та розвитку інфраструктури
4	Відділ по роботі з персоналом
5	Управління фінансування, бухгалтерського обліку та звітності
6	Сектор митної статистики
7	Спеціаліст з розгляду звернень та забезпечення доступу до публічної інформації
8	Сектор інформаційних технологій
9	Юридичний відділ
10	Управління організації митного контролю
11	Управління адміністрування митних платежів
12	Управління боротьби з митними правопорушеннями
13	Сектор чергових
14	Митні пости

Джерело: складено за даними [23].

Зауважимо, що відповідно до Звіту Рахункової палати «Про результати аудиту ефективності виконання повноважень органами Державної фіскальної служби у Одеській, Миколаївській та Херсонській областях в частині контролю за повнотою нарахування та своєчасності сплати до державного бюджету митних платежів суб'єктами підприємницької діяльності», затвердженого Рішенням Рахункової палати від 30.06.20106 р. № 13-5 [9]: «За результатами реорганізації територіальних органів Міндоходів та утворення юридичних осіб публічного права – територіальних органів ДФС митницям повернено повноваження з ведення митної статистики та супроводження митних спорів. При цьому здійснення контролю за дотриманням суб'єктами підприємницької діяльності законодавства України з питань державної митної справи покладено на підрозділи митного аудиту Головних управлінь ДФС, що в умовах відсутності нормативних документів, які регламентують взаємодію між територіальними органами ДФС з вказаного питання, створює ризики неналежного виконання повноважень контролюючих органів в частині здійснення митного постаудиту».

Отже, маємо підстави стверджувати, що попередній і поточний митний контроль здійснюється безпосередньо митницями та в їх складі митними постами. Водночас митний постаудит проводиться підрозділами аудиту в складі ГУ ДФС та ЦООВПП.

На нашу думку, такий поділ функцій структурних органів ДФС в частині проведення різних видів митного контролю також створює ризики незацікавленості посадових осіб митниць та митних постів як митного постаудиту, а отже – ризики недосконалого рівня запобі-

гання митним порушенням при здійсненні попереднього та поточного митного контролю. Тобто, існує ризик, що посадові особи митниць можуть бути здебільшого зацікавлені в кількісних показниках роботи, тоді як оцінка якості митного декларування та митного оформлення може бути здійснена під час проведення підрозділами аудиту ГУ ДФС та ЦООВПП митного постаудиту.

Водночас ст. 367 ККУ [11] встановлено, що: «Службова недбалість, тобто невиконання або неналежне виконання службовою особою своїх службових обов'язків через несумлінне ставлення до них, що завдало істотної шкоди охоронюваному законом правам, свободам та інтересам окремих громадян, державним чи громадським інтересам або інтересам окремих юридичних осіб, карається штрафом від двохсот п'ятдесяти до п'ятисот неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або виправними роботами на строк до двох років, або обмеженням волі на строк до трьох років, з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років. Те саме діяння, якщо воно спричинило тяжкі наслідки, карається позбавленням волі на строк від двох до п'яти років з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років та зі штрафом від двохсот п'ятдесяти до семисот п'ятдесяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або без такого».

На нашу думку, в сучасних умовах потребує податкового розгляду питання посилення відповідальності працівників органів митного контролю, які здійснювали попередній або поточний митний контроль, якщо за результатами митного постаудиту було виявлено порушення суб'єктом ЗЕД митного законодавства. Це має сприяти зацікавленості працівників митних постів та митниць в якості митного декларування та митного оформлення, що може бути оцінено підрозділами аудиту у складі ГУ ДФС та ЦООВПП. Це набуває вкрай важливого значення з огляду на те, що рішення про надання цільових пільг з митних платежів приймається під час митного оформлення, а аналіз його законності може бути проведено тільки при проведенні митного постаудиту.

Розглянемо більш детально форми наступного митного контролю (митного постаудиту) та визначимо співвідношення перевірок дотримання митного законодавства та перевірок дотримання податкового законодавства.

Згідно зі ст. 62 Податкового кодексу України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (далі – ПКУ) [20] податковий контроль здійснюється шляхом: 1) ведення обліку платників податків; 2) інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності контролюючих органів; 3) перевірок та звірок, перевірок щодо дотримання законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи.

Отже, перевірка є формою і митного, і податкового контролю. Зокрема, за даними МКУ існують такі види перевірок: 1) перевірка документів та відомостей, які подаються органам доходів і зборів під час переміщення товарів через митний кордон; 2) перевірка обліку товарів, транспортних засобів комерційного призна-

чення, що переміщуються через митний кордон України та/або перебувають під митним контролем; 3) документальна виїзна планова перевірка; 4) документальна виїзна позапланова перевірка; 5) документальна невиїзна перевірка; 6) зустрічна звірка.

Водночас нормами ПКУ передбачені такі види перевірок: 1) камеральна перевірка; 2) документальна планова виїзна перевірка; 3) документальна позапланова виїзна перевірка; 4) документальна планова невиїзна перевірка; 5) документальна позапланова невиїзна перевірка; 6) фактична перевірка.

Слід зазначити, що невиїзні документальні перевірки дотримання норм податкового законодавства можуть бути плановими та позаплановими. Водночас документальну невиїзну перевірку дотримання норм митного законодавства слід розглядати як позапланову, оскільки вона проводиться не на підставі плану-графіка.

Отже, документальні перевірки здійснюються підрозділами ДФСУ з питань дотримання як митного, так і податкового законодавства.

У табл. 3 наведемо порівняльний аналіз предметів перевірок дотримання митного та податкового законодавства.

За даними табл. 3 зауважимо, що «проведення документальної планової перевірки за окремими видами зобов'язань перед бюджетами, крім правильності обчислення, повноти і своєчасності сплати податку з доходів фізичних осіб та зобов'язань за бюджетними позиками і кредитами, що гарантовані бюджетними коштами» заборонено п. 77.3 ст. 77 ПКУ. Це певною мірою не узгоджується з тим, що митні платежі визначено як податки, «що відповідно до ПКУ або митного законодавства справляються під час переміщення або у зв'язку з переміщенням товарів через митний кордон України та контроль за справлянням яких покладено на контролюючі органи» відповідно до п. п. 14.1.113, п. 14.1 ст. 14 ПКУ. Таким чином, із розглянутих законодавчих норм

випливає, що зазначена заборона поширюється і на документальні планові виїзні перевірки дотримання митного законодавства в частині зобов'язань з митних платежів.

У зазначеному контексті особливої уваги потребує порядок планування та проведення документальних перевірок дотримання митного та податкового законодавства.

Підставою для включення платника податків (у тому числі митних платежів) до плану-графіка проведення документальних перевірок податкового та митного законодавства є ступінь ризику.

Водночас система управління ризиками, яка використовується при здійсненні митного контролю (у тому числі наступного), передбачає, що об'єктом ризику є: 1) характеристики товарів, що переміщуються через митний кордон; 2) характер зовнішньоекономічної операції; 3) характеристики, суб'єктів, що беруть участь у зовнішньоекономічній операції. Сам ризик визначено відповідно до ст. 361 МКУ як: «ймовірність недотримання норм законодавства з питань державної митної справи».

Водночас п. 77.2 ст. 77 ПКУ встановлено, що окремі особливості діяльності платника податків є вирішальним чинником для оцінки ступеня ризику платника податків щодо порушення норм податкового законодавства.

З огляду на структуру органів ДФСУ слід зазначити, що документальні перевірки дотримання норм як митного, так і податкового законодавства проводяться підрозділами аудиту за керівництвом департаменту аудиту в складі апарату ДФСУ.

На нашу думку, це дає підстави запропонувати розробку єдиного підходу до формування плану-графіка документальних перевірок одночасно і податкового, і митного законодавства.

Зокрема сьогодні зазначене питання регламентують норми Наказу Міністерства фінансів України № 524 від 02.06.2015 р. (далі – Наказ 524) [17]: «Періодичність

Таблиця 3

Предмет проведення документальних перевірок дотримання митного та податкового законодавства

Предмет проведення перевірок дотримання митного законодавства (ст. 345 МКУ)	Предмет проведення перевірок дотримання податкового законодавства (ст. 75 ПКУ)
1) правильність визначення бази оподаткування, своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати митних платежів; 2) обґрунтованості та законності надання (отримання) пільг і звільнення від оподаткування; 3) правильності класифікації згідно з УКТ ЗЕД товарів, щодо яких проведено митне оформлення; 4) відповідності фактичного використання переміщених через митний кордон України товарів заявленій меті такого переміщення та/або відповідності фінансових і бухгалтерських документів, звітів, договорів (контрактів), калькуляцій, інших документів підприємства, що перевіряється, інформації, зазначеній у митній декларації, декларації митної вартості, за якими проведено митне оформлення товарів у відповідному митному режимі; 5) законності переміщення товарів через митний кордон України, у тому числі ввезення	1) своєчасність, достовірність, повнота нарахування та сплати всіх, передбачених ПКУ податків та зборів; 2) дотримання валютного та іншого законодавства, контроль за дотриманнями; когопокладено на контролюючі органи; 3) дотримання роботодавцем законодавства щодо укладення трудового договору, оформлення трудових відносин з працівниками (найманими особами)

Джерело: складено за даними [23].

проведення документальних планових перевірок платників податків визначається залежно від ступеня ризику в діяльності таких платників податків, який поділяється на високий, середній та незначний. Платники податків із незначним ступенем ризику включаються до плану-графіка не частіше ніж раз на три календарних роки, середнім – не частіше ніж раз на два календарних роки, високим – не частіше одного разу на календарний рік».

Водночас згідно з Наказом № 524 план-графік проведення документальних планових перевірок платників податків складається з чотирьох розділів: Розділ I. Документальні планові перевірки платників податків – юридичних осіб (відповідальні: підрозділи податкового та митного аудиту). Розділ II. Документальні планові перевірки фінансових установ, постійних представництв та представництв нерезидентів (відповідальні: підрозділи податкового та митного аудиту). Розділ III. Документальні планові перевірки самозайнятих осіб (відповідальні: підрозділи доходів і зборів з фізичних осіб). Розділ IV. Документальні планові перевірки платників податків – юридичних осіб з питань правильності обчислення, повноти і своєчасності сплати податку з доходів фізичних осіб та єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (відповідальні: підрозділи доходів і зборів з фізичних осіб).

Отже, діяльність суб'єктів ЗЕД (юридичних та фізичних осіб (у т. ч. самозайнятих)), може бути предметом перевірок підрозділів аудиту, а також було б звернути увагу на назви підрозділів, уповноважених здійснювати документальних перевірок дотримання митного та податкового законодавства, які зазначені в Наказі № 524. Як було встановлено вище, згідно з чинним законодавством, у структурі органів ДФСУ відсутні департамент та підрозділи податкового та митного аудиту, натомість створені департамент та підрозділи аудиту. Оскільки ефективне законодавство має бути узгодженим, на нашу думку, доцільним було б внести відповідні зміни до Наказу № 524.

Зауважимо, що положеннями зазначеного наказу передбачено розподіл за ступенями ризику (низький, середній, високий) усіх платників податків, крім платників податків – учасників зовнішньоекономічної діяльності, які, на нашу думку, не виправдано віднесено до окремої категорії у складі групи юридичних осіб. Натомість для суб'єктів ЗЕД застосовуються окремі критерії, згідно з якими вони можуть потрапити до відповідного плану-графіку, а саме: 1) оформлення митних декларацій у митних режимах за кодами 31, 51 згідно з класифікатором митних режимів, затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 20 вересня 2012 року № 1011 «Про затвердження відомчих класифікаторів інформації з питань державної митної справи, які використовуються у процесі оформлення митних декларацій» (далі – Наказ № 1011) [18], зі звільненням від оподаткування митними платежами; 2) оформлення митних декларацій зі звільненням від сплати митних платежів за кодами пільг 014, 099, 102, 112, 120, 137, 153, 202, 400, 401, 402, 403, 404, 500, 501, 502, 503, 517 згідно з класифікатором звільнень від

сплати митних платежів, затвердженим Наказом № 1011; 3) сплата «ліцензійних платежів» на рахунок нерезидента; 4) митне оформлення товарів суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності за ціною, що є нижчою, ніж митна вартість ідентичних/подібних товарів попередніх митних оформлень; 5) митне оформлення товарів з ризиком неправильної класифікації згідно з УКТ ЗЕД, що впливає на надходження митних платежів до бюджету; 6) декларування в одній партії товарів з високим податковим навантаженням та незначною вагою разом з товарами з низьким податковим навантаженням та великою вагою; 7) декларування складових митної вартості в декларації митної вартості з ризиком недостовірності зазначення числових значень (витрати на транспортування, навантаження, розвантаження, страхування, інженерні, дослідно-конструкторські роботи тощо).

Крім того, існують окремі критерії включення платників податків – юридичних осіб до плану-графіка проведення документальних перевірок дотримання податкового законодавства. Оскільки суб'єкти ЗЕД – юридичні особи розглядаються в Наказі № 524 як окрема категорія юридичних осіб, то виникає ризик, що юридична особа – суб'єкт ЗЕД може одночасно потрапити до: 1) переліку перевірок дотримання митного законодавства за наведеними критеріями та 2) переліку перевірок дотримання податкового законодавства в цілому за передбаченими Наказом № 524 окремими критеріями, залежно від визначеного ступеня ризику.

До того ж, порядком передбачено, що окремі показники ЗЕД самозайнятих фізичних осіб є підставою для включення їх до плану-графіка перевірок податкового та митного законодавства в цілому відповідно до ступеня ризику, а саме: 1) до високого ступеня ризику: перевищення обсягів експортних операцій над задекларованою сумою доходу на 10 відсотків і більше; 2) до середнього ступеня ризику: а) невідповідність обсягів імпорتنих операцій задекларованій сумі загальног оподаткованого доходу або обсягам постачання з податку на додану вартість у розмірі, що перевищує 20 відсотків; б) ввезення на митну територію України підакцизних товарів в обсягах понад 50 відсотків задекларованої суми доходу за рік.

Отже, розглянувши порядок формування **плану-графіка документальних перевірок**, зауважимо: основним його недоліком є виокремлення суб'єктів ЗЕД – юридичних осіб в окрему категорію платників без розподілу їх за категоріями ризику. Критерії для включення таких платників до плану-графіка є результатом митного оформлення та декларування товарів у відповідні митні режими з окремими особливостями. Тобто, наявність митного ризику можна виявити за результатами оформлення та декларування товарів, що має бути підставою для проведення планової перевірки з питань як митного, так і податкового законодавства. Таким чином, розглядати такі **митні** ризики можна було б як критерії включення юридичної особи до категорії платників з високим, середнім або низьким ступенем **ризiku в цілому**, як це вже передбачено для самозайнятих фізичних осіб – суб'єктів ЗЕД.

Крім того, зауважимо, що із набранням чинності МКУ від 13.03.2012 р. № 4495-VI митне оформлення товарів, транспортних засобів комерційного призначення здійснюється в будь-якому органі доходів і зборів з пред'явленням їх цьому органу. Тоді як за попереднім МКУ від 11.07.2002 р. № 92-IV [14] митне оформлення можливо було здійснити тільки в митному органі, в якому обліковуввся суб'єкт ЗЕД.

Вітчизняні науковці характеризують такі зміни, як «новації» МКУ від 2012 р. [1, с. 26].

Неможливо не погодитися з доцільністю надання права суб'єктам ЗЕД здійснювати митне оформлення в будь-якому органі митного контролю, незалежно від місця акредитації такого суб'єкта, у контексті сприяння активізації зовнішньоекономічної діяльності, полегшення ведення бізнесу та спрощення митних процедур і мінімізації часу на їх здійснення.

Водночас особливої уваги заслуговує питання доцільності обрання того чи іншого органу митного контролю для митного оформлення товарів і транспортних засобів. Зокрема, доцільним, на нашу думку, можна вважати митне оформлення в органі: 1) за місцем реєстрації платника, або 2) за місцем розташування його окремих виробничих потужностей, або 3) за місцем перетину товарами та транспортними засобами митного кордону, або 4) здійснення операції з купівлі-продажу ввезеного товару. Якщо митне оформлення товарів та транспортних засобів було здійснено в митному органі, який за наведеними ознаками не можна визначити доцільним, на нашу думку, це має бути підставою для включення такого суб'єкта ЗЕД до плану-графіка проведення документальних перевірок як платника із **високим** ступенем ризику.

Зауважимо, що за даними Звіту Рахункової палати «Про результати аудиту ефективності виконання повноважень територіальними органами Державної фіскальної служби у Одеській, Миколаївській та Херсонській областях в частині контролю за повнотою нарахування та своєчасністю сплати до державного бюджету митних платежів суб'єктами підприємницької діяльності» встановлено, що: «враховуючи викладене та можливість здійснювати суб'єктами ЗЕД митне оформлення товарів в будь-якій митниці незалежно від їх юридичної реєстрації, організація контрольно-перевірочної роботи таких платників щодо дотримання ними вимог законодавства України з питань державної митної справи на сьогодні потребує впровадження нових методів та підходів» [9].

У контексті вдосконалення системи митного контролю, а зокрема митного постаудиту, на нашу думку, доцільно було б розробити порядок проведення планових документальних виїзних перевірок дотримання митного законодавства платниками, які обліковуються в митниці однієї області, підрозділами аудиту у складі органів ГУ ДФСУ іншої області. Така пропозиція ґрунтується на необхідності попередження маніпулювання зазначеними змінами законодавства з метою ухилення від сплати митних платежів на одній митниці шляхом оформлення товарів на іншій, а також з метою запобігання виникнення корупційної складової при здійсненні

як попереднього і поточного, так і наступного митного контролю.

Запропоновані документальні перевірки умовно можна було б вважати «**кросс-перевірками**».

У цьому контексті варто наголосити, що *реалізація даної пропозиції передбачатиме формування квартальних планів-графіків документальних перевірок безпосередньо департаментом аудиту ДФСУ, а не територіальними органами ДФСУ, що передбачено п. 346.3 ст. 346 МКУ та п. 4 Розділу III Наказу № 524.*

Крім того, на нашу думку, результати проведених перевірокних заходів мають бути враховані митними органами при подальшому оформленні товарів і транспортних засобів перевіреного суб'єкта.

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження слід зауважити, що види та форми митного контролю мають встановлюватися з урахуванням його економічної сутності. Митний контроль є складовою державного фінансового контролю, отже, необхідним є чітке визначення попереднього, поточного та наступного митного контролю, як це передбачено для державного фінансового контролю в цілому.

Поділ видів митного контролю за часом проведення має бути передумовою для визначення відповідальних структурних підрозділів контролюючих органів, які їх здійснюють. Водночас кожному виду контролю має відповідати перелік форм митного контролю. Зокрема важливо розуміти, що митний контроль починається в момент подання митної декларації для здійснення митного оформлення, а закінчується після отримання довідки (або акта) документальної перевірки дотримання платником митного законодавства.

Крім того, існуюча структура органів податкового та митного контролю створює ризики недотримання норм законодавства з питань державної митної справи. З одного боку, закріплення повноважень щодо: 1) здійснення митного декларування і митного оформлення за митницями митними постами та 2) проведення митного постаудиту за ГУ ДФСУ та ЦООВПП знижує ризик виникнення корупційних правопорушень. Однак, разом із тим, знижує зацікавленість працівників митниць та митних постів у якості результатів митного постаудиту. На нашу думку, виявлення порушень законодавства з питань державної митної справи під час митного постаудиту має бути підставою для визначення ролі працівників митниці та митного посту, які здійснювали митне декларування та митне оформлення з обов'язковим притягненням їх до певного виду відповідальності.

Удосконалення також потребує порядок планування документальних перевірок дотримання податкового та митного законодавства, які проводяться підрозділами митного аудиту. Зауважимо, що суб'єктами ЗЕД є одночасно як юридичні, так і фізичні особи. Проте підхід щодо роботи з таким платниками згідно з існуючим порядком суттєво відрізняється. Так, юридичні особи – суб'єкти ЗЕД згруповано в окрему категорію у складі юридичних осіб без розподілу за ступенем ризику (низький, середній, високий), що передбачено для всіх інших категорій

та груп, платників податків. Водночас, окремі показники діяльності самозайнятих фізичних осіб-суб'єктів ЗЕД є підставою для включення їх до певної групи платників залежно від ступеня ризику. На нашу думку, є всі підстави розробити порядок планування перевірок дотримання **юридичними особами** – суб'єктами ЗЕД як митного, так і податкового законодавства в цілому (як це передбачено для самозайнятих фізичних осіб – суб'єктів ЗЕД).

Розглянувши напрями оптимізації митного контролю в цілому та митного постаудиту зокрема, у контексті прискорення митного оформлення та надання права суб'єктам ЗЕД оформлювати товар в будь-якому органі митного контролю, вважаємо за доцільне запропонувати такий вид митних перевірок, як «митні кросс-перевірки». Сутність запропонованих форм митного контролю полягає в перевірці дотримання суб'єктами ЗЕД митного законодавства, які обліковуються митницею однієї області, підрозділами аудиту ГУ ДФС (або ЦООВПП) іншої області. Основне завдання таких перевірок – зниження ризиків виникнення корупційної складової при здійсненні митного постаудиту в контексті надання суб'єктам ЗЕД права здійснювати митне оформлення в будь-якому органі митного контролю, незалежно від митниці обліку, та можливості навмисного зловживання суб'єктами ЗЕД такими змінами законодавства з метою заниження суми митних платежів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Актуальні питання теорії та практики митної справи: монографія/Бережнюк І. Г., Пашко П. В., Войцещук А. Д. та ін. – Харків, 2013. 428 с.
2. **Бережнюк І. Г.** Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти: монографія. Дніпропетровськ: Академія митної служби України, 2009. 543 с.
3. **Вакульчик О. М., Сисолятіна І. Г.** Роль митного постаудиту в побудові профілю ризику. *Вісник Академії митної служби України*. Сер.: Економіка. 2011. № 2. С. 13–24.
4. **Годованець О. В., Ведашенко Н. М.** Митний контроль в Україні: сутність і призначення. SOPHUS. *Науковий клуб*. 2014. № 11. URL: http://sophus.at.ua/publ/2014_11_25_lviv/sekcija_4_2014_11_25/mitnij_kontrol_v_ukrajini_sutnist_i_priznachennja/70-1-0-1088
5. **Гребельник О. П.** Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: підручник. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 696 с.
6. **Дубініна А. А., Сорокіна С. В., Зільченко О. В.** Митна справа: підручник. Київ: Центр навчальної літератури, 2010. 320 с.
7. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. № 959-XII. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
8. Закон України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» від 26.01.1993 р. № 2939-XII. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2939-12>
9. Звіт Рахункової палати «Про результати аудиту ефективності виконання повноважень органами Державної фіскальної служби у Одеській, Миколаївській та Херсонській областях в частині контролю за повнотою нарахування та своєчасністю сплати до державного бюджету митних платежів суб'єктами підприємницької діяльності». Затверджено рішенням Рахункової палати від 30.06.2010 р. № 13-5. URL: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16749609/Zvit_13-5.pdf?subportal=main

10. Зовнішньоекономічні операції і контракти: навч. посіб./В. В. Козик, Л. А. Пайкова, Я. С. Карп'як та ін. Київ: Центр навчальної літератури, 2004. 378 с.
11. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 р. № 2341-III. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2341-14/ed20120117/page6>
12. Митне регулювання: навч. посіб./В. М. Голомовзий, Л. А. Панкова, О. Ю. Григор'єв та ін. Львів: Нац. ун-т «Львівська політехніка», 2004. 240 с.
13. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
14. Митний кодекс України від 11.07.2002 р. № 92-IV. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/92-15>
15. Наказ ДФС від 09.09.2014 р. № 116 «Про створення митних постів митниць ДФС». URL: <http://sfs.gov.ua/zakonodavstvo/mitne-zakonodavstvo/nakazi/63304.html>
16. Наказ ДФС від 22.10.2014 р. № 205 «Про ліквідацію митного поста «Енергетичний» Київської міської митниці ДФС та створення митних постів Енергетичної митниці ДФС». URL: <http://sfs.gov.ua/zakonodavstvo/mitne-zakonodavstvo/nakazi/63335.html>
17. Наказ Міністерства фінансів України № 524 від 02.06.2015 р. «Про затвердження Порядку формування плану графіка проведення документальних планових перевірок платників податків». URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-15>
18. Наказ Міністерства фінансів України від 20.09.2012 р. № 1011 «Про затвердження відомчих класифікаторів інформації з питань державної митної справи, які використовуються в процесі оформлення митних декларацій». URL: <http://sfs.gov.ua/zakonodavstvo/mitne-zakonodavstvo/nakazi/62422.html>
19. Уряд схвалив постанову про створення міжрегіональної митниці ДФС. URL: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=249233385&cat_id=244274160
20. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
21. Постанова КМУ від 20.03.2013 р. № 299 «Про утворення територіальних органів Міністерства доходів і зборів». URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/229-2013-%D0%BF>
22. Постанова Кабінету Міністрів України від 06.08.2014 р. № 311 «Про утворення територіальних органів Державної фіскальної служби та визнання такими, що втратили чинність, деяких актів Кабінету Міністрів України». URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/311-2014-%D0%BF>
23. Структура Державної фіскальної служби України. URL: <http://sfs.gov.ua/pro-sfs-ukraini/struktura/>
24. **Туржанський В. А.** Функціонування постаудиту в системі митного контролю: вітчизняний та зарубіжний досвід. *Митна безпека*. 2013. № 1. С. 13–19.
25. Указ Президента України «Про Міністерство доходів і зборів України» від 18.03.2013 р. № 141/2013. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/141/2013/paran14#n14>
26. **Шишка Р. Б.** Митне право України: підручник. Київ: Центр навчальної літератури, 2008. 320 с.

Науковий керівник – Огонь Ц. Г., доктор економічних наук, професор, заслужений юрист України

REFERENCES

Berezniuk, I. H. et al. *Aktualni pytannia teorii ta praktyky mytnoi spravy* [Topical issues of the theory and practice of customs]. Kharkiv, 2013.

Berezniuk, I. H. *Mytne rehuliuвання Ukrainy: natsionalni ta mizhnarodni aspekty* [Customs regulations in Ukraine: national and international perspectives]. D.: Akademiia mytnoi sluzhby Ukrainy, 2009.

- Dubinina, A. A., Sorokina, S. V., and Zilchenko, O. V. *Mytna sprava* [Customs]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2010.
- Hodovanets, O. V., and Vedashenko, N. M. "Mytnyi kontrol v Ukraini: sutnist i pryznachennia" [Customs control in Ukraine: the essence and purpose]. SOPHUS. http://sophus.at.ua/publ/2014_11_25_lviv/sekcija_4_2014_11_25/mitnij_kontrol_v_ukrajini_sutnist_i_pryznachennja/70-1-0-1088
- Hrebelnyk, O. P. *Mytne rehuliuвання zovnishnyoeconomichnoi diialnosti* [Customs regulation of foreign economic activity]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2005.
- Holomovzviy, V. M. *Mytne rehuliuвання* [Customs regulations]. Lviv: NU «Lvivska politekhnika», 2004.
- Kozyk, V. V. *Zovnishnyoeconomichni operatsii i kontrakty* [International transactions and contracts]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2004.
- [Legal Act of Ukraine] (1993). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2939-12>
- [Legal Act of Ukraine] (2016). http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16749609/Zvit_13-5.pdf?subportal=main
- [Legal Act of Ukraine] (1991). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
- [Legal Act of Ukraine] (2001). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2341-14/ed20120117/page6>
- [Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
- [Legal Act of Ukraine] (2002). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/92-15>
- [Legal Act of Ukraine] (2014). <http://sfs.gov.ua/zakonodavstvo/mitne-zakonodavstvo/nakazi/63304.html>
- [Legal Act of Ukraine] (2014). <http://sfs.gov.ua/zakonodavstvo/mitne-zakonodavstvo/nakazi/63335.html>
- [Legal Act of Ukraine] (2015). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-15>
- [Legal Act of Ukraine] (2012). <http://sfs.gov.ua/zakonodavstvo/mitne-zakonodavstvo/nakazi/62422.html>
- [Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
- [Legal Act of Ukraine] (2013). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/229-2013-%D0%BF>
- [Legal Act of Ukraine] (2014). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/311-2014-%D0%BF>
- [Legal Act of Ukraine] (2013). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/141/2013/paran14#n14>
- "Struktura Derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy" [The structure of the State fiscal service of Ukraine]. <http://sfs.gov.ua/pro-sfs-ukraini/struktura/>
- Shyshka, R. B. *Mytne pravo Ukrainy* [Customs law of Ukraine]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2008.
- Turzhanskyi, V. A. "Funktsionuvannia postaudytu v systemi mytnoho kontroliu: vitchyzniani ta zarubizhnyi dosvid" [The functioning of the post-audit in the system of customs control: domestic and foreign experience]. *Mytna bezpeka*, no. 1 (2013): 13-19.
- "Uriad skhvalyv postanovu pro stvorennia mizhrehionalnoi mytnytsi DFS" [The government approved a decree on establishment of the interregional customs DFS]. http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=249233385&cat_id=244274160
- Vakulchyk, O. M., and Sysoliatina, I. H. "Rol mytnoho postaudytu v pobudovi profilu ryzyku" [The role of customs post-audit to build a risk profile]. *Visnyk Akademii mytnoi sluzhby Ukrainy. Seriya: Ekonomika*, no. 2 (2011): 13-24.

СУТНІСТЬ ТА ФУНКЦІЇ АНДЕРАЙТИНГУ В ПЕРЕСТРАХУВАННІ

© 2016 АНДРУЩЕНКО В. І.

УДК 368.029

Андрущенко В. І. Сутність та функції андерайтингу в перестрахованні

Метою статті є визначення сутності та основних функцій андерайтингу в перестрахованні, що дозволяє розкрити систему економічних взаємовідносин при здійсненні андерайтингу та дослідити інтереси сторін в організації перестраховального захисту. Обґрунтовано авторське визначення андерайтингу у перестрахованні як комплексу взаємопов'язаних заходів страховика, що включає оцінку ризику, його котирування, вибір оптимального перестраховального покриття та участь, за необхідності, перестраховика у врегулюванні претензій. Зроблено висновок щодо ролі андерайтингу в перестрахованні як важливого чинника у прийнятті рішення про погодження перестраховика на перестраховальний захист. Виявлено функції андерайтингу в перестрахованні, які розкривають його економічну природу: аналітичну, розрахункову, методичну, регулюючу, а також визначено принципово нову функцію – балансує (розподільну).

Ключові слова: перестраховання, андерайтинг у перестрахованні, функції андерайтингу в перестрахованні.

Бібл.: 9.

Андрущенко Віталій Ігорович – директор департаменту андерайтингу та перестраховання ВАТ «Страхова компанія «Індіго», аспірант кафедри страхування, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)

E-mail: z-1312@bigmir.net

УДК 368.029

Андрущенко В. І. Сущность и функции андеррайтинга в перестраховании

Целью статьи является определение сущности и основных функций андеррайтинга в перестраховании, что позволяет раскрыть систему экономических взаимоотношений при осуществлении андеррайтинга и исследовать интересы сторон в организации перестраховочной защиты. Обосновано авторское определение андеррайтинга в перестраховании как комплекса взаимосвязанных мероприятий страховщика, который включает оценку риска, его котирувание, выбор оптимального перестраховочного покрытия и участие, при необходимости, перестраховщика в урегулировании претензий. Сделан вывод о роли андеррайтинга в перестраховании как важного фактора в принятии решения о согласии перестраховщика на перестраховочную защиту. Выведены функции андеррайтинга в перестраховании, которые раскрывают его экономическую природу: аналитическую, расчетную, методическую, регулируемую, а также определена принципиально новая функция – балансирующая (распределительная).

Ключевые слова: перестрахование, андеррайтинг в перестраховании, функции андеррайтинга в перестраховании.

Библ.: 9.

Андрущенко Виталий Игоревич – директор департамента андеррайтинга и перестрахования ОАО «Страховая компания «Индиго», аспирант кафедры страхования, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03680, Украина)

E-mail: z-1312@bigmir.net

UDC 368.029

Andrushchenko V. I. The Essence and Functions of Underwriting in the Reinsurance

The article is aimed at defining the essence and basic functions of underwriting in the reinsurance, providing to disclose a system of economic relations in the implementation of underwriting and examine interests of the parties in organizing the reinsurance protection. The article substantiates the author's definition of underwriting in the reinsurance as a set of interrelated activities of insurer, which includes risk assessment, its quoting, choice of optimal reinsurance cover and, in appropriate cases, participating the reinsurer in the settlement of claims. A conclusion has been made about the role of underwriting in the reinsurance as an important factor in deciding by reinsurer as for a reinsurance protection. Functions of reinsurance in the underwriting have been identified, which disclose its economic nature: analytical, calculating, methodical, regulatory, and also a principally new function – balancing (distributing) has been defined.

Keywords: reinsurance, underwriting in the reinsurance, functions of underwriting in the reinsurance.

Bibl.: 9.

Andrushchenko Vitaliy I. – Director of the Department of Underwriting and Reinsurance of OJSC «Insurance Company «Indigo», Postgraduate Student of the Department of Insurance, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03680, Ukraine)

E-mail: z-1312@bigmir.net

Завдяки перестраховальним операціям забезпечується перерозподіл великих і надвеликих ризиків, капіталів між національними та регіональними страховими ринками, оскільки жодна фінансова структура сьогодні не в змозі самотужки компенсувати збитки, спричинені руйнівною силою стихійних явищ, техногенних аварій, соціальних катаклізмів, які оцінюються мільйонами доларів. Перестраховання сприяє динамічному розвитку страхового ринку, збільшенню його місткості, створює фінансову безпеку.

Водночас передача частини ризиків у перестраховання має бути обґрунтованою, оскільки від цього залежить збалансованість страхових портфелів перестраховальника і перестраховика. Тобто оцінка та якісний відбір запропонованих перестраховику ризиків є важливим аспектом у діяльності страхових компаній і носить назву андерайтингу.

Андерайтинг у перестрахованні – один з ключових елементів в управлінні фінансовою стійкістю страховика, оскільки дозволяє покращити результати діяльності страхової компанії за допомогою перерозподілу ризиків та якісної їх селекції. Отже, розкриття сутності андерайтингу в перестрахованні, його функцій є досить актуальним і, водночас, важливим у функціонуванні страхових компаній і потребує подальшого дослідження.

Дослідженням теоретичних і практичних аспектів здійснення страхування і перестраховання, питанням андерайтингу в страхуванні займаються вітчизняні та зарубіжні вчені: В. Д. Базилевич, О. О. Гаманкова, О. Д. Заруба, С. С. Осадець, Р. В. Пікус, Т. В. Татаріна, І. Т. Балабанов, Ю. М. Журавльов, М. Г. Каминкіна, Є. В. Коломін, А. І. Корчевська, В. А. Сухов, К. Є. Турбіна, Т. А. Федорова, В. В. Шахов, Р. Т. Юдашев, Д. Бланд, К. Бурроу, Д. Гауер, Л. Гератеволь, М. Гросман, Дж. Маккензі, А. Манес,

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

ЕКОНОМІКА

Р. Меркін, К. Пфайффер, Д. Хемптон. Разом з тим поза увагою науковців залишаються питання андерайтингу в перестрахованні. Були проведені тільки окремі дослідження з оцінки ризиків у страхуванні або за окремими страховими послугами. Однак у цій сфері останніми роками накопичилася низка проблем, які потребують подальшого розгляду і дослідження.

Мета статті полягає у визначенні сутності та основних функцій андерайтингу в перестрахованні, що дозволить розкрити систему економічних взаємовідносин при здійсненні андерайтингу та дослідити інтереси сторін в організації перестраховального захисту.

При написанні статті поставлені такі *завдання*, що розкривають її мету:

- ★ обґрунтувати теоретичні підходи до визначення сутності андерайтингу в перестрахованні;
- ★ визначити функції андерайтингу в перестрахованні, їх охарактеризувати.

Перестраховання – страхування одним страховиком (цедентом, перестраховальником) на визначених договором умовах ризику виконання частини своїх обов'язків перед страхувальником у іншого страховика (перестраховика) резидента або нерезидента, який має статус страховика або перестраховика, згідно із законодавством країни, в якій він зареєстрований [1]. Обсяг відповідальності, що передається, кожен страховик визначає виходячи з власних фінансових можливостей і в межах прийняття підприємницьких рішень. Остаточне рішення залежить від готовності піти на ризик, фінансової стійкості компанії, її місця на страховому ринку та стратегічних завдань і тактичних цілей. Отже, *перестраховання можна розглядати як інструмент управління ризиком*, який може допомогти компанії зменшити ймовірність її ризику і, водночас, збільшити дохідну частину компанії. Але договір перестраховання – це двостороння угода. У перестраховика також виникає необхідність в оцінюванні ризиків, які він приймає від перестраховальника, тобто у проведенні якісного відбору ризиків і прийняття рішення щодо його перестраховання.

Спрощено, процес прийняття чи передачі ризику в страхуванні (перестрахованні) називають *андерайтингом*. У перекладі з англійської мови дослівно андерайтинг (*underwriting*) означає «підписатися під», наприклад, задекларованими умовами, тобто, прийняти рішення. Цей термін зародився в страховій практиці Ллойда, коли кожний, хто бажав прийняти на себе частину ризику, підписувався своїм ім'ям під описом ризику [2].

У науковій літературі зустрічаються різні варіанти трактування сутності андерайтингу в страховій діяльності. Розглянемо найбільш поширені з них.

«Андерайтинг – це процес оцінювання ризику з метою прийняття його на страхування», – вважає науковець Н. В. Харітонова [3]. Дане визначення не розкриває сутності цього напрямку діяльності страховика та є занадто вузьким.

Економіст Д. А. Горюлов формулює таке визначення андерайтингу: «Андерайтинг – це прийняття страховиком на себе відповідальності за компенсацію

збитків, що будуть заявлені в майбутньому (з урахуванням імовірнісного характеру їх настання) на умовах, обумовлених у договорі страхування, включаючи відповідальність за достатність страхової премії (і як наслідок, страхових резервів), одержуваної страховиком, для виконання цих зобов'язань» [4]. Це визначення є більш широким і враховує особливості відносин між страховиком і страхувальником, а також охоплює інші процеси діяльності страховика, у тому числі, формування резервів за рахунок страхових премій. Проте наведене визначення передбачає тільки процес прийняття ризику. На практиці ж андерайтинг передбачає і можливість відхилення ризику. Такі процеси мають назву *котирування ризику*, тобто, отримання умов страхування, на яких страховик готовий прийняти ризик.

Андерайтинг як основний бізнес-процес, метою якого є управління фінансовими ризиками страхової компанії та забезпечення прибутковості страхового портфеля, визначає вчений О. Є. Губар [5]. Такий підхід є надто загальним і не враховує інших процесів діяльності страховика, які є взаємопов'язаними з андерайтингом.

Андерайтинг як комплексну роботу, яка проводиться страховиком стосовно прийому на страхування ризиків, включаючи їх оцінку, визначення можливості страхування, вибір оптимального покриття, перевірку відповідності ризиків і клієнтів цілям і завданням страхової компанії з точки зору її фінансової стабільності, вбачає професор С. С. Осадєць [6]. Саме в даному визначенні, на нашу думку, враховані вищевказані упущення.

Розгляд різних точок зору науковців на економічну природу андерайтингу є своєрідним базисом для можливого переходу і дослідження сутності андерайтингу при здійсненні перестраховальних операцій.

Як вже зазначалося, питання андерайтингу в перестрахованні малодосліджене у фаховій літературі. Розглянемо наукові праці, в яких так чи інакше висвітлювалося питання андерайтингу в перестрахованні.

Так, В. Веретнов [7], розглядаючи питання андерайтингу в страхуванні, пов'язує його саме з перестрахованням і вважає ці процеси поєднаними. Він вважає, що андерайтинг – це комплекс заходів, спрямованих на визначення ступеня відхилення ризику від середньостатистичного, у цілях забезпечення можливості пропонування страхової послуги за параметрами договору, що задовольняє страховика та страхувальника, а також захисту страхового портфеля за видом страхування, зіставлення набору пропонованих ризиків, розміру можливого збитку з прогнозним фінансовим станом компанії (у цілому, або за видом страхування, або за продуктом) і встановлення/погодження на підставі цього умов договору страхування (ризиків, що приймаються на страхування, величини тарифу, розміру франшизи). Водночас, на переконання науковця, андерайтинг можна представити як механізм трансформації загальних ризиків у страхові ризики, коли випадок настання певної події в майбутньому, що має ймовірність настання, може бути застрахований у страховій компанії, а потім перестрахований у перестраховому товаристві.

А. П. Архипов [8] розглядає андерайтинг у перестрахованні не тільки як узгодження ціни та умов перестраховання конкретного ризику або договору сьогодні, а й контроль за загальним станом свого портфеля в часі та просторовому відношенні. Андерайтинг в перестрахованні включає в себе систему таких заходів: кропітке попереднє вивчення ризику (*extensive risk assessment*); визначення тарифу (*more sophisticated premium rating*); за необхідності запровадження управління (департаменту) з урегулювання збитків у перестрахованні та управління ризиком. Науковець підсумовує: «Андерайтинг у перестрахованні – це система заходів, що включає відповідальне попереднє вивчення ризику, уточнення тарифікації ризику, створення при необхідності нових служб з урегулювання претензій і управління ризиком та укладання більш зобов'язуючих договірних (агентських) угод з брокерами».

Проведене дослідження сутності андерайтингу в перестрахованні дає можливість запропонувати його авторське визначення: *андерайтинг в перестрахованні – комплекс взаємопов'язаних заходів страховика, що включає оцінку ризику, його котирування, вибір оптимального перестраховального покриття та участь, за необхідності, перестраховика у врегулюванні претензій*.

У цьому визначенні приводиться основний перелік пов'язаних між собою заходів при здійсненні андерайтингу, вказано, що участь перестраховика у збитках може бути необов'язковою. Так, дійсно, якщо збитки незначні, їх частіше регулює сам страховик (перестраховальник). При великих збитках або за наявності ретроцесійних договорів чи кумулятивних збитків, котрі зачіпляють відразу кілька договорів, участь перестраховика необхідна.

Також, за результатами дослідження зроблено висновок: якщо перестраховання – це важливий інструмент в управлінні ризиками страхової компанії, то андерайтинг – важіль в прийнятті рішення щодо його здійснення.

Сутність андерайтингу розкривають і поглиблюють його функції. Оскільки функції андерайтингу в перестрахованні не визначаються окремо у фаховій літературі, проаналізуємо функції андерайтингу в страхуванні і спроектуюмо їх на перестраховання.

Водночас доцільно виокремити особливість, притаманну андерайтингу у перестрахованні на відміну від страхових операцій. У страхуванні андерайтинг здійснюється в процесі передавання ризику на відповідальність страховика і є важливим етапом в укладанні страхової угоди. У перестрахованні андерайтинг може проводитися як при отриманні ризику перестраховиком від перестраховальника, так і при передачі свого ризику іншій страховій компанії. Тому в першому випадку перестраховання називають вхідним, а другому – вихідним.

Функції андерайтингу в страхуванні широко досліджені та викладені в науковій літературі. Так, дане питання розглядали А. П. Архипов [8], Т. В. Яворська [9] тощо. За результатами аналізу наукових праць автором обгрунтований їх перелік. Серед функцій андерайтингу, що виділені у фаховій літературі, визначають:

1. *Аналітичну функцію*, котра розкривається через:
 - ✦ ідентифікацію об'єкта страхування;
 - ✦ визначення переліку чинників, що впливають на підвищення ймовірності настання страхового випадку, залежно від страхових випадків і об'єктів страхування, зазначених у правилах, а також можливості їх урахування при розрахунку страхового тарифу;
 - ✦ перевірку і підтвердження страхового інтересу страхувальника;
 - ✦ оцінювання прийнятності заявлених на страхування ризиків;
 - ✦ установлення числових значень підвищувальних (знижувальних) поправних коефіцієнтів, що враховують наявність (відсутність) чинників, які впливають на ймовірність настання і тяжкість наслідків страхового випадку;
 - ✦ оцінювання (узгодження зі страхувальником) страхової вартості, страхової суми;
 - ✦ визначення найбільш імовірних місць прояву ризиків на об'єкті страхування і оцінка середнього і максимального збитків;
 - ✦ аналіз збитковості страхового портфеля з відповідного виду страхування за певний період для видачі рекомендацій щодо підвищення (зниження) тарифів на черговий тарифний період;
 - ✦ оцінювання ринку по об'єктах і видах страхування.
2. *Практичну функцію*, котра розкривається через:
 - ✦ ухвалення рішення про прийом на страхування або відмову від конкретних ризиків;
 - ✦ визначення відповідності у покритті страхуванням ризиків, передбаченим при актуарних розрахунках;
 - ✦ визначення переліку основних і додаткових умов договору страхування;
 - ✦ визначення страхового тарифу для конкретного об'єкта страхування;
 - ✦ узгодження зі страхувальником страхової суми;
 - ✦ розробку та реалізацію плану заходів щодо зниження ризиків (управління ризиком);
 - ✦ спостереження за об'єктом страхування з метою контролю змін ступеня застрахованих ризиків;
 - ✦ розробку перестраховального захисту;
 - ✦ рекомендації щодо зміни тарифного керівництва.
3. *Методичну функцію*, котра розкривається через:
 - ✦ розробку політики андерайтингу, робочих інструкцій для андерайтингу за видом страхування;
 - ✦ навчання продавців страхових послуг прийомам та методиці оцінки ризику за типовими (стандартним) договорами страхування (стандартному андерайтингу).
4. *Контрольну функцію*, котра розкривається через:
 - ✦ моніторинг об'єкта страхування і рівень ризиків;
 - ✦ контроль виконання плану заходів щодо зниження ризиків;

- ✦ контроль якості проведення стандартного андеррайтингу продавцями;
- ✦ моніторинг параметрів страхового портфеля і корекцію продуктової та тарифної політики.

Розгляд функцій у страхуванні та їх екстраполяція на перестраховальні операції дозволяє виділити такі функції в перестраховуванні:

1. *Аналітична*, за якою передбачається:
 - ✦ оцінка запропонованого ризику і прийняття рішення щодо його перестраховування;
 - ✦ ідентифікація предмета договору перестраховування;
 - ✦ визначення розміру відповідальності страховика в розрізі ризиків;
 - ✦ аналіз збитковості вхідного та вихідного перестраховування в розрізі видів страхування, об'єктів, каналів продажів, партнерів тощо.
2. *Розрахункова (прикладна)*, за якою передбачається:
 - ✦ визначення форми і виду договору (пропорційне, непропорційне, змішане) та програми перестраховування;
 - ✦ визначення умов, застережень та наповнення договору перестраховування;
 - ✦ розрахунок перестраховального тарифу на основі характеристик та чинників, що має страховик для аналізу;
 - ✦ управління ризиком під час дії договору перестраховування (привентивні заходи, перманентне дослідження предмету договору перестраховування та реагування на зміни у ступені ризику тощо)
3. *Методична*, за якою передбачається:
 - ✦ розробка та ведення відповідної методологічної бази в політиці перестраховування страховика (методичні рекомендації спеціалістам по перестраховуванню, карта лімітів прийняття ризиків, особливості андеррайтингової політики в перестраховуванні тощо).
4. *Регулююча*, за якою передбачається:
 - ✦ контроль виконання зовнішніх нормативних вимог у частині діючого законодавства;
 - ✦ контроль виконання внутрішніх нормативних вимог у компанії (дотримання встановлених в компанії нормативів щодо виконання політики андеррайтингу та перестраховування).
5. *Балансуюча (розподільна)*, за якою передбачається:
 - ✦ розподіл ризиків страхового портфеля страховика як у частині вхідного, так і відповідно до вхідного перестраховування;
 - ✦ оптимізація страхового портфеля (його структури, якості, власного утримання страховика тощо) через механізм андеррайтингу в перестраховуванні.

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

Питання андеррайтингу в страхуванні є добре висвітленим у наукових вітчизняних і зарубіжних працях. Водночас, дослідження андеррайтингу в перестраховуванні сьогодні залишається практично без уваги науковців. Проведений аналіз теоретичних засад андеррайтингу у перестраховуванні дозволяє зробити висновок про його необхідність як важеля у прийнятті рішення щодо укладення договору перестраховиком.

Обґрунтовано авторське визначення андеррайтингу в перестраховуванні як комплексу взаємопов'язаних заходів страховика, що включає оцінку ризику, його котирування, вибір оптимального перестраховального покриття та участь, за необхідності, у врегулюванні претензій.

Через призму дослідження функцій андеррайтингу в страхуванні визначено функції андеррайтингу в перестраховуванні, зокрема, аналітичну, розрахункову, методичну, регулюючу, а також виявлено принципово нову функцію – *балансуючу (розподільну)*. Здійснений аналіз дає змогу дослідити економічні взаємовідносини в процесі андеррайтингу в перестраховуванні та виокремити інтереси його головних учасників: перестраховальника і перестраховика. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 р. № 85/96 ВР (зі змінами). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>
 2. Словарь страховых терминов. URL: http://www.vusa.com.ua/view_page.php?page_id=2
 3. Харитонов Н. Феномен солидарности в процедуре андеррайтинга в страховании жизни. *Страховое дело*. 1999. № 12. С. 17–22.
 4. Горюлев Д. А. Андеррайтинговая политика как ключевой инструмент принятия решений о работе с рисками // Сборник материалов XIV Международной научно-практической конференции «Страховые интересы современного общества и их обеспечение» (Саратов, 5–7 июня 2013 г.). Саратов, 2013. С. 199–205.
 5. Губар О. Є. Андеррайтинг в процесно-орієнтованій системі управління страховою компанією. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету*. Сер.: Економічні науки. 2012. Вип. 30, ч. І. С. 72–79.
 6. Страхування: підручник/С. С. Осадець, Т. М. Артюх, В. Л. Бабко та ін.; за ред. С. С. Осадець. Київ: КНЕУ, 2002. 570 с.
 7. Веретнов В. Андеррайтинг. URL: <http://riskm.blox.ua/2009/10/Anderrajting.html>
 8. Архипов А. П. Андеррайтинг в страховании. Теоретический курс и практикум: учеб. пособие. Москва: Юнити-ДАНА, 2007. 241 с.
 9. Яворська Т. В. Страхові послуги: навч. посіб. Львів: Львівський національний університет ім. Івана Франка, 2008. 252 с.
- Науковий керівник – Татаріна Т. В.**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри страхування Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

REFERENCES

Arkhipov, A. P. *Anderrajting v strakhovanii. Teoreticheskiy kurs i praktikum* [Underwriting in insurance. Theoretical course and workshop]. Moscow: Yuniti-DANA, 2007.

Gorulev, D. A. "Anderrayingovaya politika kak kliuchevoy instrument prinyatiya resheniy o rabote s riskami" [Underwriting policy as a key tool in making decisions about risk]. *Strakhovoye interesy sovremennogo obshchestva i ikh obespecheniye*. Saratov, 2013.199-205.

Hubar, O. Ye. "Anderaitynh v protsesno-orientovani systemi upravlinnia strakhovoiu kompaniieu" [The underwriting process-oriented management system of the insurance company]. *Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu*. Seriya: Ekonomichni nauky vol. 1, no. 30 (2012): 72-79.

Kharitonova, N. "Fenomen solidarnosti v protsedure anderaytinga v strakhovanii zhizni" [The phenomenon of solidarity in

the process of underwriting in life insurance]. *Strakhovoye delo*, no. 12 (1999): 17-22.

[Legal Act of Ukraine] (1996). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>

Osadets, S. S. et al. *Strakhuvannia* [Insurance]. Kyiv: KNEU, 2002.

"Slovar strakhovykh terminov" [Dictionary of insurance terms]. http://www.vusa.com.ua/view_page.php?page_id=2

Veretnov, V. "Anderraying" [Underwriting]. <http://riskm.blox.ua/2009/10/Anderrajting.html>

Yavorska, T. V. *Strakhovi posluhy* [Insurance services]. Lviv: LNU im. Ivana Franka, 2008.

УДК 657.01:330.34

ФОРМУВАННЯ ПРИНЦИПІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

© 2016 ІЗМАЙЛОВ Я. О.

УДК 657.01:330.34

Ізмайлов Я. О. Формування принципів бухгалтерського обліку господарської діяльності підприємств у контексті інвестиційно-інноваційного розвитку економіки України

Метою статті є критичний аналіз і теоретичне вдосконалення принципів бухгалтерського обліку та подання звітності про фінансові результати господарської діяльності підприємств у контексті інвестиційно-інноваційного розвитку економіки України. Запропоновано оновлене тлумачення системи принципів, яка доповнена новими елементами – подвійність та документальна реєстрація. Запропонована модернізація принципів бухгалтерського обліку дозволить: удосконалити теоретичну основу бухгалтерського обліку; створити практичні вказівки бухгалтеру до дії; правильно формувати найважливіші показники діяльності суб'єкта господарювання; отримувати достовірну фінансову інформацію і в цілому – дати можливість ефективно управляти підприємством. Удосконалена система принципів бухгалтерського обліку забезпечить отримання облікової інформації, яка дозволить приймати раціональні управлінські та зважені інвестиційно-інноваційні рішення.

Ключові слова: бухгалтерський облік, господарська діяльність підприємств, інвестиційно-інноваційний розвиток, облікова інформація, принципи.

Рис.: 2. Табл.: 5. Бібл.: 22.

Ізмайлов Ярослав Олексійович – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, Криворізький економічний інститут Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана (вул. К. Маркса, 64, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50000, Україна)

E-mail: izmyar@ukr.net

УДК 657.01:330.34

UDC 657.01:330.34

Измайлов Я. А. Формирование принципов бухгалтерского учета хозяйственной деятельности предприятий в контексте инвестиционно-инновационного развития экономики Украины

Целью статьи является критический анализ и теоретическое усовершенствование принципов бухгалтерского учета и представления отчетности о финансовых результатах хозяйственной деятельности предприятий в контексте инвестиционно-инновационного развития экономики Украины. Предложено обновленное толкование системы принципов, которая дополнена новыми элементами – двойственность и документальная регистрация. Предложенная модернизация принципов бухгалтерского учета позволит: усовершенствовать теоретическую основу бухгалтерского учета; создать практические указания бухгалтеру к действию; правильно формировать основные показатели деятельности предприятия; получать достоверную финансовую информацию и в целом – дать возможность эффективно управлять предприятием. Усовершенствованная система принципов бухгалтерского учета обеспечит получение учетной информации, которая позволит принимать рациональные управленческие и взвешенные инвестиционно-инновационные решения.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, хозяйственная деятельность предприятий, инвестиционно-инновационное развитие, учетная информация, принципы.

Рис.: 2. Табл.: 5. Библ.: 22.

Измайлов Ярослав Алексеевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики, Криворожский экономический институт Киевского национального экономического университета им. В. Гетьмана (пр. Почтовый, 64, Кривой Рог, Днепропетровская обл., 50000, Украина)

E-mail: izmyar@ukr.net

Izmaylov Ya. O. Formation of Principles of Accounting of Economic Activities of Enterprises in the Context of Investment and Innovation Development of Economy of Ukraine

The article is aimed at critical analyzing and theoretical improvement of principles of accounting and financial reporting as to results of economic activities of enterprises in the context of investment and innovation development of Ukraine's economy. An updated interpretation of the system of principles has been proposed, which is supplemented by new elements – duality and documentary registration. The proposed modernization of the accounting principles will provide: improving the theoretical basis of accounting; creating practical guidelines to the accountant to action; correctly forming the main indicators of activity of enterprise; obtaining reliable financial information, and in general – ability of efficient managing the enterprise. The advanced accounting principles will provide obtaining the account information, which will provide to make rational managerial decisions as well as find informed investment and innovative solutions.

Keywords: accounting, economic activity of enterprises, investment and innovative development, account information, principles.

Fig.: 2. Tabl.: 5. Bibl.: 22.

Izmaylov Yaroslav O. – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of International Economics, Kryvyi Rig Economic Institute of the Kiev National Economic University named after V. Getman (64 Poshtovyi Ave., Kryvyi Rih, Dnipropetrovsk region, 50000, Ukraine)

E-mail: izmyar@ukr.net

Бухгалтерський облік є підсистемою системи управління підприємствами, що має подавати в єдиному інформаційному середовищі дані про інвестиційно-інноваційний розвиток національної економіки на мікрорівні. Перехід економіки України на модель інвестиційно-інноваційного розвитку є неможливим без удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення. Адже національна система бухгалтерського обліку та подання звітності не повною мірою відповідає зростаючим вимогам щодо забезпечення потрібною та корисною інформацією менеджменту підприємств.

Проф. А. П. Рудановський ще у 1925 р. звертав увагу на те, що принципи бухгалтерського обліку, незалежно від економіко-політичного устрою, є обов'язковими для всіх господарських відносин. Зміна предмету обліку та поява нових об'єктів не означає змін у принципах обліку, тому що облік розв'язує проблеми, які виникають, тільки за допомогою властивих йому методів і принципів [15, с. 65].

Удосконалення теорії та методології бухгалтерського обліку господарської діяльності підприємств в умовах інвестиційно-інноваційного розвитку економіки України повинно відбуватися на єдиних методологічних принципах. Принципи виступають практичними вказівками до дії в будь-яких науках, а в бухгалтерському обліку вони не тільки складають теоретичну основу, а й носять суб'єктивний характер, оскільки облік є результатом інтелектуальної праці людини. Від застосування на практиці сформованих принципів бухгалтерського обліку залежить отримання якісної, достовірної, повної, своєчасної та об'єктивної фінансової інформації для формування найважливіших аналітичних і прогнозних показників діяльності суб'єктів господарювання на шляху інвестиційно-інноваційного розвитку економіки України. Важливість принципів бухгалтерського обліку для відображення фактів господарського життя на рівні підприємств, муніципальному та національному рівнях підтверджується закріпленням їх переліку та сутності в ст. 4 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV [1].

Тому потрібно проаналізувати відповідність існуючих принципів бухгалтерського обліку моделі інвестиційно-інноваційного розвитку економіки України та обґрунтувати потребу в їх удосконаленні та адаптації до нових умов господарювання з огляду на євроінтеграційні очікування країни.

Теоретико-методологічні питання сутності та класифікації основних принципів ведення бухгалтерського обліку та подання звітності, а також модель інвестиційно-інноваційного розвитку України, активно обговорювались у працях українських вчених В. М. Гейця [4], С. Ф. Голова [5], Д. О. Грицишена [6], В. В. Євдокимова [7], В. М. Жука [8], С. Ф. Легенчука [11], А. В. Рабошук [14], В. П. Семиноженка [16], С. В. Свірко [17], А. І. Сухорукова [19], М. М. Шигун [22] тощо. Серед зарубіжних авторів відчутний внесок до розгляду та формування принципів бухгалтерського обліку зробили О. М. Андреева [2], І. А. Брюханенко [3], Н. А. Каморджанова [9], М. І. Кутер [10], М. Ю. Медведєв [12], С. В. Панкова [13],

О. П. Рудановський [15], Я. В. Соколов [18], Е. С. Хендріксен [21] та інші.

Враховуючи існуючі теоретичні та практичні здобутки у дослідженні, визначенні та систематизації принципів бухгалтерського обліку в контексті інвестиційно-інноваційної компоненти економічного розвитку, постає завдання виробити чітко визначений підхід до формування, класифікації та розкриття змісту принципів бухгалтерського обліку і подання звітності в моделі інвестиційно-інноваційного розвитку економіки України.

Метою статті є критичний аналіз і теоретичне удосконалення принципів бухгалтерського обліку та подання звітності про фінансові результати господарської діяльності підприємств у контексті інвестиційно-інноваційного розвитку економіки України.

Відповідно до тлумачного словника С. І. Ожегова принцип трактується, як: 1. Основне вихідне положення якої-небудь теорії, вчення, світогляду, теоретичної програми; 2. Переконавання, погляд на речі. 3. Основна особливість в пристрої чого-небудь [20].

Американські вчені Е. С. Хендріксен та М. Ф. Ван Бреда наголошують на складності визначення принципів через нерозробленість теорії обліку, а також доводять, що практичне застосування принципів бухгалтерського обліку ускладнюється економічними наслідками. На думку цих науковців, бухгалтерський облік, що є наукою соціальною, прикладною, багато в чому залежить від мудрості, чесності та позиції бухгалтерів [21, с. 62].

Взаємозв'язок принципів забезпечує вирішення будь-якого завдання бухгалтерського обліку господарської діяльності підприємств через призму інвестиційно-інноваційного розвитку суспільства. Дослідження вітчизняного досвіду бухгалтерського обліку та досягнень у даній сфері зарубіжних країн показує, що принципи бухгалтерського обліку суб'єктів господарювання постійно трансформуються відповідно до тенденцій розвитку економічних систем.

Система бухгалтерського обліку господарської діяльності бізнесових структур має теоретичні, методологічні та регуляторні обмеження. Основні обмеження системи бухгалтерського обліку, з точки зору С. Ф. Голова [5, с. 12], зумовлені тим, що ця система:

- ✦ спирається на загальноприйняті принципи, які формувалися в епоху індустріальної економіки і не пристосовані для адекватного відображення сучасних чинників вартості бізнесу;
- ✦ не враховує інтересів усіх користувачів, оскільки їх потреби в сучасних умовах виходять за межі фінансової інформації ретроспективного характеру.

Тому під принципом бухгалтерського обліку рекомендується розуміти правило, яким слід керуватися при вимірюванні, оцінці, реєстрації господарських операцій і відображенні їх результатів у фінансовій звітності. Ведення бухгалтерського обліку має ґрунтуватися на базових положеннях, без яких неможливо було б побудувати таку систему бухгалтерського обліку, як подвійна бухгалтерія. Ці положення з часом трансформувались у принципи, які стали не лише основою сучасного бухгал-

терського обліку, але й увібрали у себе традиції, досвід і досягнення минулих поколінь практиків та науковців. Тому можна констатувати, що основоположні засади існували з моменту появи бухгалтерського обліку господарської діяльності підприємств.

Сучасна сукупність принципів передбачає структуру, яка склалася під впливом різних обставин. В Україні законодавчо закріплено десять принципів ведення бухгалтерського обліку діяльності підприємств та формування фінансової звітності, причому більшість з них використовувалася в бухгалтерській теорії та практиці раніше. Крім того, поступово з'явилися деякі додаткові та своєрідно оновлені принципи.

Принципи бухгалтерського обліку бізнесової діяльності та фінансової звітності за її результатами у світовій практиці регулюються національними стандартами, які розроблені професійними організаціями і законодавчо затверджені. Зокрема, у США такими правилами є GAAP – *Generally Accepted Accounting Principles*, у Великій Британії вони встановлені Законом про компанії та Правилами стандартної бухгалтерської практики (*Statements Standard Accounting Practice* – SSAP), у Німеччині – Законом про бухгалтерські директиви, у Франції – нормами, що підготовлені Національною радою з бухгалтерії, у Швеції – Законом про бухгалтерську справу. Проте, не зважаючи на різноманітність соціальних, економічних і законодавчих умов, різні країни прагнуть встановлювати правила ведення бухгалтерського обліку господарської діяльності підприємств і складання фінансової звітності, спираючись на концептуальну основу складання фінансових звітів, яку розроблено Комітетом з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Загальне визнання облікових принципів залежить від того, наскільки вони відповідають трьом критеріям: *доцільності* (інформація має зміст і принесе користь користувачам інформації про суб'єкт господарювання); *об'єктивності* (на інформацію не впливають особисті думки або оцінка осіб, які її складають; даний критерій передбачає надійність, перевірюваність, відповідність

дійсності); *здійсненності* (реалізація принципу не викликає надмірних складнощів або витрат).

Російський науковець М. І. Кутер виокремлює принципи-припущення, принципи-вимоги та принципи-правила, а також визначає зазначені поняття таким чином: а) «принципи-припущення, що передбачають, по-перше, незалежність від облікової політики зокрема, і бухгалтерського обліку взагалі, вони отримані ззовні та апіорі входять до бухгалтерської інформаційної системи; по-друге, подвійний характер подій, тобто можливою є як відповідність припущення реальній дійсності, так і зворотна ситуація»; б) «принципи-вимоги, які формують безпосередньо облікову політику підприємства та не виключають наявності певного простору для професійного судження бухгалтера, що дозволяє йому найбільш адекватно відобразити факти господарського життя»; в) «принципи-правила, тобто положення (вказівки), що встановлюють загальний порядок бухгалтерського обліку в державі у формі положень, обов'язкових для виконання всіма економічними суб'єктами та що виключають альтернативні тлумачення» [10, с. 104].

С. Ф. Легенчук [11] групує принципи за чотирма напрямками: загально-системні умови (принципи) ідентифікації та фіксації фактів; фундаментальні положення складання фінансової звітності; основоположні принципи оцінки та принципи організації застосування елементів захисного поясу

Цей підхід є доволі цікавим і раціональним. У його розвиток автором даної статті рекомендовано акцентувати увагу на тому, що групування принципів має передбачати визначення напрямів їх застосування при появі нових об'єктів або трансформації існуючих, відповідно до тенденцій інвестиційно-інноваційного розвитку окремого підприємства та економіки України в цілому.

Запропоновану Д. О. Грицишеним класифікацію законодавчо визначених принципів бухгалтерського обліку наведено в табл. 1.

Д. О. Грицишен пропонує внести зміни до нормативних документів, а саме: скоригувати перелік принципів бухгалтерського обліку, що наведений у ст. 4 Закону

Таблиця 1

Класифікація законодавчо визначених принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності за Д. О. Грицишеним

Назва принципу	Класифікаційна ознака
Автономність	Принципи організації облікового процесу
Послідовність	
Історична (фактична) собівартість	
Єдиний грошовий вимірник	Принципи ведення бухгалтерського обліку
Нарахування та відповідність доходів і витрат	
Періодичність	
Превалювання сутності над формою	Вимоги до фінансової інформації
Повне висвітлення	
Обачність	Вимога до професійного судження бухгалтера
Безперервність	Принцип функціонування суб'єкта господарювання

Джерело: складено за даними [6].

Україні «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», таким чином: 1) виключити безперервність, обачність, повне висвітлення та превалювання сутності над формою зі складу принципів; 2) доповнити перелік такими принципами, як документування, вартісна оцінка, подвійне відображення на рахунках бухгалтерського обліку, інвентаризація.

Беручи за ознаку класифікації принципів бухгалтерського обліку господарської діяльності підприємств, етапи облікового процесу, з урахуванням важливості кожного з них і власних рекомендацій, Д. О. Грицишен групує їх таким чином: принципи організації облікового процесу; принципи ведення бухгалтерського обліку; принципи складання фінансової звітності (рис. 1).

У рамках вирішення проблеми формування принципів М. М. Шигун [22] пропонує відокремлювати 27 принципів організації, ведення бухгалтерського обліку, складання і подання фінансової звітності (табл. 2).

Проведений А. В. Рабошук [14] аналіз законодавчо-нормативних документів, які регулюють практику ведення бухгалтерського обліку господарської діяльності підприємств, показав, що в багатьох країнах світу принципи бухгалтерського обліку визначені законодавчо, або у вигляді вимог, припущень та вимог до облікової полі-

тики, проте їх склад та назви не завжди співпадають. Це дозволило виокремити 28 принципів обліку (табл. 3).

Найбільш раціональна класифікація запропонована С. В. Свірко, яка пропонує класифікувати принципи бухгалтерського обліку господарської діяльності підприємств та фінансової звітності в Україні на основі критичного аналізу їх дієвості (рис. 2) [17, с. 149–150].

Проаналізувавши існуючі теоретико-методологічні підходи до визначення класифікаційних характеристик принципів бухгалтерського обліку, доцільно визначити їх сутність відповідно до ст. 4 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV (зі змінами і доповненнями) [1] та здійснити критичну характеристику для їх подальшого вдосконалення відповідно до умов інвестиційно-інноваційного розвитку економіки України (табл. 4).

Узагальнивши та критично проаналізувавши існуюче тлумачення в українському законодавстві та поглядах вчених принципів обліку господарської діяльності підприємств і фінансової звітності про її результати, рекомендується уточнити їх набір та змістовну насиченість. Зокрема, пропонується поставити на обговорення в наукових колах та органах влади питання про невідповідність принципів автономності, безперервності та обачності сучасній теорії та практиці обліку в контексті інвестиційно-інноваційного розвитку країни, запрова-

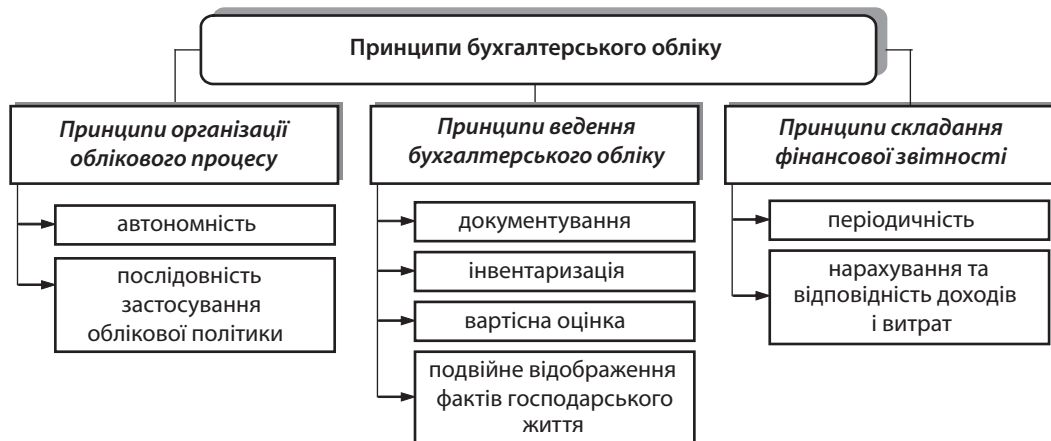


Рис. 1. Принципи бухгалтерського обліку господарської діяльності підприємств за Д. О. Грицишеним

Джерело: складено за даними [6].

Таблиця 2

Групування принципів бухгалтерського обліку суб'єктів господарювання за М. М. Шигун

Група	Склад принципів
Принципи організації бухгалтерського обліку	1. Цілісності; 2. Автономності; 3. Безперервності; 4. Реєстрації; 5. Раціональності; 6. Контролю
Принципи ведення бухгалтерському обліку	7. Подвійності; 8. Нарухування та відповідності доходів і витрат; 9. Реалізації; 10. Обачності; 11. Превалювання сутності над формою; 12. Історичної (фактичної) собівартості; 13. Єдиного грошового вимірника; 14. Кваліфікації; 15. Періодичності; 16. Послідовності; 17. Повного висвітлення; 18. Несуперечності
Принципи складання і подання фінансової звітності	19. Достовірності; 20. Зіставності; 21. Доречності; 22. Точності; 23. Зрозумілості; 24. Інтерпретації; 25. Комунікації; 26. Значимості; 27. Погодженості

Джерело: складено за даними [22].

Законодавчо закріплені принципи бухгалтерського обліку господарської діяльності підприємств у країнах світу

Група	Склад
Принципи бухгалтерського обліку, вимоги, припущення та вимоги до облікової політики	Безперервність діяльності; вартісний зв'язок між початковим та кінцевим балансом; відповідність доходів та витрат; документальна обґрунтованість; достовірне та справедливе представлення; єдиний грошовий вимірник; зрозумілість; зменшення капіталу (<i>impairment</i>); індивідуальна оцінка; історична (фактична) собівартість; майнова відокремленість (автономність); принцип меморіалу (книг обліку); нарахування (часова визначеність фактів господарської діяльності); нарахування та відповідність доходів та витрат; несуперечливість; обачність (обережна оцінка); окремий облік поточних затрат і капітальних та фінансових вкладень; окреме представлення; періодичність; повнота (повне висвітлення); порівняння; послідовність застосування облікової політики (постійність); пріоритет змісту над формою; раціональність; регулярність; своєчасність (реєстрації); суттєвість; чітке і детальне представлення

Джерело: складено за даними [14].



Рис. 2. Система принципів бухгалтерського обліку господарської діяльності підприємств в Україні

Джерело: складено за даними [17, с. 150].

Таблиця 4

Критична характеристика принципів бухгалтерського обліку в контексті інвестиційно-інноваційного розвитку України

Сутність принципу відповідно до [1]	Критична характеристика
1	2
ПРИНЦИПИ-УМОВИ	
<i>Автономність</i> – кожне підприємство розглядається як юридична особа, відокремлена від її власників, у зв'язку з чим особисте майно та зобов'язання власників не повинні відображатися у фінансовій звітності підприємства	Даний принцип є особливо важливим у контексті забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку, адже власник є зацікавленою особою. Необхідність цього принципу викликає сумнів через те, що відокремленість майна підприємства повністю відповідає господарській практиці та у відношенні до підприємства закріплено в Господарському Кодексі України, а також в інших нормативно-правових документах, що регулюють відносини власності. У сучасних умовах господарювання дійсні власники підприємства не бажають публічного розголосу інформації про майно, яке їм належить, через багато причин, тому на практиці майже неможливо чітко визначити власника, а тому відпадає потреба в даному принципі
<i>Безперервність</i> – оцінка активів та зобов'язань підприємства здійснюється виходячи з припущення, що його діяльність буде тривати далі	Принцип не повною мірою відповідає практиці, тому що в Україні підприємства працюють в умовах невизначеності майбутнього, а також мають місце випадки, коли підприємства створюються з метою їх ліквідації через певний проміжок часу. Тому вплив цього принципу на облік є декларативним
<i>Періодичність</i> – можливість розподілу діяльності підприємства на певні періоди часу з метою складання фінансової звітності	Умови інвестиційно-інноваційного розвитку та швидкі зміни в економічних відносинах впливають на потреби користувачів в інформації з новими якісними характеристиками, у різноманітному обсязі даних та періодичності їх подання, що вимагає особливого підходу до періодичності

1	2
	в обліку. Інформація має одну з головних характеристик – своєчасність, що характеризує її потребу на певний запит у часі та місці, адже несвоєчасно подана та отримана інформація в певному обсязі може призвести до потенційних збитків та неотримання потенційних вигід у майбутньому
Єдиний грошовий вимірник – вимірювання та узагальнення всіх господарських операцій підприємства в його фінансовій звітності здійснюються в єдиній грошовій одиниці	Через суцільну комп'ютеризацію бухгалтерського обліку виникає можливість без додаткових витрат перетворювати інформацію про господарські операції та події з різних вимірників в узагальнюючий єдиний грошовий. Водночас існують нові групи показників, які в умовах інвестиційно-інноваційного розвитку економіки (будуть) затребувані користувачами, але їх можливо подати лише в натуральних вимірниках (окремі показники соціального та екологічного характеру, дані про необоротні активи, запаси, персонал установи та її інтелектуальний капітал тощо). Тому закріплення даного принципу законодавчо значно обмежує інформацію, яка б могла бути повідомлена про підприємство та відповідним чином впливати на рішення різних груп користувачів
ПРИНЦИПИ-РЕКОМЕНДАЦІЇ	
Повне висвітлення – фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій і подій, здатних вплинути на рішення, що приймаються на її основі	Виконання даного принципу є важливим в умовах інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств та наявності цілого спектра ризиків внутрішнього та зовнішнього середовища, які можуть вплинути на прийняття управлінських рішень після звітної дати. Необхідно відзначити, що принципи обачності та повного висвітлення мають неузгоджений характер і частково суперечать один одному
Нарахування та відповідність доходів і витрат – для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів	Принцип забезпечує об'єктивність інформації, яка формується в бухгалтерському обліку за умови діяльності підприємства в звичайних умовах. Проте якщо підприємство постраждало від надзвичайних ситуацій різного характеру або ж його діяльність стала причиною надзвичайних ситуацій, даний принцип бухгалтерського обліку діє лише в частині нарахування. Фактично це означає, що принцип може застосовуватися при звичайних умовах господарської діяльності підприємства
Історична (фактична) собівартість – пріоритетною є оцінка активів підприємства, виходячи з витрат на їх виробництво та придбання	Результатом господарських процесів можуть бути надходження (створення) активів, які неможливо оцінити за фактичною собівартістю. Принцип не завжди застосовується, через те що при ліквідації підприємства майно оцінюється за ліквідаційною вартістю, при безоплатному отриманні – за ринковою вартістю, крім цього, в умовах інфляції можна проводити періодичні переоцінки майна. У системі бухгалтерського обліку в умовах інвестиційно-інноваційного розвитку застосування принципу виправдано лише тоді, коли історична собівартість є справедливою вартістю об'єкта. Особливого значення даний принцип матиме для інвестиційно-інноваційних активів соціального та екологічного характеру, до яких належать необоротні активи підприємства, які оцінюються залежно від способу надходження; інновації – залежно від напрямку їх подальшого використання тощо
ПРИНЦИПИ-ОБМЕЖЕННЯ	
Обачність – застосування в бухгалтерському обліку методів оцінки, які повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства	Необхідність принципу викликає сумнів через те, що на практиці відбувається все навпаки: завищується оцінка зобов'язань та витрат і занижується вартість активів та доходів підприємства. Теорія інвестиційно-інноваційного розвитку обумовлює появу нових і трансформацію існуючих об'єктів бухгалтерського обліку. Такі об'єкти потребують відповідної оцінки, а при великій кількості методів оцінки необхідність обрання такого, який наблизить до справедливої вартості. Принцип при переході від динамічної до актуарної бухгалтерської ідеології втрачає свою актуальність. Застосування принципу позбавляє дані порівнянності, а в умовах інвестиційно-інноваційного розвитку підприємства завищення або заниження облікових даних призведе до невдалих інвестиційно-інноваційних рішень
Послідовність – постійне (із року в рік) застосування підприємством обраної облікової політики.	При побудові облікової політики, виборі варіантів її реалізації необхідно орієнтуватися на перспективи інвестиційно-інноваційного розвитку суб'єкта господарювання, чинне законодавство, нормативно-правове регулювання бухгалтерського обліку та тенденції його розвитку.

1	2
Зміна облікової політики можлива лише у випадках, передбачених національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, вона повинна бути обґрунтована та розкрита у фінансовій звітності	Дотримання зазначеного принципу визначає необхідність закріплення правил облікового відображення об'єктів інвестиційно-інноваційного розвитку, соціального та екологічного характеру в обліковій політиці підприємства
Превалювання сутності над формою – операції обліковуються відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з юридичної форми	Закріплення даного принципу є дуже позитивним для системи бухгалтерського обліку, хоча водночас реалізація його на практиці викликає складності. Принцип має місце при обліковому відображенні інвестицій, інновацій, НДДКР, ОПІВ тощо

Джерело: авторська розробка.

джуючи оновлене тлумачення цих принципів без зміни їх назв. Потрібно також переглянути сутність принципу історичної (фактичної) собівартості, наблизивши її до

справедливої, та доповнити систему принципів новими елементами, такими як подвійність та документальна реєстрація (табл. 5).

Таблиця 5

Модернізація принципів бухгалтерського обліку для умов моделі інвестиційно-інноваційного розвитку економіки України

Сутність принципу	Рекомендоване тлумачення принципу
1	2
ПРИНЦИПИ-УМОВИ	
АВТОНОМНІСТЬ визначає просторові характеристики розвитку системи бухгалтерського обліку	Кожне підприємство розглядається як юридична особа, відокремлена від її власників, у зв'язку з чим особисте майно та зобов'язання власників не повинні відображатися у бухгалтерській звітності підприємства, що обмежує вплив власника на господарську діяльність підприємства. Виключити з принципів та зробити припущенням
БЕЗПЕРЕРВНІСТЬ визначає вплив часу на оцінку об'єктів бухгалтерського обліку	Оцінка активів та зобов'язань підприємства здійснюється виходячи з припущення, що його діяльність буде тривати далі або через певний період часу з'явиться намір чи необхідність ліквідації та скорочення своєї діяльності. Виключити з принципів та зробити припущенням
ПЕРІОДИЧНІСТЬ визначає часові характеристики розвитку системи бухгалтерського обліку	Можливість розподілу діяльності підприємства на періоди часу з метою складання звітності у строках визначених потребами зовнішніх та внутрішніх користувачів
ЄДИНИЙ ГРОШОВИЙ ВИМІРНИК визначає вимірювальні характеристики розвитку бухгалтерського обліку	Вимірювання та узагальнення всіх господарських операцій підприємства разом з інформацією про інвестиційно-інноваційний розвиток, соціальні та екологічні показники у його фінансовій звітності здійснюються в єдиній грошовій одиниці. Зміст принципу залишається незмінним
ПРИНЦИПИ-РЕКОМЕНДАЦІЇ	
ПОВНЕ ВИСВІТЛЕННЯ впливає на інформаційну результативність бухгалтерського обліку	Фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій та подій, здатних вплинути на рішення, що приймаються на її основі
НАРАХУВАННЯ ТА ВІДПОВІДНІСТЬ ДОХОДІВ І ВИТРАТ впливає на систематизацію об'єктів та результатів у відповідності до видів діяльності підприємства	Для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів, за звичайних умов господарювання. При цьому доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку та звітності в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів. Такий механізм застосування принципу бухгалтерського обліку дає можливість без порушення відображати наслідки надзвичайних ситуацій, які можуть бути пов'язані з різними видами діяльності (фінансова, інвестиційна, операційна), але не принести доходів або ж доходи не будуть пов'язані з понесеними витратами
ПРИНЦИПИ-ОБМЕЖЕННЯ	
СПРАВЕДЛИВОЇ ВАРТОСТІ визначає пріоритетність методів оцінки об'єктів бухгалтерського обліку	Пріоритетною є оцінка активів підприємства, виходячи з їх економічної сутності та ситуації, що дозволить наблизити вартість оцінених активів до справедливої

1	2
ОБАЧНІСТЬ	Застосування в бухгалтерському обліку методів оцінки, які повинні запобігати заниженню та завищенню оцінки зобов'язань, витрат, активів і доходів підприємства
визначає порядок уникнення суб'єктного впливу на вартісний вимір об'єктів бухгалтерського обліку	
ПОСЛІДОВНІСТЬ	Постійне (із року в рік) застосування підприємством обраної облікової політики. Зміна облікової політики можлива лише у випадках, передбачених положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та фінансової звітності, і повинна бути обґрунтована та розкрита у фінансовій звітності
визначає розвиток системи у часі	
ПРЕВАЛЮВАННЯ СУТНОСТІ НАД ФОРМОЮ	Операції обліковуються відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з юридичної форми
визначає взаємодію економічного змісту та юридичної форми	
ПОДВІЙНІСТЬ	Будь-яка господарська операція буде розглядатися в двох аспектах: за активами та їх джерелами, що завжди дорівнюють один одному
визначає зв'язок між економічними ресурсами (активи або майно господарюючого суб'єкта), капіталом власника із зобов'язаннями перед кредиторами	
ДОКУМЕНТАЛЬНА РЕЄСТРАЦІЯ	Кожна господарська операція (економічна подія) повинна бути оформлена документом із заповненням обов'язкових реквізитів, що підтверджує факт здійснення господарської операції, право на її вчинення або встановлює матеріальну відповідальність працівників за довірені їм цінності
підтверджує здійснення господарської операції	

Джерело: авторська розробка.

Такий підхід до вдосконалення принципів ведення бухгалтерського обліку господарської діяльності підприємств є основоположним для трансформації складання бухгалтерської звітності як основи формування інформаційного простору управління інвестиційно-інноваційним розвитком підприємства та країни.

Отже, оновлення принципів обліку господарської діяльності підприємств за уточненими змістовно-класифікаційними ознаками та їх застосування на практиці є важливим для достовірного відображення об'єктів бухгалтерського обліку в умовах інвестиційно-інноваційного розвитку економіки України. Рекомендована система принципів бухгалтерського обліку із запропонованим визначенням їх сутності забезпечить отримання облікової інформації, властивості якої дозволяють приймати раціональні управлінські та зважені інвестиційно-інноваційні рішення, що є надійним підґрунтям для забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку економіки України.

ВИСНОВКИ

У статті систематизовано погляди науковців та проведено критичний аналіз і теоретичне вдосконалення принципів бухгалтерського обліку та подання звітності про фінансові результати господарської діяльності підприємств у контексті інвестиційно-інноваційного розвитку економіки України.

Доведено невідповідність принципів автономності, безперервності та обачності сучасній теорії та практиці обліку в контексті інвестиційно-інноваційного розвитку країни. Запропоновано оновлене тлумачення

та доповнено систему принципів новими елементами, такими як подвійність та документальна реєстрація.

Запропонована модернізація принципів бухгалтерського обліку дозволить: удосконалити теоретичну основу бухгалтерського обліку, створити практичні вказівки бухгалтеру до дії; правильно формувати найважливіші показники діяльності суб'єкта господарювання; отримувати достовірну фінансову інформацію, дасть можливість ефективно управляти підприємством. Зайві, застарілі та неактуальні в сучасних умовах господарювання елементи рекомендується видалити із системи бухгалтерського обліку

Подальші дослідження рекомендується проводити в напрямку формування якісного обліково-аналітичного забезпечення господарської діяльності підприємств з огляду на його роль в управлінні інвестиційно-інноваційним розвитком економіки України. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996-XIV (у редакції від 25.06.2016 р.). URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Андреева О. М. Принципы бухгалтерского учета. Евразийский союз ученых. 2015. № 8 (17). С. 7–10.
3. Брюханенко И. А. Трансформация функции контроля в системе бухгалтерского учета. Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2015. № 4. С. 16–21.
4. Геєць В. М. Інституційна обумовленість інноваційних процесів у промисловому розвитку України. Економіка України. 2014. № 12 (637). С. 4–19.

5. Голов С. Ф. Сучасний стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні: автореф. дис. ... д-ра. екон. наук: 08.00.09. Київ, 2009. 35 с.

6. Грицишен Д. О. Обліково-аналітичне забезпечення управління економіко-екологічною безпекою підприємств: монографія. Житомир: ЖДТУ, 2015. 450 с.

7. Євдокимов В. В. Концепція інтегрованої системи бухгалтерського обліку: теорія, методологія, організація: автореф. дис. ... д-ра. екон. наук: 08.00.09. Житомир, 2011. 39 с.

8. Жук В. М. Інституціональне забезпечення розвитку бухгалтерського обліку в Україні. *Фінанси України*. 2010. № 11. С. 101–110.

9. Каморджанова Н. А. Развитие интегрированной системы учета и отчетности: методология и практика: монография. Москва: ООО «Проспект», 2015. 360 с.

10. Кутер М. И. Введение в бухгалтерский учет: учебник. Краснодар: Просвещение-ЮГ, 2012. 512 с.

11. Легенчук С. Ф. Развитие теории и методологии бухгалтерского обліку в умовах постіндустріальної економіки: автореф. дис. ... д-ра. екон. наук: 08.00.09. Житомир, 2011. 39 с.

12. Медведев М. Ю. Общая теория учета: естественный, бухгалтерский и компьютерные методы. Москва: Издательство «Дело и Сервис», 2001. 752 с.

13. Панкова В. С., Саталкина Е. В. Области применения профессионального суждения при осуществлении внутреннего контроля. *Международный бухгалтерский учет*. 2016. № 8. С. 2–14.

14. Рабошук А. В. Принципи, стандарти та професійне судження в бухгалтерському обліку: теоретико-методичний аспект: дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04. Житомир, 2005. 260 с.

15. Рудановский А. П. Принципы общественного счетоведения. Москва: Макиз, 1925. 271 с.

16. Семиноженко В. П. Інноваційні перспективи України. Харьков: Константа, 2006. 272 с.

17. Свірко С. В. Бухгалтерський облік в бюджетних установах: методологія і організація: монографія. Киев: КНЕУ, 2006. 244 с.

18. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: учебн. пособие для вузов. Москва: ЮНИТИ, 1996. 638 с.

19. Сухоруков А. І., Собкевич О. В. Активізація інвестиційно-інноваційної політики у промисловості – стратегічний пріоритет національних економічних інтересів України. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2015. № 3 (80). С. 193–205.

20. Толковый словарь русского языка / сост. С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. URL: <http://ozhegov.info/slovar/?q=%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D1%86%D0%B8%D0%BF>

21. Хендриксен Э. С., Ван Бреда М. Ф. Теория бухгалтерского учета/пер. с англ./под ред. проф. Я. В. Соколова. Москва: Финансы и статистика, 2000. 576 с.

22. Шигун М. М. Принципи бухгалтерського обліку та фінансової звітності: семантика понять і змісту. URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2009_3/43.pdf

REFERENCES

Andreyeva, O. M. "Printsipy bukhgalterskogo ucheta" [Accounting principles]. *Evraziyskiy soyuz uchenykh*, no. 8 (17) (2015): 7–10.

Bryukhanenko, I. A. "Transformatsiya funktsii kontrolya v sisteme bukhgalterskogo ucheta" [Transformation of the audit function in accounting system]. *Vestnik Omskogo universiteta. Seriya «Ekonomika»*, no. 4 (2015): 16–21.

Heiets, V. M. "Instyutsiina obumovlenist innovatsiinykh protsesiv u promyslovomu rozvytku Ukrainy" [Institutional conditioning of innovative processes in the industrial development of Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 12 (637) (2014): 4–19.

Holov, S. F. "Suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku bukhgalterskoho obliku v Ukraini" [Modern state and prospects of de-

velopment of accounting in Ukraine]. *Avtoref. dys. ... d-ra. ekon. nauk: 08.00.09*, 2009.

Hrytsyshen, D. O. *Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia ekonomiko-ekolohichnoiu bezpekoiu pidpriemstv* [Registration-analytical maintenance of management of economic-ecological safety of enterprises]. Zhytomyr: ZhDTU, 2015.

Kamordzhanova, N. A. *Razvitiye integrirovannoy sistemy ucheta i otchetnosti: metodologiya i praktika* [Development of an integrated system of accounting: methodology and practice]. Moscow: Prospekt, 2015.

Kuter, M. I. *Vvedeniye v bukhgalterskiy uchets* [Introduction to accounting]. Krasnodar: Prosveshcheniye-YuG, 2012.

Khendriksen, E. S., and Van Breda, M. F. *Teoriya bukhgalterskogo ucheta* [Accounting theory]. Moscow: Finansy i statistika, 2000.

[Legal Act of Ukraine] (1999). <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

Lehenchuk, S. F. "Rozvytok teorii i metodolohii bukhgalterskoho obliku v umovakh postindustrialnoi ekonomiky" [The development of the theory and methodology of accounting in postindustrial economy]. *Avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.09*, 2011.

Medvedev, M. Yu. *Obshchaya teoriya ucheta: estestvennyy, bukhgalterskiy i kompyuternye metody* [A General theory of accounting: a natural, accounting, and computer methods]. Moscow: Delo i Servis, 2001.

Ozhegov, S. I., and Shvedova, N. Yu. "Tolkovyy slovar russkogo yazyka" [Explanatory dictionary of the Russian language]. <http://ozhegov.info/slovar/?q=%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D1%86%D0%B8%D0%BF>

Pankova, V. S., and Satalkina, E. V. "Oblasti primeneniya professionalnogo suzhdeniya pri osushchestvlenii vnutrennego kontrolya" [Areas of application of professional judgment in the implementation of internal control]. *Mezhdunarodnyy bukhgalterskiy uchets*, no. 8 (2016): 2–14.

Raboshuk, A. V. "Pryntsypy, standarty ta profesiine sudzheniia v bukhgalterskomu obliku: teoretyko-metodychnyi aspekt" [Principles, standards and professional judgment in accounting: theoretical and methodological aspect]. *Dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.04*, 2005.

Rudanovskiy, A. P. *Printsipy obshchestvennogo schetovedeniya* [Principles of social scutobegonia]. Moscow: Makiz, 1925.

Semynozhenko, V. P. *Innovatsiini perspektyvy Ukrainy* [Innovative perspectives of Ukraine]. Kharkiv: Konstanta, 2006.

Svirko, S. V. *Bukhhalterskiy oblik v biudzhetykh ustanovakh: metodolohiia i orhanizatsiia* [Accounting in budgetary institutions: methodology and organization]. Kyiv: KNEU, 2006.

Sokolov, Ya. V. *Bukhhalterskiy uchets: ot istokov do nashikh dnei* [Accounting: from the origins to our days]. Moscow: YUNITI, 1996.

Sukhorukov, A. I., and Sobkevych, O. V. "Aktyvizatsiia investytsiino-innovatsiinoi polityky u promyslovosti - stratehichnyi priorytet natsionalnykh ekonomichnykh interesiv Ukrainy" [The intensification of investment and innovative policy in the industry is a strategic priority of national economic interests of Ukraine]. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo*, no. 3 (80) (2015): 193–205.

Shyhun, M. M. "Pryntsypy bukhgalterskoho obliku ta finansovoi zvitnosti: semantyka poniat i zmistu" [Accounting principles and financial statements: the semantics of concepts and content]. http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2009_3/43.pdf

Yevdokymov, V. V. "Kontseptsiiia intehrovanoi systemy bukhgalterskoho obliku: teoriia, metodolohiia, orhanizatsiia" [The concept of integrated accounting system: theory, methodology, organization]. *Avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk: 08. 00. 09*, 2011.

Zhuk, V. M. "Instyutsionalne zabezpechennia rozvytku bukhgalterskoho obliku v Ukraini" [Institutional support of the development of accounting in Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no. 11 (2010): 101–110.

ACCOUNTING COGNITION OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF A BUSSINESS

© 2016 KOROL S. YA.

UDC 657:005.35

Korol S. Ya. Accounting Cognition of Social Responsibility of a Bussiness

The article concentrates on the issues related to accounting of activities of a socially responsible business. The basis for the research is managers' requirements to the data about economic, environmental and social impact of a company on the community, which depend on the level of implementation of the social responsibility principles in its economic activity. It has been found that the conventional accounting allows obtaining information on social responsibility of a company as either a separate event or a separate type of economic activity. It has been defined that the issues of accounting social responsibility facts is connected with the problem of their cost measurement and approval of the company economic activity in the process of primary observation. The use of the IFRS criteria for recognizing assets, obligations, revenues and expenditures of a company does not allow recording many events that are important for the parties concerned in accounting documents. In particular, the data about environmental and social aspects of the company activity do not comply with these criteria. It has been proved that further development of methodological approaches to the primary cognition of the facts of company economic activity will allow creating a sufficient database for making decisions, socially responsible management and economic, environmental and social efficiency of a company.

Keywords: social responsibility of a company, accounting, non-financial reporting, recognition criteria, evaluation of social responsibility facts.

Bibl.: 19.

Korol Svitlana Ya. – PhD (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree of the Department of Accounting and Taxation, Kyiv National University of Trade and Economics (19 Kioto Str., Kyiv, 02156, Ukraine)

E-mail: sykorol@ukr.net

УДК 657:005.35

Король С. Я. Бухгалтерське пізнання соціальної відповідальності підприємства

Стаття присвячена дослідженню проблем бухгалтерського обліку діяльності соціально відповідального підприємства. Було враховано, що вимоги менеджерів до інформації про економічний, екологічний і соціальний вплив підприємства на суспільство залежать від рівня імплементації принципів соціальної відповідальності в господарську діяльність. Встановлено, що традиційний облік дозволяє отримати інформацію про соціальну відповідальність підприємства як про окремі заходи або окремих вид господарської діяльності. Визначено, що проблема відображення фактів соціальної відповідальності в обліку пов'язана з проблемами їх вартісної оцінки та визнання у процесі первинного спостереження господарської діяльності підприємства. Використання критеріїв IFRS для визнання активів, зобов'язань, доходів та витрат підприємства не дозволяє відобразити в обліку багато подій, які є суттєвими для зацікавлених сторін. Цим критеріям, зокрема, не відповідають дані про екологічні та соціальні аспекти діяльності підприємства. Доведено, що вдосконалення методичних підходів до первинного пізнання фактів господарського життя підприємства дозволить створити достатньо повну інформаційну базу для прийняття рішень, соціально відповідального управління, забезпечення економічної, екологічної та соціальної ефективності підприємства.

Ключові слова: соціальна відповідальність підприємств, бухгалтерський облік, нефінансова звітність, критерії пізнання, вимірювання фактів соціальної відповідальності.

Бібл.: 19.

Король Світлана Яківна – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри обліку та оподаткування, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: sykorol@ukr.net

УДК 657:005.35

Король С. Я. Бухгалтерское познание социальной ответственности бизнеса

Статья посвящена исследованию проблем бухгалтерского учета деятельности социально ответственного предприятия. Основой исследования является требования менеджеров к информации об экономическом, экологическом и социальном влиянии предприятия на общество, которые зависят от уровня имплементации принципов социальной ответственности в хозяйственную деятельность. Установлено, что традиционный учет позволяет получить информацию о социальной ответственности предприятия как отдельного мероприятия или как отдельного вида хозяйственной деятельности. Определено, что проблема отражения фактов социальной ответственности в учете связана с проблемами их стоимостной оценки и признания в процессе первичного наблюдения хозяйственной деятельности предприятия. Использование критериев IFRS для признания активов, обязательств, доходов и расходов предприятия не позволяет отразить в учете многих событий, которые являются существенными для заинтересованных сторон. Этим критериям, в частности, не соответствуют данные об экологических и социальных аспектах деятельности предприятия. Доказано, что только совершенствование методических подходов первичного познания фактов хозяйственной жизни предприятия позволит создать достаточно полную информационную базу для принятия решений, социально ответственного управления, обеспечения экономической, экологической и социальной эффективности предприятия.

Ключевые слова: социальная ответственность предприятий, бухгалтерский учет, нефинансовая отчетность, критерии познания, оценка фактов социальной ответственности.

Библ.: 19.

Король Светлана Яковлевна – кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры учета и налогообложения, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

E-mail: sykorol@ukr.net

The economic management conditions predetermine the growing interest of businesses to their reputation. Market expects both higher business transparency and reliability to be observed throughout the entire supply chain. Based on requests of the parties concerned, companies submit information on their social responsibility status, in particular, on economic, societal, and environmental consequences of their economic activity. The principles of United Nations Global Compact, the Sustainable

Development Goals, and other international normative documents set forth business transparency to be ensured by non-financial reports made public. Investors are more frequently giving preferences to stable investments, and a company, in its turn, faces the question of collecting and submitting the data about economic, environmental, and social aspects of its activity.

The overview of the latest publications shows that non-financial reports and social accounting have been given

much attention among scientists and practicing experts, namely: R. Gray, D. Collison, J. Bebbington [1], D. Owen, C. Adams [2], E. Hendriksen, M. Van Breda [3], S. D'Souza [4], H. G. Fitch [5], B. O'Dwyer [6], D. Vlahov [7], etc. In Ukraine, these problems were investigated by P. Atamas & O. Atamas [8], T. Botsyan [9], V. Vorobei and I. Zhurovska [10], M. Koryahin and P. Kucyk [11], R. Kostyrko [12], N. Lohanova [13], M. Prodanchuk [14], I. Yaremko and T. Fedak [15], etc. The authors viewed non-financial reporting, predominantly, as a management and business transparency tool. However, when a socially responsible business generates non-financial reporting and accounting, information and methodology assumptions are given inadequate attention. Having recognized the great significance of the authors' scientific studies, we should note that the issue of collecting and recording data about a socially responsible company for accounting purposes still requires further exploration.

Accordingly, the *aim* of the research presupposes spotting problems in the cognition of facts of economic activity in accounting and developing methods of their solution, which will allow obtaining information required for management of a socially responsible business and execution of relevant non-financial reports.

For about a millennium already, the pre-occupation with meeting information requirements of economic process parties has been an important driver of the accounting theory and methodology evolution. Financial accounting and reporting has been primarily targeted at owners, shareholders, investors, and other financial capital suppliers. Consequently, the data about certain aspects of a company's activity, inconsistent with the IFRS requirements, have not been taken into consideration. Yet, it is being ignored that relevant information could be essential both for other parties concerned and for making decisions by the company's managers.

In other words, there is a conflict that encourages undertaking further research works as well as refining accounting procedures and method. The ontological duality of accountancy has its manifestations in reproducing the ideal beingness, while constantly striving for getting closer to the "realness". Eventually, the changes in the subject matter of the analysis call for constant improvement of the means of its accounting representation.

The above stated assumption is indicative of topicality for revision of the approaches toward cognition and accounting interpretation of facts of the company economic activity and taking into consideration the objective and tasks of accounting processes at a socially responsible company – for development of cognitive function in accounting. The analysis of the non-financial report indices, e.g. under the GRI standard, shows growth in the number of potential accounting objects. Thus, it is necessary to conduct a consistent examination of methods of accounting cognition of processes and phenomena with a view to defining the possibilities and approaches to their reproduction in reporting documents of a socially responsible company.

The non-financial reporting contents are directly dependent on which information on the company activity was received for accounting purposes. On the other hand, the

decision on whether the data about economic, environmental, and social influence of a company are to be collected depends on the level of the social responsibility principles adopted for their implementation in the company's activity.

(1) If a company does not essentially consider the social responsibility issue, and its overall activity is aimed at profit markup, then there is no need for any additional data to be collected. In this case accounting serves the shareholders, investors, money-lenders, and other creditors' business interests;

(2) if a company and its owners take decision on disinterested beneficent aid, only relevant expenses should be shown in accounting;

(3) if the owners and managers of a company consider social responsibility one of its activities, the accountant should collect data about various actions made in environmental and social fields; at the same time, the data about expenses incurred and the efficacy are of high importance as well as other data required for execution of non-financial reporting;

(4) if the social responsibility principles are fully implemented in company's activity, then quite another data will be required for management of the company.

Consequently, the 1st and 2nd levels presuppose that the accounting system of a company does not have any differences from the conventional one, and the non-financial reporting is not commonly made. When it comes to 3rd and 4th levels, the business management and transparency will require specified information about the items as follows:

- ✦ the expenses, incurred in view of provision of social projects with resources; their social effect and economic efficiency within a short-term period, etc.;
- ✦ the economic, environmental, and social aspects of company business activity as per non-financial reporting line, with users' information requirements taken into account;
- ✦ the economic activity of a company, including performance of a liability to the parties concerned, its social, environmental, and economic consequences in the longer term.

The question now arises of whether the information provided will be sufficient in terms of establishment of business social responsibility and effective management. Equally, the cost effectiveness principle (or expenses balance) should be made allowance for in order to prevent excess of the expenses for collecting the data over expenses on actions made in the social responsibility field. Most experts agree in that expenses for comprehensive non-financial reporting vary from 30 to 600 thousand Euros a year [16], with the final figure depending on the size of the company, complexity of reporting, and methodological approach to data gathering.

The availability of information about any facts of economic activity is a pre-requisite for its management. The question now arises of whether non-registering of the data about certain events in accounting would give us the right to state that they do not exist. Rather, the necessity and obligation to manage a socially responsible company poses problems for accountants – both scientists and practitioners –

with regard to finding methodological tools for revealing and collecting the data about such events.

As far as there is a conflict between social interest and demand for information from the parties concerned, on the one hand, and the ability of a company's information system (in particular, accounting) to satisfy them, on the other hand, it is necessary to refine the existing methodology of accounting cognition of objective reality.

A method of accounting, due to which such cognition is possible, is a tool of objective reality accounting cognition. Having studied the evolution of accountancy, we support the following thesis: the driving force of science development are discrepancies between each stage of cognition, the results of which are inevitably limited by cognition methods, and between what practice needs by being in constant development and requiring further deepening and improvement of the knowledge [17, p. 26].

Scientists are predominantly unanimous in defining the beginning and the end of an accounting process. They identify such stages of accounting as observation, measurement, registration, systematization, generalization, and information transmission. Only in some publications, at the beginning of accounting process, do the researchers omit the stage of observation of economic activity. Without this stage, accountancy loses its point and essential background.

The process of primary accounting cognition of facts of economic activity should comprise the following stages:

- ✦ observation, as the initial stage of accounting study, which aims at object-oriented continuous analysis of objective reality for the purpose of distinction of economic activity facts requiring deeper cognition – perception;
- ✦ perception/recognition, which means revealing substantial features of the objects to be accounted – definition of the subject matter of an accounting object in terms of its structural and functional relations to other objects;
- ✦ measurement, which is directed to representing an accounting object with the help of certain measurements;
- ✦ documenting, which generalizes the results of previous content and quantitative analyses of economic activity facts in the form of primary documents;
- ✦ recognition, which means the analysis of the revealed potential accounting objects in terms of their compliance with the criteria (conditions) of recognition;
- ✦ registration/recording, which is the final stage in the process of accounting cognition of economic activity facts.

Thus, the gnostic opportunities of accounting methodology put in practice are realized in the process of observation, perception, measurement, revealing, documenting, recognition of accounting objects, and, only after that the registration of the data about company activity is possible. The process of accounting cognition of the company economic activity facts results not only in accounting objects to have been recognized, but also in relevant economic opera-

tions to have been registered with the help of primary documents, and in respective accounting records to have been made with the help of business accounts. If social responsibility is subject to accounting, then all the stated measures will be applied to it as well.

Among the accounting stages listed, only those of observation and recognition have not been given a methodological equivalent in the accounting theory. Instead, each of them presupposes the use of general scientific techniques for control and analysis purposes. Upon observation, the economic activity facts are analyzed in terms of feasibility of their economic, environmental, and social impact. At the same time, the control of their topicality is exercised for the decisions to be taken by company's senior managers and the parties concerned. With a view to revealing accounting objects, each fact of an economic activity, prior to its being shown in the accounting system is subject to the analysis as to its influence on the accounting objects. Besides, control for compliance with the criteria of recognition of potential accounting objects is performed. The basis for such analysis and control to be conducted are the requirements of normative documents and requests made by the users of accounting information.

The commonly known criteria of recognition of objects are established by international and national standards of financial accounting and reporting. It should be noted that normative documents put forward the requirements, which directly point at the pre-requisites of recognition of the objects for their being included into a balance sheet or into a profit and loss statement. At the same time, they indirectly apply to the conditions of primary recognition of other objects to be accounted as well.

The Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements contains the defined need for "evaluation" of objects, with their essence and economic reality being taken into account [18]. The general criteria for recognition of an accounting object resulting from any event should require:

- 1) checking for its compliance with definition of an accounting object;
- 2) analyzing the probability of future change of economic benefit associated with certain event;
- 3) reliable determination of its cost (measurement).

The criteria for recognition of assets, obligations, incomes and expenditures, in fact, build up the system of "filters" for their being shown in accounting documents.

A pre-requisite for employing the third criterion is possibility of cost measurement of an event. Despite the fact that financial items are given preference to in the financial accounting and reporting, the accounting description of the economic activity of a company is not limited by them in real terms. The social responsibility of a company is only partially accountable in terms of a monetary unit; therefore, it would be partially left beyond financial reporting. The non-financial reporting presupposes a wide range of quantitative indices measured in terms of others units. For instance, these are: the specification of risks and possibilities related to climate changes; correlation of the company employees' salaries with the regional local minimum ones; regional senior manage-

ment structuring and showing the senior managers' shares within local communities; the weight or volume of the materials used from renewable and non-renewable sources; the shares of recycled materials; the amount of energy consumption, etc. The description of the company social responsibility, contained in the non-financial reporting, is only partially shown via quantitative indices in monetary measurement. Therefore, there has emerged a need for an accounting method to be developed and for the approaches to potential objects measurement to be revised.

We uphold the view that restriction of accounting objects to their measurement in terms of monetary dimension only is artificial and wrongful. The real open-ended cognition of economic activity facts by means of accounting techniques might be ensured via natural, labor, energy and others, including nominal, measurements.

The growth of the demand for non-financial information about business activity of a company requires the attitudes to monetary evaluation as well as to its quantitative and qualitative characteristics to be revised based on objective study of the subject matter of accountancy, improvement of the entire range of its methodological tools with modern information technologies opportunities taken into account. Thus, evaluation as a means of representation of capital circulation in terms of one currency only is going to undergo a methodological reform aimed at assurance of quantitative representation not only of economic but also of social and environmental consequences of company economic activity.

An equally important filter used in the process of cognition of economic activity facts is their influence on economic benefit. Such approach is logical for market relationships. However, the expansion of the social responsibility practices requires methodological tools to be established for evaluation of events, taking into account not only economic but also social and environmental consequences of a company's activity.

The International Standard ISO/26000:2010 "Guidance on Social Responsibility" [19] directly states that a company should be aware of its connection with society, or, in other words, it should understand how its decision and activity could affect the community and the environment. It means that there is a need for accounting cognition of the role of the economic activity subject in the processes of collective reproduction of life activity of a company not only in the context of its economic benefit, but also in the light of its social and environmental consequences.

Conclusions and recommendations. Based on the results of the analysis performed, we suggest the following assumptions.

The necessity of the information to be collected with regard to economic, environmental, and social influence of a company depends on the adopted level of implementation of social responsibility principles in its economic activity. We consider that accounting should provide information, which is necessary both for management of a socially responsible business and for preparation of non-financial reporting. Nevertheless, most key factors are not represented

in accounting nowadays. The major causes of this include the following:

- 1) accounting is limited by cost parameter application;
- 2) ecological and sociological influence of economic activity of a company is not considered in accounting.

For the above stated problems to be solved, it is reasonable to revise the criteria for recognition of the economic activity facts required for accounting and reporting purposes, in particular:

- 1) to improve their evaluation and consider the possibility to use natural, labour, energy, and other, including conventional ones, parameters;
- 2) to take into account ecological and social consequences of company activity, which are indispensable for decision-making.

Improvement of methodological approaches to primary cognition of the facts of economic activity of a company, including the criteria for recognition and evaluation of accounting objects, will allow creating quite a sufficient database for management and economic, environmental, and social efficiency of a socially responsible business. ■

LITERATURE

1. **Gray R., Collison D., Bebbington J.** Environmental and Social Accounting & Reporting. Centre for Social and Environmental Accounting Research, University of Dundee. URL: http://www.dev.st-andrews.ac.uk/media/csear/discussion-papers/CSEAR_dps-socenv-socacc.pdf
2. **Gray R., Owen D., Adams, C.** Accounting and Accountability: Changes and Challenges in Corporate Social and Environmental Reporting. London: Prentice Hall, 1996.
3. **Хендриксен Э. С., Ван Бреда М. Ф.** Теория бухгалтерского учета/пер. с англ.; под ред. проф. Я. В. Соколова. Москва: Финансы и статистика, 2000. 567 с.
4. **D'Souza S.** Social accounting – an analysis. Sai Om Journal of Commerce & Management. 2014. Vol. 1, Is. 4. P. 11–15.
5. **Fitch H. G.** Achieving corporate social responsibility. Academy of Management Review. 1976. No. 1. P. 38–46.
6. **O'Dwyer B.** The legitimacy of accountants' participation in social and ethical accounting, auditing and reporting in Business Ethics. A European Review. 2001. Vol. 10, Is. 1. P. 27–39.
7. **Vlahov D.** 5 Commonly Missed Opportunities in Corporate Sustainability. URL: http://www.sustainablebrands.com/news_and_views/new_metrics/dimitar_vlahov/5_commonly_missed_opportunities_corporate_sustainability
8. **Атамас П. Й., Атамас О. Т.** Інтегрована корпоративна звітність: проблеми впровадження. Академічний огляд. 2015. № 1 (42). С. 78–85.
9. **Боцян Т. В.** Використання стандартів зі складання та оприлюднення нефінансової звітності: досвід українських підприємств. Економіка. Управління. Інновації. 2014. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_2_10
10. **Корягін М. В., Куцик П. О.** Проблеми та перспективи розвитку бухгалтерської звітності: монографія. Київ: Інтерсервіс, 2016. 276 с.
11. **Костирко Р. О.** Перспективи міжнародної інтегрованої звітності. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2014. № 794. С. 181–187.
12. **Лоханова Н. О.** Поглиблення інтеграційних процесів як напрям розвитку облікової системи в управлінні економіч-

ною стійкістю підприємств. Ефективна економіка. 2014. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3484>

13. Воробей В., Журовська І. Нефінансова звітність: інструмент соціально відповідального бізнесу. Київ, 2010. 77 с.

14. Проданчук М. А. Нефінансова звітність – ефективний інструмент в реалізації управлінських рішень. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2013. № 2 (2). С. 202–214.

15. Яремко І. Й., Федак Т. В. Балансознавство у контексті і форматі методології економічної науки. Вісник Нац. ун-ту «Львів. політехніка». 2009. Вип. 647. С. 547–552.

16. Особливості нового європейського законодавства з нефінансової звітності. 16.05.2013. URL: <http://csr-ukraine.org/article>

17. Давидов Г. М. Формування теоретичних основ аудиту: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.06.04. Київ, 2006. 33 с.

18. Концептуальна основа фінансової звітності. 01.09.2010. URL: zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_009

19. ISO 26000 Social responsibility. URL: www.iso.org/iso/home/standards/iso26000.htm

REFERENCES

Atamas, P. I., and Atamas, O. T. "Intehrovana korporatyvna zvitnist: problemy vprovadzhennia" [Integrated corporate reporting: problems of implementation]. *Akademichnyi ohliad*, no. 1 (42) (2015): 78-85.

Botsian, T. V. "Vykorystannia standartiv zi skladannia ta opry-ludnennia nefinansovoi zvitnosti: dosvid ukraïnskykh pidpriemstv" [The use of standards for the compilation and publication of non-financial reporting: the experience of Ukrainian companies]. *Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii*. http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_2_10

D'Souza, S. "Social accounting – an analysis". *Sai Om Journal of Commerce & Management*, vol. 1, no. 4 (2014): 11-15.

Davydov, H. M. "Formuvannia teoretychnykh osnov audytu" [The formation of the theoretical fundamentals of auditing]. *Av-toref. dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.06.04*, 2006.

Fitch, H. G. "Achieving corporate social responsibility". *Acade-my of Management Review*, no. 1 (1976): 38-46.

Gray, R., Collison, D., and Bebbington, J. "Environmental and Social Accounting & Reporting. Centre for Social and Environmen-tal Accounting Research, University of Dundee" http://www-dev.st-andrews.ac.uk/media/csear/discussion-papers/CSEAR_dps-socenv-socacc.pdf

Gray, R., Owen, D., and Adams, C. *Accounting and Account-ability: Changes and Challenges in Corporate Social and Environmen-tal Reporting*. London: Prentice Hall, 1996.

"ISO 26000 Social responsibility". www.iso.org/iso/home/standards/iso26000.htm

Koriahin, M. V., and Kutsyk, P. O. *Problemy ta perspektyvy roz-vytku bukhgalterskoi zvitnosti* [Problems and prospects of develop-ment of financial statements]. Kyiv: Interservis, 2016.

Kostyrko, R. O. "Perspektyvy mizhnarodnoi intehrovanoi zvitnosti" [The prospects of the international integrated reporting]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika»*, no. 794 (2014): 181-187.

Khendriksen, E. S., and Van Breda, M. F. *Teoriya bukhgalter-skogo ucheta* [Accounting theory]. Moscow: Finansy i statistika, 2000.

"Kontseptualna osnova finansovoi zvitnosti. 01.09.2010" [Conceptual framework for financial reporting. 01.09.2010]. zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_009

Lokhanova, N. O. "Pohlyblennia intehratsiinykh protsesiv yak napriam rozvytku oblikovoi systemy v upravlinni ekonomich-noiu stiikistiu pidpriemstv" [Deepening of integration processes

as the direction of development of the accounting system in the management of economic sustainability of enterprises]. *Efektivna ekonomika*. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3484>

"Osoblyvosti novoho yevropeiskoho zakonodavstva z nefin-ansovoi zvitnosti. 16.05.2013" [Features of the new European leg-islation on nonfinancial reporting. 16.05.2013]. <http://csr-ukraine.org/article>

O'Dwyer, B. "The legitimacy of accountants' participation in social and ethical accounting, auditing and reporting in Business Ethics". *A European Review*, vol. 10, no. 1 (2001): 27-39.

Prodanchuk, M. A. "Nefinansova zvitnist - efektyvnyi instru-ment v realizatsii upravlinskykh rishen" [Non-financial reporting is an effective tool in the implementation of management decisions]. *Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnoho ahrotekhnolohich-noho universytetu (ekonomichni nauky)*, no. 2 (2) (2013): 202-214.

Vlahov, D. "5 Commonly Missed Opportunities in Corporate Sustainability". http://www.sustainablebrands.com/news_and_views/new_metrics/dimitar_vlahov/5_commonly_missed_oppor-tunities_corporate_sustainability

Vorobei, V., and Zhurovska, I. *Nefinansova zvitnist: instrument sotsialno vidpovidalnoho biznesu* [Sustainability reporting: a tool for socially responsible business]. Kyiv, 2010.

Yaremko, I. I., and Fedak, T. V. "Balansoznavstvo u konteksti i formati metodolohii ekonomichnoi nauky" [Balance science in the context and format of the methodology of economic science]. *Visnyk Natsionalnoho un-tu «Lvivska politekhnika»*, no. 647 (2009): 547-552.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ

© 2016 ПАВЛИКІВСЬКА О. І., МАРУЩАК Л. І.

УДК 657

Павликівська О. І., Марущак Л. І. Методологічні підходи до визначення сутності доходів та витрат

У статті розглянуто особливості порядку та складання інформації про доходи і витрати з метою їх позитивного впливу на фінансово-господарську діяльність і фінансовий результат підприємства. Проведено аналіз науково-методичних підходів і зроблено критичну оцінку визначень «доходи» та «витрати», що дозволить задовольнити інформаційні потреби користувачів щодо їх здійснення та шляхів оптимізації. Досліджено та систематизовано їх основні класифікаційні ознаки. Наведено методи формування доходів та витрат і методології їх дослідження, що дасть можливість ефективно використовувати ресурси підприємства і, водночас, здійснювати глибокий аналіз факторів, що негативно впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства.

Ключові слова: доходи, витрати, прибуток, фінансовий результат підприємства, аналіз.

Рис.: 1. Табл.: 2. Бібл.: 19.

Павликівська Ольга Іванівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя (вул. Руська, 56, Тернопіль, 46001, Україна)

E-mail: olga.i.pavl@mail.ru

Марущак Леся Іванівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя (вул. Руська, 56, Тернопіль, 46001, Україна)

E-mail: Lesyamar@ukr.net

УДК 657

UDC 657

Павликовская О. И., Марущак Л. И. Методологические подходы к определению сущности доходов и расходов

В статье рассмотрены особенности порядка и составления информации о доходах и расходах с целью их положительного влияния на финансово-хозяйственную деятельность и финансовый результат предприятия. Проведен анализ научно-методических подходов и сделана критическая оценка определенных «доходы» и «расходы», что позволит удовлетворить информационные потребности пользователей по их осуществлению и оптимизации. Исследованы и систематизированы их основные классификационные признаки. Приведены методы формирования доходов и расходов и методология их исследования, что позволит эффективно использовать ресурсы предприятия и, в то же время, осуществлять глубокий анализ факторов, негативно влияющих на финансово-хозяйственную деятельность предприятия.

Ключевые слова: доходы, расходы, прибыль, финансовый результат предприятия, анализ.

Рис.: 1. Табл.: 2. Библ.: 19.

Павликовская Ольга Ивановна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита, Тернопольский национальный технический университет имени Ивана Пулюя (ул. Русская, 56, Тернополь, 46001, Украина)

E-mail: olga.i.pavl@mail.ru

Марущак Леся Ивановна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита, Тернопольский национальный технический университет имени Ивана Пулюя (ул. Русская, 56, Тернополь, 46001, Украина)

E-mail: Lesyamar@ukr.net

Pavlykivska O. I., Marushchak L. I. The Methodological Approaches to Defining Essence of Revenues and Expenses

The article considers features of order and compiling information on revenues and expenses with a view to their positive impact on both the business operations and the financial results of enterprise. An analysis of scientific-methodological approaches has been carried out, and a critical evaluation of definitions of «revenues» and «expenses» has been made that will meet the information needs of users on their implementation and optimization. Their main classification attributes have been researched and systematized. Methods for generating revenues and expenses together with a methodology for researching them have been provided, allowing to efficiently use the resources of enterprise and, at the same time, carry out an in-depth analysis of the factors, which would negatively impact the financial-economic activity of enterprise.

Keywords: revenues, expenses, profits, financial results of enterprise, analysis.

Fig.: 1. Tabl.: 2. Bibl.: 19.

Pavlykivska Olga I. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting and Auditing, Ternopil Ivan Pului National Technical University (56 Ruska Str., Ternopil, 46001, Ukraine)

E-mail: olga.i.pavl@mail.ru

Marushchak Lesia I. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting and Auditing, Ternopil Ivan Pului National Technical University (56 Ruska Str., Ternopil, 46001, Ukraine)

E-mail: Lesyamar@ukr.net

Одним із найбільш складних і суперечливих питань в теорії та практиці обліку є процес формування фінансових результатів. Без сумніву, цей етап займає центральне місце в системі управління підприємством. Основними складовими зазначеного процесу є доходи та витрати, оскільки вони впливають на фінансовий результат підприємства, ціноутворення кінцевої продукції, організацію, техніку та технологію виробництва. При цьому, найважливішим є та залишається процес порівняння доходів та витрат діяльності суб'єкта господарювання. Зазначені поняття пронизують усі сфери діяльності підприємства, від них залежить величина позитивного результату та конкурент-

ні можливості підприємства. У цілому вищезазначені категорії відображають реальний склад та структуру залучених економічних ресурсів та характеризують виробничу ефективність підприємства.

Питання проблем обліку доходів та витрат висвітлені у наукових працях М. Т. Білухи, Ф. Ф. Бутинця, І. А. Бланка, Б. І. Валуєва, С. Ф. Голова, З. В. Гуцайлюка, В. А. Дерія, З. В. Задорожного, Я. Д. Крупки, В. О. Ласовецького, Б. М. Литвина, А. В. Нападовської, С. О. Ніколаєвої, В. Ф. Палія, М. С. Пушкара, В. В. Сопка, Н. П. Тарнавської та ін. Слід зазначити, що категорії доходу та витрат є одними з найскладніших в економічній науці, проте проблеми визначення їх сутності потребують додаткових досліджень.

Мета статті полягає у дослідженні та визначенні сутності доходів та витрат підприємства в бухгалтерському обліку.

Як відомо, відповідно до П(С)БО 15, дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена [12].

При цьому критерії визнання доходу використовуються окремо до кожної операції. Проте їх необхідно застосовувати до окремих елементів однієї операції або до двох чи більше операцій разом, якщо це впливає із суті такої господарської операції.

На наше переконання, дохід підприємства – це сумарні надходження за певний період часу від здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства. При цьому, його можна деталізувати як покриття виробничих витрат підприємства, відшкодування збутових та адміністративних витрат, сплата основних податків та зборів, забезпечення інтересів власників (рис. 1).

Однак, відповідно до п. 4.25 Концептуальної основи складання і подання фінансових звітів (яка не є міжнародним стандартом бухгалтерського обліку), витрати – це зменшення економічних вигід протягом облікового періоду у вигляді вибуття чи амортизації активів або у вигляді виникнення зобов'язань, результатом чого є зменшення власного капіталу, за винятком зменшення, пов'язаного з виплатами учасникам [18]. Із вищезазначеного очевидно, що як національна, так і міжнародна практика визнання витрат однакові. Скажімо, класифікація витрат за різними ознаками наведена в МСБО 1 «Подання фінансових звітів» [4], що відповідає класифікації витрат, передбаченій у П(С)БО 16 «Витрати».

Згідно з М(С)БО 18, дохід – це валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників власного капіталу [5].

З іншого боку, п. 14.1.56 Податкового кодексу України [10] трактує поняття «доходи» як загальну суму доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій,



Рис. 1. Класифікаційні ознаки доходу

Витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [11].

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» розроблено відповідно до міжнародних стандартів. Хоча окремого міжнародного стандарту, який визначає методологію обліку витрат і порядок їх розкриття у фінансовій звітності немає. Питання, що стосуються поняття, оцінки, визнання та класифікації витрат, розкриваються у Концептуальній основі складання та подання фінансових звітів, МСФЗ (IAS) 1 «Подання фінансових звітів», МСФЗ (IAS) 2 «Запаси», МСФЗ (IAS) 16 «Основні засоби». Визначення витрат, наведене у національних положеннях бухгалтерського обліку, майже повністю відповідає поняттю витрат наведеному у МСФЗ [1].

матеріальній або нематеріальній формах як на території України та її континентальному шельфі, у виключній (морській) економічній зоні, так і за їх межами.

Таким чином, будь-які господарські операції, які мають місце на підприємстві, призводять до понесення витрат та отримання доходів. У свою чергу останні прямо впливають на фінансовий результат діяльності суб'єкта господарювання. Важливість цих категорій як у науці, так і в практиці є безперечною, через це вважаємо, що їх дослідження доцільно здійснювати в розрізі економічної, юридичної та облікової концепцій.

Економічна концепція. На думку Дж. М. Кейнса, дохід на рівні підприємства є перевищенням цінності готової продукції, проданої протягом певного періоду, над первинними витратами виробництва [2, с. 106–107].

Заслугує на увагу твердження, подане Г. Шанцом, де під доходом він розумів надходження чистого

(вільного від боргів) майна. Автор розумів під доходом суму, якою особа може розпоряджатися без зменшення вартості існуючого досі майна [19, с. 7–23].

Отже, розгляд досліджуваного поняття дозволяє стверджувати, що з економічної точки зору, дохід – це надходження засобів на підприємство. При цьому, засоби в бухгалтерському обліку – це те, що ми відносимо до поняття «активи» – джерело потенційного прибутку або майбутньої вигоди.

Інакше кажучи, дохід – це будь-який процес, що призводить до збільшення активів.

Слід зазначити, що економічний підхід трактування доходів недоцільно розглядати окремо від поняття «витрат». Під зазначеним підходом слід розуміти найефективніший спосіб використання економічних ресурсів, оскільки при формуванні узагальненої облікової інформації необхідними є врахування сумарних витрат.

У ході дослідження нам вдалося з'ясувати, що пошуком істини в даному питанні займалися багато вчених, зокрема, класики політекономії А. Сміт, Д. Рікардо [6]. Скажімо, Адам Сміт досліджував поняття «абсолютних витрат», натомість Давід Рікардо розвинув зазначену теорію, ввівши поняття «порівняльних витрат». Своєю чергою, у марксистській теорії до витрат включалися витрати праці, витрати капіталу та витрати на робочу силу. У процесі розвитку теорії витрат з'являються нові концепції. Так, К. Менгером і Ф. Візером вводиться поняття «витрат» як психологічного явища, ґрунтованого на граничній корисності. Ми переконані, що серед дослідників даного періоду найбільш актуальною є запропонована Дж. Б. Кларком і Дж. А. Гобсоном розширена класифікація витрат на накладні, виробничі, індивідуальні, а також за термінами їх понесення.

Таким чином, характерною ознакою економічного підходу поняття «витрат» є тлумачення та визначення руху грошових ресурсів підприємства з метою пошуку принципів їх ефективного використання.

Юридична концепція. Виникнення (визнання) доходів у момент укладання договору. Доходи виникають вже з моменту укладення підприємством договору з клієнтом.

Виникнення (визнання) доходів у момент виконання договору. Дохід від виконання робіт може бути визнаний у момент підписання акту, тобто у момент виконання укладеного договору підприємством-підрядником.

Виникнення (визнання) доходів у момент отримання грошей за виконання договору. Моментом визнання доходу від виконання робіт за договором можна визначити і безпосередньо момент отримання грошей від замовника.

Виникнення (визнання) доходів у момент погашення зобов'язань. Момент перерахування грошей поставачальнику може вважатися моментом виникнення (визнання) витрат.

Відповідно до ст. 334 Цивільного кодексу України [16] – право власності у набувача майна за договором виникає з моменту передання майна, якщо інше не встановлено договором або законом. Переданням майна вважається вручення його набувачеві або перевізникові, організації зв'язку тощо для відправлення, пересилання набувачеві майна, відчуженого без зобов'язання доставки.

Окрім зазначених підходів до поняття «доходи», використовується широкий спектр нормативної літератури, що наведено в табл. 1.

У процесі дослідження нами з'ясовано, що тлумачення витрат з юридичної точки зору тісно пов'язане з обліковою концепцією (табл. 2).

Таблиця 1

Нормативно-правове забезпечення поняття «дохід»

№ з/п	Визначення терміна	Характеристика	Джерело
1	2	3	4
1	Дохід	Збільшення економічних вигід протягом облікового періоду у вигляді надходження чи збільшення корисності активів або у вигляді зменшення зобов'язань, результатом чого є збільшення власного капіталу, за винятком збільшення, пов'язаного з внесками учасників	Нац. банк, Постанова «Про затвердження Правил бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України» від 18.06.2003 № 255
2	Доходи	Збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників)	Укоопспілка, Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств від 28.07.2006 р.
3	Доходи	Збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників)	Мінекономіки, Наказ «Про затвердження метод.реком. щодо впровадження НП(С)БО у сфері громадського харчування і побутових послуг, гармонізованих з міжнародними стандартами» від 17.06.2003 № 157
4	Доходи	Збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників)	Мінфін, Наказ «Про затвердження НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 № 73

1	2	3	4
5	Доходи	Кошти, що фактично одержані суб'єктами інвестицій як результат від здійснення інвестицій. Усі доходи (прибутки), одержані від здійснення інвестицій за кордоном, підлягають перерахуванню в Україну, а також декларуванню згідно зі встановленим порядком	Нац. банк, Постанова «Про затвердження Інструкції про порядок видачі індивідуальних ліцензій на здійснення інвестицій за кордон» від 16.03.1999 р. № 122
6	Доходи	Будь-яка економічна вигода, одержана внаслідок вчинення суспільно небезпечного протиправного діяння (за яке Кримінальним кодексом передбачена відповідальність), що передуює легалізації (відмиванню доходів), яка може складатися з матеріальної власності чи власності, що виражена в правах, а також включає рухоме чи нерухоме майно та документи, які підтверджують право на таку власність або частку в ній	ГоловКРУ, Рекомендації щодо виявлення та інформування про фінансові операції, які підлягають фінансовому моніторингу від 18.08.2003 р. № 6

Таблиця 2

Нормативно-правове забезпечення поняття «витрати»

№ з/п	Визначення терміна	Характеристика	Джерело
1	Витрати	Зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу між власниками)	Укоопспілка, Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств від 28.07.2006 р.
2	Витрати	Зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власником)	Мінфін, Наказ «НП(С)БО в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності»» від 24.12.2010 р. № 1629
3	Витрати	Зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками)	Мінфін, Наказ «Про затвердження НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»» від 07.02.2013 р. № 73
4	Витрати	Зменшення економічних вигід протягом облікового періоду у вигляді вибуття чи амортизації активів або у вигляді виникнення зобов'язань, результатом чого є зменшення власного капіталу, за винятком зменшення, пов'язаного з виплатами учасникам	Нацбанк, Постанова «Про затвердження Правил бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України» від 18.06.2003 р. № 255

У вищенаведеній табл. 1 розглянуто сучасне трактування доходу, підґрунтям якого є вплив на процес формування, розподілу і перерозподілу доходів, що повнює обліковий аспект.

Отже, наведені визначення витрат розкривають їх зміст та сутнісну характеристику залежно від місця їх виникнення, періоду формування та галузі використання. Тобто, на практиці розгорнута характеристика витрат пов'язана з методикою та технікою формування собівартості продукції, робіт послуг.

Облікова концепція. У системі бухгалтерського обліку поняття «доходи» та «витрати» є однією із найвищівісвітленіших та, водночас, найбільш складних і суперечливих проблем.

Зокрема, на думку Нападовської Л. В., дохід (кінцева цінність), створений підприємством, визначається тим, скільки покупці готові заплатити за товари, які пропонує підприємство [7].

М. С. Пушкар вважає, що «дохід», як економічна категорія означає «...потік грошових та інших надходжень за одиницю часу і складається з таких по факторних елементів, як прибуток, заробітна плата, процент і рента» [13].

Так, на думку Бутинця Ф. Ф. [1], дохід – це потік грошових коштів та інших надходжень за певний період, отриманий від продажу продукції, товарів, робіт, послуг. Сопко В. В. [15] вважає, що дохід – валовий приплив економічної вигоди протягом звітного періоду, який виникає у процесі звичайної діяльності підприємства. Коли ці надходження сприяють збільшенню власного капіталу, окрім збільшення, яке пов'язане з внесками акціонерів, то його називають прибутком, коли зменшенню – тоді це збиток.

Цікавою є точка зору проф. Соколова Я. В. і проф. Пятава М. А. [14], які вважають, що доходом, який виникає у підприємства внаслідок притаманних йому особливостей, є не що інше, як гудвіл.

Відповідно до стандартів BVS-I, які розроблені Американським товариством оцінювачів (*American Society of Appraisers, ASA*) [17], до класичного визначення гудвілу додають фактори, які окремо не відображаються у звітності суб'єкта господарювання, проте є існуючим джерелом його доходів.

Ми погоджуємось із визначеннями вищезазначених авторів і вважаємо, що гудвіл за класичним політекономічним визначенням – це вся дисконтована вартість додаткових доходів, отриманих у майбутньому, тому гудвіл у бухгалтерському обліку – це все ж таки лише певна частина дисконтованої вартості таких доходів.

Облікове поняття «витрат» досліджене багатьма вченими-економістами. Зокрема, ще Л. Пачолі [9] здійснив поділ витрат за такими групами: витрати господарських процесів, витрати на готову продукцію та витрати підприємства вцілому.

Ще одним напрямом, який відрізняється від інших, є напрям, запропонований Нашкерською В. Г., де надається перевага у процесі формування витрат в управлінському обліку, тобто об'єднання витрат за економічними об'єктами та статтями калькуляції [8].

Переконливою є думка Бутинця Ф. Ф. [1], який вважає, що витратами виступають конкретні понесені витрати ресурсів.

Дещо ширше поняття, яке об'єднує досліджувані категорії витрат і доходів, є визначення, наведене автором Лень В. С. [3], який вважає, що витрати є не чим іншим, як матеріальними та грошовими ресурсами, витраченими з метою одержання доходів.

Таким чином, для ефективного управління доходами та витратами необхідним є врахування особливостей кожного конкретного підприємства, процесів, що мають місце в його діяльності, техніки, технології та організації системи бухгалтерського обліку.

ВИСНОВКИ

Вважаємо за доцільне при розробці наказу про облікову політику підприємства розробляти розділ, який би стосувався витратно-дохідної політики підприємства, що дозволить деталізувати заходи підприємства з метою зменшення витрат і, відповідно, збільшення доходів і, як наслідок, покращення фінансового результату підприємства. У ході досліджень з'ясовано, що на вітчизняних підприємствах не дотримуються сучасні норми та нормативи формування витрат і неефективно здійснюється контроль за доходами. Внаслідок цього виникла необхідність створення (оновлення) інформаційної бази норм і нормативів витрат, які б ураховували специфіку галузі та підприємства зокрема. Таке впровадження дозволить контролювати рівень витрат виробництва з метою уникнення процесу виготовлення необлікованої продукції та отримання тіньових доходів. Адже тіньові витрати породжують тіньові доходи.

Таким чином, як зазначено вище, є надзвичайно велика кількість проблем в обліковому відображенні як доходів, так і витрат, які потребують якнайшвидшого розв'язання.

Дана стаття є лише початком наукового дослідження проблем обліку доходів та витрат та є основою для подальших уточнень, змін, доповнень та конкретизацій. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Бухгалтерський фінансовий облік: підруч. для студ. спец. «Облік і аудит» вищ. навч. закл./під заг. ред. Ф. Ф. Бутинця. 8-ме вид., доп. і перероб. Житомир: ПП «Рута», 2009. 912 с.
2. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Москва: «Прогресс», 1978. 491 с.
3. Лень В. С. Управлінський облік: навч. посіб. 2-ге вид., випр. Київ: Знання-Прес, 2006. 317 с.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1) «Подання фінансової звітності». URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_013
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку № 18 (МСБО 18) «Дохід». URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_025
6. Мочерний С. В. Економічна теорія: посібник для студентів вищих закладів освіти. Київ: Видав. Центр «Академія», 2005. 640 с.
7. Нападовська Л. В. Управлінський облік: монографія. Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. 450 с.
8. Нашкерська В. Г. Фінансовий облік. Київ: Кондор, 2005. 387 с.
9. Пачолі Л. Трактат о счетах и записях/пер. с итал. Минск: Ред. журн. «Финансы, учет, аудит», 1995. 160 с.
10. Податковий кодекс України: від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI. URL: <https://docs.dtkr.ua/doc/1011.47.0>
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: затв. наказом Міністерства Фінансів України станом на 31.12.1999 № 318. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 15 «Дохід»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. № 290. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>
13. Пушкар М. С. Фінансовий облік: підручник. Тернопіль: Карт-бланш, 2002. 628 с.
14. Соколов Я. В., Пятов М. Л. Бухгалтерский учет для руководителя. Москва: Проспект, 2000. 288 с.
15. Солко В. В. Бухгалтерський облік: навч. посіб. 3-тє вид., перероб. і доп. Київ: КНЕУ, 2000. 578 с.
16. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV (зі змінами і доповненнями). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
17. BVS Business Valuation Standards (Стандарти з оцінки бізнесу). URL: <http://www.business-valuation.biz/sbacoa6.asp>
18. Conceptual Framework Financial Reporting 2010. URL: http://www.aasb.com.au/admin/file/content102/c3/Oct_2010_AP_9.3_Conceptual_Framework_Financial_Reporting_2010.pdf
19. Schanz G. von. Der Einkommensbegriff und die Einkommensteuergesetze. Finanz-Archiv. 1896. Band Jg. 13, Bd. 1. S. 7–23.

REFERENCES

- Bukhhalter'skyi finansovyi oblik* [Accounting financial accounting]. Zhytomyr: Ruta, 2009.
- “BVS Business Valuation Standards (Standarty z otsinky biznesu)” [BVS-Business Valuation Standards (Standards for business valuation)]. <http://www.business-valuation.biz/sbacoa6.asp>
- “Conceptual Framework Financial Reporting 2010”. http://www.aasb.com.au/admin/file/content102/c3/Oct_2010_AP_9.3_Conceptual_Framework_Financial_Reporting_2010.pdf
- Keyns, Dzh. M. *Obshchaya teoriya zanyatosti, protsenta i deneg* [The General theory of employment, interest and money]. Moscow: Progress, 1978.
- [Legal Act of Ukraine] (2010). <https://docs.dtkr.ua/doc/1011.47.0>
- [Legal Act of Ukraine] (1999). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
- [Legal Act of Ukraine] (1999). <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>
- [Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

Len, V. S. *Upravlinskyi oblik* [Management accounting]. Kyiv: Znannia-Pres, 2006.
 "Mizhnarodnyi standart bukhgalterskoho obliku 18 (MSBO 18) «Dokhid»" [International accounting standard 18 "Revenue"]. http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_025
 Mochernyi, S. V. *Ekonomichna teoriia* [Economic theory]. Kyiv: Akademiia, 2005.
 "Mizhnarodnyi standart bukhgalterskoho obliku 1 (MSBO 1) «Podannia finansovoi zvitnosti»" [International accounting standard No. 1 "Presentation of financial statements"]. http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_013
 Nashkerska, V. H. *Finansovyi oblik* [Financial accounting]. Kyiv: Kondor, 2005.

Napadovska, L. V. *Upravlinskyi oblik* [Management accounting]. D.: Nauka i osvita, 2000.
 Pushkar, M. S. *Finansovyi oblik* [Financial accounting]. Ternopil: Kart-blansh, 2002.
 Pacholi, L. *Traktat o schetakh i zapisyakh* [The treatise about accounts and records]. Minsk: Redaktsiya zhurnala «Finansy, uchety, audit», 1995.
 Sokolov, Ya. V., and Piatov, M. L. *Bukhgalterskiy uchety dlya rukovoditelya* [Accounting for the head]. Moscow: Prospekt, 2000.
 Sopko, V. V. *Bukhgalterskiy oblik* [Accounting]. Kyiv: KNEU, 2000.
 Schanz G. von. *Der Einkommensbegriff und die Einkommens-teuergesetze*. Finanz-Archiv. 1896. Band Jg. 13, Bd. 1. S. 7-23.

УДК 657.1.011.56

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В КОМП'ЮТЕРНИХ СИСТЕМАХ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ДАНИХ ТА ЇХ ПОТОКІВ

© 2016 АДАМИК О. В.

УДК 657.1.011.56

Адамик О. В. Інформаційні технології в комп'ютерних системах бухгалтерського обліку: проблеми організації даних та їх потоків

Метою статті є характеристика логічних зв'язків обробки інформації та визначення засад взаємодії електронного та паперового документо-обігу в інформаційній системі обліку. Виявлено особливості автоматизованої обробки облікових даних у КСБО, а саме: 1) розширення бази вхідної інформації в порівнянні з її ручною обробкою; 2) в основу КСБО покладено бази даних (найчастіше реляційні), тому інформація зберігається в електронних таблицях; 3) за умов автоматизації периферійних робочих місць інформаційні потоки в КСБО розподілені на аналітичний і синтетичний облік, що надалі визначає джерела формування звітності; 4) формування звітної інформації відбувається за допомогою запитів, що здійснюють відбір даних з базових елементів обліку, їх сортування і фільтрацію у заданий користувачем спосіб. Запити створюють тимчасову результатну таблицю (миттєвий знімок). Це підвищує швидкість і ефективність роботи.

Ключові слова: комп'ютерна система бухгалтерського обліку, інформаційна технологія, базові елементи обліку, бази даних.

Рис.: 2. Бібл.: 8.

Адамик Оксана Василівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку в державному секторі економіки та сфері послуг, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)
E-mail: adamyk07@ukr.net

УДК 657.1.011.56

UDC 657.1.011.56

Адамик О. В. Информационные технологии в компьютерных системах бухгалтерского учета: проблемы организации данных и их потоков

Adamyk O. V. Information Technology in the Computer Systems of Accounting: Issues of Organizing the Data and Data Streams

Целью статьи является характеристика логических связей обработки информации, а также определение основ взаимодействия электронного и бумажного документооборота в информационной системе учета. Выявлены особенности автоматизированной обработки учетных данных в КСБУ, а именно: 1) расширение базы входящей информации по сравнению с ее ручной обработкой; 2) основой КСБУ являются базы данных (чаще всего реляционные), поэтому информация хранится в электронных таблицах; 3) в условиях автоматизации периферийных рабочих мест информационные потоки в КСБУ распределены на аналитический и синтетический учет, что в дальнейшем определяет источники формирования отчетности; 4) формирование отчетной информации происходит с помощью запросов, осуществляющих отбор данных из базовых элементов учета, их сортировку и фильтрацию в заданный пользователем способ. Запросы создают временную исходную таблицу (моментальный снимок). Это повышает скорость и эффективность работы.

The article is aimed at a characterization of the logical relationships in the information processing, as well as defining the fundamentals of interaction between the electronic and the paper-based information system of accounting. Several peculiarities of the automated processing of accounting data in the KSA have been identified, namely: 1) broadening the base of incoming information compared to the manual processing; 2) basis of the KSA are databases (usually the relational databases), information is stored in spreadsheets; 3) in terms of automation of the peripheral jobs, the information flows in the KSA are divided into analytical and synthetic accounting, which further defines the reporting sources; 4) formation of reporting information goes by using requests that select data from the basic accounting elements, their sorting and filtering in the user defined way. The requests create a temporary source table (snapshot). This increases both speed and efficiency of work.

Ключевые слова: компьютерная система бухгалтерского учета, информационная технология, базовые элементы учета, базы данных.
Рис.: 2. Библ.: 8.

Keywords: computer system of accounting, information technology, basic elements of accounting, databases.

Fig.: 2. Bibl.: 8.

Адамик Оксана Васильевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры учета в государственном секторе экономики и сфере услуг, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)
E-mail: adamyk07@ukr.net

Adamyk Oksana V. – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Accounting in the Public Sector and Service Sector, Ternopil National Economic University (11 Lvivska Str., Ternopil, 46020, Ukraine)
E-mail: adamyk07@ukr.net

Бухгалтерський облік – надзвичайно важлива складова процесу управління підприємством, основна функція якої – формування інформації для управлінського персоналу. Інформація є одночасно предметом і продуктом діяльності системи бухгалтерського обліку. Процесу її перетворення притаманні великий обсяг інформації, прості арифметичні операції, але складні логічні зв'язки, а для вітчизняної підприємств – ще й значне нормативне регулювання таких розрахунків.

Використання інформаційних систем для вирішення задач з обліку покликане спростити облікові роботи, підвищити точність і оперативність надання інформації. Дослідження теоретичних основ діяльності інформаційних систем в обліку та особливості їх впровадження на підприємствах висвітлені у працях таких вчених, як М. М. Бенько [3], С. В. Івахненко [4], В. О. Осмятченко [7], В. І. Подольський [6], О. В. Клименко [5], Н. М. Хорунжак [8] та ін. Водночас, сучасна практика використання комп'ютерних систем обліку показує, що часто користувачі не мають точного розуміння тих процесів, що відбуваються в інформаційних системах. Як справедливо зауважив професор В. І. Подольський, «людині властиво помилятися, але остаточно усе заплутати може тільки комп'ютер» [3]. Тому важливо висвітлити логічні зв'язки обробки інформації, засади електронного та паперового документообігу в інформаційній системі обліку. Саме це є метою даної статті.

Інформаційний процес – це процес реєстрації, передачі, зберігання, накопичення й обробки інформації. Такі дії виконуються у строгій послідовності і направлені на перетворення вхідної інформації в результатну – таку, що придатна для прийняття управлінських рішень. Сукупність процедур обробки даних та відповідних їм методів обробки називають *інформаційною технологією*.

В інформаційній системі поєднано процеси і технології обробки інформації про різні об'єкти. Останні характеризуються власними особливостями збору даних і методами їх обробки. Саме поняття «інформаційна технологія» означає, що об'єктом впливу є інформація, яку необхідно перетворити.

Найменшим елементом облікових робіт є задокументована господарська операція. Особливістю бух-

галтерського обліку є те, що обробці підлягають лише ті дані, що були оцінені та задокументовані фахівцем.

Автоматизоване вирішення облікових задач відповідає послідовності облікових процесів і має такі етапи обробки інформації про господарські операції: 1) первинний облік; 2) поточний облік; 3) підсумковий облік. Наслідуючи облікові процеси, обробка інформації про господарські операції в автоматизованій системі підприємства здійснюється зазвичай у такій послідовності (рис. 1).

На *першому етапі* відбувається фіксування вхідної інформації, а саме: даних про здійснені господарські операції. На *другому етапі* зафіксована раніше інформація підлягає реєстрації в системі бухгалтерського обліку: спочатку в аналітичному, а потім – у синтетичному обліку. На *третьому (заключному) етапі* здійснюють формування звітної інформації. Розглянемо інформаційну технологію кожного вказаних етапів.

I етап. Формування вхідної інформації. Фіксування даних про здійснені господарські операції відбувається на базі вхідної інформації. До неї належать:

- ✦ *первинні документи* – документи (в бухгалтерському обліку зазвичай у паперовій формі для надання їм юридичної сили), що фіксують здійснену господарську операцію;
- ✦ *оперативна інформація* – розрахункові відомості та інші внутрішні документи, що не належать до первинних документів, але є підставою для формування проводки (наприклад, відомість нарахування амортизації основних засобів, відомість нарахування заробітної плати, відомість інвентаризації та ін.);
- ✦ *нормативно-довідкова інформація*, яку формують масиви довідників і класификаторів.

Така структура вхідної інформації характерна для усіх ділянок обліку, а конкретні її складові – відрізняються. Тобто кожний об'єкт обліку має свій набір первинних документів, оперативної та нормативно-довідкової інформації.

На підставі вказаних документів визначають:

- ✦ об'єкти обліку (необоротні активи, запаси, МШП, зобов'язання тощо);



Рис. 1. Інформаційна технологія обробки облікової інформації

- ✦ суб'єктів господарської операції (покупці, постачальники, персонал, банківські установи),
- ✦ кількісні та вартісні показники господарської операції тощо.

За допомогою довідників, закладених раніше користувачем, здійснюється кодування інформації для її реєстрації у базах даних програми.

Здійснення господарських операцій та їх реєстрація відбуваються у структурних підрозділах підприємства (склад, відділ розрахунків, виробництво, транспортний відділ тощо). Інформаційна технологія автоматизованої обробки облікової інформації відтворює цей природний рух інформації. Дані рухаються від периферії до центру, тобто від виробничих відділів до бухгалтерії. Такий рух даних передбачає укрупнення й узагальнення інформації по мірі просування вгору, його кінцевою метою є формування фінансової звітності. Аналітичний облік є початковою стадією інформаційної технології обробки даних про господарські операції. Більш детально характерні ознаки інформації на кожному етапі її перетворення нами було розглянуто у джерелі [1].

Автоматизація структурних підрозділів, а не лише бухгалтерії дозволяє:

- ✦ автоматизувати як синтетичний, так і аналітичний облік;
- ✦ утворювати і відслідковувати взаємозв'язок показників вказаних видів обліку, здійснювати деталізацію сумарних даних;
- ✦ формувати внутрішню (управлінську) та проміжну звітність для оперативного управління господарською діяльністю;
- ✦ формувати нестандартні звіти для внутрішніх і зовнішніх користувачів;
- ✦ забезпечити безпаперовий рух інформації з аналітичного обліку до синтетичного.

Зазвичай форма і змістове наповнення первинних документів та оперативної інформації при їх перенесенні в автоматизовану систему не змінюються. Проте електронний документообіг втрачає таку важливу складову, як юридична сила документів. Доводиться говорити про електронну копію документів, що мають інформаційне значення, але не мають юридичної сили. Тому формування паперового примірника таких документів з наданням їм дозвільних (засвідчувальних) реквізитів є обов'язковим. До останніх ми відносимо підписи посадових осіб, печатки.

II етап. Реєстрація інформації про здійснені господарські операції. Зафіксовані дані про господарські операції в подальшому підлягають реєстрації в КСБО. Така інформація повинна бути точна, своєчасна, достовірна і повна. Сучасні технічні засоби дозволяють здійснювати реєстрацію даних у комп'ютерній системі бухгалтерського обліку в такі способи:

- ✦ *спосіб 1 – внесення даних з клавіатури* – оператор вводить дані у систему в ручному режимі з клавіатури. Перевагами такого способу реєстрації даних є їх оперативний контроль, ідентифікація особи, що вводить дані, та її відповідальність за якість інформації. Недоліками

цього способу є висока ймовірність механічних помилок, значна трудомісткість облікових робіт, що тягне за собою необхідність утримання більшого штату працівників і збільшення витрат на оплату праці;

- ✦ *спосіб 2 – через створену електронну копію документа.* Господарські операції, що відбуваються у виробничих підрозділах, фіксуються їх працівниками в первинних документах. За умов автоматизації периферійних робочих місць такі документи формуються в середовищі КСБО. Тобто створюється електронна копія документа та її паперовий примірник. Останній після отримання дозвільних (підтверджуючих) реквізитів надходить у бухгалтерію, де і відбувається його реєстрація. Реєстрація господарської операції означає проведення попередньо створеної електронної копії документа за допомогою прикріплених до нього шаблонів проводок. Часто такі шаблони дозволяють автоматично розрахувати суму відповідної операції. У результаті використання такого способу реєстрації господарської операції у КСБО формується база не лише синтетичного, але й аналітичного обліку, а також утворюються стійкі логічні зв'язки між ними; чітко ідентифікуються виконавці операцій. До недоліків слід віднести необхідність попереднього налаштування системи і логічних взаємозв'язків між відділами і робочими місцями працівників;

- ✦ *спосіб 3 – через зчитування інформації з інших технічних пристроїв*, наприклад, реєстрація даних сканера з штрих-кода товару, з електронних ваг, з радіо-маячка та ін. Наприклад, застосування сканера штрих-коду в закладах торгівлі відбувається у такій послідовності: сканер через штрих-код зчитує інформацію про товар → касир вводить його кількість (тут найчастіше відбуваються помилки) → у кінці робочого дня касир з касового апарату роздруковує звіт → бухгалтерія на підставі звіту формує реєструє господарські операції. Перевагами способу 3 є мінімальне втручання людини, а, отже, зменшення ймовірності механічних помилок.

Найбільш доцільною є реєстрація господарських операцій з найменшою участю людини, оскільки саме людині властиво помилятися. Запровадження комп'ютерних систем для вирішення задач бухгалтерського обліку зменшує ймовірність помилок як арифметичних, так і логічних. Водночас, автоматизація змінює організацію інформаційних потоків бухгалтерського обліку, документообіг на підприємстві, посадові обов'язки персоналу, зайнятого обліком.

Реєстрація господарської інформації здійснюється у базових елементах аналітичного, а потім синтетичного обліку (див. рис. 1). Базовий елемент обліку – це електронні таблиці у складі бази даних комп'ютерної системи бухгалтерського обліку, які виконують функції:

- ✦ реєстрації даних про господарську операцію з відповідним об'єктом бухгалтерського обліку;
- ✦ накопичення і зберігання цієї інформації;
- ✦ представлення її користувачеві в заданому форматі.

Основою будь-якої комп'ютерної системи бухгалтерського обліку складають бази даних (зазвичай реляційні) та СУБД. Бази даних організовано у вигляді електронних таблиць. Найпростіша база даних містить хоча б одну таблицю. Дані у таблицях структуровані та записані у хронологічному порядку. Структура бази даних тотожна структурі її таблиці.

Таблиці, що служать джерелом інформації для формування звітів на запит користувача, називаються базовими елементами обліку. Для бухгалтерського обліку характерні такі базові елементи обліку:

- ✦ базовий елемент синтетичного обліку. Для усіх ділянок обліку та усіх програмних продуктів таким елементом є *Журнал господарських операцій*. Він є обов'язковим елементом, оскільки саме тут накопичуються всі бухгалтерські про-

ведення, і далі звідси «зчитується» інформація для її представлення у різних звітних формах (Книга Журнал-Головна, Картка синтетичного рахунку, Баланс та інші форми фінансової звітності). Бухгалтерські проведення є інформацією про здійснені господарські операції, що за- кодована у синтетичних рахунках;

- ✦ базовий елемент аналітичного обліку. В аналітичному обліку кожна група об'єктів відображається у власному базовому елементі. Наприклад, для обліку необоротних активів базовим елементом аналітичного обліку є *Інвентарна картотека*, для запасів – *Картка складського обліку запасів* та ін.

Одні групи електронних таблиць мають довідковий характер (список постачальників, покупців або працівників) або є похідними від базових (карта синтетичного рахунку, відомість розрахунків з постачальниками, відомість руху запасів тощо). У базових елементах обліку зберігаються дані, що безпосередньо відображають факти фінансово-господарської діяльності підприємства. Наприклад, операція придбання запасів оперує такими таблицями (рис. 2).

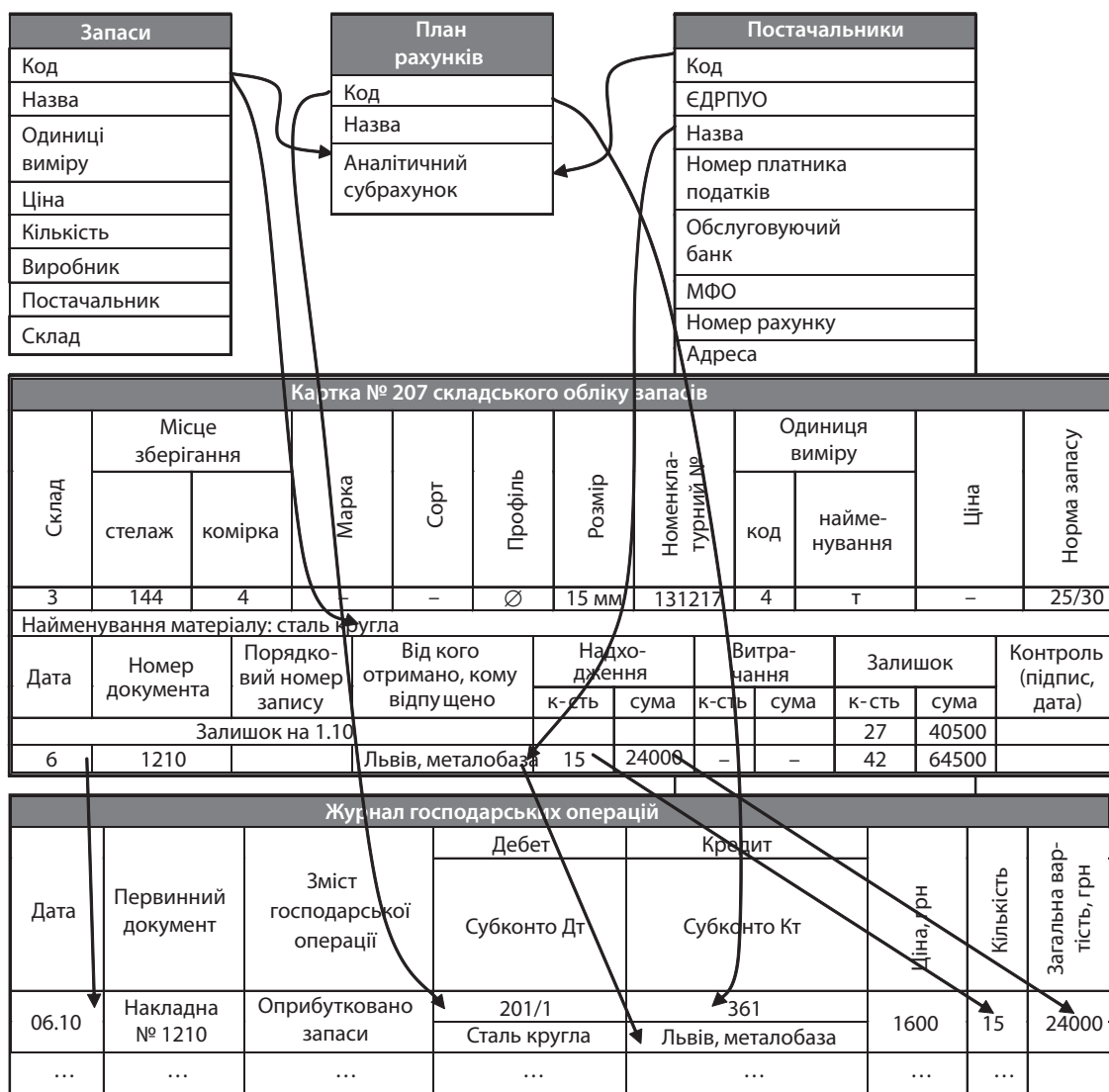


Рис. 2. Зв'язок між таблицями реляційної бази даних при реєстрації операції оприбуткування запасів

Як видно з рис. 2, реквізити господарської операції фіксуються спочатку в базовому елементі аналітичного (Картці складського обліку запасів), а відтак і синтетичного обліку (Журналі господарських операцій). Дані таких електронних таблиць список запасів, перелік постачальників виступають як довідники. Реквізити господарської операції, що були зафіксовані у Картці складського обліку, є базою для формування запису у Журналі господарських операцій (дата і номер первинного документа, вид, кількість та ціна запасів).

Професор М. М. Бенько базові елементи обліку називає обліковими регістрами і вказує, що «... при автоматизованій формі обліку, на стадії поточного обліку, застосовується тільки один обліковий регістр – детальний журнал реєстрації господарських операцій, в якому формується база даних синтетичного та аналітичного обліку» [3]. Ми не погоджуємось з автором. На нашу думку, таких базових елементи обліку є два: для синтетичного (Журнал господарських операцій) і для аналітичного обліку (для кожної групи об'єктів – власний). У окремих випадках, якщо програмний продукт функціонально обмежений і не дозволяє автоматизувати аналітичний облік, реєстрація може здійснюватися відразу у Журналі господарських операцій. За таких умов неможливо здійснити деталізацію підсумкових показників та відслідкувати його формування.

III етап. Формування вихідної інформації. Формування звітної інформації відбувається шляхом «зчитування» накопичених даних з базових елементів обліку, що представлені у формі пов'язаних між собою електронних таблиць. Відповідно до інформаційної технології КСБО інформаційні потоки розподілені на аналітичний і синтетичний облік. Звідси, звітність поділяється на аналітичну і фінансову (див. рис. 1). Аналітична звітність розраховується з даних базових елементів аналітичного обліку, а синтетична – з Журналу господарських операцій. Фінансова звітність є регламентованою за формою, змістовим наповненням, методами розрахунку показників і термінами подання. Це дозволяє помістити алгоритми її формування в тиражний програмний продукт. Аналітична звітність розрахована на внутрішніх користувачів, тому вона є нестандартною за формою, змістом і часом, а залежить від запитів користувача.

Для отримання даних з таблиць та надання їх користувачеві у зручному вигляді використовують запити. З їх допомогою виконують відбір даних, їх сортування і фільтрацію у заданий спосіб, оновлення БД. Запити отримують дані з базових таблиць, і на їх основі створюють тимчасову результатну таблицю (моментальний знімок) – образ відсортованих з базових таблиць полів і записів. Робота з образами здійснюється швидше і ефективніше, ніж з таблицями, збереженими на жорсткому диску.

Великі обсяги облікових даних та прості арифметичні дії зумовляють доцільність створення тимчасових результатних таблиць. Тут підсумкові показники не зберігаються, а щоразу розраховуються заново. Інформаційній системі легше повторно розрахувати агрегати, ніж зберігати їх значення, примножуючи і без того великий масив даних. Наприклад, такі форми, як картка синте-

тичного рахунку, Книга Журнал-головна або оборотно-сальдова відомість кожен раз формуються заново за запитом користувача. За логікою автоматизованих розрахунків їх слід вважати звітністю, хоча при ручній обробці їх відносять до реєстрів синтетичного обліку [2].

ВИСНОВКИ

Обробка інформації про господарські операції в КСБО повторює логіку її ручної обробки, але, разом з тим, вносить ряд особливостей. А саме:

1) *розширюється база вхідної інформації.* Поряд із первинними документами до вхідної інформації відносять також оперативну інформацію і масиви нормативно-довідкової інформації;

2) оскільки в основу КСБО покладено бази даних (найчастіше реляційні), *інформація зберігається в електронних таблицях.* Серед останніх слід виокремити базові елементи обліку, а також такі, що є похідними від них або мають довідковий характер. Саме в базових елементах обліку зберігаються дані, що безпосередньо відображають факти фінансово-господарської діяльності підприємства. У подальшому з них зчитується інформація для формування звітності;

3) *формування звітної інформації відбувається з допомогою запитів,* що здійснюють відбір даних з базових елементів обліку, їх сортування і фільтрацію в заданий користувачем спосіб. Запити створюють тимчасову результатну таблицю (моментальних знімок). Тут підсумкові показники не зберігаються, а щоразу розраховуються заново, що дає більшу швидкість і ефективність роботи, ніж з таблицями, збереженими на жорсткому диску;

4) *за умов автоматизації периферійних робочих місць інформаційні потоки в КСБО розподілені на аналітичний і синтетичний облік.* Звідси, звітність поділяється на аналітичну і фінансову. Аналітична звітність розраховується з даних базових елементів аналітичного обліку, а синтетична – з Журналу господарських операцій. ■

ЛІТЕРАТУРА

- Адамик О. В.** Використання інструментів технологій OLTP та OLAP для обліку й аналізу виконання кошторису бюджетних установ. *Наука молода*. 2015. № 23. С. 120–129.
- Адамик О. В.** Управлінські інформаційні системи в аналізі і аудиті: навч. посіб. Тернопіль: ТНЕУ, 2005. 90 с.
- Бенько М. М.** Особливості та структурна схема організації бухгалтерського обліку в автоматизованій формі. *Бізнес Інформ*. 2011. № 4. С. 100–102.
- Івахненко С. В.** Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: навч. посіб. Київ: Знання-Прес, 2003. 349 с.
- Клименко О. В.** Інформаційні системи і технології в обліку: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2008. 320 с.
- Подольский В. И., Щербаков Н. С., Комиссаров В. Л.** Компьютерный аудит: практ. пособ. Москва: Юнити-Дана, 2004. 128 с.
- Осмятченко В. О.** Стан та розвиток комп'ютерних технологій бухгалтерського обліку. *Економічні науки*. Серія «Облік і фінанси». 2009. Вип. 6 (24). Ч. 1. С. 195–206.
- Хорунжак Н. М.** Теорія та методологія обліку у бюджетних установах в умовах інформатизації суспільства: монографія. Тернопіль: ТНЕУ, 2013. 248 с.

REFERENCES

Adamyk, O. V. "Vykorystannia instrumentiv tekhnologii OLTP ta OLAP dlia obliku i analizu vykonannia koshtorysu biudzhetykh ustanov" [The use of tools, technologies OLTP and OLAP to the analysis of execution of estimate of budgetary institutions]. *Nauka moloda*, no. 23 (2015): 120-129.

Adamyk, O. V. *Upravlinski informatsiini systemy v analizi i audyti* [Managerial information systems in analysis and audit]. Ternopil: TNEU, 2005.

Benko, M. M. "Osoblyvosti ta strukturna skhema orhanizatsii bukhhalterskoho obliku v avtomatyzovanii formi" [Features and structural scheme of accounting organization in an automated manner]. *Biznes Inform*, no. 4 (2011): 100-102.

Ivakhnenkov, S. V. *Informatsiini tekhnologii v orhanizatsii bukhhalterskoho obliku ta audytu* [Information technologies in accounting and auditing]. Kyiv: Znannia-Pres, 2003.

Klymenko, O. V. *Informatsiini systemy i tekhnologii v obliku* [Information systems and technologies in accounting]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2008.

Khorunzhak, N. M. *Teoriia ta metodolohiia obliku u biudzhetykh ustanovakh v umovakh informatyzatsii suspilstva* [Theory and methodology of accounting in budgetary institutions in the conditions of Informatization of society]. Ternopil: TNEU, 2013.

Osmiatchenko, V. O. "Stan ta rozvytok kompiuternykh tekhnologii bukhhalterskoho obliku. Ekonomichni nauky. Seriiia «Oblik i finansy»" [The state and development of the computer technology of accounting. *Economic sciences. Series "Accounting and Finance"*]. vol. 1, no. 6 (24) (2009): 195-206.

Podolskiy, V. I., Shcherbakov, N. S., and Komissarov, V. L. *Kompiuternyy audit* [Computer audit]. Moscow: Yuniti-Dana, 2004.

УДК 004.7:658.5:658.7

КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ БАГАТОЦІЛОВОЇ БАГАТОКРИТЕРІАЛЬНОЇ ОПТИМІЗАЦІЇ ТА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ З УРАХУВАННЯМ РИЗИКУ У СФЕРІ ЛОГІСТИКИ

© 2016 СКИЦЬКО В. І.

УДК 004.7:658.5:658.7

Скицько В. І. Концептуальні аспекти багатоцільової багатокритеріальної оптимізації та прийняття рішень з урахуванням ризику у сфері логістики

У роботі описано багатоцільові багатокритеріальні задачі закупівельної, виробничої, розподільчої (або збутової), транспортної, інформаційної, електронної, мобільної логістики; наведено ризики, які потрібно враховувати у прийнятті рішень у цих функціональних областях логістики; зазначено проблеми, які можуть мати місце під час вирішення досліджуваних задач; наведено інструментарій математичного моделювання, який використовується для розв'язку класу розглянутих задач. У багатоцільових багатокритеріальних логістичних задачах цілі можуть бути однаковими та повинні бути узгоджені з основною метою логістики, а їх критерії є унікальними для кожної із задач. Зазначені у роботі логістичні задачі можуть залежати одна від одної, а прийняті рішення в одній функціональній області можуть впливати на рішення в інших функціональних областях логістики, що відображено у структурній схемі.

Ключові слова: багатоцільова оптимізація, багатоцільове прийняття рішень, багатоцільові багатокритеріальні задачі, логістика, ризик.

Рис.: 1. Бібл.: 23.

Скицько Володимир Іванович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіко-математичного моделювання, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)

E-mail: skitsko.kneu@gmail.com

УДК 004.7:658.5:658.7

Скицько В. І. Концептуальные аспекты многоцелевой многокритериальной оптимизации и принятия решений с учетом риска в сфере логистики

В работе описано многоцелевые многокритериальные задачи закупочной, производственной, распределительной (или сбытовой), транспортной, информационной, электронной, мобильной логистики; приведены риски, которые нужно учитывать в принятии решений в этих функциональных областях логистики; указаны проблемы, которые могут иметь место при решении исследуемых задач; приведен инструментальный математического моделирования, который используется для решения класса рассматриваемых задач. В многоцелевых многокритериальных логистических задачах цели могут быть одинаковыми и должны соответствовать основной цели логистики, а их критерии являются уникальными для каждой из задач. Указанные в работе логистические задачи могут зависеть друг от друга, а принятые решения в одной функциональной области могут влиять на решения в других функциональных областях логистики, что отражено в предложенной структурной схеме.

Ключевые слова: многоцелевая оптимизация, многоцелевое принятие решений, многоцелевые многокритериальные задачи, логистика, риск.

Рис.: 1. Библ.: 23.

Скицько Володимир Іванович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіко-математичного моделювання, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)

E-mail: skitsko.kneu@gmail.com

UDC 004.7:658.5:658.7

Skitsko V. I. The Conceptual Aspects of the Multi-Purpose Multi-Criteria Optimization and Decision-Making with Allowance for Risk in the Sphere of Logistics

The publication describes the multi-purpose multi-criteria task of procurement, production, distribution (sales), transport, information, electronic, and mobile logistics; the risks that must be taken into consideration in the decision-making process in these functional areas of logistics have been provided; problems that may occur when solving the tasks studied have been specified; the mathematical modeling instrumentarium, which is used to solve the class of the considered tasks, has been provided. In the multi-purpose multi-criteria logistics tasks, objectives may be similar and must conform with the basic goal of logistics, though their criteria are unique for each task. The logistics tasks specified in the publication can depend on each other, the decisions taken in the same functional area can influence decisions in other functional areas of logistics, as has been reflected in the proposed structural diagram.

Keywords: multipurpose optimization, multi-objective decision-making, multipurpose multi-criteria tasks, logistics, risk.

Fig.: 1. Bibl.: 23.

Skitsko Volodymyr I. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of economic and mathematical modeling, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03680, Ukraine)

E-mail: skitsko.kneu@gmail.com

Майже усі дії в бізнесі можна віднести до сфери логістики (різних видів логістики). Наприклад, процеси, які пов'язані з генеруванням, передачею, зберіганням інформації, можна віднести до сфери інформаційної логістики, а у випадку, коли інформація має електронний вид, можна говорити про електронну логістику; будь-які дії із сукупністю виробів (насамперед, їх переміщення) можуть стосуватися складської, транспортної, розподільчої та інших логістик; операції з фінансовими потоками можна віднести до фінансової логістики тощо. Отже, будь-яке підприємство можна розглядати як сукупність взаємопов'язаних різних видів логістик, а коректніше, як логістичну систему, яка складається з відповідних різних логістичних підсистем. Окрім того, взаємодія різних підприємств також може розглядатися як логістична система вищого економічного рівня – логістичний ланцюг постачання.

У логістиці існує велика кількість різноманітних задач, які можна віднести до задач багатокритеріального та багатоцільового прийняття рішень та оптимізації. Окрім того, багатовекторність притаманна самій сутності логістики. Основна мета логістики, яка полягає у доставці деякому конкретному споживачеві необхідної продукції в необхідній йому кількості та відповідної якості в узгоджене місце за домовлений інтервал часу за мінімальних витрат на таку доставку [1], сама по собі зумовлює виникнення багатоцільової задачі [2], в якій можна виокремити, наприклад, такі цілі: *перша ціль* – досягти мінімально можливого рівня витрат на доставку; *друга* – термін доставки не повинен перевищувати нормативний строк доставки; *третья* – утримувати допустимий рівень реклаमाцій тощо.

Приймати виважені управлінські рішення в умовах невизначеності, конфліктності та зумовлених ними ризику, враховувати множину різних (інколи, несумісних) критеріїв та цілей може допомогти використання інструментарію теорії багатокритеріального аналізу та прийняття рішень, частиною якої є багатоцільові методи прийняття рішень [3]. Сьогоднішній розвиток методів та засобів вирішення багатоцільових багатокритеріальних задач зумовлений, зокрема, збільшенням обчислювальних потужностей звичайних комп'ютерів (ноутбуків, смартфонів тощо), які використовуються для їх програмної реалізації [4], що дозволяє вирішувати значно складніші задачі, ніж це було кілька років тому назад. Вирішуючи такі задачі, потрібно враховувати співвідношення між ступенем ґрунтовності (виваженості, якості) деякого прийнятого управлінського рішення та інтервалом часу, за який воно (рішення) приймається, тому що загальновідома фраза «час – це гроші» особливо актуальна для сьогоднішнього бізнесу.

Широкий спектр задач логістики, з одного боку, та широкий ряд методів та моделей багатоцільової оптимізації та прийняття рішень, з іншого боку, потребують узгодженості один з одним, формалізації логістичних задач, вибору ефективного інструментарію вирішення таких задач тощо. Таким чином, існує потреба у формулюванні концептуальних аспектів багатоцільового багатокритеріального прийняття рішень та оптимізації у сфері логістики.

Серед доступних джерел, в яких висвітлено різні аспекти використання економіко-математичних методів та моделей в логістиці, значну частину складають навчальні посібники, зокрема [2; 5–7], а також наукові роботи, в яких досліджуються різні окремі задачі логістики, зокрема [8–11]. У цих та інших роботах висвітлено різні аспекти використання економіко-математичних методів та моделей в логістиці (насамперед, транспортної логістики, управління матеріальним потоком тощо), проте проблеми вирішення багатоцільових багатокритеріальних задач приділено мало уваги. Це можна пояснити як складністю таких задач, так і складністю інструментарію їх вирішення. Проте складність логістичних задач надалі буде лише зростати, і одним із ефективних способів їх вирішення є саме багатоцільова багатокритеріальна оптимізація та прийняття рішень.

Мета статті полягає в аналізі та уточненні існуючих концептуальних аспектів багатоцільової багатокритеріальної оптимізації та прийняття рішень з урахуванням ризику у сфері логістики.

Логістика є сферою діяльності, яка може провадитися на різних економічних рівнях, а рішення, які в ній приймаються, є рішеннями щодо управління логістичними системами відповідного рівня [12]. Логістична система є адаптивною системою із зворотним зв'язком, що виконує різні логістичні функції та операції, складається з декількох підсистем та взаємодіє із зовнішнім середовищем [13; 14]. Логістичну систему можна розглядати як динамічну систему, яка функціонує для досягнення певної мети та яку можна віднести до кібернетичних систем [15]. У межах логістичних підсистем виокремлюють логістичні ланки, які представляють собою сукупність логістичних елементів [13]. Складові логістичної системи (підсистеми, ланки, елементи) взаємодіють між собою та із зовнішнім середовищем, виконуючи різні логістичні операції, сукупність яких утворює деяку логістичну функцію [16]. Відповідно до логістичних функцій можна виокремити такі функціональні області логістики: закупівельна логістика, виробнича логістика, розподільча (або збутова) логістика, транспортна логістика, інформаційна логістика, складська логістика, сервісна логістика, логістика запасів [1; 17], маркетингова логістика, фінансова логістика, логістика повернень, електронна логістика, мобільна логістика. Функціональні області логістики пов'язані з відповідними підсистемами логістичної системи. Проте у логістичному ланцюгу постачання (який можна вважати логістичною системою мезоекономічного рівня [18]) функціональні області логістики можуть відповідати різним підприємствам, які є учасниками даного ланцюга. Зокрема, виробнича логістика може відповідати підприємству, яке безпосередньо займається виробництвом продукції, розподільча логістика може відповідати мережі супермаркетів, через яку здійснюється продаж продукції кінцевому споживачеві тощо.

Розглянемо далі основні функціональні області логістики, які пов'язані з рухом матеріальних та інформаційних логістичних потоків, та наведемо задачі, які можна віднести до задач багатокритеріальної та багато-

цільової оптимізації та прийняття рішень з урахуванням ризику.

Закупівельна логістика пов'язана із закупкою необхідних для функціонування підприємства матеріальних ресурсів. У випадку логістичного ланцюга постачання межами дії даної функціональної області можна вважати частину матеріального потоку від постачальника матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, комплектуючих тощо) до підрозділів виробництва [7]. Для підприємств торгівлі сутність закупівельної логістики полягає в закупці продукції, з метою її подальшого продажу, а також ресурсів матеріально-технічного забезпечення функціонування підприємства (наприклад, стелажі, холодильники, засоби прибирання, паливно-мастильні матеріали, комп'ютерна техніка і т. п.). Метою закупівельної логістики є задоволення потреб виробництва (у торгівлі – потреб споживачів) у необхідних матеріальних ресурсах (у торгівлі – необхідних товарах) задовільної якості та потрібного обсягу у потрібний час, у потрібному місці, від надійного постачальника (у торгівлі – може бути й виробника), за мінімально можливими ціною та витратами на доставку [1; 7]. Іншими словами, функціонування закупівельної логістики повинно сприяти досягненню оптимальної періодичності постачань та оптимальної структури матеріального потоку за якомога менших сукупних витрат на постачання [15]. Завдання закупівельної логістики, з якими детально можна ознайомитися, зокрема, в [1], можна поділити на дві групи: перша буде визначати, що потрібно закупити, в якому обсязі та коли (задача визначення потреб у матеріальних ресурсах); друга – у кого потрібно здійснювати закупки (задача вибору постачальника). При вирішенні завдань першої групи, наприклад для виробничого підприємства, необхідно визначити, зокрема, таке [7]: обсяг сировини та кількість комплектуючих, що потрібні для виробництва; необхідна площа складів для зберігання сировини та комплектуючих; витрати на закупівлю, доставку та зберігання сировини та комплектуючих; періодичність закупівель.

Ефективність прийнятих рішень у закупівельній логістиці цілком залежить від адекватного аналізу діяльності підприємства [7]. Задачі визначення потреб у матеріальних ресурсах пов'язані з функціонуванням виробничої логістики, і в цьому випадку можна говорити про багатокритеріальну та багатоцільову оптимізацію, яка буде полягати в досягненні заданого плану виробництва за обмеженого обсягу різних ресурсів. Окрім того, багатовекторність цієї задачі визначається тим, що за звичайних умов функціонування будь-яке підприємство намагається отримати якомога більший обсяг прибутку за якомога меншого розміру витрат.

Проблема вибору постачальника є однією із ключових в закупівельній логістиці, а процес вибору може складатися з такого: пошук потенційних постачальників; їх аналіз та вибір; оцінювання результатів роботи з постачальниками [1]. Задачу вибору постачальника можна віднести до багатокритеріальної задачі, тому що при виборі постачальника потрібно враховувати низку критеріїв, які можна згрупувати, наприклад для підприємств

торгівлі за такими групами [19]: товар та його ціна (популярність та репутація торгової марки, якість товару, асортимент тощо); поставки (транспортні витрати, вчасність, зручність замовлення тощо); бюджет (кроки, які може зробити постачальник продукції для просування власної продукції на ринку); професіоналізм персоналу постачальника, з яким безпосередньо працює підприємство; емоційні атрибути (довіра та впевненість, задоволення, легкість у роботі тощо). На думку авторів [7], критерії вибору постачальника можна поділити на основні (ціна та якість продукції; терміни постачання) та додаткові (оцінювання результатів співпраці з вже існуючими угодами постачання; віддаленість постачальника; гнучкість цінової політики; спроможність поставки продукції власним транспортом постачальника; здатність забезпечити постачання запасних частин впродовж гарантійного терміну; місце постачальника на ринку тощо).

При прийнятті рішень у закупівельній логістиці відповідальними особами необхідно враховувати низку ризиків, які пов'язані з можливими відхиленнями в постачанні матеріальних ресурсів та прояв яких може вплинути на функціонування, зокрема, виробничої логістики: незадовільна якість сировини чи брак в комплектуючих частинах, який може виявитися під час виробництва чи при експлуатації готової продукції; несвоєчасна доставка; зміна закупівельних цін тощо.

Виробнича логістика стосується лише підприємств, які виготовляють деяку продукцію в фізичному чи електронному (цифровому) вигляді. Метою виробничої логістики є оптимізація матеріальних і супутніх потоків усередині підприємства, що створює додаткову вартість [1; 15]. У межах виробничої логістики відбувається трансформація матеріального потоку: сировина (або комплектуючі частини) перетворюється в напівфабрикати, які потім перетворюються в готову продукцію [1]. Основними задачами, які вирішуються в межах виробничої логістики, є вибір технології виробництва, визначення оптимального обсягу партії виробництва, оптимізація часу використання обладнання, оптимізація набору обладнання для кожної виробничої ділянки, оптимізація графіку запуску деталей у виробництво, оптимізація якості продукції тощо [2; 15]. Ці задачі можна вважати задачами багатоцільовою багатокритеріальною оптимізацією та прийняття рішень. Наприклад, оптимальний обсяг партії виробництва повинен досягатися з одночасним досягненням максимально можливого прибутку виробничого підприємства, оптимального завантаження складів виробництва сировиною, напівфабрикатами та готовою продукцією, оптимального використання виробничих потужностей підприємства тощо.

Під час прийняття рішень у сфері виробничої логістики необхідно враховувати різні виробничі ризики. Наприклад, при виборі обладнання необхідно брати до уваги можливий прояв ризиків, які пов'язані зі збоями у роботі цього обладнання, що можуть бути зумовлені різними причинами (недостатня кваліфікація персоналу, поломка деякого вузла обладнання, вихід з ладу в результаті використання неякісної сировини, невідповідність обладнання сучасним вимогам і т. п.).

Розподільча (або збутова) логістика вирішує завдання щодо руху матеріальних та інших потоків у процесі продажу товарів [1]. Однією з основних задач даної логістики є пошук способів та методів якомога повного задоволення потреб ринку (або попиту, який сформований маркетинговою діяльністю підприємства) шляхом більш ефективної організації транспортно-експедиційного обслуговування, зокрема, з метою доставки товару у потрібне місце у потрібний час [1; 7]. У межах даної задачі можна сформулювати такі завдання: вибір схеми розподілу матеріального потоку, формування каналів розподілу, розміщення розподільчих центрів тощо [1]. Одне з основних місць в каналі розподілу займають посередники (дилери, дистриб'ютори, комісionери тощо), а тому виникає багатокритеріальна задача їх вибору. До критеріїв вибору посередників відносять, зокрема: рівень обізнаності посередника щодо товару постачальника; надійність; наявність власних складських приміщень з обслуговуючою технікою та готовність зберігати товар постачальника тощо [7]. Згідно з цим та іншими критеріями обирають типи посередників з подальшим визначенням їх кількості, що залежить від інтенсивності, ексклюзивності та селективності розподілу продукції [7]. Окрім того, між посередниками може існувати співробітництво, конфлікти чи конкуренція [7], що зумовлює низку ризиків та необхідність їх врахування у прийнятті відповідних рішень щодо, зокрема, формування сукупності посередників, визначенні їх пріоритетності при розподілі продукції тощо.

Транспортна логістика забезпечує фізичне переміщення матеріальних ресурсів у просторі та часі згідно вимог споживачів цих ресурсів [13]. Основну задачу транспортної логістики можна сформулювати таким чином: переміщення необхідного обсягу матеріальних ресурсів у необхідне місце оптимальним маршрутом за певний час з найменшими витратами [7]. До багатоцільових багатокритеріальних задач можна віднести, зокрема, такі задачі: вибір виду та типу транспортного засобу; вибір перевізників та логістичних партнерів тощо [13]. Наприклад, при виборі виду транспорту можна враховувати такі критерії: час доставки, частота відправлень, надійність дотримання встановленого графіка доставки, здатність перевозити різні вантажі, здатність доставити вантаж у будь-яку точку країни чи світу (просторова доступність), вартість перевезень [1; 13]. Приймаючи управлінські рішення у сфері транспортної логістики, потрібно зважати й на відповідні транспортні ризики.

Основним завданням *інформаційної логістики* є організація інформаційних потоків. Для виконання цього завдання на підприємствах використовуються різні логістичні інформаційні системи [20]. Проте стрімкий розвиток інформаційно-комунікаційних засобів та технологій сприяв появі *електронної та мобільної логістики* [21; 22], що зумовило ускладнення існуючих та появу нових задач, які можна вважати багатоцільовими багатокритеріальними. Наведемо деякі з них.

1. *Вибір інформаційної системи*, яка повинна забезпечити всебічну інформаційну підтримку якомога ширшого кола логістичних бізнес-процесів підприєм-

ства. При виборі такої системи необхідно враховувати велику кількість різних критеріїв (які можуть бути переформульовані у цілі, які потрібно досягти), зокрема: частка завдань підприємства, які можуть бути вирішені при впровадженні нової інформаційної системи; необхідний рівень співробітників (користувачів) для роботи з новою системою; можливість внесення змін у модулі системи без зупинки роботи підприємства з метою підвищення її функціональних можливостей та адаптації до нових умов ведення бізнесу; апаратні вимоги; можливість інтеграції даної інформаційної системи з інформаційними системами інших учасників логістичного ланцюга постачання з метою безперервного та постійного обміну даними між ними; вартість системи тощо. Крім вибору самої системи, існує задача вибору компанії-продавця чи представника розробника такої системи в країні. І така задача також може бути сформульована як багатоцільова багатокритеріальна задача вибору.

2. *Вибір компанії, які надають послуги мобільного зв'язку, доступу до Інтернету, хостингу, використання хмарних технологій.* У цьому випадку критеріями вибору можуть бути: надійність компанії (яка може бути суб'єктивно оцінена підприємством враховуючи період існування компанії, її розмір, мережу представництв), вартість послуг, обслуговування, клієнтоорієнтованість тощо.

3. *Вибір способу автоматичної ідентифікації продукції.* У логістиці велике значення має процес ідентифікації товарно-матеріальних цінностей, який має бути точним і займати мало часу, що, своєю чергою, повинно сприяти швидкому просуванню матеріального потоку до кінцевої точки споживання. Для цього на упаковці наносять інформацію про товар у вигляді тексту для інформування людини та у вигляді рисунку (штрихового коду) для швидкого зчитування спеціальними пристроями. Крім того, для розпізнавання продукції може використовуватися радіочастотна ідентифікація (RFID). Вибір способу автоматичної ідентифікації продукції залежить від низки чинників, які мають бути враховані менеджментом підприємства, зокрема: повнота інформації, яка може бути закодована; здатність зчитати код при його частковому пошкодженні тощо.

Вирішувати зазначені задачі та приймати рішення у сфері інформаційної, електронної та мобільної логістики потрібно з урахуванням кібер-ризиків, значимість якого з кожним роком лише зростає, зокрема, через збільшення обсягу «цифрової» інформації в бізнесі та використання Інтернету для передачі даних. Зокрема, при виборі логістичної інформаційної системи як критерій можна використовувати спроможність системи протистояти можливому прояву різних загроз: умисне чи ненавмисне знищення або зміна даних у системі, несанкціоноване оновлення програмного забезпечення, несанкціоноване встановлення нових модулів системи тощо.

Зазначені вище задачі можуть залежати одна від одної, а прийняті рішення в одній функціональній області можуть впливати на прийняття рішень в інших функціональних областях логістики (рис. 1). На рис. 1 наведено ключові багатоцільові багатокритеріальні задачі, показано залежності між ними та функціональними областями логістики. Крім того, на рис. 1 окреслено межі

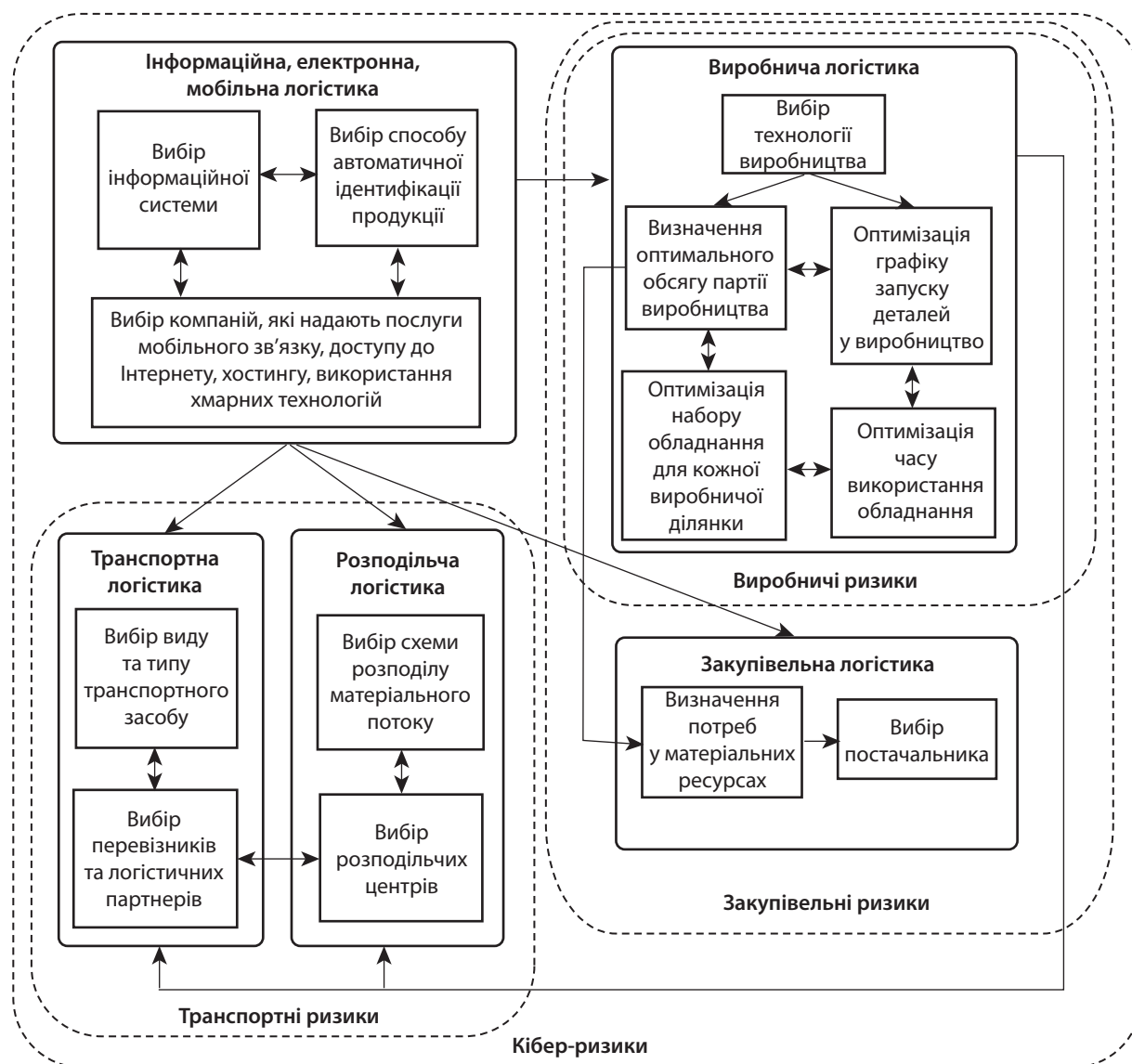


Рис. 1. Структурна схема зв'язків багатоцільових багатокритеріальних логістичних задач оптимізації та прийняття рішень в умовах ризику

Джерело: авторська розробка.

впливу ризиків. Наприклад, через широке розповсюдження та проникнення інформаційно-комунікаційних технологій у всі логістичні процеси можна вважати, що для усіх функціональних областей логістики можливий прояв кібер-ризiku.

Цілі багатоцільових багатокритеріальних логістичних задач можуть бути однаковими та повинні бути узгоджені з основною метою логістики, а їх (задач) критерії є унікальними для кожної із них. Вирішення деякої логістичної задачі зумовлює досягнення цілей як функціональної області логістики (логістичної підсистеми), до якої відноситься досліджувана задача, так і логістики (логістичної системи) в цілому. За відсутності можливості одночасного вирішення логістичних задач може виникнути багатоцільова багатокритеріальна задача щодо їх упорядкування за пріоритетом їх розв'язку.

У процесі вирішення багатокритеріальних задач у сфері логістики можуть виникнути такі проблеми: визначення області компромісу, вибір схеми компромісу

та відповідного їй принципу оптимальності, нормалізація критеріїв, урахування пріоритету [23].

Окрім того, задачі прийняття багатоцільових багатокритеріальних рішень у сфері логістики можна звести до таких задач [23]:

- ✦ прийняття рішень на множині цілей (до даного типу задач можна віднести усі логістичні задачі тому, що вони обов'язково повинні підпорядковуватися одночасному досягненню основної мети логістики);
- ✦ задачі розподілу ресурсів (до даного типу задач можна віднести, наприклад, задачі розподільчої логістики щодо розподілу продукції серед посередників, розподільчих центрів з урахуванням різних вимог посередників та споживачів);
- ✦ задачі оптимізації на множині умов функціонування (тут потрібно враховувати, що зміна умов функціонування деякої логістичної підсистеми може зумовити зміни критеріїв оціню-

вання в задачах інших логістичних підсистем, які пов'язані з даною);

- ✦ урахування динаміки; ієрархічні моделі (до даного типу задач можна віднести задачі вибору посередників, постачальників, транспортного засобу, інформаційної системи).

Для вирішення задач багатоцільової оптимізації можуть використовуватися градієнтні, лінійні, нелінійні, нечіткі, еволюційні методи, а до методів прийняття багатоцільових рішень можна віднести метод аналізу ієрархій, метод аналізу співвідношень [3].

ВИСНОВКИ

У даній роботі описані багатоцільові багатокритеріальні логістичні задачі функціональних областей логістики, які пов'язані з протіканням матеріальних та інформаційних потоків, наведені основні ризики, які потрібно враховувати у прийнятті рішень, та запропонована структурна схема зв'язків між такими задачами. Наразі для вирішення таких задач використовується певний інструментарій. Проте зростаюча складність та слабоструктурованість багатоцільових багатокритеріальних логістичних задач вимагають удосконалення існуючого та розробку нового інструментарію їх вирішення, що може бути предметом досліджень у подальшому. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Балабанова Л. В., Германчук А. М. Логістика: підручник. Львів: Видавництво ПП «Магнолія 2006», 2013. 368 с.
2. Лубенцова В. С. Математические модели и методы в логистике: учеб. пособие./под ред. В. П. Радченко. Самара: Самар. гос. техн. ун-т, 2008. 157 с.
3. Бідюк П. І., Гожий О. П., Коршевнік Л. О. Комп'ютерні системи підтримки прийняття рішень: навч. посіб. Миколаїв: Київ, 2012. 379 с.
4. Гожий А. П., Кобылинский И. А. Разработка фреймворка для решения задач многокритериального анализа и принятия решений. *Праці Одеського політехнічного університету*. 2013. Вип. 1 (40). С. 162–168.
5. Плоткин Б. К., Делюкин Л. А. Экономико-математические методы и модели в логистике: учеб. пособие. С.-Петербург: Изд-во СПбГЭУФ, 2010. 96 с.
6. Мастяева И. Н. Математические методы и модели в логистике. Москва: Московская финансово-промышленная академия, 2004. 59 с.
7. Тихомирова А. Н., Сидоренко Е. В. Математические модели и методы в логистике: учеб. пособие. Москва: НИЯУ МИФИ, 2010. 320 с.
8. Мороз Л. І. Моделювання матеріально-фінансових потоків внутрішньовиробничих логістичних систем з генерацією. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2009. № 640. С. 355–361.
9. Сухомлінов А. І. Моделювання матеріального потоку у виробничій логістиці. *Системи обробки інформації*. 2013. Вип. 2. С. 294–298.
10. Коломицева А. О., Яковенко В. С. Моделювання процесів оптимального управління логістичними розподільчими системами. *Бізнес Інформ*. 2012. № 7. С. 18–21.
11. Павленко О. В. Аналіз ефективності багатоцільової моделі системи транспортно-експедиційного обслуговування. *Восточно-европейский журнал передовых технологий*. 2008. № 5/5 (35). С. 30–33.

12. Плетнева Н. Г. Теория и методология управления логистическими системами в условиях неопределенности: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: спец. 08.00.05. Санкт-Петербург, 2008. 37 с.

13. Смирнов І. Г., Косарева Т. В. Транспортна логістика: навч. пос. Київ: Центр навчальної літератури, 2008. 224 с.

14. Економіка логістики: навч. посіб./Є. В. Крикавський, О. А. Похильченко, Н. В. Чернописька та ін. Львів: Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2014. 640 с.

15. Тридід О. М., Азаренкова Г. М., Мішина С. В., Борисенко І. І. Логістика: навч. посіб. Київ: Знання, 2008. 566 с.

16. Організація та проектування логістичних систем: підручник/М. П. Денисенко, П. Р. Левковець, Л. І. Михайлова та ін. Київ: Центр навчальної літератури, 2010. 336 с.

17. Гаджинский А. М. Логистика: учебник. 16-е изд., перераб. и доп. Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2008. 484 с.

18. Крикавський Є. В., Чернописька Н. В. Логістичні системи: навч. посіб. Львів: Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2009. 264 с.

19. Качалов И. Успех в рознице: три взгляда с трех сторон (продолжение). *Практический маркетинг*. 2003. № 10. URL: <http://www.cfin.ru/press/practical/2003-10/03.shtml>

20. Павленко А. Ф., Кривещенко В. В. Логістичні інформаційні системи. *Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. Спец. вип. «Маркетингова освіта в Україні»*. Київ: КНЕУ, 2011. С. 291–299.

21. Скіцько В. І. Електронна логістика як складова сучасного бізнесу. *Бізнес Інформ*. 2014. № 7. С. 309–314.

22. Skitsko V. I. E-logistics and M-logistics in information economy. *Logforum*. 2016. Vol. 12, No. 1. P. 7–16. URL: http://www.logforum.net/pdf/12_1_16.pdf

23. Вітлінський В. В., Верченко П. І., Сігал А. В., Наконечний Я. С. Економічний ризик: ігрові моделі: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2002. 446 с.

REFERENCES

- Balabanova, L. V., and Hermanchuk, A. M. *Lohistyka* [Logistics]. Lviv: Mahnoliia 2006, 2013.
- Bidiuk, P. I., Hozhyi, O. P., and Korshevniuk, L. O. *Kompiuterni systemy pidtrymky pryiniattia rishen* [Computer systems of decision support]. Mykolaiv; Kyiv, 2012.
- Denysenko, M. P. et al. *Orhanizatsiia ta proektuvannia lohystychnykh system* [The organization and design of logistics systems]. Kyiv: Tsentrv navchalnoi literatury, 2010.
- Gozhyi, A. P., and Kobylinskiy, I. A. "Razrabotka freimvorka dlya resheniya zadach mnogokriteriialnogo analiza i prinyatiya resheniy" [Development of a framework for solving problems of multicriteria analysis and decision-making]. *Pratsi Odeskoho politekhnichnoho universytetu*, no. 1 (40) (2013): 162-168.
- Gadzhinskiy, A. M. *Logistika* [Logistics]. Moscow: Dashkov i Ko, 2008.
- Kolomytseva, A. O., and Yakovenko, V. S. "Modeliuvannia protsesiv optymalnoho upravlinnia lohystychnymy rozpodilchymy systemamy" [Modeling of optimal control of logistic distribution systems]. *Biznes Inform*, no. 7 (2012): 18-21.
- Krykavskiy, Ye. V. et al. *Ekonomika lohistyky* [Economy logistics]. Lviv: Vyd-vo NU «Lvivska politekhnika», 2014.
- Krykavskiy, Ye. V., and Chornopyska, N. V. *Lohistychni systemy* [Logistics system]. Lviv: Vyd-vo NU «Lvivska politekhnika», 2009.
- Kachalov, I. "Uspekhi v roznitse: tri vzgliada s trekh storon (prodolzhenie)" [Success in retail: three views from three sides (continued)]. *Prakticheskiy marketing*. <http://www.cfin.ru/press/practical/2003-10/03.shtml>

Lubentsova, V. S. *Matematicheskiye modeli i metody v logistike* [Mathematical models and methods in logistics]. Samara: Samarskiy gosudarstvennyy tekhnicheskii universitet, 2008.

Mastyayeva, I. N. *Matematicheskiye metody i modeli v logistike* [Mathematical methods and models in logistics]. Moscow: Moskovskaya finansovo-promyshlennaya akademiya, 2004.

Moroz, L. I. "Modeliuvannya materialno-finansovykh potokiv vnutrishnyovyrobnychkh lohistychnykh system z heneratsiiei" [Modeling of financial and material flows intralogistic systems generation]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politehnika»*, no. 640 (2009): 355-361.

Pavlenko, O. V. "Analiz efektyvnosti bahatotsilyovoi modeli systemy transportno-ekspedytsiinoho obsluhovuvannya" [Analysis of the effectiveness of a multi-purpose model system of transport-forwarding service]. *Vostochno-yevropeyskyi zhurnal peredovykh tekhnolohiy*, no. 5/5 (35) (2008): 30-33.

Plotkin, B. K., and Deliukin, L. A. *Ekonomiko-matematicheskiye metody i modeli v logistike* [Economic-mathematical methods and models in logistics]. St. Petersburg: Izd-vo SPbGEUF, 2010.

Pletneva, N. G. "Teoriya i metodologiya upravleniya logisticheskimi sistemami v usloviyakh neopredelennosti" [Theory and

methodology of logistics systems under conditions of uncertainty]. *Avtoref. dis. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.05*, 2008.

Pavlenko, A. F., and Kryveshchenko, V. V. "Lohistychni informatsiini systemy" [Logistics information system]. In *Formuvannya rynkovo ekonomiky*. Spetsialnyi vypusk «Marketynhova osvita v Ukraini», 291-299. Kyiv: KNEU, 2011.

Sukhomlinov, A. I. "Modeliuvannya materialnoho potoku u vyrobnychii lohistytsi" [Modeling of material flow in production logistics]. *Systemy obrobky informatsii*, no. 2 (2013): 294-298.

Smyrnov, I. H., and Kosareva, T. V. *Transportna lohistyka* [Transport logistics]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2008.

Skitsko, V. I. "Elektronna lohistyka yak skladova suchasnoho biznesu" [Electronic logistics as a component of modern business]. *Biznes Inform*, no. 7 (2014): 309-314.

Skitsko, V. I. "E-logistics and M-logistics in information economy". Logforum. http://www.logforum.net/pdf/12_1_1_16.pdf

Tikhomirova, A. N., and Sidorenko, E. V. *Matematicheskiye modeli i metody v logistike* [Mathematical models and methods in logistics]. Moscow: NIYaU MIFI, 2010.

Trydid, O. M. et al. *Lohistyka* [Logistics]. Kyiv: Znannia, 2008.

Vitlinskyi, V. V. *Ekonomichnyi ryzyk: ihrovi modeli* [Economic risk: game models]. Kyiv: KNEU, 2002.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЇ АДАПТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

© 2016 ГРОСУЛ В. А., СУКАЧОВА-ТРУНІНА С. М.

УДК 65.012.23

Гросул В. А., Сукачова-Труніна С. М. Методичний підхід до оцінки ефективності стратегії адаптації підприємства

Метою статті є обґрунтування методичного підходу до оцінки ефективності стратегії адаптації, яка базується на оцінці змін позиції підприємства в зовнішньому середовищі, внутрішнього потенціалу та показників ефективності господарсько-фінансової діяльності. Оцінку ефективності стратегії адаптації за змінами позиції підприємства в зовнішньому середовищі та за змінами внутрішнього потенціалу підприємства пропонується здійснювати методом бальної експертної оцінки; оцінку ефективності стратегії адаптації за результативністю господарсько-фінансової діяльності – на основі порівняльного показника інтегральної оцінки. Заключним етапом оцінки ефективності стратегії адаптації є її узагальнення на підставі побудови матриці ефективності, що дозволяє зробити загальний висновок щодо ефективності обраної стратегії адаптації та визначити можливості її впровадження. Запропонований методичний підхід дозволяє проводити комплексну оцінку ефективності стратегії адаптації, на підставі чого приймати обґрунтовані рішення щодо можливості та необхідності застосування певної стратегії на підприємстві, визначати наслідки її впровадження та проводити своєчасне коригування заходів з її реалізації.

Ключові слова: стратегія адаптації, оцінка ефективності, зовнішнє середовище підприємства, потенціал підприємства.

Рис.: 2. Табл.: 1. Формул.: 2. Бібл.: 12.

Гросул Вікторія Анатоліївна – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри економіки та управління, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: viktoriagrosul@gmail.com

Сукачова-Труніна Сніжана Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та управління, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: stsn7@ukr.net

УДК 65.012.23

UDC 65.012.23

Гросул В. А., Сукачева-Труніна С. Н. Методический подход к оценке эффективности стратегии адаптации предприятия

Целью статьи является обоснование методического подхода к оценке эффективности стратегии адаптации, которая базируется на оценке изменений позиции предприятия во внешней среде, внутреннего потенциала и показателей эффективности хозяйственно-финансовой деятельности. Оценку эффективности стратегии адаптации по изменениям позиции предприятия во внешней среде и по изменениям внутреннего потенциала предприятия предлагается осуществлять методом балльной экспертной оценки; оценку эффективности стратегии адаптации по результативности хозяйственно-финансовой деятельности – на основе сравнительного показателя интегральной оценки. Заключительным этапом оценки эффективности стратегии адаптации является ее обобщение на основе построения матрицы эффективности, что позволяет сделать общий вывод об эффективности выбранной стратегии адаптации и определить возможности и условия ее внедрения. Предложенный методический подход позволяет проводить комплексную оценку эффективности стратегии адаптации, на основании чего принимать обоснованные решения о возможности и необходимости применения определенной стратегии на предприятии, определять последствия ее внедрения и проводить своевременную корректировку мероприятий по ее реализации.

Ключевые слова: стратегия адаптации, оценка эффективности, внешняя среда предприятия, потенциал предприятия.

Рис.: 2. Табл.: 1. Формул.: 2. Библ.: 12.

Гросул Виктория Анатольевна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономики и управления, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: viktoriagrosul@gmail.com

Сукачева-Труніна Снежана Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и управления, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: stsn7@ukr.net

Grosul V. A., Sukacheva-Trunina S. M. A Methodical Approach to Evaluating the Efficiency of Strategy for Adaptation of Enterprise

The article is aimed at substantiation of the methodological approach to evaluating the efficiency of adaptation strategy, which is based on an assessment of changes of the enterprise's position in the external environment, internal potential, and performance indicators of economic-financial activity. It is proposed to assess the efficiency of strategies for adaptation by change of the enterprise's position in the external environment, as well as by changes in the internal potential of enterprise, with assistance of the expert point value method; to assess the efficiency of strategies for adaptation by the impact of economic-financial activity on the basis of the comparative indicator of integrated value. The final stage of the evaluation of efficiency of an adaptation strategy will be its generalization based on building a matrix of efficiency that allows to draw the overall conclusion on the efficiency of the chosen adaptation strategy and to identify opportunities and conditions for its implementation. The proposed methodical approach provides a comprehensive assessment of efficiency of adaptation strategies, on the basis of which the informed decisions about the possibility of and the need for a strategy at the enterprise can be made, implications of its implementation can be determined, and a timely adjustment of activities for its implementation can be carried out.

Keywords: adaptation strategy, efficiency evaluation, external environment of enterprise, potential of enterprise.

Fig.: 2. Tabl.: 1. Formulae: 2. Bibl.: 12.

Grosul Victoria A. – D. Sc. (Economics), Professor, Head of the Department of Economics and Management, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (333 Klochkivska Str., Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: viktoriagrosul@gmail.com

Sukacheva-Trunina Snizhana M. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Management, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (333 Klochkivska Str., Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: stsn7@ukr.net

Трансформаційні процеси в економіці України, які супроводжуються певним рівнем нестабільності та мінливості зовнішнього середовища, вимагають від суб'єктів господарювання відповідного своєчасного реагування та адаптації до будь-яких змін, що забезпечить їх подальше існування та розвиток. Складність та відносна тривалість наслідків змін, що відбуваються в зовнішньому середовищі, вимагають від підприємств розробки стратегії адаптації, яка забезпечить досягнення певної конкретної мети їх функціонування. Проте прийняття рішення щодо реалізації тієї чи іншої стратегії неможливе без оцінки її ефективності. Особливо це має значення при виборі однієї з багатьох альтернативних стратегій, які можуть бути застосовані на підприємстві. Саме оцінка ефективності стратегії адаптації дозволить підприємству визначитися з перспективами реалізації обраної стратегії, проводити відповідні коригування заходів з її реалізації та оцінювати наслідки її застосування. Постає питання розробки методичного інструментарію, за допомогою якого підприємства отримають можливість якісно оцінити ефективність стратегії адаптації.

Останнім часом питання адаптаційного управління підприємствами привертає значну увагу вітчизняних науковців-економістів. Безпосередньо проблемам розробки та реалізації стратегії адаптації підприємства присвячені праці Наливайка А. П., Решетняк Т. І., Євдокимова Н. М. [1], Міценко Н. Г. [2], Лепейко Т. І., Кривобок К. В. [3], Гребешкова О. М. [4], Рачкован О. Д. [5] та інших. Проте питання оцінки ефективності стратегії адаптації залишається недостатньо вивченим і потребує подальшого дослідження.

Метою статті є обґрунтування методичного підходу до оцінки ефективності стратегії адаптації, яка базується на оцінці змін позиції підприємства в зовнішньому середовищі, внутрішнього потенціалу та показників ефективності господарсько-фінансової діяльності.

У цілому ефективність є доволі складною та багатогранною економічною категорією, яка характеризує успішність функціонування певної системи. Оцінка ефективності дозволяє визначати оптимальні варіанти розвитку підприємства та приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Економічна теорія та практика виробила основний спосіб виміру ефективності – шляхом співвідношення результативності роботи підприємства до величини авансованих ресурсів або до величини їх споживання (витрат) у процесі здійснення діяльності [6–8; 9 с. 115]. Проте для оцінки ефективності стратегії неможливо обмежуватися лише методичними підходами, що базуються на використанні вказаних типів показників. Так, ряд науковців, які займаються проблемами стратегічного управління підприємствами, пропонують здійснювати оцінку ефективності стратегії шляхом визначення здатності підприємства досягати поставленої мети [10, с. 53–57; 11; 12].

Відповідно до вищевикладеного під *ефективністю стратегії адаптації* слід розуміти рівень досягнення підприємством стратегічної мети узгодженості із зовнішнім середовищем. Своєю чергою, оцінка ефективності стратегії адаптації повинна базуватися на ви-

значенні співвідношення результатів з витратами та ресурсами, які будуть змінюватися протягом процесу реалізації стратегії.

Реалізація ефективної стратегії адаптації перш за все повинна вплинути на зміцнення та покращення позиції підприємства у зовнішньому середовищі, зростання внутрішнього потенціалу та підвищення ефективності господарсько-фінансової діяльності. Виходячи з цього проведення оцінки ефективності стратегії адаптації пропонується виконувати за такими етапами (рис. 1).

І етап. Оцінка ефективності стратегії адаптації за змінами позиції підприємства у зовнішньому середовищі. Оскільки основною метою застосування стратегії адаптації є пристосування підприємства до умов зовнішнього середовища, даний етап оцінки є головним критерієм для визначення її ефективності.

Проведення оцінки ефективності стратегії адаптації за змінами позиції підприємства у зовнішньому середовищі пропонується здійснювати з використанням методу бальної експертної оцінки. У процесі даної оцінки необхідно визначити: ступень протистояння зовнішнім загрозам; ступень використання зовнішніх можливостей; зниження відриву між фактичною та бажаною стратегічними позиціями; відповідність стратегічних заходів бажаній стратегічній позиції; отримання конкурентних переваг; розширення частки ринку; зростання іміджу підприємства; досягнення стратегічних цілей адаптації в зовнішньому середовищі.

Для здійснення оцінки ефективності стратегії адаптації на даному етапі доцільно використовувати десятибальну оцінну шкалу. Коефіцієнти вагомості показників визначаються виходячи з типу стратегії адаптації та цілей її застосування. Отримані результати інтерпретуються таким чином:

- ✦ стратегія, яка отримує до 1 загального оцінного бала, практично не здійснює впливу на адаптацію підприємства до умов зовнішнього середовища, тобто вважається неефективною та не може пропонуватися до реалізації;
- ✦ оцінка стратегії в 2–4 бали показує її низьку ефективність, така стратегія дозволяє здійснити незначні адаптаційні зрушення, проте не може реалізувати більшість цілей та завдань з адаптації підприємства. Дана стратегія потребує переробки, після чого проводиться повторне оцінювання;
- ✦ оцінка в 5–7 балів означає, що стратегія відповідає основним цілям та завданням адаптації підприємства, проте має певні недоліки. Така стратегія має середній рівень ефективності та може бути впроваджена, якщо підприємство не має можливостей для досягнення більш високих показників;
- ✦ стратегія, яка отримала 8–10 балів, дозволяє підприємству повною мірою адаптуватися до умов зовнішнього середовища. Стратегія розглядається як високоефективна та передбачає швидкий розвиток підприємства. Безумовно, така стратегія повинна бути впроваджена підприємством.

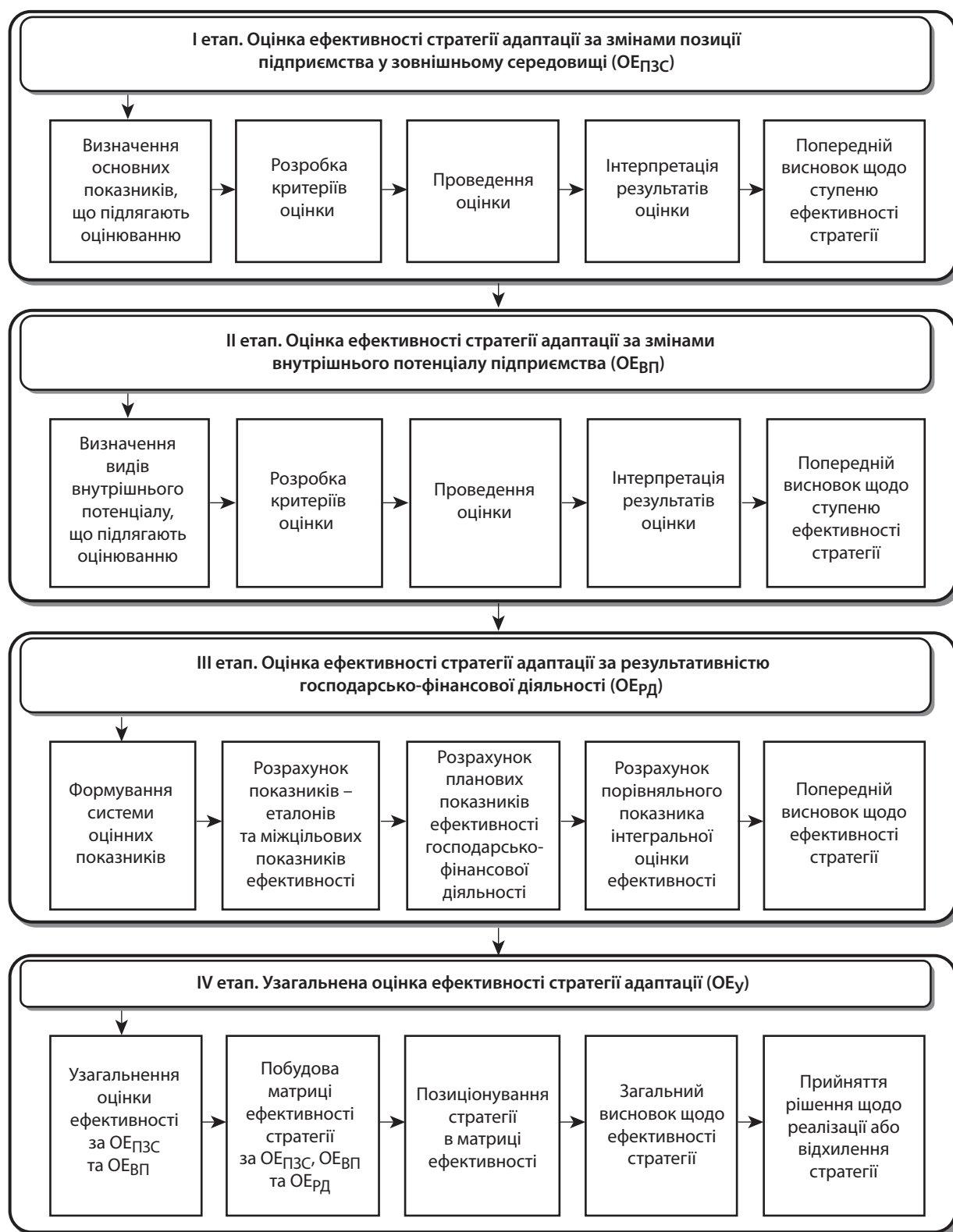


Рис. 1. Етапи оцінки ефективності стратегії адаптації

Позитивна оцінка ефективності стратегії адаптації на даному етапі є підґрунтям для продовження процесу оцінки за запропонованим методичним підходом, в іншому випадку обрана стратегія потребує перегляду та коригування заходів щодо її реалізації.

II етап. Оцінка ефективності стратегії адаптації за змінами внутрішнього потенціалу підприємства. Ефективна стратегія адаптації, безумовно, повинна здійснювати позитивний вплив на зростання внутрішнього потенціалу підприємства. Тому наступним етапом проведення оцінки ефективності стратегії адаптації є орієнтація на зміни внутрішнього потенціалу підприємства.

Даний етап також передбачає проведення бальної експертної оцінки для зіставності результатів з поперед-

ств. Ефективна стратегія адаптації, безумовно, повинна здійснювати позитивний вплив на зростання внутрішнього потенціалу підприємства. Тому наступним етапом проведення оцінки ефективності стратегії адаптації є орієнтація на зміни внутрішнього потенціалу підприємства.

нім етапом. Як оцінні показники пропонується використовувати позитивні зміни основних видів потенціалу підприємства: технічного, технологічного, інноваційного, кадрового, управлінського, фінансового, організаційного, просторового, інформаційного та маркетингового. Коефіцієнти вагомості розраховуються за важливістю кожного виду внутрішнього потенціалу відносно оцінки ефективності стратегії адаптації з урахуванням типу та особливостей підприємства.

Результати оцінки ефективності стратегії адаптації на даному етапі за десятибальною шкалою інтерпретуються таким чином:

- ✦ оцінка до 1 бала свідчить, що стратегія адаптації практично не впливає на внутрішній потенціал підприємства та визначається неефективною;
- ✦ стратегія, яка отримала від 2 до 4 балів, частково дозволяє підвищити внутрішній потенціал підприємства та розцінюється як малоефективна. Така стратегія буде здійснювати певний вплив на позитивні зміни внутрішнього потенціалу, проте повною мірою не реалізує основні цілі та завдання адаптації підприємства, що вимагає перегляду стратегії та заходів її реалізації;
- ✦ оцінка в 5–7 балів дозволяє зробити висновок про середню ефективність стратегії адаптації з позиції оцінки змін внутрішнього потенціалу підприємства. Така стратегія може бути рекомендована до впровадження за умов повної відповідності основним цілям та завданням адаптації виходячи з можливостей підприємства;
- ✦ високоефективною є стратегія, яка за оцінкою отримує 8–10 балів. Така стратегія дозволяє повною мірою підвищити внутрішній потенціал підприємства. Виходячи з того, що оцінка ефективності стратегії на даному етапі виконується тільки за умов позитивного результату оцінки її ефективності за змінами позиції підприємства у зовнішньому середовищі, можна стверджувати, що дана стратегія адаптації дозволяє повною мірою реалізувати її мету.

III етап. Оцінка ефективності стратегії адаптації за результативністю господарсько-фінансової діяльності підприємства. Впровадження стратегії адаптації в діяльність підприємства, безумовно, повинно відбитися на ефективності господарсько-фінансової діяльності підприємства. Тому необхідно здійснювати оцінку і в даному напрямку.

На даному етапі перш за все необхідно сформувати систему показників, які дозволяють оцінити ефективність конкретної стратегії, що пропонується до реалізації. Така система показників повинна відповідати основним принципам їх формування: бути об'єктивною, системною та науково обґрунтованою; достатньо повно кількісно та якісно характеризувати всі зміни в діяльності підприємства у зв'язку з впровадженням розробленої стратегії, проте бути не перевантаженою зайвими та взаємозамінними показниками.

Слід зазначити, що реалізація певних стратегій адаптації не переслідує максимізацію прибутку в про-

цесі реалізації стратегії. Так, стратегії, орієнтовані на розширення обсягів діяльності та ринків збуту або на виживання в складних економічних умовах, як правило, передбачають зростання поточних витрат і, відповідно, зниження рівня прибутку, що в певний проміжок часу свідомо може призвести навіть до збитковості господарської діяльності. У даному випадку показники, що характеризують ефективність стратегії адаптації, мають бути в першу чергу зорієнтовані не на оцінку рентабельності, а на оцінку ефективності витрат та використання ресурсів відносно обсягів реалізації. Тобто залежно від конкретного виду стратегії адаптації, що пропонується до реалізації, повинна формуватися відповідна система показників з оцінки її ефективності.

Для оцінки ефективності стратегій за критерієм прибутковості рекомендується використовувати такі показники: коефіцієнт рентабельності чистого доходу, коефіцієнт рентабельності поточних витрат і коефіцієнт рентабельності капіталу.

У процесі формування системи показників, що визначають ефективність стратегії адаптації, кожен із запропонованих показників може бути деталізований залежно від специфіки обраної стратегії. Так, коефіцієнт рентабельності чистого доходу може бути представлений коефіцієнтами за різними групами та видами товарів, за якими передбачається зміна обсягів товарообороту; коефіцієнт рентабельності поточних витрат може бути деталізований за видами витрат; коефіцієнт рентабельності капіталу може бути представлений коефіцієнтами рентабельності власного та залученого капіталу або основного та оборотного капіталу з деталізацією за їх видами.

Для оцінки ефективності стратегій адаптації, у процесі реалізації яких першочерговим завданням є утримання на відповідному рівні або збільшення обсягів діяльності, досягнення високих показників рентабельності відходить на другий план. У даному випадку основним результуючим показником для оцінки ефективності виступає чистий дохід. Як показники оцінки ефективності даного типу стратегій рекомендуються такі: коефіцієнт витратовіддачі за чистим доходом і коефіцієнт капіталовіддачі за чистим доходом.

Рекомендовані показники для оцінки ефективності стратегії адаптації за критерієм дохідності, також можуть бути деталізовані. Так, коефіцієнт витратовіддачі за чистим доходом може бути замінено коефіцієнтами за групами товарів та видами витрат. Своєю чергою, коефіцієнт капіталовіддачі може бути представлений коефіцієнтом фондівіддачі та коефіцієнтом оборотності обігових активів за чистим доходом або коефіцієнтами капіталовіддачі власного та залученого капіталів за чистим доходом тощо.

Наступним кроком є розрахунок показників-еталонів та цільових показників, що характеризують ефективність стратегії адаптації. Перелік показників-еталонів встановлюється у відповідності до сформованої системи показників, що характеризують ефективність стратегії адаптації. На даному етапі проводиться збір необхідної інформації про зовнішнє середовище під-

приємства, на підставі якого розраховуються відповідні показники. Значення показників-еталонів пропонується приймати на рівні підприємств-лідерів. Проте у підприємства, що впроваджує стратегію адаптації, не завжди достатньо ресурсів та можливостей для досягнення показників-еталонів. У даному випадку підприємству необхідно встановлювати потенційно можливі показники ефективності стратегії адаптації в розрізі вже сформованої системи показників. Для здійснення цього процесу нами пропонується встановлювати цільові показники в межах максимального та мінімального рівнів, де мінімальним рівнем виступає середній показник за нормально функціонуючими підприємствами галузі, максимальним рівнем – показник підприємства-лідера.

Таким чином, при виборі цільових показників повинна виконуватися така вимога:

$$P_{\min} < ЦП \rightarrow ПЕ, \quad (1)$$

де $P_{\min}$ – мінімальне значення показника ефективності стратегії адаптації;

$ЦП$ – цільове значення показника ефективності стратегії адаптації;

$ПЕ$ – еталонне (максимальне) значення показника ефективності стратегії адаптації.

Тобто розраховані показники не повинні значно відрізнятися від показників-еталонів та бути на рівні, не нижчому, ніж середні показники нормально функціонуючих підприємств. За таких умов значення цих показників приймаються за цільові. В іншому випадку запропонована стратегія адаптації повинна бути відхилена.

Виходячи з того, що ефективність стратегії визначається ступенем досягнення встановленої мети, а, як правило, стратегія адаптації підприємства повинна підвищувати ефективність господарчо-фінансової діяльності підприємства, то висновок про її ефективність пропонується здійснювати за порівняльним показником інтегральної оцінки:

$$ПІЕ_{СА} = \frac{\sqrt[n]{\prod_{i=1}^n x_{i(пл.)}}}{\sqrt[n]{\prod_{i=1}^n x_{i(баз.)}}} \cdot 0,4 + \frac{\sqrt[k]{\prod_{i=1}^k y_{i(пл.)}}}{\sqrt[k]{\prod_{i=1}^k y_{i(баз.)}}} \cdot 0,6, \quad (2)$$

де x_i – i -й показник ефективності стратегії адаптації за критерієм прибутковості;

y_i – i -й показник ефективності стратегії адаптації за критерієм доходності;

n – кількість показників за критерієм прибутковості, що використовуються для розрахунків.

k – кількість показників за критерієм доходності, що використовуються для розрахунків.

0,4; 0,6 – коефіцієнти вагомості.

Висновок про ефективність стратегії адаптації за результативністю господарсько-фінансової діяльності підприємства робиться на підставі такої залежності: $ПІЕ_{СА} > 1$ – стратегія є ефективною; $ПІЕ_{СА} \leq 1$ – стратегія є неефективною.

IV етап. Узагальнена оцінка ефективності стратегії адаптації. Даний етап передбачає узагальнення результатів оцінки ефективності стратегії адаптації за змінами позиції підприємства в зовнішньому середовищі, змінами внутрішнього потенціалу підприємства та результативністю господарсько-фінансової діяльності.

Першим кроком є узагальнення результатів оцінки ефективності стратегії адаптації за змінами позиції підприємства в зовнішньому середовищі та змінами внутрішнього потенціалу. Для цього пропонується поєднати отримані результати бальної оцінки (табл. 1).

Таблиця 1

Інтерпретація результатів оцінки ефективності стратегії адаптації за змінами позиції підприємства у зовнішньому середовищі та змінами внутрішнього потенціалу підприємства

№ з/п	Критерії оцінки	Неефективна стратегія	Низька ефективність	Середня ефективність	Висока ефективність
1	Кількість балів за критерієм $OE_{ПЗС}$	0–1	2–4	5–7	8–10
2	Кількість балів за критерієм $OE_{ВП}$	0–1	2–4	5–7	8–10
3	Загальна оцінка	0–2	3–8	9–14	15–20

Другим кроком є поєднання бальної оцінки ефективності стратегії адаптації з оцінкою за результативністю господарсько-фінансової діяльності підприємства. Для цього пропонується проводити позиціонування стратегії в матриці узагальненої оцінки ефективності стратегії адаптації (рис. 2).

На основі даної матриці робиться загальний висновок щодо ефективності стратегії адаптації та визначаються можливості й умови її впровадження.

Стратегія адаптації, яка за узагальненою оцінкою позиціонується у сегментах А.2 та А.3, оцінюється як середньо- або високоефективна відповідно та пропонується до реалізації. Стратегія, яка позиціонується в сегменті А.1 або Б.3, розцінюється як малоефективна, проте може бути впроваджена за умов цілком спланованого зниження окремих показників, що передбачається деякими видами стратегій у певний проміжок часу. Стратегія, яка потрапляє в сегменти Б.1 або Б.2, розцінюється як неефективна. Така стратегія не рекомендується до реалізації та потребує перегляду.

Запропонований підхід до оцінки ефективності стратегії адаптації може використовуватися не тільки на етапі її розробки, а й в процесі її реалізації. У даному випадку оцінка буде здійснюватися на основі порівняння фактично отриманих показників у процесі реалізації стратегії з цільовими показниками. Така оцінка дозволить своєчасно визначити проблеми, що можуть виникнути під час реалізації стратегії та провести відповідні коригування.

Апробація запропонованого методичного підходу до оцінки ефективності стратегії адаптації, яку було

Оцінка ефективності за змінами позиції підприємства у зовнішньому середовищі та змінами внутрішнього потенціалу				
Оцінка ефективності за результативністю господарсько-фінансової діяльності підприємства		Низька ефективність	Середня ефективність	Висока ефективність
		А.1	А.2	А.3
	Ефективна	Може бути впроваджена за умов обґрунтованості	Впроваджується	Впроваджується
	Неефективна	Не впроваджується	Не впроваджується	Б.3 Може бути впроваджена за умов обґрунтованості

Рис. 2. Матриця узагальненої оцінки ефективності стратегії адаптації

проведено на 10 підприємствах м. Харкова, підтвердила доцільність його використання в практичній діяльності. Так, серед досліджуваних підприємств, які використовують відповідну стратегію адаптації, лише 4 – реалізують ефективну стратегію, що відбивається на покращенні позиції підприємств у зовнішньому середовищі, зростанні внутрішнього потенціалу та показників ефективності господарсько-фінансової діяльності. Серед інших досліджуваних підприємств: 2 – реалізують стратегію із середньою ефективністю, 3 – з низькою ефективністю та 1 – використовує неефективну стратегію. Використання запропонованого методичного підходу до оцінки ефективності стратегії адаптації дозволило даним підприємствам своєчасно виявити недоліки в процесі розробки та реалізації обраних стратегій та змінити їх або скоригувати відповідні заходи щодо їх реалізації.

ВИСНОВКИ

Запропонований методичний підхід дозволяє проводити комплексну оцінку ефективності стратегії адаптації, на підставі чого приймати обґрунтовані рішення щодо можливості та необхідності застосування певної стратегії на підприємстві, визначати наслідки її впровадження та проводити своєчасне коригування заходів з її реалізації.

Подальші дослідження з проблеми оцінки ефективності стратегії адаптації підприємств передбачають удосконалення та розширення інструментарію для даної оцінки з урахуванням галузевої належності та специфіки діяльності певних типів підприємств. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Стратегія підприємства: адаптація організацій до впливу світових суспільно-економічних процесів: монографія/На-ливайко А. П., Решетняк Т. І., Євдокимова Н. М. та ін. Київ: КНЕУ, 2013. 454 с.
2. Міценко Н. Г. Адаптація як стратегічний вектор управління підприємством в умовах невизначеності зовнішнього середовища. *Вісник Львівської комерційної академії: зб. наук. праць*. Сер. економ. 2015. Вип. 49. С. 26–31.
3. Лепейко Т. І., Кривобок К. В. Адаптаційний потенціал підприємства в конкурентному середовищі. *Економічний аналіз: зб. наук. праць*. 2015. Том 20. С. 245–250.
4. Гребешков О. М. Стратегічна адаптація підприємств: практичні аспекти. *Вчені записки: зб. наук. праць Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана*. 2014. № 16. С. 54–59.

5. Рачкован О. Д. Формування стратегії адаптації підприємства торгівлі. *Бізнес Інформ*. 2015. № 5. С. 274–278.

6. Череп А. В., Стрілець Є. М. Ефективність як економічна категорія. *Ефективна економіка*. 2013. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1727>

7. Саленко О. В. Шляхи визначення ефективності діяльності підприємства. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2013. № 4 (24). С. 62–71.

8. Морщенок Т. С. Огляд підходів до визначення економічної сутності поняття «ефективність». *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. Вип. 1 (01). С. 7–13.

9. Економіка підприємства: компетентність і ефективність розвитку: монографія/М. В. Афанасьєв, І. В. Гонтарева та ін.; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Пономаренка В. С. Харків: Вид. ХНЕУ, 2013. 176 с.

10. Мікловда В. П., Брітченко І. Г., Кубіній Н. Ю., Дідович Ю. О. Ефективність стратегічного управління підприємствами: сучасні проблеми та перспективи їх вирішення: монографія. Полтава: ПУЕТ, 2013. 218 с.

11. Невдачина О. І. Визначення системи показників для оцінки стратегії фінансово-векторного розвитку підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2014. Вип. 10, ч. 2. С. 56–60.

12. Щемельова А. В., Артеменко Л. П. Підходи до оцінювання ефективності стратегії. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2012. Вип. 6. URL: <http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2012-16.pdf>

REFERENCES

- Afanasiev, M. V. et al. *Ekonomika pidpriemstva: kompetentnist i efektyvnist rozvytku* [Enterprise economy: the competence and efficiency of development]. Kharkiv: Vyd-vo KhNEU, 2013.
- Cherep, A. V., and Strilets, Ie. M. "Efektyvnist yak ekonomichna katehoriia" [Efficiency as an economic category]. *Efektivna ekonomika*. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1727>
- Hrebeshkov, O. M. "Stratehichna adaptatsiia pidpriemstv: praktychni aspekty" [Strategic adaptation of enterprises: practical aspects]. *Vcheni zapysky: zb. nauk. prats KNEU imeni Vadyma Hetmana*, no. 16 (2014): 54–59.
- Lepeiko, T. I., and Kryvobok, K. V. "Adaptatsiinyi potentsial pidpriemstva v konkurentnomu seredovyshchi" [Adaptation potential of enterprises in a competitive environment]. *Ekonomichnyi analiz*. Vol. 20 (2015): 245–250.
- Mitsenko, N. H. "Adaptatsiia yak stratehichnyi vektor upravlinnia pidpriemstvom v umovakh nevyznachenosti zovnishnyoho seredovyshcha" [Adaptation as a strategic vector of enterprise management in conditions of uncertainty of external environment]. *Visnyk Lvivskoi komertsii noi akademii. Serii ekonomichna*, no. 49 (2015): 26–31.
- Morshchenok, T. S. "Ohliad pidkhodiv do vyznachennia ekonomichnoi sutnosti poniattia «efektyvnist»" [Overview of ap-

proaches to definition of economic essence of notion "efficiency"]. *Ekonomichnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii*, no. 1 (01) (2016): 7-13.

Miklovdva, V. P. et al. *Efektivnist stratehichnoho upravlinnia pidpriemstvamy: suchasni problemy ta perspektyvy yikh vyrishennia* [The effectiveness of strategic enterprise management: modern problems and prospects of their solution]. Poltava: PUET, 2013.

Nalyvaiko, A. P. et al. *Stratehiia pidpriemstva: adaptatsiia orhanizatsii do vplyvu svitovykh suspilno-ekonomichnykh protsesiv* [Enterprise strategy: adapting organizations to the impact of the global socio-economic processes]. Kyiv: KNEU, 2013.

Nevdachyna, O. I. "Vyznachennia systemy pokaznykiv dlia otsinky stratehii finansovo-vektornoho rozvytku pidpriemstva" [Definition of a system of indicators to evaluate the strategy of

financial-vector enterprise development]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriya "Ekonomichni nauky"*, Vol. 2, no. 10 (2014): 56-60.

Rachkovan, O. D. "Formuvannia stratehii adaptatsii pidpriemstva torhivli" [The formation of adaptation strategies of trade enterprises]. *Biznes Inform*, no. 5 (2015): 274-278.

Salenko, O. V. "Shliakhy vyznachennia efektyvnosti diialnosti pidpriemstva" [The way of determining the effectiveness of the company]. *Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy mashynobudivnoi haluzi: problemy teorii ta praktyky*, no. 4 (24) (2013): 62-71.

Shchemelyova, A. V., and Artemenko, L. P. "Pidkhody do otsiniuvannia efektyvnosti stratehii" [Approaches to evaluating the effectiveness of the strategy]. *Aktualni problemy ekonomiky ta upravlinnia*. <http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2012-16.pdf>

УДК 658.001.895:654

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПРОЗОРОСТІ ЯК СКЛАДОВОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ

© 2016 ЄЛІСЕЄВА О. К., ВІТКА Н. Є.

УДК 658.001.895:654

Єлісеєва О. К., Вітка Н. Є. Методичні аспекти оцінювання рівня інформаційної прозорості як складової конкурентоспроможності підприємств телекомунікаційної галузі

Метою статті є розробка теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо оцінювання рівня інформаційної прозорості підприємств телекомунікаційної галузі на засадах концепції соціальної відповідальності бізнесу. Розглянуто особливості мережевої структури організації діяльності для підприємств телекомунікаційної галузі з урахуванням принципів конвергенції. Запропоновано вдосконалену методику оцінювання рівня інформаційної прозорості діяльності підприємств телекомунікаційної галузі, що, на відміну від існуючих, враховує систему критеріїв аналізу інформаційної прозорості та складається з чотирьох блоків: аспект внутрішніх бізнес-процесів, обліковий і фінансовий аспект, аспект споживача та аспект розвитку. Проаналізовано особливості застосування стратегії айкідо при формуванні міжнародних стратегічних альянсів на телекомунікаційному ринку.

Ключові слова: конкурентоспроможність, рівень інформаційної прозорості, конвергенція, стратегія айкідо.

Табл.: 1. Формул.: 1. Бібл.: 9.

Єлісеєва Оксана Костянтинівна – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри статистики, обліку та економічної інформатики, Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара (пр. Гагаріна, 72, Дніпро, 49050, Україна)
E-mail: yeliseyeva.o@ef.dnulive.dp.ua

Вітка Наталія Євгенівна – кандидат економічних наук, доцент, докторант, Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара (пр. Гагаріна, 72, Дніпро, 49050, Україна)

УДК 658.001.895:654

Елисеєва О. К., Витка Н. Е. Методические аспекты оценки уровня информационной прозрачности как составляющей конкурентоспособности предприятий телекоммуникационной отрасли

Целью статьи является разработка теоретических, методологических положений и практических рекомендаций по оценке уровня информационной прозрачности предприятий телекоммуникационной отрасли на основе концепции социальной ответственности бизнеса. Рассмотрены особенности сетевой структуры организации деятельности для предприятий телекоммуникационной отрасли с учётом принципов конвергенции. Предложена усовершенствованная методика оценки уровня информационной прозрачности деятельности предприятий телекоммуникационной отрасли, которая, в отличие от существующих, учитывает систему критериев анализа информационной прозрачности и состоит из четырёх блоков: аспект внутренних бизнес-процессов, учётный и финансовый аспект, аспект потребителя и аспект развития. Проанализированы особенности применения стратегии айкido при формировании международных стратегических альянсов на телекоммуникационном рынке.

Ключевые слова: конкурентоспособность, уровень информационной прозрачности, конвергенция, стратегия айкido.

Табл.: 1. Формул.: 1. Библ.: 9.

Елисеєва Оксана Костянтинівна – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедрою статистики, учета і економічної інформатики, Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара (пр. Гагаріна, 72, Дніпро, 49050, Україна)
E-mail: yeliseyeva.o@ef.dnulive.dp.ua

Вітка Наталія Євгенівна – кандидат економічних наук, доцент, докторант, Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара (пр. Гагаріна, 72, Дніпро, 49050, Україна)

UDC 658.001.895:654

Yeliseyeva O. K., Vitka N. Ye. The Methodical Aspects of Evaluation of the Level of Information Transparency as a Component of Competitiveness of Enterprises of the Telecommunications Industry

The article is aimed at developing the theoretical, methodological provisions and practical recommendations for evaluating the level of information transparency of enterprises of the telecommunication industry, based on the concept of social responsibility of business. Features of network structure for organizing the activities for enterprises of the telecommunication industry have been considered according to the principles of convergence. The improved methods of evaluating the level of information transparency of the activities of enterprises in the telecommunications industry have been proposed, which, unlike the existing, consider the system of criteria for analyzing the information transparency, consisting of the following four blocks: aspect of the internal business processes, accounting and financial aspect, aspect of consumer, and aspect of development. Peculiarities of applying the strategy of Aikido in the formation of international strategic alliances in the telecommunications market have been analyzed.

Keywords: competitiveness, level of information transparency, convergence, strategy of Aikido.

Tabl.: 1. Formulae: 1. Bibl.: 9.

Yeliseyeva Oxana K. – D. Sc. (Economics), Professor, Head of the Department of Statistics, Accounting and Economic Informatics, Dnipropetrovsk National University named after Oles Gonchar (72 Haharina Ave., Dnipro, 49050, Ukraine)
E-mail: yeliseyeva.o@ef.dnulive.dp.ua

Vitka Natalia Ye. – PhD (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Dnipropetrovsk National University named after Oles Gonchar (72 Haharina Ave., Dnipro, 49050, Ukraine)

Телекомунікаційна галузь є однією із пріоритетних і важливих галузей України, що створює інноваційну складову в соціально-економічному розвитку держави та має стабільне зростання в сучасному інформаційному суспільстві. Розвиток інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури є підґрунтям для підвищення конкурентоспроможності країни та інтеграції України у глобальне інформаційне суспільство: дозволяє розширити можливості людини отримувати доступ до національних і світових інформаційних ресурсів, поліпшити умови та якість життя. Для підтримки цього розвитку необхідно впровадити в Україні моніторинг діяльності підприємств телекомунікаційної галузі (ПТГ) з урахуванням досвіду країн – членів ЄС, насамперед, удосконалення процедури оприлюднення інформації шляхом підвищення рівня інформаційної прозорості бізнесу.

Питанням управління конкурентоспроможністю присвячені праці багатьох вітчизняних і закордонних вчених, таких як: М. Аліман, І. Ансофф, Л. Антонюк, А. Базілюк, Г. Багієв, А. Баумгартен, М. Портер, Дж. Робінсон, О. Раєвнева, С. Савчук, Р. Лепа та ін., наукові здобутки яких мають важливе значення для теорії та практики управління конкурентоспроможністю. Безпосередньо питанням конкурентоспроможності в телекомунікаційній галузі присвячені праці українських вчених: І. Булах і Т. Надтока [1], С. Воробієнко [2], О. Єлісєєва [3], І. Кораблінова [4], В. Гранатуров [5], Т. Гільорме [6] та ін.

Відаючи належне науковому доробку та практичній значущості отриманих результатів, слід зазначити, що певне коло завдань оцінювання конкурентоспроможності підприємств телекомунікаційної галузі залишається розробленим недостатньо. Потребує поглибленого теоретичного обґрунтування складові конкурентоспроможності з урахуванням специфіки діяльності досліджуваних підприємств, інформаційної прозорості як обов'язкової умови соціально відповідального ведення бізнесу, обґрунтування стратегій розвитку діяльності мережевих структур організації діяльності телекомунікаційних підприємств, застосування принципів конвергенції при процесі загострення конкуренції на міжнародному та національному телекомунікаційних ринках.

Метою статті є розробка теоретичних, методологічних положень та практичних рекомендацій щодо оцінювання рівня інформаційної прозорості підприємств телекомунікаційної галузі на засадах концепції соціальної відповідальності бізнесу.

Конкуренція на ринку телекомунікаційних послуг в Україні має досить невелику історію, але все більше операторів телекомунікації розвивають співпрацю зі споживачами та орієнтуються на інноваційний підхід у системи управління бізнес-процесів. Цей процес безпосередньо пов'язаний із практикою корпоративної соціальної відповідальності, яка ґрунтується на засадах стандартів Глобальної ініціативи зі звітності (*Global Reporting Initiative – GRI*) та/або Глобального договору ООН. Так, у межах реалізації концепції соціальної відповідальності, телекомунікаційні компанії не тільки роблять свій внесок у розвиток соціуму, але й отримують необхідну інформацію про потенційних і наявних абонентів, їх потреби та збільшують тим самим свій досвід

щодо завоювання ринку. Розвиток цього напрямку діяльності сприяє підвищенню конкурентоспроможності компаній, забезпечує позитивну репутацію та високі позиції у бізнес-рейтингах.

Функціонування національних телекомунікаційних ринків підпорядковується загальносвітовим тенденціям, серед яких можна виокремити такі: посилення процесу лібералізації та загострення міжнародної конкуренції; поглиблення інтеграційних процесів; науково-технічні та технологічні зміни; розвиток нових методів нецінової конкурентної боротьби та інноваційний шлях розвитку.

Соціально відповідальні телекомунікаційні компанії отримують конкурентні переваги в порівнянні з іншими компаніями, що працюють на цьому ринку. Експерти відмічають, що соціально відповідальний бізнес може краще контролювати свої ризики, як фінансові, так і екологічні, а також пов'язані зі споживачами.

Так, щорічно з 2011 р. в Україні Центр «Розвиток КСВ» складає Індекс прозорості сайтів українських компаній на основі міжнародної методики, розробленої Beyond Business (Ізраїль) та Центром «Розвиток КСВ». Відповідно за Методикою оцінювання Індексу прозорості сайтів українських компаній оцінювання відбувається за чотирма критеріями [7]: звітність (40% загального результату) – наявність звіту про діяльність компанії в екологічній сфері; зміст (35% загального результату) – рівень розкриття інформації за ключовими сферами корпоративної соціальної відповідальності; навігація (10% загального результату) – легкий доступ читача до будь-якої інформації про соціальну та екологічну відповідальність компанії; доступність (15% загального результату) – потенційна доступність веб-сайту з точки зору різних аспектів (мови, наявність контактної інформації, адаптованість для людей з обмеженими можливостями).

Але за даною методикою оцінювання рівня прозорості компанії досліджувалися тільки три вітчизняних підприємства телекомунікаційної галузі: ПрАТ «Київстар», ПрАТ «МТС Україна» та ПАТ «Укртелеком». При цьому відповідно до Звітів Центру «Розвиток КСВ» [7]: протягом 2011–2015 рр. ПрАТ «Київстар» і ПрАТ «МТС Україна» незмінно входять у ТОП-20, тоді як ПАТ «Укртелеком» має найнижчий відсоток прозорості серед досліджуваних підприємств телекомунікаційної галузі у 2015 р. – 17%.

Проте дана методика оцінювання інформаційної прозорості має обмежений характер дослідження: показники розкривають тільки інформацію щодо корпоративної соціальної відповідальності компанії. Тобто оцінюванню піддаються тільки ті вітчизняні компанії, які формують корпоративну звітність відповідно до стандартів GRI та/або Глобального договору ООН. При цьому не враховуються особливості галузі досліджуваних підприємств, національного законодавства про розкриття інформації щодо діяльності, вимог відповідних державних органів, що займаються регулюванням специфічної діяльності. Так, досліджувана телекомунікаційна галузь має традиційні особливості: невіддільність процесу виробництва від споживання, мережевий характер організаційної побудови, не-

рівномірність попиту на послуги та неможливість їх збереження тощо. У сучасних умовах інформаційного суспільства додаються інформаційні особливості досліджуваної галузі: поява віртуального середовища бізнесу, розвиток цифрових і мультисервісних технологій, формування інтерактивного зв'язку зі споживачами за рахунок існування двостороннього характеру передачі інформації та ін.

Елементи соціальної відповідальності активно реалізуються компаніями понад 50 років. Саме поняття «соціальна відповідальність бізнесу» вперше офіційно пролунало у 1999 р. на Всесвітньому економічному форумі в Давосі. У 2000 р. ООН ініціювала широкомасштабний міжнародний рух у сфері дотримання прав людини, трудових відносин, навколишнього середовища й боротьби з корупцією (Глобальний договір UN Global Compact, 2000). Приєднання до цього договору означає, що компанія вибудовує свій бізнес з урахуванням цих вимог і, таким чином, декларує свою соціальну спрямованість.

Суб'єкт господарювання, який декларує свою соціальну звітність відповідно до Глобального договору ООН, повинен щорічно створювати Панель «Повідомлення про прогрес», що описує чотири блока: *сфера* (права людини, стандарти праці, довкілля та боротьба з корупцією), *принципи* (до кожної складової сфери), *результати* та *виклики і проблеми*. Так, принципами сфери «Права людини» є: забезпечення та захист прав людини. Принципи сфери «Стандарти праці»: підтримка свободи зібрань і дієве визнання права на колективні угоди; сприяння викориненню примусової або обов'язкової праці, дитячої праці та дискримінації щодо зайнятості та працевлаштування.

Суб'єкт господарювання, який дотримується у корпоративної звітності вимог GRI, повинен розкрити п'ять складових: стратегія й аналіз; опис організації; параметри звітності, управління, зобов'язання із зацікавленими сторонами; показники результативності (групи: економічні результати, екологічні результати, організа-

ція праці та відповідальність за продукцію). У розділі соціальної корпоративної звітності існують такі показники у групі «Організація праці»: середня кількість годин навчання на одного працівника на рік (за категоріями працівників); відсоток працівників, щодо яких періодично здійснюється оцінка результативності та розгляд кар'єрних можливостей; склад керівних органів і статистика за статтю, віком працівників, групами меншин та іншими показниками різноманітності.

На наш погляд, можна запропонувати систему критеріїв аналізу інформаційної прозорості діяльності підприємств телекомунікаційної галузі (табл. 1), яка представлена чотирма блоками: внутрішні бізнес-процеси, облікові та фінансові аспекти, аспект споживача телекомунікаційної послуги, аспекти розвитку.

Традиційно низьким для України залишається рівень розкриття інформації про винагороду ТОП-менеджменту – жодне з досліджених підприємств телекомунікаційної галузі не наважується публікувати ці дані на своєму сайті. До числа інших видів даних, які слабо розкриваються, належать: інформація про управління ризиками, про дивідендну політику та виплату дивідендів, про функціонал і повноваження внутрішньогосподарських комітетів, про облікову політику. Також не розкриваються питання, що безпосередньо пов'язані з етикою та дотриманням прав людини, антикорупційною політикою. Крім того, на зменшення рівня інформаційної прозорості діяльності телекомунікаційних компаній впливають недоліки нефінансової звітності: відсутність уніфікованої форми звітів, детального розкриття значної кількості показників, особливостей ведення бізнесу тощо.

Запропонована методика оцінювання інформаційної прозорості діяльності підприємств телекомунікаційної галузі (ПТГ) передбачає розрахунок індексу інформаційної прозорості за формулою:

$$ПТ = \sum_{n=1}^5 \chi_n \cdot \alpha_n \cdot K_T, \quad (1)$$

Таблиця 1

Система критеріїв аналізу інформаційної прозорості діяльності підприємств телекомунікаційної галузі

Найменування блока	Критерії (наявність та якість відповідної інформації)
Аспект внутрішніх бізнес-процесів	Розмір зареєстрованого капіталу; інформація про проведення та планування зборів акціонерів; дивідендна політика та розмір сум сплачених дивідендів; публікація Статуту та Положення про корпоративне управління; розкриття інформації щодо виплат топ-менеджменту; склад Наглядової ради; наявність колегіальних органів та їх повноважень; рівень комплементарних зв'язків
Обліковий та фінансовий аспекти	Відповідність квартальної та річної звітності НП(С)БО та МСФЗ; публікація аудиторських звітів; розкриття інформації щодо облікової політики; розкриття інформації щодо управління ризиками; корпоративна звітність щодо соціальної відповідальності
Аспект споживача	Відповідність якості телекомунікаційних послуг вимогам Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації; детальна інформація про центри обслуговування; он-лайн обслуговування; доступність інформації щодо складу послуг
Аспект розвитку	Стратегії та плани розвитку; інформація щодо змін технологій; розвиток персоналу

Джерело: авторська розробка.

де IT – індекс інформаційної прозорості; χ_n – результат оцінки діяльності ПТГ за інформаційним блоком n ($\chi_n = 10$ – інформація розкрита повністю, $\chi_n = 5$ – інформація розкрита недостатньо, $\chi_n = 0$ – відповідна інформація відсутня); α_n – ваговий коефіцієнт інформаційного блоку n ; K_T – критерій своєчасності розкриття інформації ($K_T = 1$ – для звітнього року, $K_T = 0,5$ – за минулий рік, $K_T = 0$ – за більш пізні роки).

Пропонується шкалювання індексу інформаційної прозорості у таких діапазонах: $8 < IT < 10$ – ПТГ з високим рівнем інформаційної прозорості; $6 < IT < 8$ – ПТГ із середнім рівнем інформаційної прозорості; $0 < IT < 6$ – ПТГ з низьким рівнем інформаційної прозорості; $IT = 0$ – ситуація, коли у суб'єкта господарювання власні веб-сайти відсутні.

Джерелами інформації про діяльність підприємств телекомунікаційної галузі (ПТГ) є: власні веб-сайти; веб-сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації; веб-сайти груп-досліджувачів галузі зв'язку і телекомунікацій України («EXPERT&CONSULTING», «IKs-Consulting» та ін.); веб-сайти ЗМІ тощо. Ступінь довіри до об'єктивності інформації, актуальності та інших показників визначаються експертним шляхом.

Але постає питання обмеження інформаційної прозорості бізнесу як загрози інформаційної безпеки підприємств телекомунікаційної галузі. Відповідно до Закону України «Про телекомунікації»: «інформаційна безпека телекомунікаційних мереж – здатність телекомунікаційних мереж забезпечувати захист від знищення, перекручення, блокування інформації, її несанкціонованого витоку або від порушення встановленого порядку її маршрутизації» [8].

Підприємства телекомунікаційної галузі розвиваються з урахуванням тенденцій інформаційного суспільства, що передбачає мережеву структуру організації діяльності, тобто наявність тісних взаємозв'язків між групами підприємств цієї галузі. Мережева структура організації діяльності ПТГ – це такий набір зв'язків та взаємостосунків, що приводить до реалізації цілей функціонування кожного підприємства. Умови діяльності мережевих структур компаній базуються на теорії мереж: бізнес не є ізольованою діяльністю, він відбувається у співпраці з іншими фірмами та організаціями. Також високий рівень комплементарних зв'язків пов'язано зі специфікою створення, розповсюдження та споживання телекомунікаційної послуги. Тому без урахування партнерської компоненти неможливо буде провести діагностику рівня інформаційної прозорості діяльності як складової конкурентоспроможності ПТГ.

Сучасним видом мережевих структур організації діяльності телекомунікаційних підприємств виступають стратегічні альянси, що дозволяє уникнути прямої конкуренції. Ці питання репрезентують факти, що зміни в структурі ринку міжнародних телекомунікаційних послуг збільшують їх економічний вплив на усіх гравців у міжнародній економіці. Це можливо при використанні стратегій, що приводять до нейтралізації конкурента.

Стратегія, яка сприяє створенню стратегічних альянсів телекомунікаційних компаній, що побудована на засадах інформаційної прозорості, – це *стратегія айкідо*. При традиційній конкуренції ПТГ не мають можливості реалізувати повністю свої цілі у зв'язку з тим, що енергія витрачається неефективно: обмежені ресурси (час, грошові кошти, креативність та інші – як матеріальні, так і не матеріальні ресурси) витрачаються на дослідження споживачів цільового ринку, розробку оптимальних методів конкурентної боротьби.

Агресивні стратегії ведення бізнесу призводять до матриці «дилеми в'язня»: коли на ринку залишаються тільки ті компанії, що можуть розширити свою діяльність через поглинання. *Від конкуренції до конвергенції* – це гасло відображає сутність стратегії айкідо: перемагай, не знищуючи, а об'єднуючи зусилля. Прикладом стратегії айкідо (конвергенції) в бізнесі служить перехід компаній Microsoft і Intel від конкуренції до співпраці на ринку софт-забезпечення для комп'ютерів [9]. Зокрема, ці компанії уклали угоду про співпрацю, запропонували ринку сумісні програми та процесори і з конкурентів перетворилися в партнерів. Перш за все, це пов'язано із тенденцією конвергенції, у напрямку якої рухається сучасний телекомунікаційний ринок.

Відповідно до напрямків конвергенції головними суб'єктами цього процесу є оператори телекомунікацій, сервіс-провайдери та виробники телекомунікаційного обладнання. Конвергенція мережі технологій обумовлює процес загострення конкуренції на телекомунікаційному ринку, підсилює процеси злиття і поглинання, через які створюються нові оператори, що володіють необхідною мережею. Для фіксованих операторів стає необхідністю надавати мобільний зв'язок, а мобільні оператори інвестують у розвиток фіксованих мереж.

ВИСНОВКИ

Для підвищення інформаційної прозорості підприємств телекомунікаційної галузі на початковому етапі становлення моделі соціально відповідального бізнесу необхідно проведення послідовної державної відповідальної політики. У зв'язку з тим, що суб'єкти господарювання повинні підтримувати свої конкурентні переваги задля здатності виживати в інформаційному суспільстві, обрання відповідних стратегій розвитку бізнесу дозволить впливати на телекомунікаційний ринок, створювати міжнародні стратегічні альянси тощо. Саме підвищення рівня інформаційної прозорості діяльності телекомунікаційних компаній дозволить суб'єктам впливати на відповідні групи стейкхолдерів, формувати позитивний бренд, підвищувати гудвіл та ринкову вартість. Перспективами подальших досліджень є формування панелей стейкхолдерів з урахуванням відповідного рівня інформаційної прозорості, побудова когнітивних карт впливу на активну поведінку споживача тощо. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Булах І. В., Надтока Т. Б. Оцінка конкурентоспроможності підприємства сфери телекомунікацій: монографія. Донецьк: ДонНТУ, 2010. 244 с.

2. Воробієнко С. П. Визначення складу показників конкурентоспроможності телекомунікаційних послуг. *Економіка: проблеми теорії та практики*: зб. наук. праць. 2009. Вип. 248. Т. 5. С. 20–23.

3. Єлісєєва О. К., Земляной Д. В. Економіко-статистичний аналіз стану галузі зв'язку і телекомунікацій в Україні. *Вісник Хмельницького національного університету*. Серія: економічні науки. 2016. № 1 (232). С. 83–88.

4. Кораблінова І. А. Соціальні технології у формуванні конкурентних переваг інфокомунікаційних компаній. *Ефективна економіка*. 2014. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3457>

5. Гранатуров В. М., Кораблінова І. А. Конкурентоспроможність телекомунікаційних компаній: проблеми теорії та практики управління: монографія. Київ: Кафедра, 2012. – 317 с.

6. Гільорме Т. В. Формування системи оцінки персоналу інноваційного підприємства. *Сталий розвиток економіки*. 2015. № 2 (27). С. 177–184.

7. Індекс прозорості сайтів українських компаній – 2015. URL: <http://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2016/02/11.02-Transparency-Index-Report.pdf>

8. Закон України «Про телекомунікації» від 18.11.2003 р. № 1280-IV (зі змінами і доповненнями). URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1280-15>

9. Ноздрева Р. Айкідо – боротьба на ринку. URL: <http://www.advlab.ru/articles/article348.htm>

REFERENCES

Bulakh, I. V., and Nadtoha, T. B. *Otsinka konkurentospromozhnosti pidpriemstva sfery telekomunikatsii* [Assessment of the competitiveness of enterprises in Telecom]. Donetsk: DonNTU, 2010.

Hranaturov, V. M., and Korablinova, I. A. *Konkurentospromozhnist telekomunikatsiinykh kompanii: problemy teorii ta praktyky upravlinnia* [The competitiveness of telecommunication companies: problems of theory and practice of management]. Kyiv: Kafedra, 2012.

Hilyorme, T. V. "Formuvannia systemy otsinky personalu innovatsiynoho pidpriemstva" [The formation of a system of assessment of personnel innovative enterprises]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 2 (27) (2015): 177-184.

"Індекс прозорості сайтів українських компаній – 2015" [Transparency index of Ukrainian companies – 2015]. <http://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2016/02/11.02-Transparency-Index-Report.pdf>

Korablinova, I. A. "Sotsialni tekhnolohii u formuvanni konkurentnykh perevah infokomunikatsiinykh kompanii" [Social technologies in formation of competitive advantages of it companies]. *Efektivna ekonomika*. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3457>

[Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1280-15>

Nozdreva, R. "Aykido – borba na rynke" [Aikido – fight on the market]. <http://www.advlab.ru/articles/article348.htm>

Vorobienko, S. P. "Vyznachennia skladu pokaznykiv konkurentospromozhnosti telekomunikatsiinykh posluh" [The definition of indicators of competitiveness of telecommunication services]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*. Vol. 5, no. 248 (2009): 20-23.

Yelisieieva, O. K., and Zemlianoi, D. V. "Ekonomiko-statystychnyi analiz stanu haluzi zviazku i telekomunikatsii v Ukraini" [Economic and statistical analysis of the communications industry and telecommunications in Ukraine]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*. Seria: Ekonomichni nauky, no. 1 (232) (2016): 83-88.

ДІАГНОСТИКА ВІДПОВІДНОСТІ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА СТАНУ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

© 2016 СКРИНЬКОВСЬКИЙ Р. М., ПАВЛОВСЬКІ Г., ВОРОБІЙОВ В. В.

УДК 65.01

Скриньковський Р. М., Павловські Г., Воробійов В. В. Діагностика відповідності конкурентної стратегії підприємства стану зовнішнього середовища

Метою статті є формування та розвиток теоретико-методологічних та методичних засад діагностики відповідності конкурентної стратегії підприємства стану зовнішнього середовища з урахуванням діючої практики. Встановлено, що діагностика відповідності конкурентної стратегії підприємства стану зовнішнього середовища – це процес ідентифікації, аналізу та оцінювання рівня відповідності конкурентної стратегії підприємства стану зовнішнього середовища з урахуванням впливу факторів – індикаторів зовнішнього середовища прямої дії, які безпосередньо та значною мірою залежать від взаємозалежних факторів-індикаторів зовнішнього середовища непрямої дії в сучасних умовах ринкових відносин. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є розроблення системи діагностики діяльності підприємства на засадах виокремлення та систематизації його діагностичних цілей з урахуванням часткової цілі – діагностики відповідності конкурентної стратегії підприємства стану зовнішнього середовища.

Ключові слова: підприємство, конкурентна стратегія, зовнішнє середовище функціонування, діагностика, фактори-індикатори, метод ланцюгової підстановки.

Табл.: 1. Бібл.: 20.

Скриньковський Руслан Миколайович – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій, Львівський університет бізнесу та права (вул. Кульпарківська, 99, Львів, 79021, Україна)

E-mail: uan_lviv@ukr.net

Павловські Гжегож – магістр економічних наук, власник компанії «Zaklad Handlowo-Uslugowy BHP» (вул. Костшинська, 17, Гужиця, 69-113, Польща)

Воробійов Віталій Володимирович – аспірант кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій, Львівський університет бізнесу та права (вул. Кульпарківська, 99, Львів, 79021, Україна)

E-mail: business_law@ukr.net

УДК 65.01

Скрыньковский Р. Н., Павловски Г., Воробьев В. В. Диагностика соответствия конкурентной стратегии предприятия состоянию внешней среды

Целью статьи является формирование и развитие теоретико-методологических и методических основ диагностики соответствия конкурентной стратегии предприятия состоянию внешней среды с учетом действующей практики. Установлено, что диагностика соответствия конкурентной стратегии предприятия состоянию внешней среды – это процесс идентификации, анализа и оценки уровня соответствия конкурентной стратегии предприятия состоянию внешней среды с учетом влияния факторов – индикаторов внешней среды прямого действия, которые непосредственно и во многом зависят от взаимосвязанных факторов – индикаторов внешней среды непрямого действия в современных условиях рыночных отношений. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении является разработка системы диагностики деятельности предприятия на основе выделения и систематизации его диагностических целей с учетом частной цели – диагностики соответствия конкурентной стратегии предприятия состоянию внешней среды.

Ключевые слова: предприятие, конкурентная стратегия, внешняя среда функционирования, диагностика, факторы-индикаторы, метод цепной подстановки.

Табл.: 1. Библ.: 20.

Скрыньковский Руслан Николаевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятий и информационных технологий, Львовский университет бизнеса и права (ул. Кульпарковская, 99, Львов, 79021, Украина)

E-mail: uan_lviv@ukr.net

Павловски Гжегож – магистр экономических наук, владелец компании «Zaklad Handlowo-Uslugowy BHP» (ул. Костшинская, 17, Гужиця, 69-113, Польша)

Воробьев Виталий Владимирович – аспирант кафедры экономики предприятий и информационных технологий, Львовский университет бизнеса и права (ул. Кульпарковская, 99, Львов, 79021, Украина)

E-mail: business_law@ukr.net

UDC 65.01

Skrynkovskyy R. M., Pawlowski G., Vorobiov V. V. Diagnostics of Compliance of Enterprise Competitive Strategy with the External Environment

The article is concerned with formation and development of the theoretical-methodological and methodical foundations of diagnostics of compliance of enterprise competitive strategy with the external environment, taking into consideration the currently available practices. It is found that diagnostics of compliance of enterprise competitive strategy with the external environment is the process of identification, analyzing and evaluating the level of compliance of enterprise competitive strategy with the external environment, taking in consideration the factors-indicators of the external environment of direct action, which both directly and to a large extent depend on the interrelated factors-indicators of the external environment of indirect action in the current conditions of market relations. Prospects for further research in this direction will be development of a system for diagnostics of the enterprise's activity on the basis of selecting and systematizing its diagnostic purposes, taking account of the particular goal – diagnostics of compliance of enterprise competitive strategy with the external environment.

Keywords: enterprise competitive strategy, external environment of operation, diagnostics, factors-indicators, method of chain substitution.

Tabl.: 1. Bibl.: 20.

Skrynkovskyy Ruslan M. – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Business Economy and Information Technology, Lviv University of Business and Law (99 Kulparkivska Str., Lviv, 79021, Ukraine)

E-mail: uan_lviv@ukr.net

Pawlowski Grzegorz – M. Sc. (Economics), Owner of the Company «Zaklad Handlowo-Uslugowy BHP» (17 Kosztyńska Str., Gorzyca, 69-113, Poland)

Vorobiov Vitalii V. – Postgraduate Student, Department of Business Economy and Information Technology, Lviv University of Business and Law (99 Kulparkivska Str., Lviv, 79021, Ukraine)

E-mail: business_law@ukr.net

Сучасні умови невизначеності ринкових відносин вимагає від керівників підприємств пошуку (або формування) якісно нового підходу (концепції та інструментарію) щодо ідентифікації, аналізу і об'єктивної оцінки до формування та реалізації конкурентної стратегії підприємства на предмет відповідності стану його зовнішнього середовища функціонування, що слугуватиме однією із ключових основ для створення передумов для забезпечення розвитку підприємства та формування його перспективи. Це і обумовило вибір та визначає актуальність теми дослідження.

Теоретичні та практичні засади формування і реалізації конкурентної стратегії підприємства в умовах проблем та використання шансів зовнішнього середовища функціонування досліджували такі вчені-економісти, як В. І. Аранчій, Є. А. Бельтюков, Р. В. Губарев, Дж. Д. Белл, О. Я. Дрінь, С. П. Зоря, Ю. Б. Іванов, О. Ю. Іванова, Д. В. Кіпа, Ю. Г. Ковальська, О. Є. Кузьмін, Т. І. Лепейко, О. Р. Луців, О. Г. Мельник, А. А. Некрасова, В. А. Павлова, О. П. Пашенко, Г. І. Скиба, І. В. Смолін, Т. М. Чечетова-Терашвілі, А. А. Янковська та ін. [1–15].

Поряд з тим, визнаючи вагомий внесок наведених вище науковців у розвиток окремих аспектів окресленої проблематики, слід зазначити, що в даний час існує ряд нерозкритих питань, які потребують ґрунтовного дослідження у цьому напрямі. Тому *метою* статті є формування та розвиток теоретико-методологічних і методичних засад діагностики відповідності конкурентної стратегії підприємства стану зовнішнього середовища з урахуванням діючої практики.

З огляду на результати аналізу літературних джерел за проблемою [1–15] виникає необхідність в уточненні системного базису формування і реалізації конкурентної стратегії підприємства та у розкритті сутності категорії (поняття) «діагностика відповідності конкурентної стратегії підприємства стану зовнішнього середовища».

Так, Ю. Г. Ковальська дотримується точки зору, що під конкурентною стратегією підприємства слід розуміти сукупність певних (конкретних) пов'язаних між собою складових елементів, основна мета функціонування яких полягає в забезпеченні підприємства значними конкурентними перевагами [1].

У контексті цього, проф. Т. І. Лепейко та Д. В. Кіпа стверджують, що головними (ключовими) елементами механізму формування конкурентної стратегії є: мета; концепція; загальна стратегія; принципи (цілеспрямованість, системність, комплексність, оптимальність, ефективність, керованість, послідовність, обмеженість ресурсів, альтернативність, гнучкість); функції (планування, організація, мотивація, контроль, регулювання); інструментарій; забезпечення (нормативно-правове, інформаційне, ресурсне, організаційне); процес (передбачає реалізацію конкретних визначених етапів, включаючи аналіз факторів зовнішнього середовища – сили прямого та прямого впливу) [2, с. 68].

Тут варто погодитись з думкою науковців, що підприємство (суб'єкт господарювання) має можливість: 1) виявити загрози, що наявні на шляху його розвитку та формування перспективи; 2) з'ясувати власні ключо-

ві можливості (конкурентні переваги), які сприятимуть здійсненню ефективної та результативної його діяльності; 3) визначити суть та вагомість впливу таких конкурентних сил підприємства, як постачальники, споживачі, наявні та можливі (майбутні) конкуренти (вітчизняні, іноземні), товаро-замінники та комплементори [2, с. 67].

Поряд з тим, у науковій праці проф. Є. А. Бельтюкова та А. А. Некрасової зазначено, що в основі формування конкурентної стратегії лежить також адаптація підприємства до змін середовища, у якому воно функціонує [3, с. 8].

Варто також звернути увагу на те, що В. І. Аранчій, С. П. Зоря та А. О. Лантух [4] дотримуються думки, що система оптимальної конкурентної стратегії підприємства включає в себе такий набір стратегій, а саме: 1) стратегію формування конкурентних переваг (конкурентного потенціалу підприємства – [16]); 2) стратегію забезпечення конкурентоспроможності підприємства ([17]); 3) стратегію ведення конкурентної боротьби ([18]) [4, с. 6].

Водночас, В. А. Павлова та Р. В. Губарев виокремлюють п'ять видів конкурентних стратегій підприємства (або організації як відкритої системи «вхід (інформація, трудові, матеріальні, фінансові та енергетичні ресурси) – процес (виробничо-господарська діяльність) – вихід (продукція, послуги, прибуток тощо)» [19, с. 13]), яким відповідають відповідно такі групи конкурентних переваг, а саме: 1) стратегія лідерства у витратах (конкурентні переваги виходу системи); 2) стратегія диверсифікації (конкурентні переваги управління системою); 3) стратегія сфокусованої диверсифікації (конкурентні переваги в контексті вдосконалення управлінської системи); 4) стратегія оптимальних витрат (конкурентні переваги об'єкта управління); 5) сфокусована стратегія низьких витрат (конкурентні переваги входу системи) [5, с. 12].

Що стосується системи реалізації конкурентної стратегії підприємства, то О. П. Пашенко вважає, що означена система повинна передбачати: 1) приведення підприємства до визначеного стратегією розвитку стану; 2) ефективне управління підприємством під час реалізації стратегії розвитку; 3) проведення моніторингу реалізації стратегії розвитку підприємства; 4) своєчасне коригування стану підприємства у відповідності до обраної стратегії [6, с. 99–100]. Тут варто відмітити, що реалізація конкурентної стратегії підприємством, у першу чергу, залежить від рівня його конкурентних переваг.

Беручи до уваги зазначене, слід також врахувати думку Ю. Б. Іванова та О. Ю. Іванової, які стверджують, що конкурентні переваги підприємства повинні відповідати таким основним вимогам: можливостям підприємства; обраній стратегії; забезпечувати отримання ефективного результату від їх застосування; бути стійкими за часом; бути стійкими за витратами [7, с. 128].

Разом з тим, О. Я. Дрінь зазначає, що форма стратегії підприємства чітко залежить від рівня нестабільності зовнішнього середовища. Своєю чергою, рівень нестабільності зовнішнього середовища підприємства (суб'єкта господарювання) ґрунтується на таких кри-

теріях: 1) ідентифікованості тенденції; 2) варіативності зміни; 3) спонтанності зміни; 4) періодичності диференціації зміни. Слід також відмітити і те, що правильно визначені прогностичні можливості підприємства, а також потужність інформаційного забезпечення розробників його стратегії, дозволяють передбачити зміни зовнішнього середовища [8].

Доцільно також відмітити наукову роботу О. Р. Луців «Конкурентна стратегія підприємства в умовах невизначеності (на прикладі молокопереробної галузі)», у якій представлено діагностику стану зовнішнього середовища у вигляді «коласа розвитку конкурентної стратегії». Згідно з результатами досліджень науковця [9], вибір конкурентної стратегії підприємством залежить від рівня ефективності створеного механізму функціонування конкурентної стратегії, який, у першу чергу, враховує ризики виробничо-господарської діяльності підприємства. Що стосується «коласа розвитку конкурентної стратегії», то воно відображає вплив ключових переваг підприємства в галузі (рівень збутової мережі, рівень знань та вмінь персоналу, якісні та цінові особливості продукції, імідж підприємства) на стан підприємства (конкурентний статус), який, своєю чергою, впливає на конкурентну стратегію підприємства через: 1) рівень конкурентних переваг; 2) позицію підприємства у конкурентній боротьбі; 3) рівень освоєності потенційних технологій; 4) передумови досягнення конкурентних переваг.

Беручи до уваги зазначене, слід наголосити також на тому, що основними елементами, за якими можна передбачити зміни у зовнішньому середовищі, виступають (І. В. Смолін, [10]): 1) варіативність змін (відхилення важливих для підприємства ознак середовища); 2) динамічність змін (швидкість процесів у середовищі); 3) флуентність змін (рівень плавності змін).

Встановлено, що під впливом факторів зовнішнього середовища діяльність підприємства може зазнати значних змін. У такому випадку виникає необхідність у діагностиці стану зовнішнього середовища підприємства (організації) із розмежуванням його на зовнішнє середовище непрямого впливу (включає фактори непрямої дії, тобто фактори, які впливають на його діяльність через фактори прямої дії) та прямого впливу (містить фактори прямої дії, тобто фактори, які безпосередньо впливають на діяльність підприємства та залежать від цієї діяльності) [11, с. 314; 19, с. 20–23].

Разом з тим, на підставі узагальнення вітчизняної та зарубіжної наукової літератури Д. В. Кіпа [12] дійшов висновку, що до факторів-індикаторів зовнішнього середовища підприємства прямого впливу (прямої дії) належать: існуючі (вітчизняні, іноземні) та можливі (майбутні) конкуренти; наявний рівень конкуренції; постачальники; покупці (споживачі); товаро-замінники; комплементи. При цьому, факторами-індикаторами зовнішнього середовища підприємства непрямого впливу (непрямої дії) є такі групи факторів з відповідними складовими, як: 1) економічні (рівень доходів населення, стан виробництва, рівень інфляції, рівень безробіття, ставка банківського процента, обсяг загальних інвестицій у економіку); 2) політичні обставини (рівень

корупції у державних органах влади, рівень стабільності діяльності уряду, рівень протекціонізму, рівень валютного регулювання, рівень державного контролю та регулювання діяльності підприємств); 3) інституційно-правові (рівень податкового навантаження, рівень митних тарифів, зміна кількості інститутів ринку, стан інфраструктури регіону); 4) науково-технічні (вимоги відповідності продукції стандартам, рівень наукоємності продукції та процесу її виробництва); 5) технологічні (рівень автоматизації та механізації виробництва, рівень застосування новітніх технологій у виробництві, рівень удосконалення процесу управління підприємством); 6) міжнародні (міжнародні події, міжнародне оточення, стан експорту виробленої продукції, стан імпорту сировини та матеріалів, рівень конкуренції в глобальних масштабах); 7) демографічні (імміграція населення, рівень народжуваності, кількість робочої сили); 8) соціально-культурні (рівень життя населення, рівень освіти населення, стан охорони здоров'я населення тощо) [12, с. 326–327; 15; 19, с. 22].

Зурахуванням цього варто також відмітити, що у науковій праці Ю. Б. Іванова, О. Ю. Іванової виділено низку груп факторів, на яких базується відповідна конкурентна перевага підприємства. Так, на техніко-технологічну перевагу підприємства впливає стан устаткування, матеріалів та сировини, рівень розвитку технології, наукові розробки, рівень модернізації виробництва. Економічна конкурентна перевага підприємства характеризується впливом собівартості виробництва, маркетингових витрат, джерел фінансування, діяльності працівників. На управлінську конкурентну перевагу підприємства впливають процеси нормування, характер постановки цілей та завдань, графік роботи, процеси контролювання, особливості апарату управління та структура управління підприємством. Водночас, на соціально-психологічну перевагу підприємства чинять вплив психологічні переваги споживачів та соціально-психологічний клімат у колективі, а на природно-кліматичну і географічну – рівень розвиненості транспортної інфраструктури, інфраструктура зв'язку, кліматичні умови та близькість розташування підприємства до сировинної бази і наукових установ [7, с. 125–126].

Що стосується діагностики відповідності конкурентної стратегії стану зовнішнього середовища, то Т. М. Чететова-Терашвілі стверджує, що вона передбачає ретроспективний, оперативний та перспективний аналіз виявлення змін стану зовнішнього середовища для встановлення можливих загроз, що впливають на конкурентну позицію підприємства з метою здійснення оцінки конкурентної стратегії, яку обрало підприємство. Водночас, процес діагностики відповідності конкурентної стратегії стану зовнішнього середовища – це система досліджень, згідно з якою можна визначити стан підприємства, рівень конкурентоспроможності, його конкурентну позицію на ринку, а також оцінити обрану конкурентну стратегію відповідно до вимог зовнішнього середовища [13].

Також Т. М. Чететовою-Терашвілі розроблено методику діагностики відповідності конкурентної стратегії стану зовнішнього середовища підприємства, згідно

з якою визначаються латентні фактори, за якими можна визначити рівень змін у зовнішньому середовищі та дієвість сформованої конкурентної стратегії [14]. Тут варто також звернути увагу на те, що аналіз факторів зовнішнього середовища підприємства повинен передбачати: 1) визначення цілей та завдань, які передбачено досягнути в процесі аналізу зовнішнього середовища; 2) встановлення вагомих (значних) факторів зовнішнього середовища; 3) оцінювання значущості обраних факторів; 4) групування факторів зовнішнього середовища (фактори, вплив яких з часом може змінитися; фактори, вплив яких з часом не зміниться; специфічні фактори); 5) встановлення допустимих меж дослідження; 6) визначення «критичних точок» підприємства; 7) збір інформації про стан зовнішнього середовища (методом сканування та моніторингу); 8) вибір і/або розроблення інструментарію оцінювання стану зовнішнього середовища; 9) здійснення досліджень та узагальнення отриманих результатів; 10) прогнозування стану зовнішнього середовища підприємства; 11) прийняття управлінського рішення щодо обрання відповідної конкурентної стратегії з метою забезпечення стійкої конкурентної позиції підприємства на ринку [14].

Беручи до уваги зазначене вище, діагностику відповідності конкурентної стратегії підприємства стану зовнішнього середовища рекомендується проводити у такі чотири етапи [14]:

1. *Етап – підготовчий* (передбачає: формування методології діагностики; визначення групи показників, які є необхідними для проведення діагностики; розроблення методики діагностики; встановлення еталонних значень за вибраними показниками).

2. *Етап – діагностика* (характеризує процес діагностики із використанням математичного методу, в основі якого лежить: побудова узагальнюючого показника, необхідного для проведення експертного оцінювання; факторний аналіз; побудова узагальнюючого показника з використанням методу обчислення таксономічного показника; побудова узагальнюючого інтегрального показника, що враховує вплив факторів мікро- та макросередовища).

3. *Етап – зіставлення* (відображає рівень відповідності обраної конкурентної стратегії стану зовнішнього середовища підприємства).

4. *Етап – коригування* (визначає подальшу реалізацію конкурентної стратегії згідно стратегічного плану та відповідно до коригування конкурентної стратегії).

Таким чином, на основі виконаних досліджень [1–18] та аналізу діючої практики функціонування підприємств встановлено, що:

1) складовими системного базису формування і реалізації конкурентної стратегії підприємства є [12, с. 327; 16]: конкурентоспроможність підприємства, ключова компетенція, конкурентна перевага, конкурентна стратегія, юридична відповідальність за порушення законодавства про захист економічної конкуренції;

2) діагностика відповідності конкурентної стратегії підприємства стану зовнішнього середовища – це

процес ідентифікації, аналізу та оцінювання рівня відповідності конкурентної стратегії підприємства стану зовнішнього середовища (на засадах складових системного базису формування і реалізації конкурентної стратегії) з урахуванням впливу факторів-індикаторів зовнішнього середовища прямої дії (табл. 1), які безпосередньо та значною мірою залежать (або взаємозалежать) від взаємозалежних факторів-індикаторів зовнішнього середовища непрямої дії (економічних, політичних, інституційно-правових, інформаційних, науково-технічних, технологічних, міжнародних, демографічних, соціально-культурних, екологічних).

Щодо табл. 1, враховуючи інформацію, викладену у праці [20, с. 42], варто зауважити, що застосування методу ланцюгової підстановки потребує знання взаємозв'язку факторів зовнішнього середовища підприємства прямої дії ($X_1, X_2, \dots, X_5$) та уміння правильно класифікувати і систематизувати їх, особливо за складовими в межах зазначених груп факторів, оскільки від порядку підстановки залежать кінцеві результати розрахунків.

Виходячи із результатів вивчення літературних джерел [1–20] та аналізу практичного досвіду підприємств, можна зробити такі **висновки** та визначити **перспективи** подальших наукових досліджень в цьому напрямі, які полягають у такому:

1. Діагностика відповідності конкурентної стратегії підприємства стану зовнішнього середовища – це процес ідентифікації, аналізу та оцінювання рівня відповідності конкурентної стратегії підприємства стану зовнішнього середовища (на засадах складових системного базису формування і реалізації конкурентної стратегії) з урахуванням впливу факторів-індикаторів зовнішнього середовища прямої дії (конкурентів, існуючого рівня конкуренції, постачальників, покупців, маркетингових посередників, посередників постачання, контактних аудиторій підприємства), які безпосередньо та значною мірою залежать (або взаємозалежать) від взаємозалежних факторів-індикаторів зовнішнього середовища непрямої дії (економічних, політичних, інституційно-правових, інформаційних, науково-технічних, технологічних, міжнародних, демографічних, соціально-культурних, екологічних) в сучасних умовах ринкових відносин (багатогранних, складних, невизначених та динамічних).

2. Складовими системного базису формування і реалізації конкурентної стратегії підприємства в межах економіки та управління підприємствами і права (за видами економічної діяльності) є: конкурентоспроможність підприємства, ключова компетенція, конкурентна перевага, конкурентна стратегія, юридична відповідальність за порушення законодавства про захист економічної конкуренції.

3. У перспективі доцільно розробити систему діагностики діяльності підприємства (суб'єкта господарювання) на засадах виокремлення та систематизації його діагностичних цілей (елементних, часткових, комплексних) з урахуванням часткової діагностичної цілі – діагностики відповідності конкурентної стратегії підприємства стану зовнішнього середовища. ■

Приклад схематичного зображення системи виміру впливу факторів зовнішнього середовища підприємства прямої дії (метод ланцюгової підстановки)

Рівень результативного показника (рівень відповідності конкурентної стратегії підприємства стану зовнішнього середовища)	Фактор зовнішнього середовища підприємства прямої дії				
	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅
Y ₀	t ₀	t ₀	t ₀	t ₀	t ₀
Y _{ум.1}	t ₁	t ₀	t ₀	t ₀	t ₀
Y _{ум.2}	t ₁	t ₁	t ₀	t ₀	t ₀
Y _{ум.3}	t ₁	t ₁	t ₁	t ₀	t ₀
Y _{ум.4}	t ₁	t ₁	t ₁	t ₁	t ₀
Y ₁	t ₁	t ₁	t ₁	t ₁	t ₁
Загальна зміна результативного показника: $\Delta Y_{\text{заг.}} = Y_1 - Y_0$					
У тому числі: $\Delta Y_{x1} = Y_{\text{ум.1}} - Y_0$; $\Delta Y_{x2} = Y_{\text{ум.2}} - Y_{\text{ум.1}}$; $\Delta Y_{x3} = Y_{\text{ум.3}} - Y_{\text{ум.2}}$; $\Delta Y_{x4} = Y_{\text{ум.4}} - Y_{\text{ум.3}}$; $\Delta Y_{x5} = Y_1 - Y_{\text{ум.4}}$					
Балансова перевірка: $\Delta Y_{\text{заг.}} = \Delta Y_{x1} + \Delta Y_{x2} + \Delta Y_{x3} + \Delta Y_{x4} + \Delta Y_{x5}$					

Примітка: X₁ – існуючі та можливі (майбутні) конкуренти (вітчизняні, іноземні); X₂ – наявний рівень конкуренції; X₃ – постачальники; X₄ – покупці (замовники, клієнтур); X₅ – посередники (маркетингові, постачання); X₆ – контакти аудиторії підприємства (державні установи; фінансово-кредитні установи, банки, інвестори та ін.; ЗМІ; партії та інші громадські організації; профспілки; освітні установи, науково-дослідні структури; адвокатські фірми, організації сфери страхування тощо); t₀ – базове значення факторного показника (минулого періоду, плану, іншого підприємства); t₁ – поточний рівень факторного показника.

Джерело: складено на основі [20, с. 41] та доповнено за результатами проведених досліджень [1–19].

ЛІТЕРАТУРА

1. Ковальська Ю. Г. Формування конкурентної стратегії підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01/Європейський університет фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу. Київ, 2004. 26 с.

2. Лепейко Т. І., Кіпа Д. В. Механізм формування конкурентної стратегії підприємства. *Академічний огляд*. 2014. № 2 (41). С. 64–69.

3. Бельтюков Є. А., Некрасова Л. А. Конкурентна стратегія підприємства: сутність та формування на основі оцінки рівня конкурентоспроможності. *Економіка: реалії часу*. 2014. № 2 (12). С. 6–13.

4. Аранчій В. І., Зоря С. П., Лантух А. О. Теоретичні аспекти формування конкурентних стратегій аграрних підприємств. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. 2012. Вип. 2 (5), т. 3. С. 3–7.

5. Павлова В. А., Губарев Р. В. Розробка моделі вибору конкурентної стратегії промислового підприємства. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2010. № 1 (9). С. 5–17.

6. Пащенко О. П. Особливості формування конкурентних переваг підприємства: стратегічний аспект. *Вісник Житомирського держ. технологічного ун-ту*. Серія: екон. науки. 2015. № 3. С. 94–100.

7. Іванов Ю. Б., Іванова О. Ю. Стратегія формування конкурентних переваг підприємства в умовах інтенсивної конкурентної боротьби. *Проблеми економіки*. 2012. № 4. С. 121–128.

8. Дрін О. Я. Поліморфізм стратегій підприємства в диференційованих умовах середовища: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04/ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т імені Вадима Гетьмана». Київ, 2016. 20 с.

9. Луців О. Р. Конкурентна стратегія підприємства в умовах невизначеності (на прикладі молокопереробної галузі): автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04/Нац. ун-т харчових технологій. Київ, 2011. 20 с.

10. Смолін І. В. Система стратегічного планування розвитку підприємства: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.06.01. Київ, 2005. 36 с.

11. Скиба Г. І. Характеристика конкурентного середовища підприємства та його основні елементи. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. 2014. Вип. 1 (8), том 1. С. 310–315.

12. Кіпа Д. В. Визначення впливу зовнішнього середовища на формування конкурентної стратегії підприємства. *Бізнес Інформ*. 2014. № 9. С. 322–329.

13. Четчова-Терашвілі Т. М. Методика діагностики відповідності конкурентної стратегії стану зовнішнього середовища. URL: http://www.confcontact.com/2007apr/EK1_chechet.php

14. Четчова-Терашвілі Т. М. Формування сталої конкурентної позиції підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01/Харківський національний економічний університет. Харків, 2006. 21 с.

15. Bell Gerald D. Organizations and the External Environment. N. J.: Prentice-Hall, 1974. 260 p.

16. Скриньковський Р. М., Чубенко А. Г. Діагностика конкурентного потенціалу підприємства та відповідальність за порушення законодавства про захист економічної конкуренції. *Підприємництво, господарство і право*. 2016. № 7. С. 49–54.

17. Скриньковський Р. М. Інструментарій діагностики конкурентоспроможності підприємств. *Економіка і Фінанси*. 2014. № 11. С. 39–44.

18. Скриньковський Р. М. Діагностика стратегічного протистояння підприємств-конкурентів. *Бізнес Інформ*. 2016. № 5. С. 196–201.

19. Кузьмін О. Є. Сучасний менеджмент. Львів: Центр Європи, 1995. 176 с.

20. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібн. 3-тє вид., випр. і доп. Київ: Знання, 2007. 668 с.

REFERENCES

Aranchii, V. I., Zoria, S. P., and Lantukh, A. O. "Teoretychni aspekty formuvannya konkurentnykh stratehii ahrarykh pidpryemstv" [Theoretical aspects of formation of competitive strategies of agricultural enterprises]. *Naukovi pratsi Poltavskoi derzhavnoi ahrarynoi akademii*. Vol. 3, no. 2 (5) (2012): 3-7.

- Beltiukov, Ye. A., and Nekrasova, L. A. "Konkurentna stratehiia pidpriemstva: sutnist ta formuvannia na osnovi otsinky rivnia konkurentospromozhnosti" [The competitive strategy of the enterprise: essence and formation on the basis of an assessment of level of competitiveness]. *Ekonomika: realii chasu*, no. 2 (12) (2014): 6-13.
- Bell, Gerald D. *Organizations and the External Environment*. N. J. : Prentice-Hall, 1974.
- Chechetova-Terashvili, T. M. "Metodyka diahnostryky vidpovidnosti konkurentnoi stratehii stanu zovnishnyoho seredovyscha" [The technique of diagnostics of compliance of competitive strategy as the external environment]. http://www.confcontact.com/2007apr/EK1_chechet.php
- Chechetova-Terashvili, T. M. "Formuvannia staloi konkurentnoi pozytsii pidpriemstva" [The formation of the sustainable competitive position of the company]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.01*, 2006.
- Drin, O. Ya. "Polimorfizm stratehii pidpriemstva v dyferentsiiovanykh umovakh seredovyscha" [Polymorphism of the enterprise strategies in the differentiated environment]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2016.
- Ivanov, Yu. B., and Ivanova, O. Yu. "Stratehiia formuvannia konkurentnykh perevah pidpriemstva v umovakh intensyvnoi konkurentnoi borotby" [Strategy of formation of competitive advantages of the enterprise in the conditions of intense competitive struggle]. *Problemy ekonomiky*, no. 4 (2012): 121-128.
- Kipa, D. V. "Vyznachennia vplyvu zovnishnyoho seredovyscha na formuvannia konkurentnoi stratehii pidpriemstva" [Determination of influence of external environment on formation of the competitive strategy of the enterprise]. *Biznes Inform*, no. 9 (2014): 322-329.
- Kovalska, Yu. H. "Formuvannia konkurentnoi stratehii pidpriemstva" [Formation of the competitive strategy of the enterprise]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.01*, 2004.
- Kuzmin, O. Ye. *Suchasnyi menedzhment* [Modern management]. Lviv: Tsentri Yevropy, 1995.
- Lutsiv, O. R. "Konkurentna stratehiia pidpriemstva v umovakh nevyznachenosti (na prykladi molokopererobnoi haluzi)" [The competitive strategy of the enterprise in conditions of uncertainty (on the example of the milk processing industry)]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2011.
- Lepeiko, T. I., and Kipa, D. V. "Mekhanizm formuvannia konkurentnoi stratehii pidpriemstva" [The mechanism of formation of competitive strategy of enterprise]. *Akademichnyi ohliad*, no. 2 (41) (2014): 64-69.
- Pavlova, V. A., and Hubarev, R. V. "Rozrobka modeli vyboru konkurentnoi stratehii promyslovoho pidpriemstva" [Development of a model of the choice of competitive strategy of industrial enterprises]. *Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy mashynobudivnoi haluzi: problemy teorii ta praktyky*, no. 1 (9) (2010): 5-17.
- Pashchenko, O. P. "Osoblyvosti formuvannia konkurentnykh perevah pidpriemstva: stratehichniy aspekt" [Features of formation of competitive advantages of an enterprise: strategic aspect]. *Visnyk Zhytomyrskoho derzh. tekhnolohichnoho un-tu. Seriia: Ekonomichni nauky*, no. 3 (2015): 94-100.
- Skyba, H. I. "Kharakterystyka konkurentnoho seredovyscha pidpriemstva ta yoho osnovni elementy" [Characteristics of the competitive environment of the enterprise and its basic elements]. *Naukovi pratsi Poltavskoi derzhavnoi ahrarnoi akademii*. Vol. 1, no. 1 (8) (2014): 310-315.
- Skrynkovskyi, R. M., and Chubenko, A. H. "Diahnostryka konkurentnoho potentsialu pidpriemstva ta vidpovidalnist za porushennia zakonodavstva pro zakhyst ekonomichnoi konkurenttsii" [Diagnosis of the competitive potential of the enterprise and responsibility for violation of legislation on protection of economic competition]. *Pidpriemnytstvo, hospodarstvo i pravo*, no. 7 (2016): 49-54.
- Skrynkovskyi, R. M. "Instrumentarii diahnostryky konkurentospromozhnosti pidpriemstv" [Tools of diagnostics of the competitiveness of enterprises]. *Ekonomika i Finansy*, no. 11 (2014): 39-44.
- Skrynkovskyi, R. M. "Diahnostryka stratehichnoho protystoiannia pidpriemstv-konkurentiv" [Diagnosis of strategic confrontation of the competing companies]. *Biznes Inform*, no. 5 (2016): 196-201.
- Smolin, I. V. "Systema stratehichnoho planuvannia rozvytku pidpriemstva" [The system of strategic planning of development of the enterprise]. *Avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.06.01*, 2005.
- Savyska, H. V. *Ekonomichniy analiz diialnosti pidpriemstva* [Economic analysis of enterprise activity]. Kyiv: Znannia, 2007.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ГОТОВНОСТИ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ИЗМЕНЕНИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

© 2016 ДОРОШУК А. А., ГРАЦИОТОВА А. А.

УДК 65.012.23

Дорошук А. А., Грациотова А. А. Методические подходы к оценке готовности при управлении изменениями на предприятии

Целью статьи является определение сущности готовности к изменениям и формирование модели комплексной оценки готовности как предварительного этапа обеспечения результативности и эффективности изменений. В ходе анализа подходов к управлению изменениями в разрезе различных школ менеджмента были систематизированы основные подходы по определению готовности к изменениям и методы ее оценки. Определена зависимость готовности от основных характеристик и показателей деятельности предприятия, а также дополнена классификация видов готовности к изменениям. Введено понятие первичной и общей готовности к изменениям. Оценку первичной готовности предложено осуществлять посредством оценки факторов готовности к изменениям, для чего проведена их систематизация. Для оценки общей готовности разработана модель, позволяющая комплексно оценить готовность через потенциал изменений, качество ожидаемого результата, скорость изменений, принятие изменений персоналом, внешнюю подконтрольность и организационную компетентность в изменениях. Перспективами дальнейших исследований оценки готовности является количественная оценка факторов готовности, оценка характера изменений и ее составляющих.

Ключевые слова: управление изменениями, готовность к изменениям, модель оценки готовности к изменениям, виды готовности, методы оценки готовности, первичная готовность, общая готовность, факторы готовности, характер готовности к изменениям.

Табл.: 4. Библ.: 18.

Дорошук Анна Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента, Одесский национальный политехнический университет (пр. Шевченко, 1, Одесса, 65044, Украина)

E-mail: doroshuk.anna@gmail.com

Грациотова Анна Александровна – аспирантка кафедры менеджмента, Одесский национальный политехнический университет (пр. Шевченко, 1, Одесса, 65044, Украина)

E-mail: sav130875@mail.ru

УДК 65.012.23

UDC 65.012.23

Дорошук Г. А., Граціотова Г. О. Методичні підходи до оцінки готовності при управлінні змінами на підприємстві

Метою статті є визначення сутності готовності до змін та формування моделі комплексної оцінки готовності як попереднього кроку забезпечення результативності та ефективності змін. У ході аналізу підходів до управління змінами в розрізі різних шкіл менеджменту було систематизовано основні засоби щодо визначення готовності до змін та методи її оцінки. Визначено залежність готовності від основних характеристик і показників діяльності підприємства, а також доповнено класифікацію видів готовності до змін. Введено поняття первинної та загальної готовності до змін. Оцінку первинної готовності запропоновано здійснювати через фактори готовності до змін, для чого проведено їх систематизацію. Для оцінки загальної готовності розроблено модель, яка дає змогу комплексно оцінити готовність через потенціал змін, якість очікуваного результату, швидкість змін, прийняття змін персоналом, зовнішню підконтрольність та організаційну компетентність щодо змін. Перспективами подальших досліджень в оцінці готовності є кількісна оцінка факторів готовності, оцінка характеру змін і його складових.

Ключові слова: управління змінами, готовність до змін, модель оцінки готовності до змін, види готовності, методи оцінки готовності, первинна готовність, загальна готовність, фактори готовності, характер готовності до змін.

Табл.: 4. Бібл.: 18.

Дорошук Ганна Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, Одеський національний політехнічний університет (пр. Шевченка, 1, Одеса, 65044, Україна)

E-mail: doroshuk.anna@gmail.com

Граціотова Ганна Олександрівна – аспірантка кафедри менеджменту, Одеський національний політехнічний університет (пр. Шевченка, 1, Одеса, 65044, Україна)

E-mail: sav130875@mail.ru

Doroshuk H. A., Hratsiotova H. O. The Methodical Approaches to Evaluating the Readiness in the Management of Changes at Enterprise

The article is aimed at defining the essence of readiness for changes and creating a model of integrated evaluation of readiness as a preliminary stage of provision of effectiveness and efficiency of changes. In the analysis of approaches to management of changes in the context of various schools of management, the main approaches to determining readiness for changes as well as methods for their evaluation were systematized. The dependence of readiness from the main characteristics and indicators of activity of enterprise has been determined, and the classification of kinds of readiness for changes has been complemented. The concept of primary and general readiness for changes has been introduced. It has been suggested that evaluation of primary readiness is implemented through evaluating factors of readiness for changes, with this purpose a systematization of them was carried out. To evaluate the general readiness a model has been developed, providing a comprehensive evaluation of readiness through the potential of changes, quality of the result expected, speed of changes, adoption of changes on the part of staff, external controllability, and organizational competence in the changes. Prospects for further research in evaluating the readiness will be a quantitative evaluation of factors of readiness, evaluation of the nature of changes, and its components.

Keywords: management of changes, readiness for changes, model of evaluating the readiness for changes, types of readiness, methods for evaluating readiness, primary readiness, general readiness, factors of readiness, nature of the readiness for changes.

Tabl.: 4. Bibl.: 18.

Doroshuk Hanna A. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, Odessa National Polytechnic University (1 Shevchenko Ave., Odessa, 65044, Ukraine)

E-mail: doroshuk.anna@gmail.com

Hratsiotova Hanna O. – Postgraduate Student, Department of Management, Odessa National Polytechnic University (1 Shevchenko Ave., Odessa, 65044, Ukraine)

E-mail: sav130875@mail.ru

Управление изменениями становится реальностью и важной составляющей системы управления предприятием. Предприятия уже осознали тот факт, что для эффективного функционирования и устойчивого развития необходимо постоянное внедрение изменений разного уровня. Опыт многих предприятий за последние годы показывает, что даже в условиях системного видения направлений и уровней изменений, которые необходимы для поддержания устойчивых конкурентных позиций, не все предприятия способны своевременно и слаженно их внедрить. Одной из причин является то, что предприятиям не хватает действенных механизмов общей оценки готовности к изменениям. Именно поэтому определение теоретических основ и исследование практических аспектов оценки готовности отечественных предприятий к изменениям является актуальной составляющей общей концепции управления изменениями.

Проблема оценки готовности к изменениям популярна в кругах как ученых, так и практиков – организационных консультантов. Теоретико-методологические основы для определения готовности предприятия к изменениям заложили такие отечественные и зарубежные ученые, как С. Ашмарина [1], Б. Вейнер [18], А. Виханский [2], Д. Воронков [3], В. Гусева [4], А. Ермоленко [8], И. Запхляк, Д. Коэн [9], О. Кузьменко [10], П. Куликов [11], А. Павлова, Х. Рамперсад, С. Усик [12], М. Фаерман [13], И. Федулова [14], Е. Фламгольц, И. Халитова [15], Дж. Харрингтон [16], И. Хлизова, Г. Широкова и др.

Если проанализировать подходы к оценке готовности в разрезе отечественного и зарубежного опыта, то в то время как в зарубежной практике акцент больше делается на оценку готовности персонала [4; 8; 11; 12], в отечественной практике больше исследуют готовность к инновациям и нововведениям через оценку качества ресурсов предприятия (квалификации персонала, наличия оборудования, современных технологий) [9; 10; 14; 17].

Проблема оценки готовности предприятия к изменениям достаточно популярна среди бизнес- и оргконсультантов. Но значительное количество методик, используемых на практике, не имеет достаточного теоретического обоснования, у них разрозненный характер и они не дают возможности оценить динамику готовности. То есть анализ научных публикаций и практический опыт свидетельствует о том, что в настоящее время отсутствует целостная методологическая база для определения сущности готовности к изменениям, оценки и управления ею.

Целью статьи является определение сущности готовности предприятия к изменениям и формирование модели комплексной оценки готовности для обеспечения эффективности изменений.

Термин «готовность к изменениям» впервые был использован в 1993 г. в работе А. Арменакиса, С. Харриса, К. Мосшолдера [17]. С тех пор «готовность к изменениям» как характеристика определенного состояния субъектов и их деятельности достаточно часто используется как в научной литературе, так и в практике бизнес-консалтинга. Наиболее распространены такие подходы к определению готовности.

Готовность к изменениям рассматривается как готовность персонала предприятия к изменениям. Авторы оценивают готовность к изменениям через удовлетворенность персонала существующим положением дел и восприятие личного риска, связанного с проведением преобразований. Эти две переменные определяют уровень готовности персонала к изменениям: низкая готовность, умеренно неопределенная готовность и высокая готовность (А. Виханский, Д. Коэн, М. Фаерман) [2; 9; 13]. Готовность выражает внутреннее состояние субъекта (отдельного индивида или группы индивидов), обеспечивает успешное осуществление им деятельности [10]. Готовность к изменениям – совокупность определенных знаний, умений и навыков, которыми обладает человек и которые он реализует как свои компетенции [4, с. 74]. Готовность персонала предприятия к изменениям представляет собой уровень информированности работниками об изменениях через осознание сущности и последствий внедрения инноваций, а также уровень заинтересованности работников в результатах реализации инноваций [14].

Другие авторы рассматривают готовность как общую способность предприятия к изменениям, обусловленную финансовыми, материально-техническими и трудовыми ресурсам предприятия (П. Куликов) [11].

Также готовность к изменениям рассматривают через организационную компоненту как показатель организационного обеспечения и организационной благоприятности. Дальнейшие перспективы внедрения нововведений рассматриваются в определении базовой стратегии изменений, которая раскрывает уровень и содержание необходимых адаптаций или трансформаций (С. Ашмарина, Б. Герасимов) [1].

Ряд авторов используют комплексный подход, утверждая, что готовность к изменениям на предприятии формируется из нескольких составляющих: понимание важности проблемы и знания реальной ситуации; готовности персонала к инновациям (желание, опыт, способности); финансовых возможностей предприятия; уровня технологической оснащенности предприятия; желание и умения пользоваться заимствованной компетенцией (идеи, проекты, консультации) информационной готовности; организационно-функциональной готовности [15]. А. Ермоленко рекомендует при оценке готовности к изменениям учитывать факторы влияния внешней и внутренней среды, стадию жизненного цикла предприятия, а также уровень потенциальной возможности реагировать на воздействие конкретных внешних и внутренних факторов [8, с. 89].

Анализируя работы, можно выделить наиболее часто используемые методы оценки готовности:

- ★ метод экспертных оценок [12];
- ★ метод опроса и анкетирования [2; 9];
- ★ методы теории нечетких множеств [4, с. 76];
- ★ методы математической статистики и теории вероятностей [8].

Способы оценки готовности к изменениям в терминах различных школ менеджмента приведены в табл. 1.

Способы оценки готовности в терминах различных школ менеджмента

Научная школа, подход	Подход к управлению изменениями	Сущность управления изменениями	Ожидаемый эффект от изменений	Понимание готовности и способы оценки готовности к изменениям
1	2	3	4	5
Школа поведенческих наук	<i>Человеческий фактор</i> Четырехфазная модель (индивидуальных) изменений; стратегия привлечения сотрудников в организационные изменения (С. Скот, Д. Джаф); модель «айсберг управления изменениями» (Ф. Кругер); кадровая работа для создания адаптивной системы (И. Адизес); модель мотивации к обучению / изменений (Дж. Келлер); типичные иррациональные ошибки при управлении изменениями (К. Айкен, С. Келле); теория линейных руководителей (Т. Ларкин и С. Ларкин)	Управлять изменениями посредством изучения и изменения убеждений / поведения сотрудников организации. Также надо стремиться к развитию компетенций персонала, выявлению и использованию возможностей	Организационная компетентность и эффективность	Готовность – это возможность адекватного восприятия нового и возможность реализации этого нового. Оценка готовности – оценка способностей, убеждений, компетенций персонала
Школа социальной системы, неинституциональная модель и организационная экология	<i>Самоорганизация</i> Теории хаоса, сетей, сложности, основанные на ограниченной предсказуемости социальных систем (И. Пригожин, И. Стенгерс; К. Вейк, Р. Куини; Г. Сминия, А. Нистелрой)	Изменения – вечный двигатель, не прекращающийся никогда. Управление изменениями с помощью энергии людей, направленной на решение задач. Необходим поиск новаторских идей, творческих подходов	Выживание организации	Оценка готовности – это оценка «творческого потенциала» организации
Инновационный и стратегический подход	<i>Рациональность (планирование и контроль)</i> Декалогия – процесс, повышающий вероятность изменений (Д. Лепор, О. Козн), трехступенчатая модель изменений К. Левина; восемь шагов Дж. Коттер; фазовая модель В. Бриджеса; плановые изменения (В. Френч, Ф. Каст и Дж. Розенцвейг); М. Хаммер и Дж. Чампи о реинжиниринге бизнес-процессов организаций, а также управление проектами, тотальное управление качеством, стратегическое управление и подбные	Необходимо заранее четко определить желаемые результаты и действия по их достижению (план), далее следует мониторить реализацию плана по контрольным точкам и «подтягивать» отставание	Соответствие свойств, достигнутых организацией в результате изменения первоначального проекта; введение новшеств	Оценка готовности – это оценка рациональных факторов подготовленности организации к плановой деятельности: наличие плана, наличие оргструктур и т. д.
Конфликтный и конфликтно-игровой подход	<i>Мягкие методы (организация, власть, конфликты, коммуникация)</i> Стратегии изменений по уровню концентрации власти (Л. Бернс); модель «айсберга» (Ф. Кругер); модель способностей компании (К. Кристенсон, М. Овердорф); культура изменений (Г. Шварц и С. Дэвис); изменения как вирусы (М. Гладуэлл); работы С. Бачарача и Е. Поулера, Т. Петтигрю, Л. Грейнера и В. Шейн; типология сотрудников по восприятию нововведений (Э. Роджерс)	Необходимо учитывать интересы людей, надо стремиться заставить их принять определенные идеи. Баланс в организации достигается в результате борьбы групп и блоков. Поэтому управление изменениями – это переговоры, формирование стратегических альянсов, политических игр	Доминирование внутри организации	Оценка готовности – выявление интересов, баланса сил и т. д.

Окончание табл. 1

Структурно-ситуационная теория	Ситуационный подход Семь принципов успешного проведения изменений (М. Фуллан, М. Майлз); управление изменениями с помощью временных систем (М. Майлз); теория организационных метафор (Г. Морган); жизненные циклы (И. Адизес)	Оценивать ситуацию и использовать различные методы (комбинируя их) в зависимости от ситуации	Приспособления к изменениям внешней среды как «содержательное»	Оценка готовности через оценку ситуации и выбор методики
Организационно-экологический подход	Системный и факторный подходы Факторы успеха преобразований (Д. Ульрих); модель согласования Д. Надлера и М. Тушмана; модель DICE (D-duration, продолжительность; I-integrity, ответственность; C-commitment, привязанность; E-effort, усилия) управления изменениями с точки зрения неизменности ядра организации (М. Ханнан и Дж. Фриман)	Организация как система, при управлении изменениями учитываются все значимые факторы	Повышение способности организации к выживанию	Готовность – это комплексная характеристика состояния организации перед проектом изменения. Необходимо выявить наиболее значительные факторы и оценить их
	Обучающая организация Учебная модель изменений ADKAR – Prosci (Д. Хайт); теории обучения таких авторов, как Дж. Колб, И. Рабин, Дж. Осланд, П. Сенге, И. ван Дер Слуййс	Основное предположение – люди меняются, когда они учатся, поэтому необходимо обучать людей		Оценка готовности – это оценка способности к обучению и коммуникации
	«Временные» теории Временные схемы: цикл «изменения – проблемы – решения» (И. Адизеса); схемы изменений во времени (Г. Минцберг)	Изменения как способ переходов от одной стадии жизненного цикла к другой		Оценка готовности – это определение места организации схемой

Источник: разработано и дополнено авторами на основе [7, с. 43; 15, с. 156-158].

Систематизированные в табл. 1 научные школы и подходы к управлению изменениями дают возможность оценить ожидаемый эффект от изменений, определить понимание сущности готовности и выбрать один из способов оценки готовности к изменениям. Методические подходы к оценке готовности, сформированные в различных школах, будут использованы в статье при формировании комплексного подхода к оценке готовности.

Готовность к изменениям зависит от многих характеристик и показателей предприятия (табл. 2). Приведенные показатели и характеристики дают возможность предварительно оценить готовность экспресс-методом.

Анализ научных работ позволил выделить различные подходы к определению готовности, и как следствие – разные ее виды (табл. 3).

Нами вводятся понятия первичной и общей готовности, что позволяет снять ряд противоречий и упорядочить подходы к оценке готовности. Готовность к изменениям определяется во многом желанием руководства (спонсора изменений) проводить изменения для достижения цели или желаемого состояния предприятия. Будем такую готовность называть первичной, она в основном соответствует уровню притязаний в изменениях.

Первичная готовность определяется: наличием спонсора изменений; желанием руководства; факторами готовности, классификация которых систематизирована в табл. 4.

Для того, чтобы сильнее подчеркнуть эффект воздействия внешних и внутренних факторов на изменения в организации, Л. Е. Ермоленко использует такой термин, как гипер- и гипогенные факторы, взятый из геохимии и впервые использованный академиком А. Е. Ферсманом в 20-х годах прошлого века [8]. Мы также далее будем использовать этот подход.

Оценка первичной готовности может поводиться с использованием экспресс-метода (см. табл. 2) либо по многочисленным опросникам.

Общую готовность к изменениям можно определить после проведения диагностики, в ходе которой будет проанализировано текущее состояние предприятия и то, как будет достигнут результат. То есть изменения в любом

Таблица 2

Зависимость готовности к изменениям от характеристик и показателей предприятия

Готовность к изменениям	
Низкая ←	→ Высокая
Размер бизнеса	
Малый	Большой
Стадии жизненного цикла предприятия	
Зрелость, бюрократия	Рост, расцвет
Источник изменений	
Внешний	Внутренний
Уровень изменений	
Глобальный	Локальный
Наличие опыта изменений	
Нет	Есть
Финансовые ресурсы изменений	
Низкие	Высокие
Видение цели предприятия	
Есть	Нет
Наличие мотивации к изменениям	
Нет	Есть
Состояние корпоративной культуры в организации	
Плохое	Хорошее
Наличие сопротивления изменениям	
Есть	Нет
Конкурентоспособность предприятия	
Низкая	Высокая
Зависимость от внешней среды	
Высокая	Низкая

Источник: авторская разработка.

случае произойдут, но в ином масштабе, или в другой сфере, а управление изменениями должно обеспечивать достижение поставленных целей. Для этого первичную готовность необходимо скорректировать с учетом глубины, скорости, масштаба изменений.

Первичная готовность во многом определяется желанием роста и развития, а также гипер- и гипогенными факторами, которые подталкивают или препятствуют достижению этого состояния. А общая готовность определяется состоянием предприятия, при котором все его компоненты настроены на эффективное сотрудничество по внедрению изменений и определяется их характером – глубиной, скоростью, масштабом.

За основу определения характера изменений взята концептуальная модель стратегических изменений, предложенная Д. Воронковым. Он рассматривает ее как функцию потенциала изменений, которая определяет глубину изменений (разница между фактическим и желаемым

Таблица 3

Виды готовности к изменениям

Критерий классификации	Вид готовности
По уровню готовности [2]	Низкая, средняя, высокая, неопределенная готовность
В зависимости от категории работников [9]	Готовность директоров, менеджеров, служащих, работников команды
В зависимости от ситуации изменений [9]	Готовность на каждой стадии по Д. Коэну: 1. Внушение ощущения необходимости срочных действий. 2. Создание команды реформаторов-лидеров. 3. Выбор правильное видение. 4. Формирование интереса у людей. 5. Создание условий для широкого участия сотрудников в преобразованиях. 6. Достижение быстрых побед. 7. Продолжение изменений. 8. Фиксация изменений
В зависимости от преград [9]	Зона готовности к изменениям, зона возможных проблем, зона препятствий
В соответствии с ситуацией, которая требует изменений [4]	Общая и ситуационная готовность
По полноте	Полная, частичная готовность
По направленности изменений	Инновационная готовность, готовность к организационным изменениям, готовность к стратегическим изменениям
В зависимости от обусловленности факторов изменений	Обусловленная гипергенными и психогенными факторами
В зависимости от срока	Краткосрочная и долгосрочная готовность
В зависимости от стратегии развития	Готовность к оперативным, тактическим и стратегическим изменениям
В зависимости от уровня изменений	Индивидуальная готовность, готовность группы, организационная готовность
В зависимости от стадии изменений	Первичная и общая готовность

Источник: систематизировано и дополнено авторами на основе [2; 4; 9].

состоянием предприятия); ресурсы, необходимые для реализации потенциала изменений, определяет скорость изменений; условия проведения изменений, которые представляют собой сценарии инновационного развития предприятия при функционировании и изменяющейся внешней среде и определяет масштаб изменений [3, с. 105].

Математическое определение характера изменений будет выглядеть следующим образом:

$$Сзм = f(A_1, A_2, A_3, A_4, A_5, A_6),$$

где A_1 – потенциал изменений, оценка которого предполагает диагностику текущего состояния организации, которая сама уже может быть частью проводимых изменений, и оценку же-

Таблиця 4

Классификация факторов

В зависимости от источника изменений [2]							
Гипергенные (внутренние) факторы				Гипогенные (внешние) факторы			
Система управления, финансовая система, кадровая, производственная, инновационная, маркетинговая система, информационная система управления, система обеспечения				Среда задач, экономический, политический, социокультурный, демографический, природно-климатический факторы, уровень развития технологии, интеграционные и глобализационные процессы			
Модель поля сил К. Левина [2]							
Давящие силы		Силы сопротивления					
		Преграды	Ограничения			Видимость	
Корпоративная культура, которая поддерживает инновации. Необходимость снижать затраты. Высокий уровень конкуренции, активные наступательные действия конкурентов		Контракт запрещает использование комплек- тующих другого производителя	Выходит за рамки бюджета текущего года			Проблемы обслуживания, риск простоя	
Факторы будущего успеха преобразований Д. Ульриха [11]							
Лидер изменений	Создание ощущения необходимости про- ведения изменения	Формирование видения будущего	Создание приверженности	Изменение систем и структур	Мониторинг успехов	Ориентация на результат	
Время и энергия для изменений. Создание команды изменений	Осознание важности и выгоды изменения для организации	Выгоды от изменений для сотрудников и клиентов пред- приятия	Распределение ответственности за изменения. Наличие коалиции по под- держке изменений	Связь изменений с различными подси- стемами. Изменения в структуре	Оценка эффектив- ности изменений. Оценка результата и процесса изменений	Наличие первого шага. Механизмы корректи- ровки и адаптации к изменениям	
Факторы готовности по стадиям изменений Д. Козна [9]							
1 стадия	2 стадия	3 стадия	4 стадия	5 стадия	6 стадия	7 стадия	8 стадия
Необходимость срочных изменений	Команда реформато- ров лидеров	Сознательное виде- ние и выбор правиль- ной стратегии	Проявление интереса и мотивации персо- нала	Устранение препят- ствия, создание усло- вий для изменений	Достижения быстрых промежуточных побед	Закрепление эффек- тивных изменений и видение новых	Новая организацион- ная культура, прижи- ваемость изменений

Источник: систематизировано авторами на основе [2; 9; 11].

лаемого состояния организации. Потенциал изменений обеспечивает вектор изменений и их глубину [3, с. 104], но в отличие от Д. Воронкова считаем, что потенциал изменений обеспечивает лишь их направление и объем (масштаб), а глубина изменений будет определяться качеством ожидаемого результата;

A_2 – качество ожидаемого результата, которое во многом будет определяться так называемой истинностью проведенных изменений, то есть насколько глубоко изменения коснулись сторон жизни организации (по сложности изменений от простого к сложному: проекты, системы, процессы, структуры, стратегии, цели, культура) и насколько удалось закрепить эти изменения в практике предприятия, сделать их частью ежедневной рутины, насколько результат повлиял на поведение отдельных работников, групп и организации в целом. Оценку качества ожидаемого результата может проводиться с использованием методологии Дж. Харрингтона [16];

A_3 – скорость изменений определяется ресурсами: человеческими, финансовыми, материальными, информационными, интеллектуальными, предпринимательскими, временными и др. Учитывая ключевую значимость человеческого фактора в успешном проведении изменений, этот вид ресурсов рассматривается в отдельном блоке. Особое значение при проведении изменений играет временной фактор. Следует отметить дискуссионный в научной среде момент приоритета революционного развития над эволюционным. С нашей точки зрения, эволюционное развитие имеет больше шансов на успех по той причине, что в изменениях задействованы, в первую очередь, люди, которые принимают изменения и меняются со временем;

A_4 – принятие изменений персоналом отражает насколько разные категории персонала – ключевые игроки изменений (лидер, команда, сотрудники) готовы к изменениям [6], степень сопротивления персонала, удовлетворенность текущей ситуацией, восприятие выгод и риска изменений. Оценка этой характеристики происходит с использованием наработок таких подходов к управлению изменениями, как человеческий фактор и мягкие методы (см. табл. 1);

A_5 – внешняя подконтрольность показывает влияние внешней среды на проводимые изменения, которое выражается в двух аспектах[5]: во-первых, показывает зависимость организации от внешней среды с позиции обеспечения ресурсами и возможности сбыта продукции (высокий уровень зависимости организации от внешней среды приводит к желанию ослабить эту зависимость за счет внедрения инноваций, то есть зависимые организации тяготеют к изменениям), во-вторых, поддерживающие (например, наличие государственной программы финансирования мероприятий по энергосбережению) или блокирующие изменения факторы;

A_6 – организационная компетентность относительно процесса изменений, которая определяется, с одной стороны, наличием описания начальных шагов изменений; тем, подробно ли разработан проект изменений и насколько профессиональная поддержка может быть обеспечена каждому этапу, с другой стороны, наличием «творческого» потенциала изменений. Эта ха-

рактеристика позволяет оценить готовность в рамках организационно-экологического подхода менеджмента с использованием таких подходов к управлению изменениями, как рациональный, самоорганизация и обучающаяся организация (см. табл. 1).

ВЫВОДЫ

Определение готовности к изменениям является залогом успешности их проведения. Решение проблемы оценки готовности возможно только при использовании комплексного подхода, позволяющего оценить все характеристики предприятия и его внешней среды, а также временной фактор, влияющий на характер изменений. Перспективами дальнейших исследований оценки готовности является количественная оценка факторов готовности, оценка характера изменений и ее составляющих, организационной компетентности; оценка степени готовности в динамике и определения необходимого управленческого воздействия по повышению уровня готовности к изменениям. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Ашмарина С. А., Герасимов Б. Н. Управление изменениями: учеб. пособие. Москва: Рид Групп, 2011. 208 с.
2. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс: учебник. Москва: Гардарики, 1996. 416 с.
3. Воронков Д. К. Управління змінами на підприємстві: теорія і прикладні аспекти: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2010. 340 с.
4. Гусева О. Ю. Концептуальні засади і прикладні аспекти комплексного оцінювання готовності підприємств до змін. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 7 (145). С. 72–81.
5. Дорошук А. А. Факторы организационного развития предприятия в условиях глобализации. URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/VSUNU/2012_11_1/Doroshuk.pdf
6. Дорошук Г. А., Савченко Г. О. Кадрове забезпечення управління змінами. *Економіка: реалії часу*. 2014. № 3 (13). С. 50–56.
7. Дорошук Г. А. Управління організаційним розвитком: теоретичні та концептуальні основи: монографія. Одеса: Бондаренко М. О., 2016. 196 с.
8. Ермоленко Л. И. Формирование методики оценки готовности предприятия к организационным изменениям. *Вестник СамГУ*. 2011. № 3. С. 86–92.
9. Коэн Д. С. Суть перемен: путеводитель. Инструменты и тактика руководства преобразованиями в компании/пер. с англ. Москва: Олимп-Бизнес, 2007. 320 с.
10. Кузьменко О. М., Літвінова І. М. Потенціал розвитку інноваційної діяльності промислового підприємства. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Дала*. 2011. № 10 (1). С. 96–100.
11. Куликов П. М. Концепции готовности предприятий к организационным изменениям. *Бизнес Информ*. 2009. № 6. С. 82–84.
12. Усик С. П. Вибір стратегії розвитку з урахуванням ступеня готовності підприємства до стратегічних змін. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 6 (96). С. 142–151.
13. Фаерман М. И. Комплексный социально-психологический подход к предупреждению сопротивления нововведениям персонала (на примере организаций малого и среднего бизнеса): автореф. дисс. ... канд. психол. наук. Ярославль, 2007. 24 с.

14. Федулова И. В. Готовность предприятий к реализации инновационной стратегии. *Бизнес Информ.* 2010. № 11. С. 177–179.

15. Халитова И. В. Организационная готовность к изменениям: обзор методологии и практических методик оценки готовности. *Государственное управление. Электронный вестник.* 2013. № 39. С. 152–162. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/organizatsionnaya-gotovnost-k-izmeneniyam-obzor-metodologii-i-prakticheskikh-metodik-otsenki-gotovnosti>

16. Харрингтон Дж. Совершенство управления изменениями/пер. с англ. В. Н. Загребельного; под науч. ред. В. В. Брагина. Москва: РИА «Стандарты и качество», 2008. 192 с.

17. Armenakis A. A., Harris S. G., Mossholder K. W. Creating Readiness for Organizational Change. *Human Relations.* 1993. No 46. P. 681–703.

18. Weiner B. J. A Theory of Organizational Readiness for Change. *Implementation Science.* 2009. No. 4. URL: <https://implementationscience.biomedcentral.com/articles/10.1186/1748-5908-4-67>

REFERENCES

Ashmarina, S. A, and Gerasimov, B. N. *Upravleniye izmeneniyami* [Change management]. Moscow: Rid Grupp, 2011.

Armenakis, A. A., Harris, S. G., and Mossholder, K. W. "Creating Readiness for Organizational Change". *Human Relations*, no. 46 (1993): 681-703.

Doroshuk, A. A. "Fakторы organizatsionnogo razvitiya predpriyatiya v usloviyakh globalizatsii" [Factors of organizational development of the enterprise in conditions of globalization]. http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/VSUNU/2012_11_1/Doroshuk.pdf

Doroshuk, H. A., and Savchenko, H. O. "Kadrove zabezpechennia upravlinnia zminamy" [Staffing change management]. *Ekonomika: realii chasu*, no. 3 (13) (2014): 50-56.

Doroshuk, H. A. *Upravlinnia orhanizatsiinym rozvytkom: teoretychni ta kontseptualni osnovy* [Managing organizational development: theoretical and conceptual foundations]. Odesa: Bondarenko M. O., 2016.

Faerman, M. I. "Kompleksnyy sotsialno-psikhologicheskyy podkhod k preduprezhdeniyu soprotivleniy novovvedeniyam personala (na primere organizatsiy malogo i srednego biznesa)" [Comprehensive socio-psychological approach to the prevention of resistance to innovations staff (for example, associations of small and medium business)]. *Avtoref. dis. ... kand. psikh. nauk*, 2007.

Fedulova, I. V. "Gotovnost predpriyatiy k realizatsii innovatsionnoy strategii" [The readiness of enterprises for implementation of innovation strategy]. *Biznes Inform*, no. 11 (2010): 177-179.

Husieva, O. Yu. "Kontseptualni zasady i prykladni aspekty kompleksnoho otsiniuvannia hotovnosti pidpriemstv do zmin" [The conceptual basis and applied aspects of complex assessment of readiness of enterprises to changes]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 7 (145) (2013): 72-81.

Koen, D. S. *Sut peremen: putevoditel. Instrumenty i taktika rukovodstva preobrazovaniyami v kompanii* [The essence of change: a guide. Tools and tactics of change management in the company]. Moscow: Olimp-Biznes, 2007.

Kuzmenko, O. M., and Litvinova, I. M. "Potentsial rozvytku innovatsiinoy diialnosti promyslovoho pidpriemstva" [The potential of development innovative activity of industrial enterprises]. *Visnyk Skhidnoukrajnskoho natsionalnoho universytetu imeni Volodymyra Dalia*, no. 10 (1) (2011): 96-100.

Kulikov, P. M. "Kontseptsii gotovnosti predpriyatiy k organizatsionnym izmeneniyam" [The concept of readiness of enterprises for organizational change]. *Biznes Inform*, no. 6 (2009): 82-84.

Khalitova, I. V. "Organizatsionnaya gotovnost k izmeneniyam: obzor metodologii i prakticheskikh metodik otsenki go-

tovnosti" [Organizational readiness for change: a review of methodology and practices, readiness assessment]. *Gosudarstvennoye upravleniye. Elektronnyy vestnik.* <http://cyberleninka.ru/article/n/organizatsionnaya-gotovnost-k-izmeneniyam-obzor-metodologii-i-prakticheskikh-metodik-otsenki-gotovnosti>

Kharrington, Dzh. *Sovershenstvo upravleniya izmeneniyami* [Excellence change management]. Moscow: Standarty i kachestvo, 2008.

Usyk, S. P. "Vybir stratehii rozvytku z urakhuvanniam stupenia hotovnosti pidpriemstva do stratehichnykh zmin" [The choice of strategy development, taking into account the degree of readiness of enterprises to strategic change]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 6 (96) (2009): 142-151.

Voronkov, D. K. *Upravlinnia zminamy na pidpriemstvi: teoriia i prykladni aspekty* [Change management in the enterprise: theory and applied aspects]. Kharkiv: INZHEK, 2010.

Vikhanskiy, O. S., and Naumov, A. I. *Menedzhment: chelovek, strategiya, organizatsiya, protsess* [Management: man, strategy, organization, process]. Moscow: Gardarika, 1996.

Weiner, B. J. "A Theory of Organizational Readiness for Change". *Implementation Science.* <https://implementationscience.biomedcentral.com/articles/10.1186/1748-5908-4-67>

Yermolenko, L. I. "Formirovaniye metodiki otsenki gotovnosti predpriyatiya k organizatsionnym izmeneniyam" [The formation technique of an estimation of readiness of enterprise to organization change]. *Vestnik SamGU*, no. 3 (2011): 86-92.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА*

© 2016 **АНДРЮЩЕНКО І. С., ТОМІЛОВ О. В.**

УДК 336.5.02:640.432

Андрющенко І. С., Томілов О. В. Формування стратегії управління витратами для підприємств ресторанного господарства

Метою статті є дослідження особливостей розробки й реалізації стратегічного управління витратами на підприємствах ресторанного господарства. Удосконалено науково-методичний підхід до формування стратегії управління витратами, який базується на структурному, процесному та функціональному підходах. Розроблено структурно-логічну схему формування стратегії управління витратами підприємства ресторанного господарства. Запропоновано варіанти базових стратегій залежно від можливих стратегічних цілей на підставі заданих критеріїв. Виходячи із положень концепції ланцюга формування цінностей побудовано вартісний ланцюг виготовлення продукції власного виробництва, що дозволяє передбачати вплив господарських процесів і функцій на оптимізацію витрат за центрами їх виникнення. На підставі SWOT-аналізу сформовано матрицю стратегій щодо управління витратами, яка дозволяє обрати найбільш оптимальний сценарій формування стратегії, враховуючи вплив чинників зовнішнього і внутрішнього середовища.

Ключові слова: стратегія, управління витратами, підприємства ресторанного господарства, ланцюг формування цінностей, SWOT-аналіз.

Рис.: 8. Табл.: 4. Бібл.: 8.

Андрющенко Ірина Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, аналізу та страхування, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: andryshchenkoira@gmail.com

Томілов Олександр Валентинович – магістр, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: sachat.tomilov@gmail.com

УДК 336.5.02:640.432

UDC 336.5.02:640.432

Андрющенко И. С., Томілов А. В. Формирование стратегии управления затратами для предприятий ресторанного хозяйства

Целью статьи является исследование особенностей разработки и реализации стратегического управления затратами на предприятиях ресторанного хозяйства. Усовершенствован научно-методический подход к формированию стратегии управления затратами, который базируется на структурном, процессном и функциональном подходах. Разработана структурно-логическая схема формирования стратегии управления затратами предприятия ресторанного хозяйства. Предложены варианты базовых стратегий в зависимости от возможных стратегических целей на основании заданных критериев. Исходя из положений концепции цепочки формирования ценностей построена стоимостная цепочка изготовления продукции собственного производства, что позволяет предсказывать влияние хозяйственных процессов и функций на оптимизацию затрат по центрам их возникновения. На основании SWOT-анализа сформирована матрица стратегий по управлению затратами, которая позволяет выбрать наиболее оптимальный сценарий формирования стратегии, учитывая влияние факторов внешней и внутренней среды.

Ключевые слова: стратегия, управление затратами, предприятия ресторанного хозяйства, цепочка формирования ценностей, SWOT-анализ.

Рис.: 8. Табл.: 4. Библ.: 8.

Андрющенко Ирина Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, анализа и страхования, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: andryshchenkoira@gmail.com

Томілов Олександр Валентинович – магистр, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: sachat.tomilov@gmail.com

Andriushchenko I. S., Tomilov O. V. Evolving a Strategy of Cost Management for Enterprises of Restaurant Industry

The article is aimed at studying peculiarities of development and implementation of strategic cost management in enterprises of restaurant industry. The scientific-methodical approach to evolving a cost management strategy, which is based on the structural, the operational and the functional approaches, has been improved. A structural-logical schema of evolving strategy of cost management of enterprise of restaurant industry has been developed. Some variants of the basic strategies depending on possible strategic objectives based on specified criteria have been proposed. In view of provisions of the concept of the values formation chain, a value chain of own production has been built, allowing to predict the impact of both economic processes and functions on the cost optimization, as to the centers of their occurrence. On the basis of SWOT-analysis, a matrix of strategies for cost management has been formed, which provides to choose the most optimized script for generating a strategy, taking account of influence of the factors of both external and internal environment.

Keywords: strategy, cost management, restaurant industry enterprises, values formation chain, SWOT-analysis.

Fig.: 8. Tabl.: 4. Bibl.: 8.

Andriushchenko Iryna S. – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Finance, Analysis and Insurance, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (333 Klovskivska Str., Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: andryshchenkoira@gmail.com

Tomilov Oleksandr V. – Master, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (333 Klovskivska Str., Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: sachat.tomilov@gmail.com

Гнучкі й динамічні умови господарювання вимагають розробки та впровадження адекватних методик управління виробничою діяльністю з метою досягнення успіху підприємств. Науковці одностайні в

тому, що застосування стратегічних підходів до управління є напрямком забезпечення й запорукою підвищення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах господарювання. Ефективне формування витрат операційної діяльності є важливим чинником досягнення успіху функціонування підприємств. Тому управління ними через стратегічний аспект у діяльності

* Роботу виконано в межах Господоговірної теми (6-16Д № 1116U007221).

досліджуваних закладів забезпечить узгодження фактичного стану зі стратегічними цілями й можливості подальшої адаптації до суттєвих змін шляхом коригування стратегій. Адже, як показали результати дослідження, динаміка показників розвитку підприємств ресторанного господарства в останні роки свідчить про існування переважно несприятливих умов, що актуалізує запровадження елементів стратегічного управління.

Дослідженню питань стратегічного управління витратами підприємства приділяли увагу такі зарубіжні учені: В. Говіндараджан, А. Градов, Б. Карлоф, Г. Мінцберг, М. Портер, А. Стрікланд, А. Томпсон, Р. Фатхутдинов та інші, а також вітчизняні науковці: В. Герасимчук, М. Данилюк, Л. Дікань, О. Ковтун, А. Костирко, В. Лук'янова, А. Мазаракі, В. Немцов, М. Саєнко, М. Хопчан, Ю. Цал-Цалко, А. Череп, З. Шершньова, В. Яценко та інші.

У наукових працях вітчизняних учених розглянуто теоретичні засади стратегічного управління витратами, вивчено окремі аспекти зарубіжного досвіду та рекомендовано вдосконалення стратегічного управління витратами підприємств окремих галузей економіки.

Метою статті є дослідження особливостей розробки й реалізації стратегічного управління витратами на підприємствах ресторанного господарства, які є перспективним сегментом ринку в Україні, однак з невикористаним повною мірою потенціалом.

Практика господарювання вітчизняних рестораторів свідчить, що більшість успішних підприємств досягають значних результатів завдяки грамотній реалізації системи управління витратами, як елементу стратегічного управління, спрямованого на його розвиток. Н. Гришко слушно визначає ідею концепції стратегічного управління витратами в тому, що аналіз витрат підприємства дозволяє піднятися на найбільший рівень причин їх виникнення [1]. Таким чином, метою стратегічного управління витратами підприємства є забезпечення ефективності, враховуючи умови його функціонування й вплив чинників (зовнішніх і внутрішніх) на стан, рівень та динаміку витрат шляхом використання науково обґрунтованого інструментарію.

Водночас, на практиці не існує єдиної стратегії, притаманної всім підприємствам, отже, й не існує єдиного універсального стратегічного управління. Тому формування стратегії для кожного підприємства є процесом індивідуальним, оскільки залежить від низки різноманітних чинників й умов функціонування. Процес розробки стратегії залежить від позиції підприємства на ринку, динаміки його розвитку, його потенціалу, характеристики діяльності, стану економіки та іншого. Ефективне управління підприємством вимагає володіння повними та постійно оновлюваними потоками інформації, оскільки передбачає всебічний аналіз усіх існуючих інформаційних потоків про стан внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства для своєчасного коригування його стратегії, постійного пошуку нових методичних прийомів обґрунтування управлінських рішень і нових фінансових інструментів реалізації цих рішень. Враховуючи теоретичні концепції складання стратегій підприємства й, зокрема в частині управління

витратами, запропоновано структурно-логічну схему формування стратегії управління витратами підприємства (рис. 1), зважаючи на специфіку діяльності підприємств ресторанного господарства.

В основу розробки поданого на схемі механізму стратегічного управління витратами покладено взаємозв'язок трьох підходів до характеристики управлінської діяльності: структурний, процесний та функціональний, які розглядаються в класичних школах стратегічного спрямування. *Структурний підхід* містить у собі такі стадії: прийняття управлінського рішення; реалізація управлінського рішення; контроль за реалізацією прийнятого рішення. *Процесний* передбачає визначення ситуації, виявлення проблеми, вибір і ухвалення рішення, організація виконання рішення, розпорядження щодо реалізації рішення, облік результатів виконання рішення, контроль. *Функціональний підхід* забезпечує виконання функцій управління витратами. Оскільки всі підходи перебувають у взаємодії між собою, забезпечується можливість ефективної реалізації механізму стратегічного управління витратами. За М. Портером, підприємство може витримувати конкуренцію здійснюючи низькі витрати (лідерство на основі витрат) або пропонуючи продукцію, яка краща за продукцію конкурентів (диференціація продукції та фокусування) [2].

Усі дослідники зі стратегічного управління однак стайні в необхідності застосування етапності виконання стратегій, яка визначає характер процесів стратегічного управління за обраною системою послідовності. Важливою при розробці стратегії управління витратами є також необхідність систематизації чинників, які її визначають. Етапи стратегії управління витратами, рекомендовані нами для підприємств досліджуваної галузі у їх взаємозв'язку з групами чинників, які впливають на ефективність їх реалізації, подано на рис. 2. Одноставність вчених полягає й в тому, що першим етапом має бути визначення стратегічної мети. Стратегічна мета повинна бути чіткою, щоб на її основі можливо було сформулювати стратегічні завдання (орієнтири), спрямовані на досягнення єдиної стратегічної мети. Так, метою стратегії управління витратами підприємств ресторанного господарства нами вбачається забезпечення стійкого економічного зростання підприємства шляхом застосування обґрунтованих методів й інструментів управління витратами, спрямованих на їх оптимізацію через контроль дотримання обраних вимог. За мету для досліджуваного підприємства визначено такі стратегічні напрями: отримання прибутку, оптимізація витрат, збереження рівня рентабельності, та збільшення прибутку.

Досягнення завдань передбачає встановлення для них граничних значень і виконання стратегії розвитку, для чого Т. Буй рекомендовано складати такі документи: стратегічні ініціативи, стратегічний бюджет, який містить оцінку вартості стратегічних ініціатив, план стратегічних ініціатив з покроковим порядком втілення кожної стратегічної ініціативи [3]. Нами розроблено зазначені документи для підприємства ресторанного господарства, зокрема таблиця стратегічних ініціатив (табл. 1) містить результати стратегічних цілей з їх деталізацією та характеристиками й контрольні точки виконання.

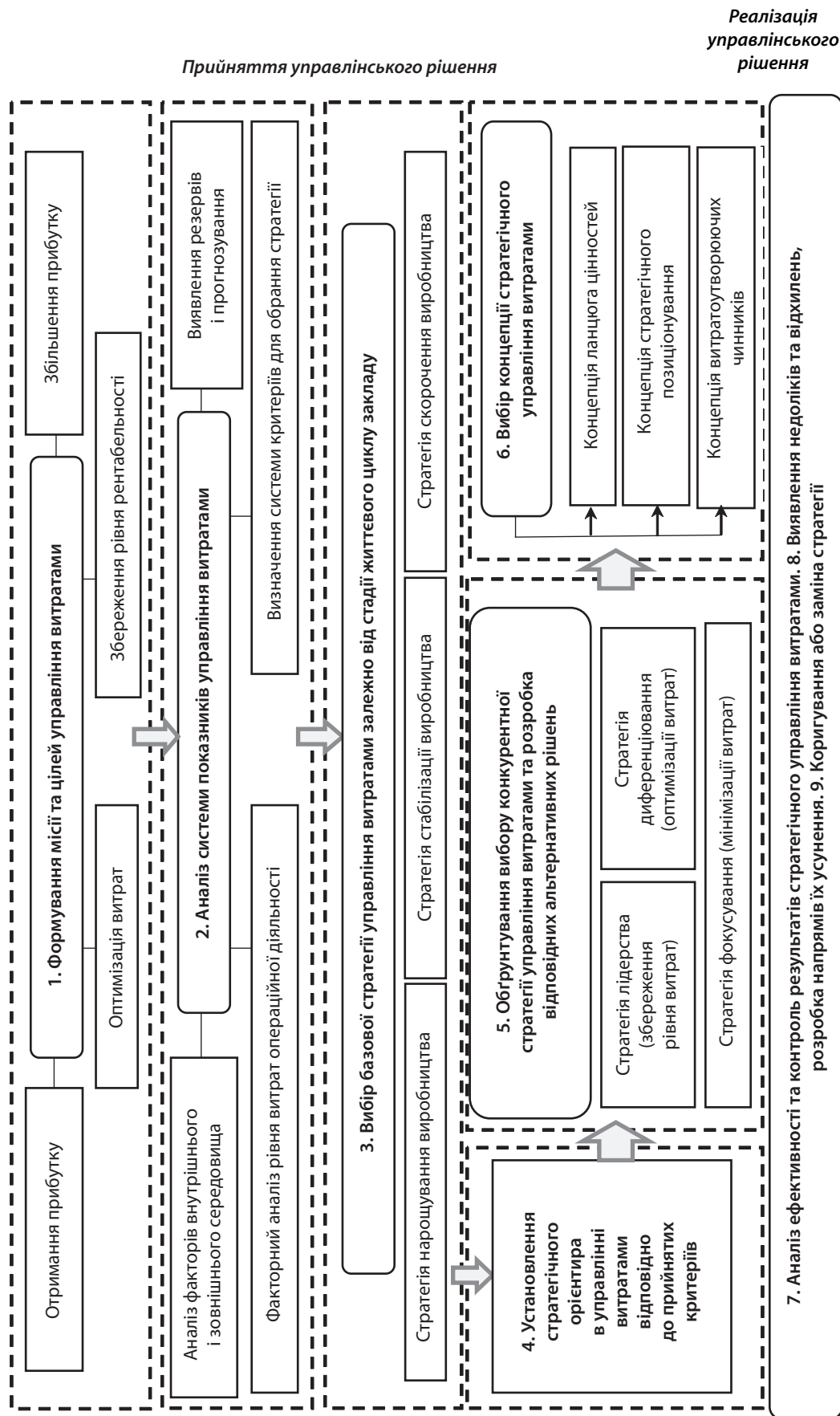


Рис. 1. Структурно-логічна схема формування стратегії управління витратами підприємства ресторанного господарства

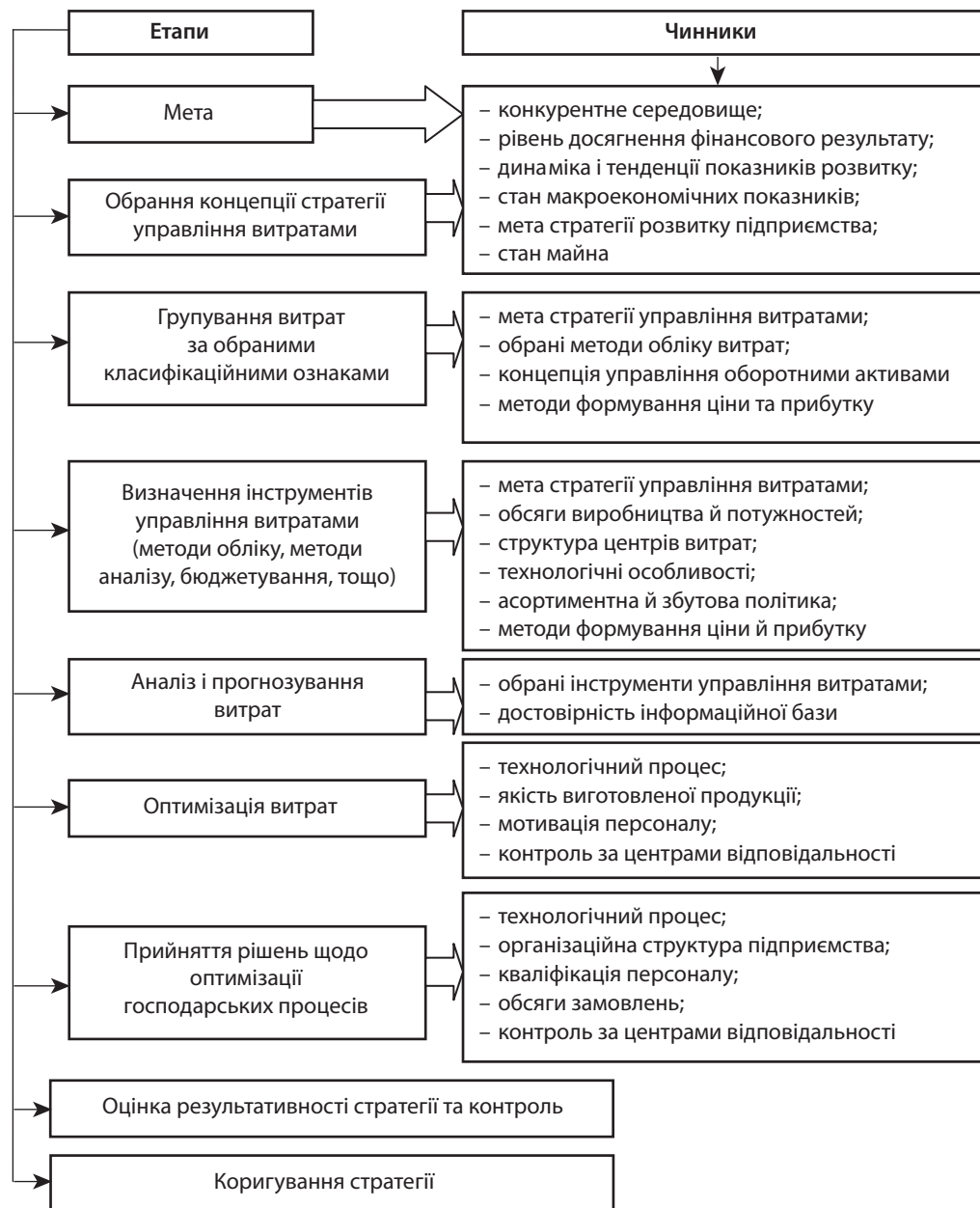


Рис. 2. Етапи реалізації стратегії управління витратами підприємств ресторанного господарства

Таблиця 1

Систематизація стратегічних цілей і контроль їх виконання

Результати	Деталізація результатів	Характеристика
Стратегія	Стратегічна мета	Стисле якісне формулювання стратегічної мети
	Стратегічні завдання	Напрями діяльності, пов'язані з досягнення стратегічної мети
	Ключові показники ефективності (КПД)	Показники, які у комплексі визначають ефективність управління витратами
	Цільові значення КПД	Планові (бюджетні або граничні) значення показників
Програма розвитку	Таблиця стратегічних ініціатив	Деталізований опис кожної стратегічної ініціативи
	Стратегічний бюджет	Фінансовий план, що оцінює вартість стратегічних ініціатив
	План стратегічних ініціатив	Календарний план здійснення проектів і програм
Документи	Стратегічна карта	Схематичне відображення стратегічних цілей та завдань
	Рахункова карта	Взаємозв'язок стратегічних завдань з досягнення КПД

Кожне визначене стратегічне завдання деталізується за допомогою ключових показників діяльності у рахунковій карті підприємства ресторанного господарства (табл. 2).

Для досягнення стратегічних факторів результативності економісти підприємства визначають ключові показники ефективності (КПЕ), які рекомендовано в стовпц. 2 табл. 2. Цільові значення КПЕ визначено виходячи з середнього їх значення досліджуваних підприємств за попередній період (стовпч. 4), за яких існує ймовірність досягнення очікуваного результату.

На наступному етапі відповідно до кожного стратегічного завдання усі підрозділи підприємства в межах своєї компетенції пропонують ініціати-ви для досягнення цільових значень ключових показників діяльності, частина з яких має бути затверджена керівництвом (табл. 3). Реалізація рекомендованих ініціатив оцінюється у вартісному виразі в сумі, яка передбачається буде необхідною і достатньою для її досягнен-

ня (стовпч. 3 табл. 3). Рішення керівництва щодо затвердження пропозицій приймається на підставі бюджетів. Запровадження даної схеми формування стратегічних завдань забезпечує зворотний зв'язок у процесі реалізації стратегії, передбачаючи своєчасний їх перегляд.

Усі розроблені документи мають бути додані до стратегії управління витратами підприємства, затверджені керівником і погоджені економічною службою.

Аналіз системи показників управління витратами при формуванні стратегії передбачає виконання аналізу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, факторного аналізу рівня витрат операційної діяльності, визначення системи критеріїв для обрання стратегії та виявлення резервів і прогнозування. Доцільним є здійснення прогнозування рівня витрат операційної діяльності та витрат на 1 гривню продукції власного виробництва та використання інформації про резерви щодо скорочення окремих видів витрат. Такі показники варто використовувати при встановленні стратегічного орієнтира на четвертому етапі, обґрунтуванні вибору

Таблиця 2

Рахункова карта підприємства «КафЕЕшка» на 2016–2017 рр.

Стратегічні завдання		КПЕ	Порядок розрахунку	Цільові значення КПЕ	Терміни виконання
1		2	3	4	5
Фінанси	Зростання прибутку	Рентабельність продажу	Прибуток/Товарооборот	$\geq 0,25$	Травень 2016
		Рентабельність активів	Прибуток/Середній обсяг активів	≥ 2	Січень 2017
		Рентабельність витрат	Прибуток/Витрати	$\geq 0,6$	Травень 2016
		Прибуток	Звіт про фінансові результати	≥ 6 тис. грн	Січень 2016
	Оптимізація витрат операційної діяльності	Рівень витрат	Витрати/Товарооборот	$\leq 60\%$	Січень 2017
		Продуктивність праці	Чисельність працівників/ Товарооборот	≥ 30 тис. грн	Липень 2016
		Капіталовіддача	Вартість основних засобів/Товарооборот	≥ 20 тис. грн	Травень 2017
		Товарообіговість	Вартість запасів/ Товарооборот	≥ 15 тис. грн	Квітень 2016
Маркетинг	Частка ринку	Нові клієнти	Замовлення вперше	≥ 80 осіб	Червень 2016
		Постійні клієнти	Періодично здійснюють закупки	≥ 200 осіб	Травень 2016
Внутрішні процеси	Процес виробництва	Кількість висококваліфікованих кухарів	Підвищення кваліфікації	Усі кухарі	Липень 2017
		Механізація процесу	Впровадження багатофункціонального обладнання		Травень 2016
		Трудоводдини	Тривалість приготування страв		Травень 2017
	Процес обслуговування	Середній час обслуговування клієнта		≥ 10 хв.	Березень 2016
	Процес реалізації				Травень 2017
	Процес управління	Питома вага адміністративних витрат у товарообороті	Адміністративні витрати/Товарооборот	$\leq 5\%$	Лютий 2017

План стратегічних ініціатив підприємства на 2016–2017 рр.

Стратегічні завдання	Ініціативи	Вартісна оцінка, тис. грн	Термін	Відповідальний
1	2	3	4	5
Збільшення прибутку	Політика оптимізації витрат і система бюджетування	20000	2016–2017	Економіст
Збільшення клієнтів	Реклама, акції, додаткові послуги, якість страв, розширення асортименту, гнучка цінова політика	8000	2016–2017	Адміністратор
Поліпшення якості обслуговування й реалізації	Програма підвищення якості обслуговування	2000	2016	Адміністратор
Збільшення механізації процесу виробництва	Придбання нового багатофункціонального обладнання	35000	2017	Технолог
Поліпшення процесу управління логістичними процесами	Програма логістики сировини та покупних товарів (придбання і зберігання)	3000	2016-2017	Економіст

стратегії на п'ятому етапі та під час аналізу ефективності й контролю результатів стратегічного управління витратами на сьомому етапі.

На етапі вибору базової стратегії управління витратами підприємств ресторанного господарства, стратегії скорочення, стабілізації або зростання рекомендовано обирати за одним із чотирьох кількісних параметрів.

За мети отримання прибутку як критерій управління витратами обрано показник – рівень витрат операційної діяльності (рис. 3). Залежно від базової стратегії за мету управління рівнем витрат визначають збереження, скорочення або утримання рівня витрат операційної діяльності, враховуючи при цьому резерви, отримані під час аналізу.

За мети збільшення прибутку як критерій управління витратами обрано показник – рентабельність продажу (рис. 4). Залежно від базової стратегії за мету управління рентабельністю продаж визначають дотримання існуючого значення, прагнення до його збільшення або їх поєднання.

За мети оптимізації витрат як критерій управління витратами обрано показник – витрати на гривню продукції (рис. 5). Залежно від базової стратегії за мету при оптимізації витрат визначають збереження, поступове збільшення, поступове зменшення або їх поєднання в різних комбінаціях.

За мети збереження рівня рентабельності як критерій управління витратами обрано співвідношення темпів зростання товарообороту на одне місце залу та рівня витрат операційної діяльності (рис. 6). Залежно від базової стратегії за мету управління рентабельністю визначають збереження або певне зниження темпів зростання рівня витрат операційної діяльності, збереження темпу зростання рівня витрат операційної діяльності або збереження або певне збільшення темпів зростання рівня витрат операційної діяльності.

Обґрунтування вибору конкурентної стратегії управління витратами та розробка відповідних альтернативних рішень за стратегіями лідерства, фокусування і диференціювання. В економічній літературі визначено

близько десяти ключових критеріїв вибору конкурентної стратегії, з яких для досліджуваного підприємства доцільно обирати такі: виробничі (наявність і забезпеченість виробничими ресурсами), технологічний рівень, який забезпечує економічні вигоди, забезпеченість кваліфікованими кадрами, застосування інновацій в технологіях і рецептурах, платоспроможність підприємства.

Наступним етапом формування стратегії означено вибір концепції стратегічного управління витратами.

Стратегічне управління витратами запропоновано М. Портером здійснювати відповідно до таких основних концепцій: ланцюга цінностей, аналізу факторів, що формують витрати, та стратегічного позиціонування [2]. Під час прийняття рішення щодо засобів досягнення окресленої мети в системі стратегічного управління витратами доцільно побудувати вартісний ланцюг підприємства ресторанного господарства для аналізу його діяльності.

Модель стратегічного управління витратами не може бути ефективною без удосконалення ланцюга формування цінності усередині підприємства (внутрішнього ланцюга формування цінності), поєданого з елементами зовнішнього ланцюга цінності (узгодженого з ланцюгами цінностей постачальників і споживачів). Такий ланцюг має охоплювати комплекс видів економічної діяльності, які здійснюються на підприємстві у процесі перетворення сировини на готовий продукт.

Для забезпечення ефективності управління операційними витратами у процесі побудови ланцюга формування цінностей усередині підприємства необхідно визначити склад і характер впливу основних витратоформуючих чинників на обсяг і динаміку витрат як загалом на підприємстві, так і при здійсненні окремих видів його господарської діяльності. Такі чинники, як масштаб діяльності, рівень вертикальної інтеграції підприємства, використання виробничої потужності, вартість матеріально-технічних і фінансових ресурсів, організаційна структура виробництва, наявність інфраструктури тощо, будуть суттєво впливати на рівень витрат підприємства.



Рис. 3. Вибір базової стратегії з метою отримання прибутку

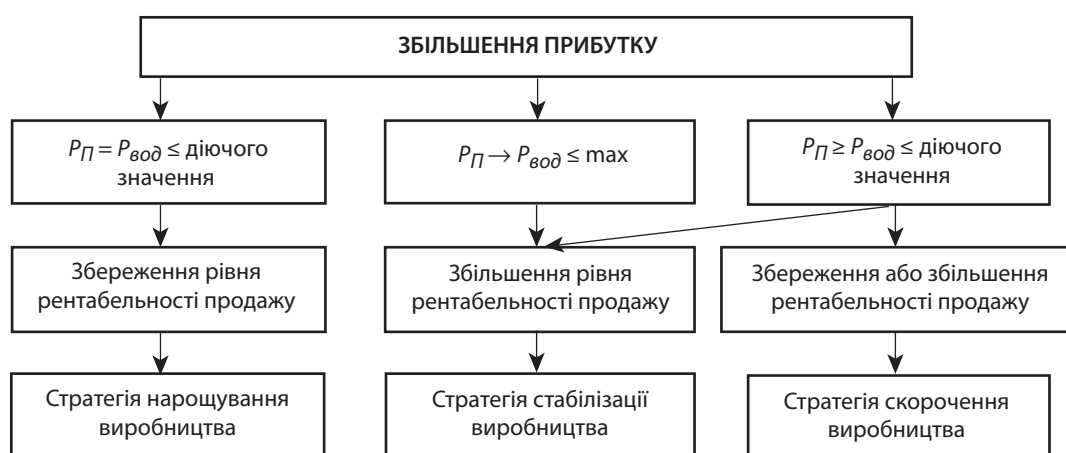


Рис. 4. Вибір базової стратегії з метою отримання прибутку

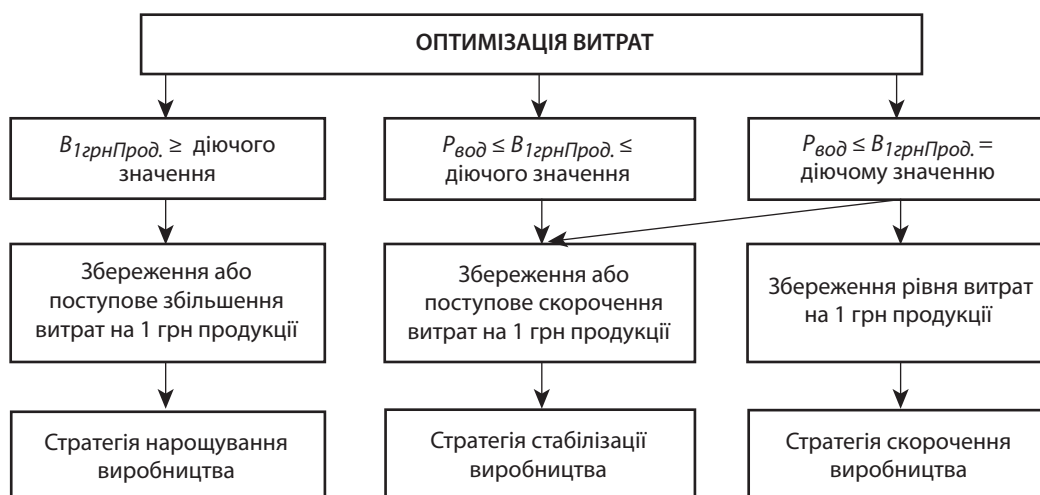


Рис. 5. Вибір базової стратегії з метою оптимізації витрат

ємства та вибір методів стратегічного управління ними. Аналізуючи ланцюг формування цінності усередині підприємства та порівнюючи його з ланцюгами цінності конкурентів, можна ідентифікувати ті види діяльності, які найбільшою мірою забезпечують формування стратегії конкурентної переваги підприємства, визначити

стратегічні напрямки розробки і впровадження інновацій, оцінити можливі варіанти оптимізації ланцюга формування цінностей на підприємстві.

Отже, використавши зміст концепцій та враховуючи особливості діяльності підприємств ресторанного господарства, визначимо їх ланцюг цінностей як ключові



Рис. 6. Вибір базової стратегії з метою збереження рівня рентабельності

види діяльності, кожен з яких створює цінність для функціонування підприємства (рис. 7). Аналіз вартісного ланцюга дозволяє отримати данні про витрати ключових видів діяльності, їх структуру, вплив на результати діяльності підприємства, можливості щодо оптимізації витрат.

Для підприємств ресторанного господарства варто звертати увагу на такі господарські процеси:

1) *постачання* – якість сировини й товарів, достовірність вартості й кількості, терміни й умови зберігання, своєчасність (дотримання концепції «точно в строк»);

2) *виробництво* – стан обладнання та застосування енергозберігаючих технологій, рівень зношеності обладнання (фізичної й моральної), інноваційність технологічного процесу або окремих його елементів, кваліфікація персоналу й рівень продуктивності праці, розподіл трудових операцій між персоналом;

3) *реалізація* – механізми прийняття й обробки замовлень, форми розрахунків, стан мережі (торгівля, зал, кейтеринг, доставка на об'єкт тощо), рівень логістики доставки;

4) *обслуговування* – стан приміщень, де клієнти споживають страви, рівень кваліфікації офіціантів та їх продуктивності праці.

На основі розробленої стратегічної концепції вартісного ланцюга стає можливим визначення напрямів оптимізації витрат за ключовими компетенціями всіх розглянутих процесів діяльності [4–6]. Компетенції внутрішнього середовища, які підприємства ресторанного господарства можуть розвивати як ключові розробленого вартісного ланцюга і формуванні стратегії управління витратами, подано на рис. 8.

Отже, під час реалізації стратегії варто враховувати рівень кожної з задекларованих ключових компетенцій.

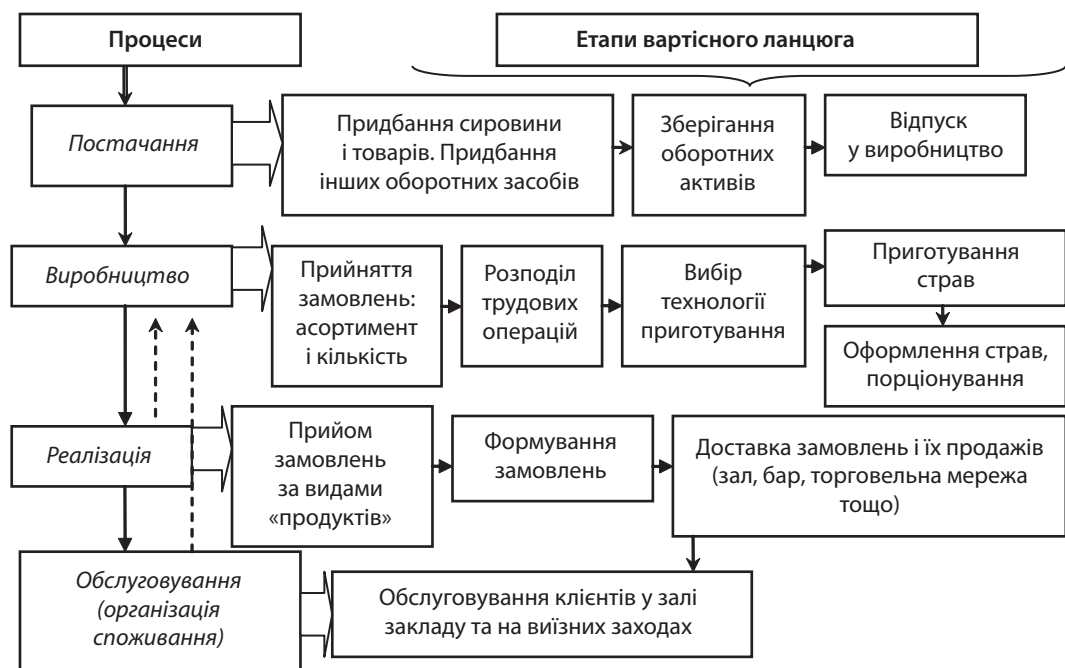


Рис. 7. Модель стратегічного управління витратами операційної діяльності підприємства ресторанного господарства за процесами та етапами вартісного ланцюга

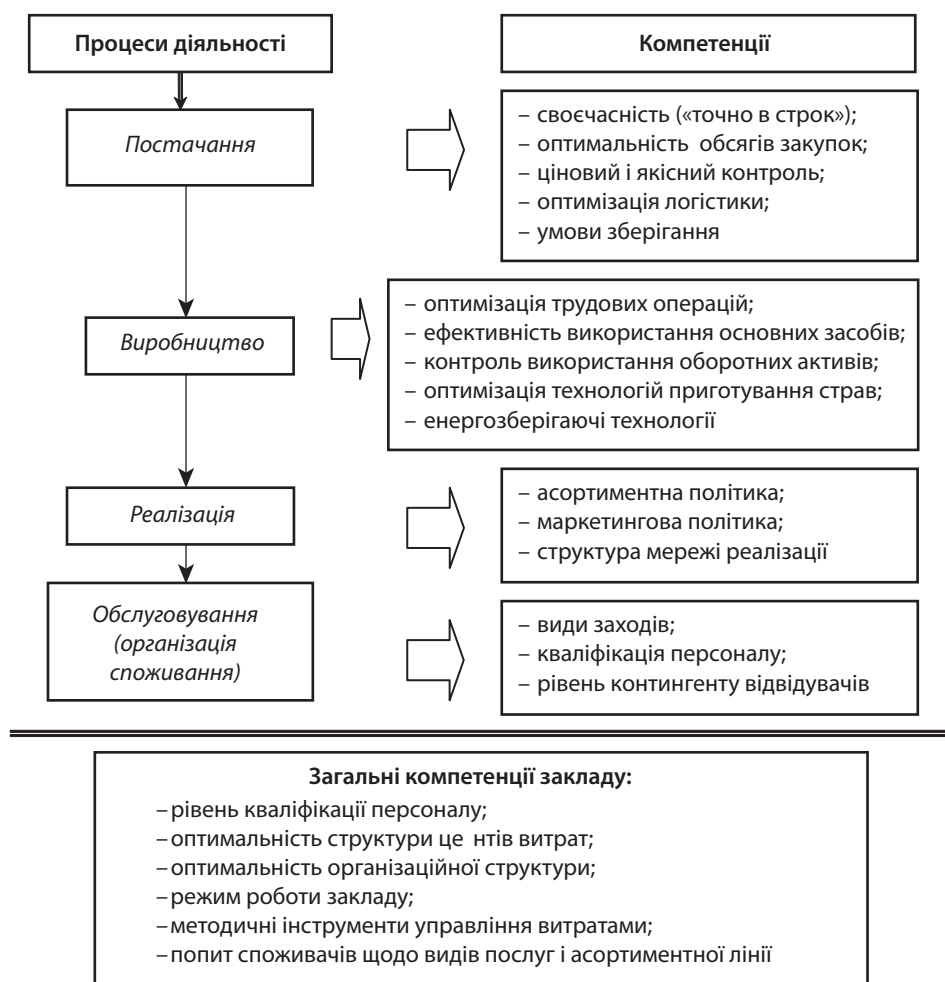


Рис. 8. Компетенції у вартісному ланцюзі стратегії управління витратами підприємства ресторанного господарства

тенцій, для можливого покращення їх стану на підприємстві, що забезпечить суттєвий позитивний вплив на результативність процесу, який вони визначають.

При формуванні моделі стратегічного управління витратами слід враховувати, на якій стадії життєвого циклу перебуває заклад. Від прийнятого варіанта стратегічної поведінки підприємства на ринку та способу забезпечення конкурентної переваги суттєво залежать структура і поведінка його витрат, рівень ризику підприємницької діяльності та вибір методів й прийомів управління витратами. При стратегії нарощування виробництва значна частина витрат підприємства буде пов'язана з розробкою і впровадженням інноваційних продуктів.

У разі вибору стратегії використання досягнутого витрати підприємства мають тенденцію до поступового зниження, грошові надходження перевищують грошові видатки, характерним є невисокий рівень підприємницького ризику, але існує проблема ефективного розміщення вільних коштів. При стратегії використання досягнутого найбільш ефективними для управління витратами є методи нормування і бюджетування операційних витрат та аналізу відхилень. Окрім цього, враховуючи етапи життєвого циклу продукції, вважаємо за доцільне застосовувати такі методи стратегічного управління витратами:

1) управління витратами у процесі створення продукції на основі реінжинірингу бізнес-процесів, з метою повного видалення або скорочення часу і витрат ресурсів на процеси і операції, що не створюють цінності продукції, використання інноваційних технологій для виробництва продукції, організації діяльності підприємства, удосконалення загальної стратегії управління операційними витратами.

2) управління витратами на основі оптимізації асортименту продукції, складу споживачів за критерієм їх рентабельності. Дослідженнями встановлено, що розподіл показників рентабельності продукції і споживачів відповідає закону Парето, на 20% номенклатури продукції припадає 80% обсягу доходу і прибутку, а 80% загального обсягу прибутку підприємство отримує від 20% своїх споживачів. Водночас, близько 20% асортименту продукції у підприємствах ресторанного господарства є низькорентабельними або збитковими.

3) управління витратами на основі вдосконалення взаємовідносин з постачальниками, через застосування методу постачання сировини «точно в строк» (не створюючи довгострокових запасів сировини і матеріалів, а отримуючи її перед моментом використання), налагодження партнерських взаємовідносин з постачальниками, продукція яких не вимагає додаткового контролю якості;

4) управління витратами шляхом налагодження ефективних відносин з клієнтами на основі регулювання цін на продукцію, введення дисконтних карт;

5) управління витратами на основі сегментації ринку та оптимізації каналів збуту.

Оскільки одним із завдань під час практичного використання механізму стратегічного управління операційними витратами є досягнення конкурентних переваг, то при розробці механізму стратегічного управління витратами нами враховано ресурсний, процесний і функціональний підходи.

Для ефективної реалізації стратегії підприємства як дієвого інструменту управління має спостерігатися синергія між обраними методами, способами й прийомами. Так, стосовно методичних засад формування витрат нами запропоновано підприємствам зі сталим асортиментом, які конкурують на ринку, визначати витрати, застосовуючи методичні аспекти методу «директ-костинг» із застосуванням елементів методу ABC, який забезпечує чітке віднесення накладних витрат до об'єктів та використовувати також методичні засади таргет-костингу, коли за основу формування витрат приймається ціна продажу страви. Оскільки стратегія управління витратами передбачає їх оптимізацію, міжнародна практика свідчить про доцільність при такій меті застосування таргет-костингу. Адже використання цього методу відбувається на стадії проектування, і витрати залежать від планового прибутку, тому у процесі оптимізації можна здійснювати розрахунки, застосовуючи системний підхід. Також з'являється можливість попередньо встановлювати обмеження щодо оптимізації витрат, для подальшого раціонального використання ресурсів, при максимальній орієнтації на задоволення вимог споживачів. Метод забезпечує оптимізацію рівня витрат, підвищення прозорості використання ресурсів у виробництві, удосконалює структуру витрат та підвищення якості продукції [7].

Метод «директ-костинг» в стратегічному управлінні витратами доцільний тому, що дозволяє визначати маржу, яка відшкодовує тільки суму постійних витрат, і досягається точка критичного обсягу виробництва, коли фінансовий результат дорівнює нулю. В умовах кризової економіки можливість отримувати інформацію про беззбитковий рівень за окремими асортиментними позиціями є перевагою в управлінській системі, оскільки операційний прибуток прямо залежить від обсягу реалізації.

Система «ABC» інтегрується в стратегічну концепцію ланцюга цінностей, оскільки визнає, що окремі виробники створюють попит на ті чи інші види діяльності (процеси), отже, виявляється цей зв'язок, і ці витрати відносять на продукт. Тим самим система «ABC» визначає синергію між факторами, які спричинили необхідність у тому чи іншому виді діяльності, й витратами на види діяльності.

Наступною стадією механізму стратегічного управління операційними витратами є реалізація конкурентної стратегії. На цій стадії за допомогою інструментів оперативного управління витратами: аналізу, плануван-

ня, прогнозування, обліку, управління та контролю відбувається безпосереднє управління операційними витратами підприємств ресторанного господарства.

1) *Аналіз* – дозволяє визначити фактичний стан наявних ресурсів й порівняти показники із запланованими.

2) *Бюджетування* – передбачає визначення майбутнього рівня витрат і сподівань споживачів щодо запропонованого товару. Вбачається незаперечна необхідність здійснення на підприємстві застосування технології бюджетного управління, яка є дієвим інструментом стратегічного управління витратами, оскільки спрямована на поліпшення фінансового стану в довгостроковому періоді, шляхом збільшення майнового потенціалу, платоспроможності та прибутковості.

3) *Облік* – є невід'ємною складовою побудови будь-якої системи управління операційними витратами, яка забезпечує систему управління витратами достовірною й своєчасною інформацією про фактичне використання ресурсів підприємства.

4) *Управління* – передбачає вибір методу калькулювання і є важливим інструментом у досягненні поставленої мети. Дозволяє прийняти рішення щодо формування ціни та інформації що до цілей управління.

5) *Контроль* – дозволяє відстежувати відхилення фактичних показників від запланованих, сприяє своєчасному реагуванню на негативні зміни у досягненні конкурентних переваг.

Для успішної реалізації стратегії важливо здійснювати контроль досягнення цілей підприємства через ключові показники ефективності з метою оцінювання можливості досягнення цілей, а також для характеристики ефективності бізнес-процесів, роботи кожного структурного підрозділу й співробітника.

Як зазначалося, аналіз ефективності стратегічного управління витратами доцільно здійснювати за збалансованою системою показників. Побудова системи показників оцінки ефективності стратегічного управління витратами залежить від стратегічних завдань і моделей поведінки підприємства на ринку, а також від стадії життєвого циклу, на якому перебуває підприємство. Найчастіше для оцінки ефективності управління операційними витратами використовують фінансово-економічні показники – рівень витрат (у динаміці), приріст доданої економічної вартості або прибутку, рентабельність діяльності, темпи зниження операційних витрат, дисконтування суми чистого грошового потоку тощо. У сучасних умовах конкурентного середовища на ринку ресторанних послуг систему фінансових показників необхідно доповнювати нефінансовими, такими як якість продукції, час на виготовлення продукції, виконання замовлення, рівень задоволення споживачів, що нами враховано під час визначення ключових компетенцій у вартісному ланцюзі стратегії витрат.

Вибір основних оцінювальних показників залежить від обраної стратегії та варіанта стратегічної поведінки підприємства на ринку.

За стратегічної мети максимізувати прибуток для оцінки стратегічної моделі управління операційними

витратами доцільно використовувати показники темпів зниження витрат, приросту прибутковості та рентабельності продукції, рентабельності власного капіталу, рентабельності активів.

У разі стратегічної орієнтації на підвищення ринкової вартості підприємства основними оцінювальними показниками ефективності управління операційними витратами є показники приросту доданої вартості, приріст віддачі на вкладений капітал.

Склад основних оцінювальних показників ефективності стратегічного управління операційними витратами підприємства може змінюватися залежно від стадії життєвого циклу продукту, що виготовляється на підприємстві. На стадії зростання доцільно використовувати такі показники, як темп зростання прибутку та доходу, на стадії зрілості – показники рентабельності, на стадії накопичення та спаду – рівень зниження витрат та їх відхилення від нормативів тощо. Н. Костецька зазначає, що оцінювання стратегії шляхом порівняння з фактичними даними за допомогою аналізу взаємозв'язку «витрати – обсяг – прибуток» дає змогу перевірити, наскільки результативними є розроблені стратегічні напрямки відповідно до визначених цілей і завдань стратегії [8]. Реалізувати такий аналітичний підхід за спрощеною схемою дозволить інформаційна база, сформована в системі «директ-костинг», яка рекомендована нами для обліку витрат закладів ресторанного господарства.

За умови, коли отримані результати реалізації стратегії не відповідають цілям, необхідно здійснювати коригування стратегії шляхом використання альтернативних варіантів, передбачених системою управління витрат.

Наступною стадією механізму стратегічного управління операційними витратами є контроль, який можна забезпечити, надавши структурним підрозділам або елементам ланцюга цінностей певної відповідальності і за допомогою аналізу відхилень контролювати хід виконання поставлених завдань. Нами запропоновано в механізмі реалізації та контролю за виконанням конкурентної стратегії звітну оцінку результатів стратегічного управління операційними витратами системи збалансованих показників. Запровадження збалансованої системи показників гарантує точну оцінку ефективності обраної стратегії, доведення основних стратегічних цілей до відома всіх учасників виробничого процесу, ефективну мотиваційну систему.

З метою здійснення структурного опису стратегічних характеристик системи управління витратами застосовано SWOT-аналіз. Сформована матриця SWOT-аналізу для досліджуваного підприємства ресторанного господарства «КафЕЕшка» дозволила визначити сильні і слабкі сторони підприємства, проаналізувати можливості та загрози зовнішнього середовища під час формування стратегії управління витратами (табл. 4).

Таким чином, провівши SWOT-аналіз діяльності підприємства ресторанного господарства «КафЕЕшка», виявилися помилки в стратегії підприємства, які могли б призвести до певних негативних наслідків у здійсненні діяльності. Результати, отримані за даними матриці SWOT-аналізу, дозволяють, поглянувши на визначені сильні та слабкі сторони підприємства, проаналізувати можливості й загрози зовнішнього середовища, і в результаті створити стратегію діяльності підприємства. Отже, найбільш прийнятними для підприємства «Ка-

Таблиця 4

SWOT-таблиця вибору базової стратегії підприємства «КафЕЕшка»

Елементи матриці	Слабкі сторони (W)			Сильні сторони (S)		
	Стратегія нарощування виробництва	Стратегія стабілізації виробництва	Стратегія скорочення виробництва	Стратегія нарощування виробництва	Стратегія стабілізації виробництва	Стратегія скорочення виробництва
Можливості (O)	1. Розширення асортименту продуктів і послуг. 2. Забезпечення збільшення капіталовіддачі	1. Технічне переоснащення. 2. Навчання персоналу. 3. Гнучкість цінової політики	1. Використання резервів. 2. Забезпечення зменшення постійних витрат	1. Створення мережі закладів у межах міста. 2. Прискорення оборотності запасів. 3. Нові рецептури	1. Висока якість продукції. 2. Оптимізація структури управління. 3. Зменшення рівня витрат	1. Невеликий штат. 2. Недорогі ресурси. 3. Режим роботи.
Загрози (T)	1. Впровадження сучасних технологій і рецептур. 2. Оптові закупівлі сировини тривалого зберігання	1. Застосування енергозберігаючих технологій. 2. Гнучка цінова політика	1. Виведення неефективного обладнання. 2. Оптимізація персоналу за кваліфікацією. 3. Оренда необоротних активів. 4. Збільшення рівня витрат	1. Мотивація персоналу. 2. Забезпечення високого рівня послуг. 3. Рівень постійних витрат	1. Інфляція. 2. Знос необоротних активів. 3. Оборотність активів	1. Аутсорсинг. 2. Збереження рівня націнки. 3. Утримання клієнтів

фЕЕшка» в даний час є обрання стратегії нарощування виробництва, за якої з'являється можливість забезпечити виконання найбільшого кола стратегічних цілей (альтернативність), досягати максимальних результатів функціонування при не значних інвестиціях. Тобто, для підприємства «КафЕЕшка» є доцільною стратегія, реалізація якої забезпечить збільшення внутрішніх сил і зовнішніх можливостей підприємства, і де слід скоротити слабкі внутрішні сторони і максимально здійснити зменшення негативного впливу зовнішніх загроз.

На підставі даної матриці розроблено заходи для усунення ймовірних загроз і використання потенційних можливостей за кожним із варіантів обраної базової стратегії управління витратами:

1. Нарощування:

- ✦ мотивація та підвищення кваліфікації персоналу;
- ✦ впровадження новітніх технологій і рецептур;
- ✦ оптимізація структури управління;
- ✦ гнучка цінова політика;
- ✦ розширення асортиментних позицій або спеціалізовані напрями кухні;
- ✦ розширення маркетингових заходів щодо просування продукції і продуктів тощо.

2. Стабілізація:

- ✦ забезпечення якості продукції з оптимізованими за вартісним складом сировинними закладами;
- ✦ мотивація персоналу;
- ✦ збереження асортиментних позицій;
- ✦ незначне розширення видів продуктів, що не сприяє збільшенню питомої ваги постійних витрат;
- ✦ ймовірне скорочення в сумі торговельної надбавки суми очікуваного прибутку тощо.

3. Скорочення виробництва:

- ✦ зменшення кількості асортиментних позицій;
- ✦ зменшення кількості працівників;
- ✦ використання недорогих ресурсів;
- ✦ енергозберігаючі технології;
- ✦ диверсифікація у виробничих процесах тощо.

ВИСНОВОК

Узагальнюючи результати проведеного дослідження необхідно відзначити, що рекомендовані організаційно-економічні засади механізму стратегічного управління витратами для підприємств ресторанного господарства розроблено з метою покращення результатів їх діяльності й досягнення конкурентних переваг. В основу розробки механізму стратегічного управління витратами покладено концепцію вартісного ланцюга стратегії, за яким визначено основні види господарських процесів, які споживають витрати й визначено ключові компетенції, котрі забезпечують їх ефективну роботу під час реалізації стратегії. Методичні підходи та інструменти, використані під час формування стратегії управління витратами, перебувають у взаємодії між собою, тому практичне використання механізму стратегічного управління націлене на ефективну його реалізацію підприємствами ресторанного господарства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Гришко Н. В. Методологія управління витратами промислових підприємств (вугледобувна промисловість): монографія. Донецьк, 2009. 403 с.
2. Портер М. Е. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов/пер. с англ. 2-е изд. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2006. 454 с.
3. Буй Т. Розробка системи збалансованих показників торговельного підприємства. *Управленческий учет и бюджетирование*. 2010. № 3 (27). С. 60–65.
4. Костецька Н. І., Хопчан М. І. Стратегічне управління витратами як засіб забезпечення конкурентоспроможності підприємства. *Інноваційна економіка*. 2012. № 5 (31). С. 81–86.
5. Фролова Л. В., Кравченко О. С. Управління витратами обігу торговельних підприємств на основі компетентнісного підходу: монографія. Донецьк: Вебер, 2009. 224 с.
6. Должанський І. З., Ягнюк І. М. Стратегія управління діяльністю підприємств на основі збалансованої системи показників: монографія. Макіївка: Купріянов В. С., 2012. 211 с.
7. Аткинсон Э. А., Банкер Р. Д., Каплан Р. С., Янг М. С. *Управленческий учет/пер. с англ.* Москва: Вильямс, 2005. 878 с.
8. Костецька Н. І. Методичні аспекти формування стратегії зниження витрат підприємства. *Економіка: проблеми теорії та практики*. 2010. Вип. 263. Том 2. С. 443–450.

REFERENCES

- Atkinson, E. A. et al. *Upravlencheskiy uchet* [Management accounting]. Moscow: Vilyams, 2005.
- Bui, T. "Rozrobka systemy zbalansovanykh pokaznykiv torhovelnoho pidpriemstva" [Development of a balanced scorecard of commercial enterprise]. *Upravlencheskiy uchet i byudzhetrovaniye*, no. 3 (27) (2010): 60-65.
- Dolzanskiy, I. Z., and Yahniuk, I. M. *Stratehiia upravlinnia diialnistiu pidpriemstv na osnovi zbalansovanoi systemy pokaznykiv* [Management strategy the activities of enterprises based on balanced scorecard]. Makiivka: Kupriianov V. S., 2012.
- Frolova, L. V., and Kravchenko, O. S. *Upravlinnia vytratamy obihu torhovelnykh pidpriemstv na osnovi kompetentnisnogo pidkhodu* [Management of costs of trade enterprises on the basis of competence approach]. Donetsk: Veber, 2009.
- Hryshko, N. V. *Metodolohiia upravlinnia vytratamy promyslovykh pidpriemstv (vuhledobuvna promyslovist)* [The methodology of cost management of industrial enterprises (coal mining industry)]. Donetsk, 2009.
- Kostetska, N. I., and Khopchan, M. I. "Stratehichne upravlinnia vytratamy yak zasib zabezpechennia konkurentospromozhnosti pidpriemstva" [Strategic cost management as a means of ensuring the competitiveness of the enterprise]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 5 (31) (2012): 81-86.
- Kostetska, N. I. "Metodychni aspekty formuvannia stratehii znyzhennia vytrat pidpriemstva" [Methodical aspects of forming the strategy to reduce costs of the enterprise]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*. Vol. 2, no. 263 (2010): 443-450.
- Porter, M. E. *Konkurentnaya strategiia: metodika analiza otrasley i konkurentov* [Competitive strategy: methods analyzing industries and competitors]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2006.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ЗАКОНОМІРНОСТІ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

© 2016 КОВАЛЬ Т. О., ПОНОМАРЕНКО О. О., ЯХКІНД В. П.

УДК 367.657

Коваль Т. О., Пономаренко О. О., Яхкінд В. П. Економічна сутність та закономірності формування маркетингового потенціалу підприємства

У статті проаналізовано закономірності формування маркетингового потенціалу підприємства. Особливе місце в системі елементів потенціалу підприємства посідає маркетингова складова, неухильне зростання значущості якої в умовах ринкових відносин обумовлюється сутністю, значенням та функціями маркетингу в господарській діяльності. Маркетинговий потенціал характеризує, з одного боку, якою мірою забезпечені певні «спроможності» підприємства для захоплення лідируючих позицій на ринку (у галузі), а, з іншого боку, – чи досить повно використовуються підприємством умови зовнішнього середовища для створення й підтримки цільових конкурентних переваг на високому рівні. Формування маркетингового потенціалу відбувається в результаті реалізації маркетингових можливостей підприємства в умовах конкурентного суперництва при проектуванні, виробництві, реалізації й експлуатації продукції і послуг на відкритому ринку. Складові маркетингового потенціалу звичайно носять порівняльний, тобто відносний, а не абсолютний характер, оскільки реалізація певних маркетингових можливостей може бути оцінена тільки шляхом порівняння характеристик, які впливають на економічну ефективність господарських операцій, що супроводжують функціонування ланцюжку створення нової вартості, і прив'язані до конкретних умов і причин.

Ключові слова: маркетинг, маркетинговий потенціал, конкуренція, взаємодія, маркетингове партнерство.

Рис.: 1. Табл.: 1. Формул.: 10. Бібл.: 19.

Коваль Тетяна Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: koval-tan@yandex.ru

Пonomarenko Олександр Олександрович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: Oleksandr.Ponomarenko@m.hneu.edu.ua

Яхкінд Вікторія Павлівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: vikakin@mail.ru

УДК 367.657

Коваль Т. А., Пономаренко А. А., Яхкінд В. П. Экономическая сущность и закономерности формирования маркетингового потенциала предприятия

В статье проанализированы закономерности формирования маркетингового потенциала предприятия. Особое место в системе элементов потенциала предприятия занимает маркетинговая составляющая, неуклонный рост значимости которой в условиях рыночных отношений обуславливается сущностью, значением и функциями маркетинга в хозяйственной деятельности. Маркетинговый потенциал характеризует, с одной стороны, в какой мере обеспечены определенные «способности» предприятия для захвата лидирующих позиций на рынке (в отрасли), а, с другой стороны, – достаточно ли полно используются предприятием условия внешней среды для создания и поддержания целевых конкурентных преимуществ на высоком уровне. Формирование маркетингового потенциала происходит в результате реализации маркетинговых возможностей предприятия в условиях конкурентного соперничества при проектировании, производстве, реализации и эксплуатации продукции и услуг на открытом рынке. Составляющие маркетингового потенциала обычно носят сравнительный, то есть относительный, а не абсолютный характер, поскольку реализация определенных маркетинговых возможностей может быть оценена только путем сравнения характеристик, которые влияют на экономическую эффективность хозяйственных операций, сопровождающих функционирование цепочки создания новой стоимости, и привязаны к конкретным условиям и причинам.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговый потенциал, конкуренция, взаимодействие, маркетинговое партнерство.

Рис.: 1. Табл.: 1. Формул.: 10. Библ.: 19.

Коваль Татьяна Александровна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры политической экономики, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: koval-tan@yandex.ru

Пonomarenko Олександр Олександрович – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры политической экономики, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: Oleksandr.Ponomarenko@m.hneu.edu.ua

Яхкінд Виктория Павловна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры политической экономики, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: vikakin@mail.ru

UDC 367.657

Koval T. O., Ponomarenko O. O., Yakhkind V. P. The Economic Substance and Regularities of Establishing the Marketing Potential of Enterprise

The article analyzes regularities of establishing the marketing potential of enterprise. A special place in the system of elements of enterprise takes the marketing constituent, the steady increase of significance of which in the conditions of market relations stems from the substance, value and functions of marketing in the economic activity. Marketing potential characterizes, on the one hand, the extent to which certain «capacities» of enterprise are being provided in order to occupy leading positions at the market (in the industry sector), and, on the other hand, whether the enterprise can entirely use the conditions of external environment to create and maintain targeted competitive advantages at a high level. Establishing the marketing potential occurs as result of implementation of the marketing opportunities of enterprise in the conditions of competitive rivalry in projecting, producing, marketing and operating products and services in the open market. Components of marketing potential usually have comparative nature (i.e. relative, not absolute), since implementing certain marketing opportunities can be evaluated only by comparing characteristics that impact the economic efficiency of economic operations, accompanying the functioning of chains of creating the new value, and are tied to specific conditions and reasons.

Keywords: marketing, marketing potential, competition, interaction, marketing partnership.

Fig.: 1. Tabl.: 1. Formulae: 10. Bibl.: 19.

Koval Tetiana O. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Political Economy, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: koval-tan@yandex.ru

Ponomarenko Oleksandr O. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Political Economy, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: Oleksandr.Ponomarenko@m.hneu.edu.ua

Yakhkind Viktoriia P. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Political Economy, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: vikakin@mail.ru

У сучасних ринкових умовах зовнішнє середовище господарювання стає все більш складним і мінливим, створюючи значну кількість нових непередбачуваних проблем. При цьому в управлінні підприємствами виникають завдання не тільки виявляти суттєві фактори в оточенні, які можуть впливати на внутрішню побудову економічної організації, але й змінювати її таким чином, щоб вона заздалегідь готувалася до перетворень навколишнього оточення. Пристосування підприємств України до змін середовища господарювання на цей час додатково ускладнюється через процеси ринкового реформування, які є характерними для транзитивної економіки. В умовах формування інституціональної структури ринкових відносин, масштабної структурної перебудови, перетворення форм власності вимоги до спроможності підприємства швидко та з найменшими витратами пристосовувати господарську діяльність до змін ринкового оточення, здійснювати оптимальний вибір найбільш ефективних шляхів інтенсифікації соціально-економічного розвитку набувають особливого значення.

Надзвичайно високий рівень різноманітності й складності протиріч та проблем здійснення соціально-економічних трансформацій підприємства, невизначеність та непередбачуваність змін умов його функціонування обумовлюють переважно стратегічний характер управлінських рішень щодо регулювання процесів розвитку підприємства. Провідне місце в системі категорій, які використовуються для обґрунтування пріоритетів стратегічного управління розвитком підприємства, посідає поняття «потенціал підприємства» (ПП) (або «стратегічний потенціал підприємства», «економічний потенціал підприємства», «підприємницький потенціал» та ін.).

Внаслідок надмірної складності та невизначеності природи і походження потенціалу підприємства, які є причиною виникнення численних концепцій сутності ПП, серед науковців відсутня остаточна точка зору щодо встановлення складових або різновидів потенціалу підприємства, а також щодо найбільш важливих ознак, за якими слід групувати елементи ПП. Основними класифікаційними ознаками, відповідно до яких розрізняються елементи та різновиди потенціалу підприємства, є такі [1; 4; 6; 8; 11; 12; 14; 15; 18; 19 та ін.]:

- ✦ *сфера виникнення* (внутрішній, зовнішній, загальний);
- ✦ *завдання, яке вирішується в ході формування та оцінки потенціалу* (стратегічний, поточний, операційний, конкурентний, потенціал реформування);
- ✦ *характер процесної спрямованості дослідження* (потенціал розвитку, потенціал функціонування);
- ✦ *сфера функціонування підприємства* (виробничий, відтворювальний, потенціал розвитку відтворювальної бази);
- ✦ *об'єкт (або ієрархічний рівень) дослідження* (потенціал підприємства, потенціал структурного підрозділу, потенціал функціональної сфери діяльності, потенціал окремого працівника);
- ✦ *характер можливостей розвитку* (потенціал виробничо-фінансових можливостей, потенці-

ал трудових можливостей, потенціал інтелектуально-інформаційних можливостей);

- ✦ *функціональна сфера діяльності підприємства* (виробничий, ресурсний, ринковий, науково-інноваційний, організаційний, вартісний, трудовий).

Кожна з наведених складових потенціалу підприємства визначається власними специфічними цілями та умовами формування й розвитку, відчуває вплив і генерує зворотні реакції щодо дії різноманітних факторів й чинників. Складне й мінливе сполучення різних складових ПП великою мірою визначає стратегічні альтернативи, тенденції, перспективи і пріоритети розвитку підприємства. Найбільш помітний вплив на формування потенціалу надають ті його елементи, які визначаються за функціональною сферою діяльності підприємства. Неабияке значення саме цих складових ПП при формуванні загального потенціалу підтверджується тим, що кожний із наведених елементів (виробничий, ресурсний, маркетинговий, ринковий, науково-інноваційний, організаційний, вартісний потенціали тощо), своєю чергою, є предметом ретельного вивчення у відповідних напрямках економічних досліджень.

Особливе місце в системі елементів потенціалу підприємства посідає маркетингова складова (маркетинговий потенціал), неухильне зростання значущості якої в умовах ринкових відносин обумовлюється сутністю, значенням і функціями маркетингу в господарській діяльності. В економічній літературі існують різні точки зору щодо трактування поняття маркетингової діяльності підприємства та класифікації її видів. У будь-якому випадку маркетинг розглядається як економічний процес, що забезпечує контакт виробника і споживача, сприяє підвищенню ефективності здійснюваних ними транзакцій, зведенню до мінімуму невідповідності між попитом та пропозицією й створює умови для раціональної орієнтації суспільного відтворення. Загальним для всіх визначень маркетингу є орієнтація на покупця, пристосування виробництва продукції до вимог споживача. У зв'язку зі складністю маркетингового процесу, що тією чи іншою мірою охоплює всі сторони діяльності підприємства, маркетинг варто розглядати як єдність трьох аспектів.

1. Маркетинг як філософська концепція господарювання, відповідно до чого управління підприємством здійснюється згідно з вимогами ринку.

2. Маркетинг – система організації й керування господарською діяльністю підприємства, що заснована на попереднім вивченні стану й перспектив розвитку ринку, а також координації й узгодженні всіх сторін ділової активності підприємства (від розробки технології виробництва до післяпродажного обслуговування покупців) для забезпечення успішного збуту продукції.

3. Маркетинг – комплекс конкретних інструментів (методів, методик, прийомів, способів і т. ін.), за допомогою яких підприємство вивчає ринкову ситуацію, впливає на ринок і збут продукції власного виробництва.

Отже, за будь-який підхід, маркетинг слід вважати певною формою вирішення протиріччя між такими

етапами відтворювального процесу, як виробництво й споживання, яка (тобто, така форма) і складає основу для забезпечення збалансованого розвитку потоку товарів і послуг. Таким чином, маркетинг встановлює і постійно підтримує не тільки товарний, але й інформаційний обмін між потенційними учасниками ринкових відносин. Потреба в ньому стає тим вищою, чим більше виробників однорідної продукції протистоїть суб'єктам, яким потрібна ця продукція. Маркетинг у цьому ключі розглядається як діяльність, пов'язана з взаємним пристосуванням процесів виробництва товарів та процесів їхнього споживання на основі широкого використання відповідної ринкової інформації.

Саме тому найбільш обґрунтованою й ефективною вважається концепція інтегрованого маркетингу, яка припускає включення у сферу її дії не тільки досліджень, пов'язаних зі збутом і реалізацією продукції, але й вимагає визначення виробничих можливостей підприємства щодо випуску продукції як наявної, так і нової номенклатури. Отже, інтегрований маркетинг передбачає вирішення цілого спектра проблем – від вивчення ринкового попиту та визначення стратегій комерційної діяльності до встановлення можливостей виробництва, збуту, організації реклами тощо.

При цьому маркетинг трактується як одна з багатьох рівноправних функцій управління підприємством. Маркетинг слід розглядати або як управлінську функцію, що превалює над іншими функціями управління, або як інтегруючу господарську функцію. Концепцію інтегрованого маркетингу спрямовано не на розподіл господарських функцій на головні та другорядні, а на підпорядкування їх загальній ідеї передбачення, ідентифікації й задоволення потреб, що виникають на товарному ринку, на виділення глобальної функції управління, яка б визначала орієнтири діяльності підприємства. Саме це обумовило розвиток маркетингу з конкретної функції управління взаємодією підприємства та ринку до маркетингового управління підприємством у цілому. Так, наприклад, Коротков Є. М. відзначає з цього приводу, що функції маркетингу полягають саме в дослідженні та формуванні його засобами таких організаційно-економічних умов, які б забезпечували безупинне здійснення відтворювальних процесів, зниження витрат й досягнення рівня ефективності, достатнього для стабільного розвитку підприємства [2, с. 160]. Разом з цим, як відзначають Багієв Г. А., Тарасевич В. М. і Анн Х., управлінська функція маркетингу поступово виробляла свої принципи ефективної реалізації, а саме: виходити на ринок не з товарами, а із засобами рішення проблем споживача; організовувати виробництво товарів після вивчення потреб і попиту; накопичувати і розвивати інформаційний потенціал діяльності; формувати маркетингові програми на основі програмно-цільового підходу; враховувати як економічні, так і соціальні фактори виробництва й розподілу товарів на всіх стадіях його життєвого циклу; поступово формувати взаємодії з усіма підсистемами підприємства; концентрувати зусилля на досягненні кінцевого результату діяльності підприємства [3, с. 37].

У прикладному аспекті формування парадигми маркетингу пов'язано з дослідженнями, що розкривають зміст маркетингової діяльності, тобто конкретного сполучення елементів маркетингу, необхідного для досягнення цілей підприємства шляхом найбільш якісного задоволення потреб споживачів. Отже, маркетинг має системно забезпечити оптимальне (з погляду досягнення стратегічних цілей підприємства) співвідношення усіх, без винятку, елементів і характеристик, що складають його структуру.

Структура маркетингу, за Лебедевим А. А. – це конкретне сполучення його елементів для досягнення поставлених цілей й задоволення цільового ринку [10]. Івін Л. М. і Долинська Р. Г. пропонують виділяти численні маркетингові змінні, що визначають комплекс його засобів, поєднати в чотири основні групи: товар, ціна, канали розподілу, формування попиту й стимулювання збуту [9, с. 246]. Відповідно до такого розподілу можна визначити як структуру маркетингу, так і послідовність формування маркетингової стратегії в процесі здійснення цієї діяльності (рис. 1).

Вирішення задачі оптимізації системи маркетингу, яка, своєю чергою, полягає в знаходженні та описі такого співвідношення елементів маркетингової системи, при якому ступінь досягнення задоволення потреб є відносно найвищим, а характеристики угоди певним чином збалансовані, тісно пов'язані з проблемами стратегії менеджменту та створенням оптимальних умов взаємодії маркетингової системи із зовнішнім середовищем.

У системі маркетингу підприємство, що функціонує на ринку, розглядається не само по собі, а з урахуванням усієї сукупності відносин та інформаційних потоків, що пов'язують його з іншими суб'єктами ринку. Умови навколишнього середовища, в якому діє підприємство, прийнято називати *маркетинговим середовищем*. Маркетингове середовище складається з мікросередовища, яке представлене силами, що мають безпосереднє відношення до самого підприємства та його можливостей із задоволення потреб споживачів (постачальниками, маркетинговими посередниками, клієнтами, конкурентами, контактними аудиторамі) та макросередовища, представленого силами більш широкого соціального плану, що впливають на мікросередовище (фактори демографічного, економічного, природного, технічного, політичного і культурного характеру). При цьому однією з найважливіших складових середовища маркетингу, без обліку й вивчення якої неможлива розробка прийнятної стратегії й тактики функціонування підприємства на ринку, стають конкуренти.

Конкурентне суперництво є невід'ємною складовою функціонування ринкового механізму, важливою умовою неухильного підвищення ефективності підприємницької діяльності, забезпечення вдосконалення господарсько-комерційних зв'язків підприємств в умовах ринку. Конкуренція виступає найважливішим механізмом забезпечення ефективності, пропорційності та динамічності ринкової економіки, а також є провідним чинником формування світогосподарських зв'язків у сучасних умовах глобалізації усіх аспектів суспільного розвитку людства.

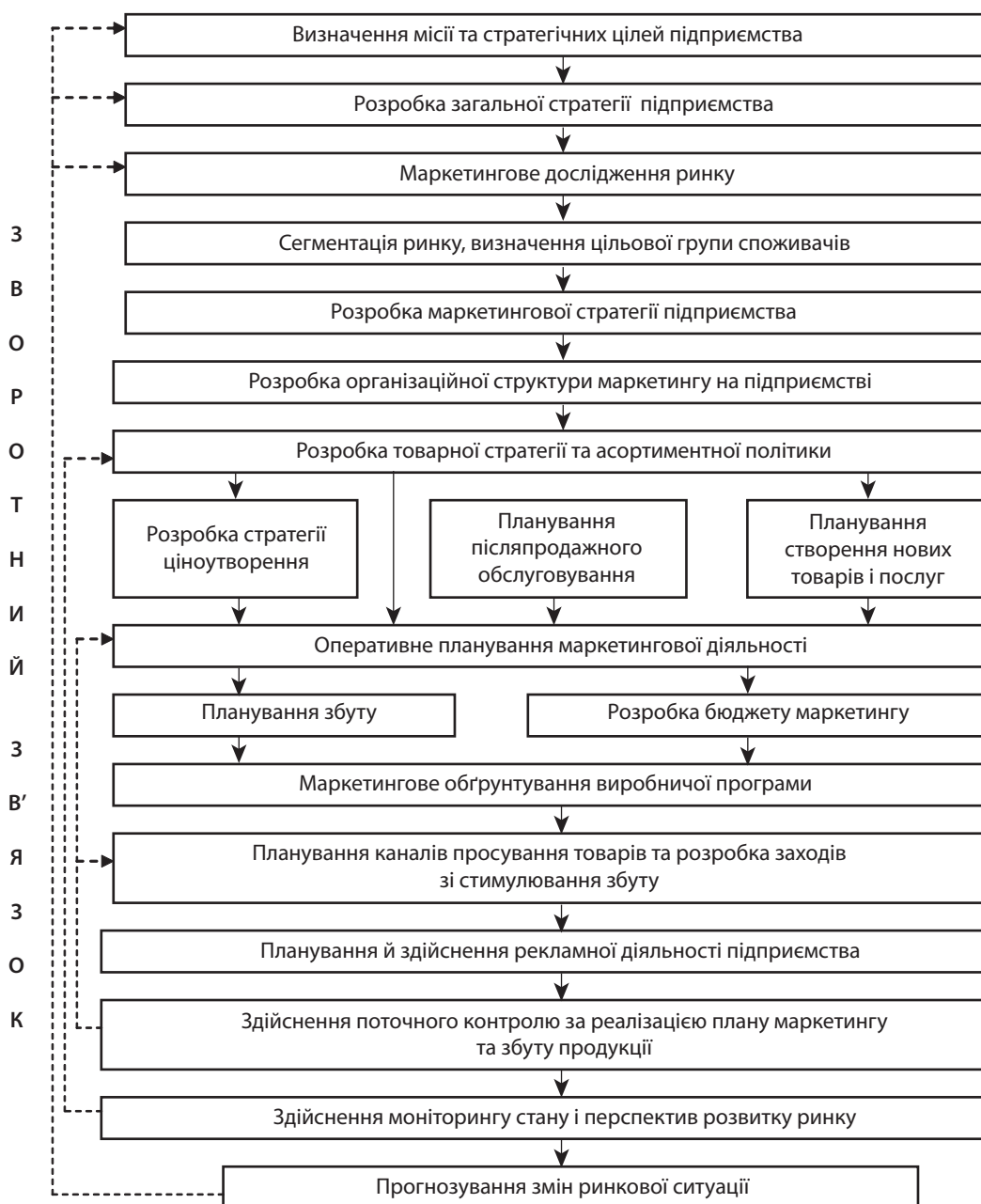


Рис. 1. Структура маркетингової діяльності підприємства

Таким чином, конкуренція є невід’ємною складовою ринкових відносин, яка для товаровиробників виступає зовнішньою силою примусу до неухильного підвищення продуктивності господарської діяльності, розширення масштабів випуску товарів, прискорення науково-технічного прогресу, пошуку та впровадження новітніх технологій і форм організації виробництва.

Конкуренція являє собою суперництво між учасниками ринкових відносин за найвигідніші умови виробництва, продажу і купівлі товарів і послуг, та, як наслідок, – за отримання найбільших прибутків. Така форма економічних відносин стає можливою тільки за умови повної самостійності та незалежності економічних агентів (виробників та споживачів товарів), добровільне обмеження волі яких в умовах конкурентної боротьби відбувається відповідно до прагнення щодо

забезпечення найкращих (відносно до суперників) позицій у ринковому обміні товарами та послугами.

За думкою А. А. Чухна [13, с. 8], ринковий механізм (ринок) насамперед передбачає активне суперництво між підприємствами-виробниками, яке примушує їх до скорочення індивідуальних витрат виробництва аж до рівня, нижчого за суспільно-необхідні витрати. Таким чином, конкурентні ринкові відносини стають головною сферою прояву закону вартості, відповідно до якого в економіці забезпечується матеріально-речовинна (виробництво споживчої вартості відповідає структурі попиту) та фінансово-грошова (відповідність суми вартостей, тобто сукупності цін товарів та обсягів платоспроможного попиту) збалансованість економічного розвитку. Д. В. Владіславлев [5, с. 86] стверджує, що наявність конкурентних відносин є характерною ознакою ринкового механізму регулювання економічних зв’язків.

А. Ю. Юданов [17, с. 43] зазначає, що ринкова конкуренція являє собою притаманну для ринкового середовища боротьбу виробників за обмежений обсяг платоспроможного попиту споживачів, що ведеться на доступних цим виробникам сегментах ринку.

Отже, узагальнюючи зміст найбільш поширених теоретичних підходів щодо визначення сутності категорії «конкуренція», слід відзначити наявність двох основних аспектів конкуренції як економічного явища, притаманного саме функціонуванню ринкового механізму обміну товарами та послугами, а саме:

- ✦ *рефлексивна природа конкурентної взаємодії учасників ринку* (продавців та покупців), який приймає найрізноманітніші форми суперництва за можливості користування найкращими умовами доступу до певних видів ресурсів, товарів і послуг, що є об'єктами ринкового обміну (*рефлексивно-поведінковий підхід*);
- ✦ *оптимізаційний характер відбору учасників ринкової конкуренції*, серед яких в процесі «природного» (заснованого на процедурах саморегулювання) вибракування перевага надається саме тим суб'єктам, що здатні забезпечити найбільш вигідні й досконалі для суспільства умови виготовлення і споживання різноманітних матеріальних благ, необхідних для задоволення людських потреб (*суспільно-відбірковий підхід*).

Реалізація наведених функцій конкуренції здійснюється на основі впровадження та використання учасниками ринкових відносин конкретних форм і методів конкурентного суперництва. Розмаїття можливих умов і обставин ринкового суперництва, що є відбиттям складності структурної побудови та механізму функціонування ринку як системи організації економічних відносин, а також різноспрямованість цільових настанов і пріоритетів учасників конкурентних відносин обумовлюють існування великого різноманіття видів конкуренції.

Рівень ринкової конкуренції та ступінь конкурентності ринку загалом підштовхують підприємство до пошуку нових форм і методів ведення конкурентної боротьби (насамперед – у маркетинговій сфері), суттєвого підвищення ефективності виробничо-збутової діяльності. У комплексі реалізація зазначених заходів визначає характер походження та величину конкурентних переваг, конкурентоспроможності підприємства загалом.

Таким чином, сила конкурентної позиції в умовах ринкового суперництва насамперед стає відбиттям наявності у підприємства відносних переваг над іншими учасниками ринку (конкурентами) у сферах, які пов'язані з ключовими факторами конкуренції або які обумовлюють об'єктивні можливості цього підприємства та його конкурентів щодо досягнення певних однарідних цілей.

Згідно з історичним підходом щодо визначення джерел формування конкурентоспроможності, запропонованого Р. Пейсом та Е. Дж. Стефаном, виникнення конкурентних переваг підприємства обумовлюється насамперед ступенем його відносної відповідності специфічним особливостям того способу виробництва, за

яким на цей час відбувається господарська діяльність. Американські економісти визначили чотири основні парадигми конкурентоспроможності, притаманні періоду ремісництва, промислової революції, «ері якості» при індустріальному виробництві, «ері швидкості» в постіндустріальному суспільстві.

Таким чином, сама необхідність завоювання стійких конкурентних переваг буде визначати цілі та завдання маркетингової діяльності, до складу яких слід віднести вирішення комплексу проблем у сфері виробництва та у сфері збуту продукції (*табл. 1*).

Таблиця 1

Узагальнений підхід до визначення задач маркетингу

Завдання маркетингу	Зміст завдання маркетингу
Завдання, що вирішуються у сфері виробництва	Комплекс проблем, пов'язаних з управлінням якістю продукції, аналізом резервів і пошуком шляхів зниження витрат, вимогами дотримання стандартів, законів та інших норм
Завдання, що вирішуються у сфері збуту продукції	Вивчення кон'юнктури і розробка заходів впливу на ринок (організація збуту, торгівлі, реклами)

Водночас, такий укрупнений розгляд завдань маркетингу не відповідає сучасним умовам функціонування національних підприємств. Суть стратегічного маркетингу складається у використанні маркетингових принципів організації виробничо-господарської діяльності на якісно більш високому рівні – розробка і реалізація стратегії розвитку підприємства для досягнення довгострокових, перспективних цілей. У зв'язку з цим, коло маркетингових завдань значно розширюється. Так, головним завданням стратегічного маркетингу є забезпечення максимально гнучкого й ефективного використання усіх видів ресурсів і можливостей, маркетингових інструментів, підприємницької ініціативи, а також науково-виробничого потенціалу підприємства для досягнення цілей. Кожна з означених концепцій відповідає певній філософії управління та залежно від стратегічних цілей вищого керівництва підприємства, специфіки його виробничо-збутової діяльності й ринкових умов тією чи іншою мірою застосовується і в теперішній час. Характерною особливістю сучасного етапу розвитку маркетингової концепції управління стало виокремлення категорії маркетингового потенціалу як фундаментальної основи формування конкурентних переваг підприємства в умовах мінливого господарського середовища.

Берлін А. та Арзямов А. відзначають з цього приводу, що «...необхідно розрізняти поняття виробничо-економічного й ринкового потенціалу підприємства. Останній являє собою максимально можливий обсяг реалізації при даному рівні забезпеченості ресурсами і є мірою використання першого».

Різні автори відносять маркетингову складову до різних видів потенціалу. Так, наприклад, Гончарук В. А. [7] вважає, що маркетинговий потенціал є складовою загального потенціалу, Берлін А. та Арзямов А. наголошують на тому, що маркетинговий потенціал є складовою

виробничо-економічного потенціалу, Мерзликін Г. С. відзначає, що маркетинговий потенціал є складовою ринкового потенціалу.

Гончарук В. А. класифікує потенціал підприємства по ряду елементів, серед яких виділяє й маркетингову складову [7].

1. *Наявність і рівень досліджень.* При повній відсутності дослідницької функції маркетингу на підприємстві часто не можуть бути застосовані стратегії диверсифікованості, тому що вихід на нові ринки з новою продукцією без відстеження хоча б реакції ринку стовідсотково приречений на невдачу. Створення маркетингового підрозділу «з нуля» для забезпечення дослідницької функції вимагає значних витрат часу.

2. *Цінова політика.* На деяких підприємствах цінова політика може бути «каменем спотикання» – прийнятий єдиний спосіб ціноутворення, і будь-які відхилення заборонені, що суттєво обмежує вибір можливих стратегій.

3. *Методи просування й стимулювання* – звичайно, застосовувані методи не накладають істотних обмежень на стратегії, тому що можуть бути скоректовані для досягнення нових цілей, отже, досвід підприємства в застосуванні ефективних методів розширює його можливості у виборі стратегій

4. *Реальна частка ринку підприємства* – обізнаність із реальним станом речей необхідна для розробки стратегій, але (водночас) інформація підприємства про його частку ринку не завжди є цілком надійною.

Досить поширеною серед маркетологів є також думка про необхідність виділення (виокремлення) стратегічного маркетингового потенціалу, в основі якого лежить орієнтація на споживачів і конкурентів. Зміст цього елементу потенціалу підприємства укладається в задоволенні потреб споживачів при одночасному досягненні переваги над конкурентами шляхом створення товару з кращими якісними параметрами або встановлення більше низької ціни. Орієнтація на конкурентів не суперечить орієнтації на споживача. Навпаки, вона підсилює її, оскільки підприємство ставить в умови, коли задоволення ринкових потреб вимагає максимального обліку всіх досягнень у сфері виробництва, витрат, сервісу. Суть стратегічного маркетингу зводиться до розробки ефективної стратегії, яка б ураховувала інтереси всіх зацікавлених груп і конкурентів.

Таким чином, маркетинговий потенціал характеризує, з одного боку, якою мірою забезпечені певні «спроможності» підприємства для захоплення лідируючих позицій на ринку (у галузі), а, з іншого боку, – чи досить повно використовуються підприємством умови зовнішнього середовища для створення й підтримки цільових конкурентних переваг на високому рівні.

Для оцінки міри достатності розвитку маркетингової складової стратегічного потенціалу підприємства (довершеність розвитку елементів маркетингового потенціалу, забезпеченість необхідними ресурсами для захоплення лідируючих позицій на ринку, продуктивність використання ресурсів та ін.) для створення й підтримки належного рівня конкурентних переваг підприємства,

необхідним є визначення для кожного елементу маркетингового потенціалу оптимальних параметрів ресурсів, які можуть забезпечити досягнення цілей підприємства в тій або іншій фазі його життєвого циклу. Порівнюючи значення фактичних і необхідних параметрів ресурсів, визначаються показники відповідності фактичних і необхідних параметрів за кожним елементом потенціалу, кожному елементу привласнюється значимість і виводиться оцінка, що узагальнюється [16]:

$$СПП = \sqrt[5]{\prod_{z=1}^{z=5} СПП_z}; \quad (1)$$

$$СПП_z = \sqrt[16]{\prod_{i=1}^{i=16} СП_{iz}}; \quad (2)$$

$$СП_{iz} = \sqrt[7]{\prod_{j=1}^{j=7} R_{jiz}}; \quad (3)$$

$$R_{jiz} = K_{iz}^e K_{jz}^{c.p.}; \quad (4)$$

$$СП_j = \sqrt[5]{\prod_{z=1}^{z=5} K_{jz}^{3H} СП_{jz}}; \quad (5)$$

$$СП_{jz} = \sqrt[16]{\prod_{i=1}^{i=16} R_{jiz}}; \quad (6)$$

де R_{jiz} – показник оцінки i -того елементу маркетингового потенціалу підприємства по відповідності j -го ресурсу підприємства вимогам, що відповідають цілям підприємства на z -му етапі його життєвого циклу;

K_{iz}^e – коефіцієнт значимості i -того елементу маркетингового потенціалу на z -му етапі життєвого циклу;

$K_{jz}^{c.p.}$ – коефіцієнт значимості j -го ресурсу підприємства вимогам, що відповідають цілям підприємства на z -му етапі життєвого циклу;

$СПП, СПП_z, СП_{iz}, СП_j, СП_{jz}$ – показники відповідності маркетингового потенціалу маркетинговим цілям підприємства, z -й етап життєвого циклу, i -того елементу маркетингового потенціалу за z -й етап життєвого циклу, j -го виду ресурсу підприємства за весь життєвий цикл, j -го виду ресурсу за z -й етап життєвого циклу, відповідно.

Визначити ступінь достатності зовнішнього середовища складніше, тому що в кожній детермінанті маркетингового середовища підприємства постійно відбуваються зміни: з'являються нові конкуренти, змінюються параметри попиту, виникають і відмирають родинні й підтримуючі галузі, змінюються параметри загальних факторів виробництва, а також впливають випадкові фактори й уряд.

Швидкість змін дуже велика, тому необхідно постійно їх відслідковувати, прогнозувати, погоджуючи з життєвим циклом складових маркетингового потенціалу. Експерти обробляють цю інформацію, роблять висновки, наскільки сприятливі зовнішні умови для досягнення максимального рівня маркетингового потенціалу на тій або іншому етапі життєвого циклу:

$$D^{HP} = \sqrt[5]{\prod_{z=1}^5 D_z^{HP}}; \quad (7)$$

$$D_z^{HP} = \sqrt[4]{\prod_{y=1}^4 O_{yz}^{HP} \alpha_{yz}}, \quad (8)$$

де D^{HP}, D_z^{HP} – показники сукупного впливу детермінантів за весь життєвий цикл маркетингового потенціалу за z -й етап відповідно;

O_{yz}^{HP} – відношення числа сприятливих до загального числа факторів, формованих i -тим детермінантом на z -му етапі життєвого циклу;

α_{yz} – коефіцієнт значимості y -го детермінанта для z -го етапу життєвого циклу маркетингового потенціалу підприємства.

Узагальнюючі оцінки маркетингового потенціалу підприємства за z -тий етап життєвого циклу (MP_z) і за весь життєвий цикл (MP) визначаються по формулах [16]:

$$MP_z = \sqrt{СПП_z D_z^{HP}}; \quad (9)$$

$$MP = \sqrt{СПП \cdot D^{HP}}. \quad (10)$$

З таким підходом слід погодитися в тому, що головною проблемою при визначенні рівня маркетингового потенціалу є проблема оцінки ступеня достатності розвитку стратегічного потенціалу підприємства в цілому та сприятливості (привабливості) умов зовнішнього середовища для створення й підтримки на високому рівні його конкурентних переваг і можливостей ефективного здійснення маркетингової діяльності.

Таким чином, слід зазначити, що формування маркетингового потенціалу відбувається в результаті реалізації маркетингових можливостей (досягнення маркетингових цілей) підприємства в умовах конкурентного суперництва при проектуванні, виробництві, реалізації й експлуатації продукції і послуг на відкритому ринку. Суб'єкти ринку, взаємодія яких викликає суперництво, а також відносини між ними утворюють маркетингове середовище підприємства. Отже, будь-який елемент маркетингового потенціалу звичайно носить порівняльний, тобто відносний, а не абсолютний характер, оскільки реалізація певних маркетингових можливостей, пов'язана із функціонуванням даного елемента в ході маркетингової діяльності, може бути оцінена тільки шляхом порівняння характеристик, які впливають на економічну ефективність господарських операцій, що супроводжують функціонування ланцюжку створення нової вартості, і прив'язано до конкретних умов і причин. Іншою важливою характеристикою маркетингового потенціалу є властива йому схильність щодо сприйняття неоднозначного впливу різноманітних факторів. Складові маркетингового потенціалу можуть мати різний рівень ієрархії й відноситися до товару, підприємству, галузі, економіці в цілому, ґрунтуватися на цінкових і нецінкових факторах, бути довгостроковими, середньостроковими й короткостроковими, нестабільними, унікальними, повторюваними й т. ін.

Отже, за нашою думкою, маркетинговий потенціал підприємства (МПП) являє собою узагальнюючу системну характеристику, що відображає ступень відповідності та погодженості основних складових (підсистем, елементів) комплексу маркетингу, взаємодія яких обумовлює граничні можливості підприємства щодо використання всіх доступних йому видів виробничих ресурсів у процесі маркетингової діяльності для забезпечення досягнення стратегічних або поточних цілей при формуванні конкурентних переваг в умовах певного рівня привабливості зовнішнього ринкового оточення (ємності, якості, можливостей зростання та рівня конкурентності ринку, на якому діє або на який безперешкодно може вийти підприємство). Характерною ознакою маркетингового потенціалу підприємства виступає саме ступінь відповідності його маркетингової діяльності складному комплексу вимог, що встановлюється низкою суспільних, національних, підприємницьких цілей. Необхідність узгодження різноманітних пріоритетів розвитку підприємства згідно із зазначеним складним комплексом цілей обумовлює необхідність застосування не менш складного стратегічного підходу до планування МПП і визначення оптимальних шляхів забезпечення найвищої ефективності його використання. Основними вимогами щодо зазначеного стратегічного підходу виступають такі.

1. МПП та відповідні його складові (стан, кількісні та якісні параметри) є відбиттям (насамперед – умовою досягнення) сукупності загальних (стратегічних) цілей підприємства, які мають довгостроковий характер і виступають підґрунтям для визначення поточних цілей та завдань та які погоджуються з існуючими пріоритетами усталеного соціально-економічного розвитку та завданнями формування цільових конкурентних переваг. Характерною ознакою процедури вибору такого роду цілей є комплексний багатокритеріальний характер, високий рівень невизначеності, незначні можливості для формалізації та ін.

2. Джерелами формування маркетингового потенціалу підприємства та забезпечення його конкурентоспроможності в цілому можуть ставати різноманітні за природою внутрішні та зовнішні фактори (економічні, соціально-демографічні, правові, культурні, науково-технологічні та ін.), більшість з яких майже не підкорятиметься будь-якому регулюючому впливу з боку підприємства. Важливою умовою формування належного маркетингового потенціалу за такої умови є забезпечення активної адаптації підприємства (насамперед – різноманітних аспектів його маркетингової активності) до можливих трансформацій зазначених факторів.

3. Формування та подальша трансформація маркетингового потенціалу носить чітко виражений ситуативний характер, обумовлений різними варіантами сполучення (поєднання) стратегічних ресурсів підприємства в різноманітних умовах зовнішнього (переважно – ринкового) середовища. Перетворення складу або умов доступу підприємства до цих ресурсів, релевантні зовнішні зміни неодмінно будуть приводити до необхідності перегляду пріоритетів розвитку маркетингового потенціалу та забезпечення сталості конкурентних переваг.

4. Умови та пріоритети формування маркетингового потенціалу підприємства майже завжди носять заздалегідь невизначений характер, що заперечує можливість екстраполяції минулих тенденцій розвитку підприємства при плануванні маркетингової діяльності. Основним принципом планування процесів формування та використання МП за таких умов стає «рух від майбутнього до теперішнього стану», що, своєю чергою, свідчить про необхідність застосування методології стратегічного планування.

5. Визначення пріоритетів формування та розвитку МПП базується на послідовному зіставленні та встановленні відповідності комплексних релевантних характеристик внутрішнього середовища підприємства (перш за все – різних аспектів його маркетингової діяльності) до вимог його зовнішнього оточення, а також на обґрунтуванні оптимальних способів адаптації підприємства до навколишніх умов (теперішніх і майбутніх).

6. Забезпечення бажаних конкурентних переваг у процесі реалізації маркетингового потенціалу обумовлює необхідність залучення та використання величезних капітальних ресурсів (інвестицій), обсяги яких у деяких випадках можуть дорівнювати вартості створення нового підприємства. Невдача або неможливість досягнення певних конкурентних переваг обов'язково буде приводити до перетворення стратегічних і поточних цілей, а також відповідних стратегій і планів щодо досягнення цих цілей, використання стратегічних виробничих ресурсів тощо.

Таким чином, процес формування маркетингового потенціалу зокрема та конкурентоспроможності підприємства в цілому має комплексний стратегічний характер, є відбиттям стратегічних цілей підприємства, а також можливостей і загроз, що існують у його зовнішньому оточенні. Дослідження природи формування маркетингового потенціалу та походження конкурентних переваг підприємства дозволило встановити, що здійснення цих процесів відбувається на трьох основних рівнях:

- ✦ *на продуктовому рівні* (маркетингова діяльність щодо забезпечення конкурентоспроможності окремих видів продукції, що виробляється, і товарного асортименту підприємства в цілому в порівнянні з кращими світовими аналогами);
- ✦ *на рівні виробничо-технологічної основи підприємства* (маркетингове обґрунтування стратегії та планування відповідних заходів щодо забезпечення порівняної ефективності та інтенсивності використання виробничих ресурсів, виробничого потенціалу підприємства в цілому, а також впливу підприємства на безпеку життєдіяльності та добробут людства);
- ✦ *на ринковому рівні* (складові маркетингової діяльності підприємства, які забезпечують стабільність ринкової позиції підприємства та привабливість ринкового оточення в цілому, у т. ч. – з урахуванням національної конкурентоспроможності країни, де підприємство розташоване).

Слід, проте, зазначити, що в системі стратегій формування та розвитку маркетингового потенціалу підприємства складний характер здійснення цих процесів до цього часу також не отримав належного втілення. Звичайно такого роду маркетингові стратегії розглядаються як певні аналоги стратегій, розрахованих на забезпечення конкурентних переваг у межах певного цільового ринку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Сіменко І. В., Білоусова І. М., Батлукова О. О.** Аналіз фінансово-економічного потенціалу підприємства: навч. посібник. Донецьк: ДонДУЕТ, 2004. 169 с.
2. **Антикризисное управление/под ред. Э. М. Короткова.** Москва: ИНФРА-М, 2000. 432 с.
3. **Багиев Г. Л., Моисеева Н. К., Никифорова С. В.** Международный маркетинг. С-Петербург: Питер, 2001. 512 с.
4. **Балабанова Л. В., Слипенький В. В.** Стратегическое маркетинговое управление на основе бенчмаркинга: монография. Донецьк: Дон ГУЕТ, 2005. 171 с.
5. **Владиславлев Д. В.** Конкуренция и монополия на фондовом рынке. Москва, 2001. 256 с.
6. **Воронкова А. Э.** Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация. Луганск: ВЛУ, 2000. 315 с.
7. **Гончарук В. А.** Маркетинговое консультирование. Москва: Дело, 1998. 248 с.
8. **Дуглас С. П., Крэйг К. С.** Глобальный маркетинг. С-Петербург: Питер, 2002. – 946 с.
9. **Ивин Л. Н., Долинская Р. Г., Зверева К. Ю.** Маркетинг от «А» до «Я». Киев: ИСИО, 1993. 328 с.
10. **Лебедев А. А.** Использование маркетинговой философии в деятельности медицинских учреждений государственной системы здравоохранения в условиях рыночной экономики. *Экономика здравоохранения*. 1997. № 7/19. С. 31–37.
11. **Отенко И. П.** Методологические основы управления потенциалом предприятия. Харьков: Изд. ХНЭУ, 2004. 216 с.
12. **Портер М. Э.** Конкуренция. Москва: Издательский дом «Вильямс», 2002. 496 с.
13. **Ринок/упоряд.** А. А. Чухно. Київ: Україна, 1995. 448 с.
14. **Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: монографія/за ред. д. е. н., проф. Ю. Б. Іванова, д. е. н., проф. О. М. Тищенко.** Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. 384 с.
15. **Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І.** Потенціал підприємства: формування та оцінка. Київ: КНЕУ, 2003. 316 с.
16. **Экономическая стратегия фирмы: учебное пособие/под. ред. А. П. Градова.** С-Петербург: Специальная литература, 1999. 589 с.
17. **Юданов А. Ю.** Конкуренция: теория и практика. 3-е изд., испр. и доп. Москва: ООО «Изд-во Гном и Д», 2001. 304 с.
18. **Коваль Т. О., Яхкінд В. П.** Дослідження маркетингу партнерських відносин як інструменту стратегічного управління підприємством. *Бізнес Інформ*. 2014. № 4. С. 441–448.
19. **Третьяк О. П.** Маркетингові аспекти просування інноваційної продукції на ринок. *Бізнес Інформ*. 2015. № 1. С. 393–399.

REFERENCES

- Antikrizisnoye upravleniye* [Crisis management]. Moscow: INFRA-M, 2000.
- Bagiyev, G. L., Moiseyeva, N. K., and Nikiforova, S. V. *Mezhdunarodnyy marketing* [International marketing]. St. Petersburg: Piter, 2001.

Balabanova, L. V., and Slipenkiy, V. V. *Strategicheskoye marketingovoye upravleniye na osnove benchmarkinga* [Strategic marketing management on the basis of benchmarking]. Donetsk: DonGUET, 2005.

Duglas, S. P., and Kreyg, K. S. *Globalnyy marketing* [Global marketing]. St. Petersburg: Piter, 2002.

Ekonomicheskaya strategiya firmy [Economic strategy of firm]. St. Petersburg: Spetsialnaya literatura, 1999.

Fedonin, O. S., Riepina, I. M., and Oleksiuk, O. I. *Potentsial pidpriemstva: formuvannya ta otsinka* [Enterprise potential: formation and evaluation]. Kyiv: KNEU, 2003.

Goncharuk, V. A. *Marketingovoye konsultirovaniye* [Marketing business]. Moscow: Delo, 1998.

Ivin, L. N., Dolinskaya, R. G., and Zvereva, K. Yu. *Marketing ot «A» do «Ya»* [Marketing from "A" to "Z"]. Kyiv: ISIO, 1993.

Koval, T. O., and Yakhkind, V. P. "Doslidzhennia marketynhu partnerskykh vidnosyn yak instrumentu stratehichnoho upravlinnia pidpriemstvom" [Study of marketing of partner relations as an instrument of strategic management]. *Biznes Inform*, no. 4 (2014): 441-448.

Lebedev, A. A. "Ispolzovaniye marketingovoy filosofii v deyatelnosti meditsinskikh uchrezhdeniy gosudarstvennoy sistemy zdavoookhraneniya v usloviyakh rynochnoy ekonomiki" [The use of marketing philosophy in the work of health agencies of the public health system in a market economy]. *Ekonomika zdavoookhraneniya*, no. 7/19 (1997): 31-37.

Otenko, I. P. *Metodologicheskiye osnovy upravleniya potentsialom predpriyatiya* [Methodological aspects of management of potential of enterprise]. Kharkiv: Izd-vo KhNEU, 2004.

Porter, M. E. *Konkurentsya* [Competition]. Moscow: Vilyams, 2002.

Rynok [Market]. Kyiv: Ukraina, 1995.

Simenko, I. V., Bilousova, I. M., and Batlukova, O. O. *Analiz finansovo-ekonomichnoho potentsialu pidpriemstva* [Analysis of financial and economic potential of the enterprise]. Donetsk: DonDUET, 2004.

Teoretychni osnovy konkurentnoi stratehii pidpriemstva [The theoretical basis of competitive strategy]. Kharkiv: INZhEK, 2006.

Tretiak, O. P. "Marketynhovi aspekty prosuvannya innovatsiynoi produktsii na rynok" [Marketing aspects of promotion of innovation products to the market]. *Biznes Inform*, no. 1 (2015): 393-399.

Voronkova, A. E. *Strategicheskoye upravleniye konkurentosposobnym potentsialom predpriyatiya: diagnostika i organizatsiya* [Strategic management competitive potential of the enterprise: diagnosis and organization]. Lugansk: VNU, 2000.

Vladislavlev, D. V. *Konkurentsya i monopoliya na fondovom rynke* [Competition and monopoly in the stock market]. Moscow, 2001.

Yudanov, A. Yu. *Konkurentsya: teoriya i praktika* [Competition: theory and practice]. Moscow: Izd-vo Gnom i D, 2001.