

МІЖНАРОДНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ



НАУКОВИЙ ВІСНИК МІЖНАРОДНОГО ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:

Економіка і менеджмент

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 27

Частина 2

Одеса
2017

Серію засновано у 2010 р.

Засновник – Міжнародний гуманітарний університет
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Включено до списку друкованих періодичних видань,
що входять до переліку наукових фахових видань України
Наказ Міністерства освіти і науки України № 455 від 15.04.2014 р.
Додаток № 5.

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Міжнародного гуманітарного університету
протокол № 3 від 28.11.2017 р.

Видавнича рада:

С. В. Ківалов, акад. АПН і НАПрН України, д-р юрид. наук, проф. – голова ради; **А. Ф. Крижановський**, член-кореспондент НАПрН України, д-р юрид. наук, проф. – заступник голови ради; **М. П. Коваленко**, д-р фіз.-мат. наук, проф.; **С. А. Андронаті**, акад. НАН України; **В. Д. Берназ**, член-кореспондент НАПрН України, д-р юрид. наук, проф.; **О. М. Головченко**, д-р екон. наук, проф.; **Д. А. Зайцев**, д-р техн. наук, проф.; **В. М. Запорожан**, д-р мед. наук, проф., акад. АМН України; **М. З. Згуровський**, акад. НАН України, д-р тех. наук, проф.; **В. А. Кухаренко**, д-р філол. наук, проф.; **І. В. Ступак**, д-р філол. наук, доц.; **Г. П. Пекліна**, д-р мед. наук, проф.; **О. В. Токарев**, Засл. діяч мистецтв України.

Головний редактор серії – д-р фіз.-мат. наук, проф. **М. П. Коваленко**
Відповідальний секретар серії – **О. М. Назарук**

Редакційна колегія серії «Економіка і менеджмент»:

Б. В. Буркинський, акад. НАН України, д-р екон. наук, проф.; **А. І. Бутенко**, д-р екон. наук, проф.; **В. С. Дога**, д-р екон. наук, проф.; **О. М. Головченко**, д-р екон. наук, проф.; **Д. В. Гнилицька**, д-р екон. наук, доц.; **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, проф.; **О. М. Котлубай**, д-р екон. наук, проф.; **Є. В. Лазарева**, д-р екон. наук; **П. Сауер**, канд. екон. наук, проф.; **Р. Габдулін**, канд. екон. наук, член-кореспондент МАІН; **В. Ласло**, д-р екон. наук; **Б. А. Волков**, д-р екон. наук, проф.; **В. М. Осипов**, д-р екон. наук, проф.; **Д. М. Пармаклі**, д-р екон. наук, проф.; **Л. А. Бахчиванжи**, канд. екон. наук, доц.; **О. В. Сталінська**, д-р екон. наук, проф.

Повне або часткове передрукування матеріалів, виданих у збірнику
«Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету»,
допускається лише з письмового дозволу редакції.

При передрукуванні матеріалів посилання
на «Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету» обов'язкове.

Свідцтво про державну реєстрацію КВ № 20001-9801 ПР від 25.06.2013 р.

Адреса редакції:
Міжнародний гуманітарний університет
вул. Фонтанська дорога 33, м. Одеса, 65009, Україна
Телефон: +38 (099) 967 84 71
Електронна пошта: editor@vestnik-econom.mgu.od.ua
Офіційний сайт: www.vestnik-econom.mgu.od.ua

© Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.
Серія: «Економіка і менеджмент», 2017
© Міжнародний гуманітарний університет, 2017
© Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
НАН України, 2017

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Збарський В.К.,*д.е.н., професор кафедри економіки підприємства,
Національний університет біоресурсів і природокористування України***Збарська А.В.,***к.е.н., асистент кафедри підприємництва та організації агробізнесу,
Національний університет біоресурсів і природокористування України*

ПРОБЛЕМИ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА В РЕГІОНІ

Анотація. Досліджено економічну ефективність виробництва молока на прикладі аграрних формувань Київської області. Обґрунтовано, що основними виробниками молока і молокопродуктів у Київській області є сільськогосподарські підприємства, які з кожним роком нарощують своє виробництво, а господарства населення збільшують виробництво дуже повільно.

Ключові слова: молоко, молочне скотарство, виробництво, економічна ефективність, аграрне формування, підприємство, концентрація, результат.

Постановка проблеми. Підвищення ефективності аграрної економіки та рівня продовольчої безпеки на загальнодержавному рівні безпосередньо залежить від того, наскільки успішно ці проблеми вирішуються на регіональному рівні. Це загальне положення по-різному проявляється в залежності від виду продукції і певних періодів розвитку.

Останнім часом молокопродуктовий підкомплекс країни знаходиться в кризовому стані, в багатьох регіонах виробництво молока є збитковим. Місцеві ради, державні адміністрації, керівники аграрних підприємств і молочнопромислових структур намагаються з'ясувати та ліквідувати причини, які заважають ефективному виробництву молочної продукції. Суттєвих позитивних змін досягнути не вдалося. Типовим прикладом цього являється ситуація в аграрному секторі Київської області.

У зв'язку з тим, що з кожним роком скорочується поголів'я корів, знижується продуктивність молочного стада, зменшується споживання молока, ситуація в регіоні викликає крайнє занепокоєння та потребує певних адміністративних рішень, стратегічних реформ з метою досягнення позитивних результатів роботи молочного підкомплексу в нових ринкових умовах.

В Київській області ситуація не на багато краща. Її сільське господарство завжди характеризувалося зерно-м'ясо-молочною спеціалізацією виробництва. Останнім часом молокопродуктовий підкомплекс регіону не витримує натиску економічних проблем і поступово втрачає позиції провідної галузі аграрного сектора. Нині Київська область у рейтингу областей України займає одне з останніх місць по виробництву і 12 місце по споживанню молокопродуктів на душу населення (табл. 1).

Тому аналіз основних проблем і обґрунтування перспектив розвитку ринку молочної продукції в регіональному аспекті набуває все більшої гостроти і актуальності.

При цьому не можна не зважати на те, що однією з провідних складових, під впливом яких формувався підвищений рівень інфляції на продовольчому ринку, є ситуація на ринку молока та молочних продуктів. Ця проблема має місце в кожному регіоні і зайвий раз підкреслює важливість її дослідження (рис. 1).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні та методичні підходи щодо вивчення ефективності виробни-

цтва молока, а також факторів, що зумовлюють її підвищення, ґрунтовно досліджували відомі українські вчені-економісти Месель-Веселяк В. Я. [1], Саблук П. Т. [2], Мосійко В. І. [3], Полотніков Т. Л. [4], Збарський В. К. [5], Ільчук М. М. [6] та інші вчені.

Разом з тим, все ще недостатньо досліджені та потребують вирішення питання не лише підвищення економічної ефективності виробництва молока в сучасних умовах господарювання, а й регулювання економічних взаємовідносин і розвитку нових форм організаційно-економічних зв'язків між суб'єктами ринку молока та молочної продукції. Таким чином, існують проблеми як теоретико-методичного, так і прикладного характеру, що потребують свого розв'язання. Це актуалізує тему дослідження і соціально-економічне значення його результатів.

Мета дослідження полягає в аналізі формування та розвитку галузі молочного скотарства в регіоні при значному покращенні забезпечення населення області вкрай необхідними продуктами харчування, якими є молоко і молокопродукти.

Виклад основних результатів дослідження. Розвиток галузі молочного скотарства Київщини за останні шість років має суттєве покращення (табл. 2).

Так, дохід від реалізації молока сільськогосподарськими підприємствами Київської області в розрахунку на одну корову зріс за період 2010-2015 рр. майже у 2,6 рази. За цим показником та по удою молока на корову область займає перше місце серед регіонів України.

Із 2073 сільськогосподарських підприємств Київської області у 2016 р. лише 116 займалися товарним виробництвом молока. Найбільше їх зосереджено в Білоцерківському, Тетіївському, Володарському, Кагарлицькому та Сквирському районах.

Що ж до виробництва молока в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь, то можна зробити висновок, що він варіює від 190,7 ц в середньому у господарствах Кагарлицького району до 805,8 ц – Згурівського району. В 2015 р. цей показник склав 216,8 центнера в середньому по сільськогосподарських підприємствах області, що на 16,3 ц більше ніж у 2010 р.

Стимування падіння та збільшення виробництва продукції тваринництва за період 1990-2016 рр. забезпечується в регіоні в основному за рахунок збільшення продуктивності тварин (табл. 3). Частка населення у виробництві молока у 2010 і 2016 рр. по відношенню до 2000 р. знизилася відповідно, на 0,9 та 5,4%, проте, господарства населення й нині виробляють молока понад 50%.

Зокрема, надій молока на корову за досліджуваний період зріс у всіх категоріях господарств регіону удвічі. Проте, навіть господарства столичного регіону України не забезпечують рівень споживання населення молоком відповідно до раціональних норм (380 кг).

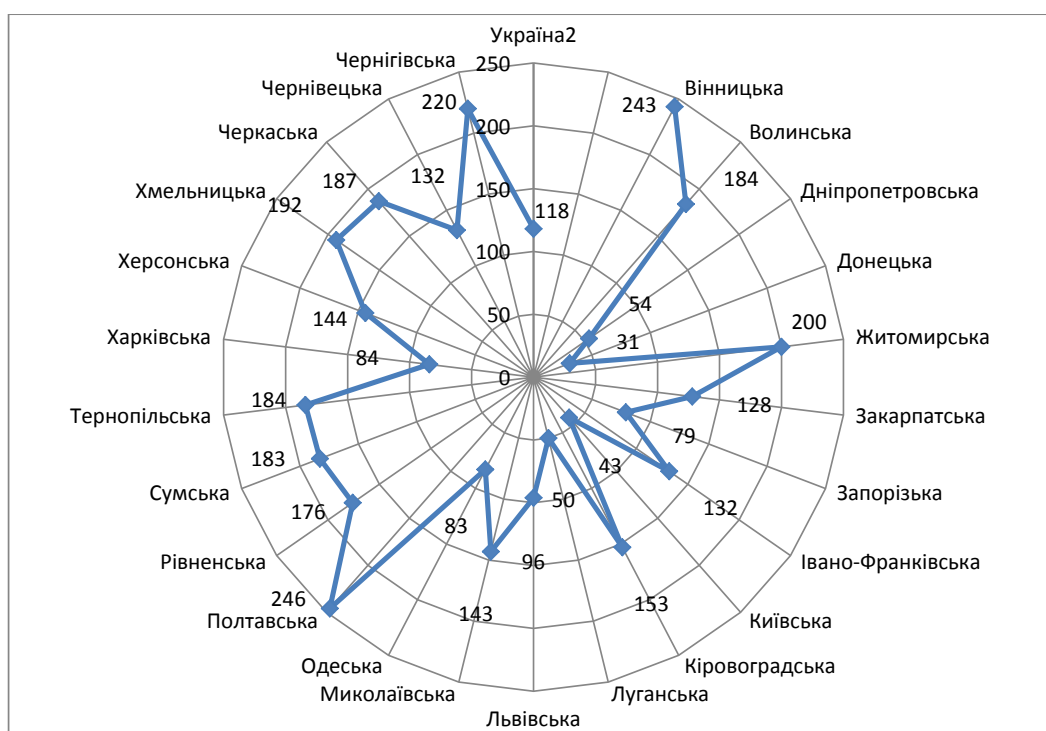


Рис. 1. Рівень самозабезпечення населення регіонів України молоком і молокопродуктами, 2015 р. (відношення виробленого до спожитого в регіонах молока), %

Таблиця 1

Виробництво і споживання молока в розрахунку на одну особу за регіонами України (кг)

Область	Виробництво				Споживання			
	2010	2015	%	рейтинг	2010	2015	%	рейтинг
Україна – в середньому	245,2	247,8	101,1	x	206,4	209,9	101,7	x
Вінницька	508,0	521,9	102,7	3	216,0	214,0	99,1	14
Волинська	434,2	407,7	93,9	8	240,1	221,3	92,2	13
Дніпропетровська	101,6	105,5	103,8	21	178,9	194,7	108,8	20
Донецька	76,2	53,2	69,8	24	178,2	171,2	96,1	23
Житомирська	451,0	462,1	102,5	4	243,1	230,8	94,9	7
Закарпатська	314,4	284,3	90,4	15	236,6	223,0	94,3	11
Запорізька	144,9	148,1	102,2	20	176,5	186,4	105,6	22
Івано-Франківська	337,2	342,9	101,7	11	264,7	259,3	98,0	1
Київська	100,0	96,4	96,4	22	196,3	222,8	113,5	12
Кіровоградська	338,4	317,9	93,9	13	202,9	207,8	102,4	16
Луганська	123,6	71,7	58,0	23	173,6	144,8	83,4	24
Львівська	257,6	225,2	87,4	17	210,5	235,5	111,9	4
Миколаївська	306,8	296,0	96,5	14	219,7	206,8	94,1	17
Одеська	169,0	161,0	95,3	19	185,0	194,5	105,1	21
Полтавська	469,6	550,2	117,2	1	219,7	223,6	101,8	10
Рівненська	375,6	376,1	100,1	9	246,5	213,1	86,5	15
Сумська	368,9	373,4	101,2	10	216,1	203,5	94,2	18
Тернопільська	383,5	431,4	112,5	6	237,2	235,1	99,1	5
Харківська	169,1	192,5	113,8	18	216,8	228,3	105,3	8
Херсонська	280,4	281,7	100,5	16	186,5	195,6	105,4	19
Хмельницька	457,1	448,0	98,0	5	242,1	233,0	96,2	6
Черкаська	371,2	425,0	114,5	7	221,2	226,9	102,6	9
Чернівецька	340,7	323,1	94,8	12	242,2	243,9	100,7	2
Чернігівська	526,4	526,1	100,0	2	251,7	239,2	95,0	3

Джерело: Дані Держстату України та власні розрахунки

Таблиця 2

Основні економічні показники розвитку молочної галузі с.-г. підприємств Київської області, 2015 р.

	Виробництво молока на				Чистий дохід на корову, грн		Собівартість 1 ц молока, грн		Ціна реалізації 1 ц молока, грн		Рентабельність молока, %	
	100 га с.-г. угідь, ц		корову, кг		2010	2015	2010	2015	2010	2015	2010	2015
	2010	2015	2010	2015								
Київська область	200,5	216,8	5112	6065	13225	34045	253,31	393,58	278,86	444,63	10,1	13,0
Райони:												
Білоцерківський	523,4	620,5	6059	6581	15646	26447	221,03	398,98	281,66	448,74	28,8	12,5
Володарський	213,5	311,8	5143	6780	7192	13218	196,36	134,52	193,97	428,32	-1,2	218,4
Кагарлицький	235,0	190,7	4255	5371	7033	29349	243,08	431,41	264,30	421,66	8,7	-2,3
Сквирський	194,5	196,6	4676	5390	9493	39279	239,40	510,53	250,22	455,16	4,5	-10,9
Тетіївський	267,7	358,4	5473	6640	12654	27316	249,09	432,53	250,10	429,55	0,3	-0,7
Згурівський	733,0	805,8	8718	9045	29496	38703	371,78	420,58	354,59	472,93	-4,6	12,5

Джерело: Дані Головного управління статистики у Київській області та розрахунки автора; *На кінець року. В таблиці наведені райони, у яких зосереджене основне поголів'я корів регіону.

Таблиця 3

Динаміка основних показників розвитку молочної скотарства Київської області*

Показник	Рік					2016 у % до		
	1990	2000	2005	2010	2016	1990	2000	2010
Всі категорії господарств								
Поголів'я, тис. гол. ¹								
ВРХ - всього	1308	438	266	151	128	9,8	29,2	84,8
в т.ч. корів	474	245	143	81	65	13,7	26,5	80,2
Виробництво молока, тис. т	1592	680	693	451	438	27,5	64,4	97,1
Удій на корову, кг	3228	2597	4262	5248	6223	192,8	230,6	118,6
Сільськогосподарські підприємства								
Поголів'я, тис. гол. ¹								
ВРХ - всього	1161	302	172	99	86	7,4	28,5	86,9
в т.ч. корів	380	133	66	39	33	8,7	24,8	84,6
Виробництво молока, тис. т	1296	291	263	197	211	16,2	72,5	107,1
Удій на корову, кг	3281	2008	3805	5112	6232	189,9	310,4	121,9
Господарства населення								
Поголів'я, тис. гол. ¹								
ВРХ - всього	147	135	94	52	42	28,6	31,1	80,8
в т.ч. корів	94	112	77	42	32	34,0	28,6	76,2
Виробництво молока, тис. т	296	389	430	254	227	76,7	58,4	89,4
те ж частка господарств населення у всіх категоріях господарств, %	18,6	57,2	62,0	56,3	51,8	+33,2	-5,4	-4,5
Удій на корову, кг	3008	3344	4609	5363	6213	201,0	180,4	112,5

Джерело: Тваринництво України у 2016 році: Стат. збірник, 2017. – 141 с.; Сільське господарство Київської області у 2015 році: Стат. збірник. – К.: Головне управління статистики у Київській області, 2016. – 247 с.; ¹Поголів'я худоби на кінець року.

Існують багато причин, під впливом яких молокопродуктовий підкомплекс області опинився в кризовому стані і регіональні показники протягом тривалого періоду відстають від загальнодержавних. Розвиток ринкового середовища, в якому формуються обсяги виробництва і споживання молока та продуктів його переробки відбувається не на належному рівні. Цю тенденцію підсилюють слідуючи обставини: значне скорочення продуктивного поголів'я, за рахунок якого виробництво молочної сировини і молокопродуктів і зменшилось; значне погіршення стану матеріально-технічного забезпечення галузі; збільшення частки дрібнотоварних операторів ринку; руйнування системи організованої торгівлі, що призвело до формування стихійних ринків; зниження якості молочної про-

дукції; зростання собівартості виробництва; докорінна зміна механізму ціноутворення, при якому встановлюються низькі для виробників і високі для споживачів ціни; відсутність дієвої дотаційної політики і підтримки держави; перевищення темпів зростання цін над темпами зростання доходів та низька купівельна спроможність населення, яка в ринкових умовах є доволі дієвим чинником зменшення споживання.

Найбільшими виробниками молока є приміські райони або ті, в яких є молокопереробні підприємства (Білоцерківський, Згурівський, Тетіївський, Києво-Святошинський, Обухівський, Яготинський). Значна частина продукції орієнтована на столичного споживача. Наявність потужного ринку споживання харчових продуктів стимулює збільшення виробництва м'ясної та

молочної продукції. У зв'язку з цим особливого значення набуває підвищення ефективності державної підтримки розвитку скотарства, у т. ч. шляхом залучення інвестицій у молочне скотарство. Нещодавно у Яготинському та Згурівському районах було споруджено сучасні молочні ферми. Також нові ферми з високопродуктивними породами корів з'явилися в Іванківському районі.

Безперечно, що у ближній перспективі, забезпечуючи продовольчу безпеку країни, нам не обійтись без сектору особистих селянських господарств (ОСГ). В залежності від особливостей регіонів України концентрація поголів'я корів у господарств населення варіює від 44,0% у Черкаській області до 98,4% у Закарпатській області (табл. 4).

Таблиця 4

Динаміка частки господарств населення у загальній чисельності поголів'я корів в регіонах України, % (на 1 січня)

Регіон	Рік				2017 +, - до 1991
	1991	2001	2011	2017	
В середньому по Україні	26,1	62,7	77,6	77,0	+50,9
в т.ч. області: Київська	19,8	45,7	46,1	49,0	+29,2
Черкаська	18,4	41,8	52,5	44,0	+25,6
Чернігівська	27,2	54,3	58,9	58,9	+31,7
Сумська	19,9	44,4	58,9	57,3	+37,4
Запорізька	9,9	50,5	83,0	87,9	+78,0
Одеська	17,0	64,7	84,3	89,7	+72,7
Львівська	54,2	89,3	93,9	94,0	+39,8
Закарпатська	58,2	93,2	98,2	98,4	+40,2
Ів.-Франківська	66,9	94,0	97,1	95,7	+28,8

Джерело: Тваринництво України у 2016 році: Стат. збірник. – К.: Держстат України, 2017. – 141 с.

В той же час серед більшості економістів і керівників підприємств і галузей економіки укорінилася уява про малі форми господарювання (особисті селянські, фермерські господарства) як технічно відсталі, які, просто кажучи, заважають успішному розвитку економіки.

Проте це далеко не так. Сектор дрібного підприємництва виконує досить важливі функції в забезпеченні продовольчої безпеки розвинутих країн. По-перше, він забезпечує необхідну мобільність в умовах ринку, створює глибоку спеціалізацію і розгалужену кооперацію виробництва продовольства, без яких неможлива його висока ефективність. По-друге, здатний не тільки швидко заповнювати утворені ніші у споживчій сфері, але й порівняно швидко окупатися, застосовуючи іноді саме сучасне обладнання і технології. По-третє, дрібний бізнес створює необхідну для ринку атмосферу конкуренції, різноманітність форм, які швидко виникають і зникають, проявляє готовність миттєво відреагувати на будь-які зміни ринкової кон'юнктури. По-четверте, – а це, принаймні, саме головне, – він створює те середовище і дух підприємництва, без яких жодна ринкова економіка, побудована перш за все на особистій заінтересованості і ініціативі виробників, неможлива. І, насамкінець, мале підприємництво – це робочі місця для багатьох верств сільського населення країни.

Усвідомлення місця і ролі малих форм господарювання у забезпеченні населення регіону і всієї країни молоком і

молокопродуктами вимагає зважених теоретико-методичних і практичних підходів щодо розв'язання складного наукового завдання – удосконалення методів, інструментів і важелів розвитку малого аграрного підприємництва в умовах нестабільного ринкового середовища України.

Що ж до великих та середніх форм господарювання на селі, то вони, як і будь-які інші, мають свої позитивні і негативні моменти. До перших відносяться (при рівності інших умов) переваги великого виробництва у використанні землі, техніки, робочої сили застосуванні у виробництві передових досягнень в техніці, технологіях, організації і управлінні виробництвом. Іншими словами, такі господарства, як правило, потенційно мають можливості (в рамках оптимальних розмірів концентрації виробництва) використовувати «ефект масштабу виробництва».

Разом з тим великим та середнім формам господарювання притаманні певні проблеми, які не мають місця у сімейних фермах. Головні з них: 1) можливе неспівпадання інтересів членів колективу; 2) економічна зацікавленість і відповідальність працівників «розмиваються»; 3) відчуження основної маси працівників від управління виробництвом і розподілом його результатів, а звідси можливі конфлікти менеджерів та безпосередніх виконавців (працівників); 4) короткотермінові інтереси нерідко переважають довгострокові підприємницького характеру, тобто намагання збільшити поточні доходи в збиток перспективі (відкладене споживання працівників); 5) складність розподілу спільних результатів праці, а також можливого скорочення кількості працівників; 6) для більшості робітників колективних господарств об'єктивно має місце певна відчуженість від об'єктів власності.

Саме наявність цих проблем і складність їх практичного вирішення обумовили той факт, що сама по собі персоніфікація колективної власності на землю та майно не призвела до очікуваного підвищення мотивації до ефективної праці, єдності власності та праці. Тільки індивідуальна приватизація автоматично вирішує цю проблему. В ринковій економіці об'єднуються особи, яким притаманне почуття власника-господаря, висока професійність, навички в управлінні тощо. Об'єднання таких суб'єктів, як правило, дає ефект спільного господарювання, кількість переходить в якість. Колишні формально асоційовані власники, стали реально персоніфікованими, але до справжніх господарів їм ще далеко. Ось чому система власності і управління, що склалася в більшості нинішніх сільськогосподарських підприємствах мало чим відрізнялася від колгоспної. А несприйнятливий макроекономічний середовище, неплатоспроможність більшості колективних господарств зруйнували існуючу раніш невисоку мотивацію до праці. Особливо це відноситься до галузі молочного скотарства, яка за своєю сутністю є непривабливою для великих аграрних підприємств з точки зору низької окупності авансованого капіталу.

В науковій літературі залишається дискусійним питання про переваги тих чи інших організаційно-правових форм господарювання в аграрному секторі економіки країни. Ми класифікуємо їх по двох групах.

По-перше, асоціації виробників, в яких не використовується наймана праця. В них кожний член є одночасно власником, працівником і господарем. В таких колективах рівень впливу приватної власності на сумлінне і творче ставлення членів асоціації до праці залежить (при рівності інших умов) від їх кількості: «чим менша група людей, тим більша вірогідність того, що вклад індивіда буде більш значимим». Невелике колек-

тивне підприємство по своїй економічній поведінці подібне до сімейного господарства. Тут залежність спільного доходу від трудового внеску кожного «прозора» для всіх членів асоціації. Ось чому так важливе створення в межах великих колективних господарств порівняно невеликих економічно автономних виробничих груп. В цьому аспекті в Україні накопичений певний позитивний досвід. Між такими підрозділами слід встановлювати навіть ринкові відносини.

По-друге, колективні господарства, що використовують найману працю. В них члени асоціації відрізняються між собою за соціально-економічним статусом. Частина з них є власниками-господарями, інші – найманими працівниками. Ефективність праці останніх залежить від їх організації у широкому розумінні цього питання, починаючи від умов праці і закінчуючи морально-психологічним кліматом у колективі. Особливе значення має оплата праці.

І для першого, і для другого типу аграрних підприємств вирішальне значення має застосування науково обгрунтованого менеджменту, включаючи такі його складові як маркетинг, бізнес-планування, конкурентоспроможність, ризик. Тобто, мова йде про досягнення сучасного менеджменту в розвинутому ринково-підприємницькому середовищі на рівні територіальної громади. Без його застосування ефективно функціонувати не спроможні суб'єкти господарювання будь-якого розміру.

Висновки і пропозиції. З огляду те що в світі глобальна продовольча криза і товари сільського господарства з кожним днем стають все ціннішими, Київщина зі своїми сприятливими кліматичними умовами та інвестиційним потенціалом може нарощувати сільськогосподарське виробництво, тим самим забезпечувати зростаючу власну потребу та м. Києва у сільськогосподарській продукції.

Структура сільськогосподарського виробництва області значною мірою є орієнтованою на зернове виробництво та птахівництво, як найбільш рентабельні галузі. Проте така структура виробництва не є оптимальною для збереження земель та створення і збереження робочих місць у сільських територіях.

Основним виробником молока і молокопродуктів в аграрному секторі України є допоки господарства населення, які, проте, збільшують виробництво дуже повільно.

При розробці стратегічних планів розвитку молочного скотарства у всіх регіонах України органам державної влади слід звернути увагу на серйозні нерівномірності розвитку сільськогосподарського виробництва для збереження сільських територій від депопуляції.

Література:

1. Месель-Веселяк В. Я. Економічні проблеми тваринництва / В. Я. Месель-Веселяк // Тваринництво України. – 2007. – № 7. – С. 27–29.
2. Саблук П. Т. Кластеризація як механізм підвищення конкуренто-спроможності та соціальної спрямованості аграрної економі-

ки / П. Т. Саблук, М. Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 3–12.

3. Мосійко В.І. Інтенсифікація молочного скотарства. – М.: Агропромвидавництво, 2008. – С. 402.
4. Плотніков Т. Л. Кризовий стан ринку молока в Україні та шляхи його подолання // Економіка АПК. – 2015. – № 7.
5. Збарський В. К Перспективи відродження молочного скотарства на Черкащині // Економіка АПК. – 2012. – № 10. – С. 13-18.
6. Ільчук М. М. Ефективне функціонування молокопродуктового підкомплексу України / М. М. Ільчук. – К.: Нічлава, 2004. – 312 с.
7. Статистичний щорічник Київської області за 2015 рік/ Головне управління статистики у Київській області. – К., 2016. – 498 с.
8. Статистичний щорічник України за 2015 рік / Стат. збірник. – К.: Держстат України, 2016. – 512 с.
9. American Heritage Dictionary (1995), Houghton Mifflin, Boston, MA.
10. Classics in the Theory of Public Finance by R.A. Musgrave and A. Ptacok. – New York: Macmillan, 1958. – P. 1-16.
11. Hanson R., Preiffer G. Agricultural economics farm and ranch management. Nebraska, Institute of Agricultural and Resources, 1999.

Збарський В.К., Збарська А.В. Проблеми виробництва молока в регіоне

Аннотация. Исследовано экономическую эффективность производства молока на примере аграрных формирований Киевской области. Обосновано, что основными производителями молока и молокопродуктов в Киевской области есть сельскохозяйственные предприятия, которые с каждым годом наращивают свое производство, а хозяйства населения региона увеличивают производство продукции молочного скотоводства очень медленно.

Ключевые слова: молоко, молочное скотоводство, производство, экономическая эффективность, аграрное формирование, предприятие, концентрация, результат.

Zbarsky V.K., Zbarska A.V. Problems of milk production in region

Summary. The analysis of the efficiency of milk production in the agricultural enterprises of the region was conducted. In particular, the economic efficiency of milk production on the example of agrarian formations of the Kiev region has been studied. For this purpose, the main statistical indicators of the effectiveness of the activities of the studied economies of the region were used. As a result of studying and summarizing the research data, it was justified that in the Kiev region at the moment main producers were agricultural enterprises, which every year increase their production, and in the opposite side, households increase it very slowly. Among milk producers are dominated large agricultural enterprises, which creates additional pressure on the employment market on the territory.

Keywords: milk, dairy cattle breeding, production, economic efficiency, agrarian formation, enterprise, concentration, result.

*Грінченко Р.В.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри економіки підприємств
та організації підприємницької діяльності,**Одеський національний економічний університет*

АНАЛІЗ КОМПОНЕНТ СЕРЕДОВИЩА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті виявлено основні складники середовища функціонування підприємства. Досліджено основні чинники, що впливають на зовнішнє середовище функціонування підприємства. Простежено основні завдання, етапи та показники кон'юнктурного аналізу функціонування підприємств.

Ключові слова: середовище, зовнішнє середовище, внутрішнє середовище, чинники, кон'юнктура.

Постановка проблеми. Сучасні динамічні умови господарювання підприємств вимагають формування ефективного механізму управління адаптаційними змінами, що буде здатен нівелювати негативні явища та створювати можливості для підвищення конкурентоспроможності підприємств. Підприємства взаємодіють із великою кількістю суб'єктів та об'єктів, які необхідно враховувати під час формування механізму управління адаптаційними змінами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останні роки багато зарубіжних та вітчизняних учених приділяють значну увагу питанням адаптації діяльності підприємств, серед них: Р. Акофф, І. Ансофф, Н. Білошкурська, П. Браунінг, М. Буднік, Н. Васюткіна, В. Дубчак, О. Кожевіна, Г. Козаченко, В. Кучеренко, Т. Ландіна, Л. Мельник, Б. Мільнер, Е. Пастухова, І. Пітайкіна, Л. Растрігін, Д. Хайман, О. Хитра, Г. Ханаліс, Е. Чиженкова, О. Шатілова, В. Якубів, В. Ячменьова та ін. Проте теоретичний базис адаптації діяльності агропромислових підприємств сьогодні повинен базуватися на досконалому розумінні сутності середовища, в якому функціонує підприємство, його основних компонент, взаємозв'язків та чинників, що впливають на основі складники середовища функціонування підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Формування механізму управління адаптаційними змінами підприємств повинно базуватися на досконалому аналізі можливих варіантів поведінки системи та основних її компонентів з їх взаємозв'язками; необхідно дослідити та систематизувати сутнісні характеристики середовища функціонування підприємства.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних підходів до визначення сутності середовища функціонування підприємства, його основних компонент, взаємозв'язків та чинників, що впливають на основі складники.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні агропромислові підприємства, як і будь-які інші суб'єкти ринку, знаходяться та функціонують у своєму власному середовищі. Основою ефективного функціонування підприємств у сучасних динамічних умовах виступає наявність доступу до інформації відносно можливих змін у його середовищі та здатність підприємства гнучко реагувати на зміни. Підтвердженням думки про

необхідність постійного дослідження середовища діяльності підприємства виступають напрацювання провідних вітчизняних та зарубіжних науковців.

Так, О.С. Віханський стверджує, що «аналіз середовища вважається початковим процесом стратегічного управління, оскільки він забезпечує як базу для визначення місії і цілей підприємства, так і для розроблення стратегії поведінки, що дасть змогу підприємству здійснити свою місію і досягти своїх цілей» [1, с. 21].

А.П. Градова надає власне визначення середовища функціонування підприємства: «... середовище функціонування підприємства – це економічна категорія, яка відображає сукупність зовнішніх факторів впливу прямої та непрямої дії, що не знаходяться в межах прямого безпосереднього впливу з боку організації» [2, с. 56]. Проте таке визначення, на нашу думку, значно звужує поняття середовища підприємства, не враховує його власне сформоване внутрішнє середовище діяльності, яке також необхідно враховувати під час управління адаптаційними змінами.

Підприємства, як уже зазначалося, є відкритими системами. Вперше підприємство як відкриту систему запропонував розглядати німецький учений Х. Ульрех. Під час здійснення діяльності у будь-якого підприємства виникає зовнішнє та внутрішнє середовище функціонування. Основними компонентами зовнішнього середовища, на його думку, виступають: державні органи, механізми ринкового контролю та його складники, громадські організації та засоби масової інформації [3].

Таким чином, підсумовуючи дослідження у сфері виявлення сутності середовища діяльності підприємств, слід підкреслити таке: будь-яке підприємство функціонує у зовнішньому та внутрішньому середовищі діяльності, тобто процес управління адаптаційними змінами повинен ураховувати особливості зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності підприємства.

Зовнішнє середовище функціонування підприємства має характерну особливість – підприємство не в змозі самостійно управляти ним, тому виникає особлива актуальність у дослідженні його основних компонент та чинників, що впливають на нього. Такий підхід дасть змогу сформувати ефективний механізм управління адаптаційними змінами підприємств, у тому числі й адаптацією до змін зовнішнього середовища.

О. Капліна, Д. Зайченко пропонують визначати зовнішнє середовище як сукупність зовнішніх факторів, з якими суб'єкти економічної діяльності взаємодіють та які повинні враховувати у своїй діяльності [4, с. 26]. Таке визначення зовнішнього середовища звужує його сутність тільки до врахування чинників, не враховуючи основні компоненти та можливі взаємозв'язки.

На думку М. Клименко [5, с. 78] зовнішні фактори – це переважно неконтрольовані сили, які мають вплив на рішення

менеджерів та їхні дії та в кінцевому підсумку на внутрішню структуру і процеси в організації. Проте, на нашу думку, зовнішні чинники можуть бути як контрольованими з боку підприємства, так і неконтрольованими. Такий підхід створює передумови для управління адаптаційними змінами діяльності підприємств у напрямі виявлення та управління контрольованими зовнішніми чинниками діяльності.

На думку Ф. Елбінг, «...зовнішнє оточення організації все більше стає джерелом проблем для сучасних керівників» [6, с. 23]. Проте такий однобічний підхід до розуміння зовнішнього середовища діяльності підприємства не може створити для нього будь-які можливості, звужує процес його діяльності тільки до пристосування, без застосування механізмів активної адаптації.

Основні фактори зовнішнього середовища розподіляють на дві групи: чинники макросередовища та чинники мікросередовища підприємства. Чинники макросередовища підприємства розглядаються як чинники непрямого впливу, тобто це соціальні, правові, політичні, економічні, інноваційні та технологічні чинники. Чинники мікросередовища розглядаються як чинники прямого впливу на діяльність підприємства, тобто це постачальники, споживачі, конкуренти, державні органи, з якими безпосередньо співпрацює підприємство, кредитно-фінансові установи, зовнішньоекономічні партнери та ін.

Можна виділити такі особливості чинників зовнішнього середовища діяльності підприємства [7, с. 179]:

- об'єктивний чинник виникнення впливу: умови виникають незалежно від діяльності підприємства і впливають на нього;
- взаємозалежність факторів: сила, з якою змінність одного фактора впливає на інші фактори;
- складність, кількість та різноманітність факторів, що суттєво впливають на підприємство;
- динамічність: відносна швидкість змінності середовища;
- невизначеність: відносна кількість інформації про середовище та ступінь її ймовірності.

Ці особливості чинників зовнішнього середовища діяльності підприємства зумовлюють високу необхідність та значимість їх дослідження.

І.О. Доценко [8, с. 228] у своїх дослідженнях пропонує елементи макросередовища поділити на два рівні. Перший рівень – систематичні, які один раз виникнувши, існують завжди (чи досить тривалий час) і завжди справляють свій вплив на діяльність підприємства:

- економічна ситуація;
- політико-правова обстановка в країні;
- кон'юнктура ринку;
- рівень інфляції.

Другий рівень – несистематичні, які справляють свій вплив на діяльність підприємства або стохастично, або з визначеним періодом виникнення:

- технологічне середовище;
- соціально-культурний розвиток у країні;
- демографічна ситуація;
- географічне середовище;
- економічна обстановка.

За такого підходу можна прослідити схожість із виділенням макросередовища діяльності підприємства та непрямих чинників його впливу.

Одним із головних компонентів зовнішнього середовища діяльності підприємства є ринок, на якому працює підпри-

ємство. Ринок повинен бути об'єктом регулярного спостереження. Самі по собі ринкові дослідження значення не мають, якщо вони не пов'язані з прийняттям управлінських рішень, тому результатом спостережень ринку виступає інформація, що відповідає на питання, що цікавлять суб'єктів ринку.

У ринкових дослідженнях зазвичай виділяють загальногосподарську, або економічну, кон'юнктуру та кон'юнктуру окремих ринків. Кон'юнктура – важлива галузь економічної науки, її динамічний напрям. Вона розглядає господарські процеси в постійній зміні та розвитку.

Загальногосподарська кон'юнктура характеризує стан усього ринкового процесу національного господарства на той або інший період. Кон'юнктура товарних ринків вивчає зміни й коливання у сфері виробництва та реалізації окремих видів товару. Функціонування ринку, його розширення або скорочення, попит та пропозиція залежать від складних на ньому умов, тобто кон'юнктури.

Господарське життя піддається періодичним коливанням, підйомам і спадам, тобто економічними циклами. Циклічні коливання в економіці становлять об'єктивний процес. Вони виникають під впливом різноманітних факторів і зв'язків. В економіці виділяють регулярні й нерегулярні коливання. Нерегулярні коливання виникають випадково, часто через невстановлені причини або цикли, що мають складну структуру. Регулярні коливання в економіці підрозділяються на сезонні й циклічні. Сезонні коливання зумовлені природно-кліматичними факторами і за своїм змістом є також циклічними, похідними від сонячних і місячних циклів. Циклічні коливання в економіці сполучають подальші один за одним фази підйомів і спадів.

Дослідження кон'юнктури ринку охоплює широке коло найрізноманітніших питань виробничого, комерційного, технічного й економічного характеру, що дає змогу виявити основні напрями господарського розвитку кожного суб'єкта ринкових відносин і ситуацію, що склалася в певний момент часу в результаті взаємодії різноманітних кон'юнктуруючих факторів. Завдання дослідження кон'юнктури зводиться до постановки й вирішення проблеми прогнозу її зміни. Стан кон'юнктури ринку характеризує виробництво й реалізацію продукції за певний період часу або положення на ринку в цей момент.

Таким чином, кон'юнктура ринку – це сформована на ринку економічна ситуація, що характеризує співвідношення між попитом та пропозицією, рівень цін, товарні запаси й інші економічні показники. Результати кон'юнктурних спостережень ринку призначено для забезпечення успішної підприємницької діяльності й ґрунтуються на зборі інформації, її систематизації та реєстрації, аналізі всіх відомостей, пов'язаних із ринком конкретного товару. Вони спрямовані на визначення дійсних і майбутніх споживачів та їхньої купівельної спроможності. За результатами проведення кон'юнктурних досліджень складаються кон'юнктурні прогнози. Кон'юнктурні прогнози озброюють необхідними знаннями поведінки на ринку, вмінням раціонально маневрувати наявними ресурсами, здатністю купувати й продавати товар за вигідними цінами, розширювати або скорочувати виробництво товару відповідно до очікуваного стану ринку [9].

Основна мета кон'юнктурного аналізу випливає із самого визначення кон'юнктури – виявлення й моделювання тенденцій і закономірностей розвитку ринку. Для досягнення поставленої мети необхідно послідовне вирішення таких завдань [10]:

- визначення об'єкта кон'юнктурного аналізу;
- збір та обробка кон'юнктурної інформації про об'єкт дослідження і пов'язані з ним економічні процеси;
- оцінка особливостей стану досліджуваного ринку, виявлення поведінки суб'єктів, що діють на ринку;
- оцінка та аналіз потенціалу й основних пропорцій ринку;
- виявлення основних тенденцій розвитку ринку, його коливання, сезонності й циклічності;
- прогноз кон'юнктури.

Перераховані завдання орієнтовані на повну характеристику стану ринку в цілому, а також у розрізі окремих його елементів і складових частин. Останні два завдання відбивають різні боки того самого процесу – динаміки розвитку ринку. Зазначені завдання містять у собі як етапи реалізації методики кон'юнктурного аналізу, так і саму цю методику. У загальному плані етапи кон'юнктурного аналізу можна розділити на два рівні реалізації його завдань.

На першому рівні здійснюється аналіз ринкової кон'юнктури, що характеризується масштабами та типологією ринку, поведінкою основних суб'єктів, головними пропорціями, динамікою й стійкістю ринку. На другому – здійснюється спроба побудови моделі ринкових взаємозв'язків і прогнозування ринкової ситуації.

Другий етап є найбільш складним з погляду об'єктивності оцінок, перший – з погляду трудомісткості аналізу. Взагалі суб'єктивність кон'юнктурного аналізу – явище закономірне, оскільки дослідження, як правило, проводяться в інтересах якої-небудь однієї із взаємодіючих сторін. Певний ступінь об'єктивності в кон'юнктурному аналізі можливий у незалежному дослідженні, за якого аналізується діяльність усіх основних суб'єктів ринкових відносин на ринках харчової сировини та продукції агропромислової сфери.

Більшість основних економічних показників сфери (процесу) відтворення й дослідження кон'юнктури можна звести в такі групи, що характеризують ті або інші сторони (особливості) стану й прояву ринкової кон'юнктури [10]:

1. Стійкість, циклічність і динаміка розвитку ринку:
 - а) середні показники кон'юнктури;
 - б) показники варіації кон'юнктури;
 - в) показники форми кон'юнктурної хвилі;
 - г) показники динаміки кон'юнктури (темпи росту, вектори й параметри тренда, функції тренда);
 - д) параметри моделей сезонності й циклічності розвитку.
2. Ринкова пропозиція:
 - а) обсяг, структура й динаміка пропозиції;
 - б) функціональні можливості пропозиції;
 - в) еластичність пропозиції.
3. Ринковий попит:
 - а) обсяг, структура й динаміка попиту;
 - б) показники сегментації й диференціації попиту;
 - в) функціональні можливості попиту (місткість ринку);
 - г) еластичність попиту.
4. Пропорційність ринку:
 - а) показники співвідношення попиту та пропозиції (обсяги й ціна рівноваги);
 - б) структура ринку (показники виробництва основних лею-роби-лея, структура споживання, структура товарообігу та ін.);
 - в) розділ ринку між основними виробниками, торговельними посередниками й торгівлею;
 - г) територіальна структура ринку;

- д) співвідношення з іншими ринками;
- е) показники масштабу ринку, рівень монополізації та конкуренції.

5. Ділова активність і комерційний ризик:

- а) обсяг, число, частота та динаміка угод;
- б) індекси ділової активності, макроекономічні показники й індекси економічного барометра;
- в) показники виробничих (торговельних) можливостей пропозиції;
- г) показники збутових можливостей пропозиції (портфель замовлень, його склад, заповнюваність й динаміка);
- д) рівень комерційного ризику (інвестиційний ризик, ризик прийняття рішень, ризик кон'юнктурних коливань, непередбачений позов).

Наведена система, звичайно, охоплює самі основні найбільш застосовувані показники, які можуть бути використані під час аналізу найважливіших змін, що відбулися за досліджуваний період, і необхідна під час визначення перспектив розвитку й моментів перелому кон'юнктури, тобто для складання прогнозу її зміни.

Привертає до себе увагу та обставина, що багато з наведених показників відбивають не статичні явища, а динамічні або варіаційні процеси, інші – характеризують структуру явища, співвідношення та їхні зрушення. Деякі кон'юнктурні характеристики, зокрема тенденції та їхня стійкість, можуть бути отримані тільки в результаті відповідної обробки трендових моделей. Один з основних об'ємних показників – попит – являє собою не реальну безпосередньо вимірювану величину, а потенційний і через це доступний лише непрямою оцінкою. Характеристика іншого об'ємного показника – масштабу ринку – являє собою набір показників: обсяг продажу, кількість угод, чисельність продавців і покупців тощо. Оскільки ж кон'юнктура – складний комплекс взаємозв'язків і взаємовпливів, остільки варто вважати виправданою особливу увагу, що в системі показників повинна приділятися показникам еластичності попиту та пропозиції, що виражає дію відповідних ринкових законів.

Однією з особливостей усіх кон'юнктурних показників є їхня зміна в міру переходу ринкового господарства з однієї фази циклу в іншу. Таким чином, вивчивши зміни показників кон'юнктури в ході циклу, одержуємо можливість на їхній підставі судити не тільки про зрушення, що відбулися, але й робити висновки про ймовірнісні зміни надалі.

Слід також зазначити, що вивчення кон'юнктури необхідно робити на основі аналізу всього комплексу змін, і чим більше показників залучається, тим вірніше й точніше можна визначити сформовану на даний момент кон'юнктуру ситуацію й перспективу подальших змін і розвитку. Таким чином, проведення аналізу кон'юнктури ринку є одним із головних складників дослідження зовнішнього середовища діяльності підприємства.

Постійна зміна основних суб'єктів зовнішнього середовища підприємства та їх взаємозв'язків потребує врахування їх у діяльності підприємства. Зростаюча кількість суб'єктів зовнішнього середовища вимагає від підприємства побудови механізму управління адаптаційними змінами з урахуванням адаптації до зовнішнього та внутрішнього середовища.

Проте слід зауважити, що підприємство має й власне внутрішнє середовище.

На думку Д.А. Розенкова та Р.Г. Леонтьєва, «...внутрішнє середовище підприємства – це та частина загального сере-

довища, яка знаходиться в рамках підприємства. Воно надає постійний і безпосередній вплив на функціонування підприємства» [11, с. 78]. Наведене визначення досить лаконічно та стисло відображає сутність поняття внутрішнього середовища діяльності підприємства, проте, на нашу думку, може бути використане для подальших досліджень.

На основні узагальнення теоретичних напрацювань [1–12] можна зробити такі висновки. Основними компонентами внутрішнього середовища підприємства є: ресурсний та виробничий складники; кадри; бухгалтерський облік та аналіз; маркетинговий, фінансовий, технологічний, продуктивний складники. Кожний із представлених компонентів внутрішнього середовища діяльності підприємства потребує розроблення власного підходу до дослідження та формування механізму управління адаптаційними змінами.

Висновки. Однією з головних проблем під час дослідження середовища діяльності підприємства виступає відсутність систематизованого підходу до збору та аналізу інформації на сучасних агропромислових підприємствах. Дослідження проводяться за окремими складниками середовища функціонування, не враховуються зв'язки між дією чинників та не формується комплексний підхід до управління адаптаційними змінами. Виявлено, що процес формування адаптації діяльності підприємства до змін необхідно розпочинати з ретельного дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища його функціонування. Слід наголосити, що під час дослідження зовнішнього середовища необхідно виділяти регулярні та нерегулярні коливання, що впливають на діяльність підприємств. Такий підхід створює можливість формування спрощеної процедури виявлення тенденцій зміни зовнішнього середовища та формування ефективного механізму управління адаптаційними змінами сучасних агропромислових підприємств.

Література:

1. Виханський О.С. Стратегическое управление : [учебник] / О.С. Виханский. – М. : Гардарики, 1998. – 296 с.
2. Градова А.П. Стратегія економічного управління підприємством : [навч. посіб.] / А.П. Градова. – К. : Основи, 1999. – 211 с.
3. Ulrich H. Grundlagen der allgemeinen Unternehmenslehre. / H. Ulrich. – Bern, Stuttgart, 1970. – P. 322.

4. Капліна О., Зайченко Д. Оцінка конкурентоспроможності підприємства на основі процесного підходу / О. Капліна, Д. Зайченко // Маркетинг. – 2005. – № 4. – С. 24–38.
5. Управління конкурентоспроможністю підприємства : [навч. посіб.] / М. Клименко [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2006. – 527 с.
6. Alvar O. Elbing. On the Applicability of Environmental Models / Alvar O. Elbing // Contemporary Management / J. W. McGuire, ed. – Englewood Cliffs; N. J.: Prentice – Hall, 1974. – P. 283.
7. Мізюк Б.М. Основи стратегічного управління : [підручник] / Б.М. Мізюк. – Львів : Магнолія-2006, 2009. – 544 с.
8. Доценко І.О. Вплив зовнішніх і внутрішніх факторів загроз на рівень економічної безпеки підприємства / І.О. Доценко // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 4 (54). – С. 227–230.
9. Аналіз ринкової кон'юнктури : [навч. посіб.] // А.В. Андрейченко [та ін.]. – Одеса : ОНЕУ, 2014. – 345 с.
10. Моніторинг світових ринків харчової сировини та продукції АПК : навч. посіб. // В.Р. Кучеренко, А.В. Андрейченко, Р.В. Гринченко. – Одеса : Прес-кур'єр, 2013. – 112 с.
11. Розенков Д.А., Леонтьев Р.Г. Классический менеджмент: организационные структуры управления / Д.А. Розенков, Р.Г. Леонтьев. – Хабаровск : ДВГУПС, 2012. – 192 с.
12. Хімченко А.М. Зовнішнє та внутрішнє середовище функціонування корпорацій / А.М. Хімченко // Науковий вісник ЛНТУ України. – 2013. – Вип. 23.14. – С. 258–264.

Гринченко Р.В. Анализ компонент среды функционирования предприятия

Аннотация. В статье выявлены основные составляющие среды функционирования предприятия. Исследованы основные факторы, влияющие на внешнюю среду функционирования предприятия. Прослежены основные задачи, этапы и показатели конъюнктурного анализа функционирования предприятий.

Ключевые слова: среда, внешняя среда, внутренняя среда, факторы, конъюнктура.

Hrinchenko R.V. Analysis of components of the enterprise business environment

Summary. The article reveals the main components of the business environment. The main factors influencing the external environment of the operation of the enterprise are investigated. Trace the main tasks, stages and indicators of business analysis of the operation of enterprises.

Keywords: environment, external environment, internal environment, factors, business analysis.

Жуковська В.М.,

к.е.н., доцент, докторант,

Київський національний торговельно-економічний університет

ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ: СУТНІСТЬ, ТЕНДЕНЦІЇ, РОЗВИТОК

Анотація. Розкрито роль і сутність використання цифрових технологій як конкурентну перевагу підприємства. Узагальнено міжнародний досвід використання цифрових технологій в управлінні кадровими процесами, визначено перспективи розвитку використання цифрових кадрових технологій. Обґрунтовано основні різновиди цифрових рішень в управлінні персоналом та визначено актуалізовані індикатори hr-аналітики на основі даних підприємств ритейлу.

Ключові слова: цифрові технології, hr-аналітика, цифрові компетенції, hr-індикатори, підприємство торгівлі.

Постановка проблеми. Готовність використовувати інструменти цифрової аналітики залишається серйозним викликом для більшості підприємств торгівлі України, зважаючи на швидкі темпи розвитку електронної комерції, автоматизації логістики та роботизації складських операцій тощо. Електронне (дистанційне) навчання стає ключовим інструментом в адаптаційному навчанні, підвищенні кваліфікації та розвитку працівників мережових підприємств, які прагнуть готувати конкурентоздатних фахівців. Найбільш інноваційні світові ритейлери вже використовують їх для поліпшення взаємодії з клієнтами і вдосконалення процесів аналітики. Як показало дослідження Digital HR, проведене експертами Міжнародного кадрового порталу hh.ua. [1] у компаніях (N=312) у різних регіонах України (серпень 2016 р.), кожна дев'ята компанія з десяти автоматизувала свої HR-процеси. Вагому частку серед мобільних цифрових технологій становлять джоб-сайти (23%), соціальні мережі (29%) й онлайн-інструменти для оцінки кандидатів (5%). Меншою мірою задіяні хмарні технології (4%), системи моніторингу згадок компанії в соціальних медіа та ЗМІ (3%), а також Big Data (2%). У цьому контексті актуальними постають питання щодо розвитку менеджерів із персоналу, які здатні забезпечувати кандидатів із відповідними компетенціями та впроваджувати цифрові технології для підтримки бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У теоретичній площині W. Cascio та R. Montealegre здійснили ретроспективний аналіз статей різних авторів щодо ролі інформаційно-комунікаційних технологій та їх вплив на розвиток в організаційному та соціальному контекстах для ефективного управління персоналом [5]; Дж. Тогт, Т. Расмусен [6], акцентували увагу на успішному використанні HR-аналітики в компанії Shell. Д. Леонард і Б. Нельсон зазначають, що HR-аналітика вирішує завдання стратегічного розвитку компанії, визначає головні прогностичні тенденції [7]. П. Рамстад і Дж. Бодро у роботі Beyond HR («За межами HR») [2], через модель LAMP (LAMP – logic, analytics, measures and process) визначили причини відставання працівників компаній у використанні цифрових компетенцій. Неможливість надати логічні висновки щодо впливу факторів на ефективність роботи у зв'язку з отриманими великими

масивами даних. Д. Кірон, П. Прентіс, Р. Фергюсон, Р. Левін [3; 4], В. Бузнік, Л. Грабовська, А. Циганок аналізували тренди у розвитку бізнес-аналітики та цифрових технологій. Тематика дослідження започаткована автором у [12].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Цифрові технології вже давно стали важливим чинником інтерактивного професійного навчання в управлінській та комерційній діяльності багатьох підприємств сфери обігу, що орієнтовані на споживача. Використання і постійне проникнення інформаційно-комунікаційних технологій практично в усі бізнес- та HR-процеси управління підприємством створюють для них конкурентні переваги. Поза увагою залишаються прикладні питання щодо можливостей і перспектив використання цифрової HR-аналітики у підприємствах торгівлі, а також необхідні ресурси для моніторингу і виявлення даних у проєкціях відбору, оцінювання та розвитку талантів тощо. Враховуючи викладене вище, коло завдань, пов'язаних із теоретичними і практичними аспектами використання та імплементації в управління персоналом визначило мету дослідження.

Мета статті полягає у визначенні сутності цифрових компетенцій (digital competence), аналізі підходів, тенденцій використання та перспектив розвитку цифрових кадрових технологій в управлінні підприємств торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ключові завдання цифрової трансформації, що постають перед фахівцями з управління персоналом, – ефективний рекрутинг, навчання, залучення мотивованих працівників, які здатні генерувати інновації, досягати цільової результативності праці. Емпіричний досвід виміру ефективності роботи персоналу у більшості підприємств торгівлі базується на таких групах ключових індикаторів (табл. 1), як ефективний рекрутинг персоналу, якість роботи кадрової служби, динаміка розвитку персоналу, навчання і розвиток персоналу.

Більшість міжнародних компаній вимагають від кадрових підрозділів візуалізації даних у реальному часі, аналітичних висновків про дохідність інвестиції у персонал (ROI), щоб ув'язати навчання і розвиток для виміру продуктивності праці. У даному контексті People-аналітика (аналітика людей) як цифрова технологія вирішує питання обробки великих даних у глобальному вимірі та масштабі, поєднуючи в собі методи прогностичних сценаріїв розвитку та інтелектуального аналізу (data mining). HR-аналітика як процес обробки даних та інструмент для прийняття рішень дає змогу раціонально прогнозувати рішення там, де мислення людини суб'єктивне. У будь-якій великій компанії існує широкий спектр можливостей для аналізу персоналу, і потрібно зробити вибір, коли аналітика стає ціннісним активом виходячи за рамки управлінської інформації [6]. Талановиті працівники забезпечують розвиток і впровадження новітніх технологій у бізнесі. Згідно зі звітом The Global Talent Competitiveness Index 2017 [13] щодо здатності країн розвивати, залучати та утримувати таланти, Укра-

Індикатори та критерії аналітичного оцінювання управління розвитком персоналу

Група показників	Формульне визначення	Інтерпретація аналітичних критеріїв
1. Індикатори ефективного рекрутингу персоналу		
HR-привабливість компанії	Кількість наданих резюме на кожну вакансію	Характеризує успішність роботи зі створення і підтримання позитивного іміджу роботодавця на ринку праці. Критерій: тенденція до зростання, кількість резюме повинно перевищувати рівень кадрових потреб
	Кількість претендентів-випускників на одну вакансію	
Вартість проведення співбесіди	Час керівника, витрачений на співбесіду, грн. + час працівників кадрової служби, витрачений на співбесіду, грн./кількість кандидатів, що пройшли інтерв'ю	Відображає вартість співбесіди з претендентом на посаду. Даний показник може бути використаний як аргумент під час обговорення необхідності проведення програм підвищення лояльності, поліпшення умов праці. Критерій: тенденція до зниження
Вартість оплати праці у загальних витратах	Сума витрат на оплату праці/загальна сума витрат організації (грн., %)	Збільшення або зменшення частки порівнюється за аналогічний період із продуктивністю праці, рівнем отриманих доходів за економії на кадрових витратах. Має значення для аналізу ефективності реалізації стратегії (рішень)
Якість найму	Кількість прийнятих працівників, які були підвищені у посаді + кількість осіб, рейтинг (оцінка) яких зріс у звітному періоді/ загальна кількість прийнятих	Характеризує якість прийнятих рішень щодо нових працівників. Наскільки вибір кандидата виявився вдалим під час застосування наявних методів оцінки персоналу
ROI адаптації (рівень повернення інвестицій)	Дохід від навчання співробітника (витрати на навчання)/витрати на адаптацію *100%	Даний показник складно розрахувати для всього персоналу; дає змогу оцінити рівень віддачі працівником від вкладень у первинне навчання (адаптацію) персоналу. Критерій: більше 100%
Витрати на адаптацію працівника	Час, витрачений на адаптацію нового співробітника, + час, відведений на адаптацію/середнє число нових осіб у компанії за звітний період	Показує, наскільки ефективно наймати працівників ззовні. Для цього необхідно до витрат на адаптацію додати всі інші витрати, які пов'язані з наймом нового працівника, і порівняти їх з витратами на найм усередині компанії
2. Індикатори якості роботи кадрової служби		
Продуктивність праці	Виручка від реалізації/середньооблікова чисельність працівників	Відображає, наскільки ефективно працює персонал. Тенденція до підвищення. Аналізується в динаміці за категоріями персоналу у розрізі факторного впливу
Індекс задоволеності клієнтів, %	Кількість осіб, які задоволені роботою кадрової служби/загальна кількість осіб, що брали участь в опитуванні	Критерій: тенденція до зростання показника. Аналізуються причини незадоволення (аспекти роботи HR-менеджера)
% складених профілів	Кількість посад, на які складено профілі (посадові інструкції)/загальна кількість посад)*100 %. Аналізується з погляду їх актуальності розвитку бізнесу	
Швидкість оформлення документів, запитів	Тривалість транзакції: дата надходження документа – дата завершення обробки або передачі документа	Визначає час, який витрачається на обробку кадрової документації. Може бути застосований під час визначення необхідності впровадження нових технологій
2.1. Індикатори динаміки розвитку персоналу		
Коефіцієнт неявок	Кількість неявок (годин)/ максимально можливий фонд робочого часу	Відображають ефективність контролю над співробітниками організації
Коефіцієнт використання робочого часу	Фактично відпрацьований робочий час/ максимально можливий фонд робочого часу	Чим менший показник, тим ефективніше. Різниця абсентеїзм
Витрати, пов'язані з плинністю кадрів	Прямі витрати на найм і/або заміщення нових працівників + непрямі витрати на найм і/або заміщення нових працівників*	У цілому показник характеризує втрати, які спіткали компанію через високу плинність кадрів. Здійснюється комплексний аналіз причин уходу працівників, їх ефективність за період роботи. З'ясовується, наскільки цінними були працівники порівняно з інвестиціями в персонал
Коефіцієнт плинності	Кількість звільнених працівників/ середньооблікова чисельність працівників	
Коефіцієнт прийняття	Кількість прийнятих працівників/ середньооблікова чисельність працівників	Показник свідчить про ефективність процесу управління персоналом у цілому, а саме, наскільки персонал задоволений умовами роботи в організації
Коефіцієнт вибуття	Кількість вибулих працівників/ середньооблікова чисельність працівників	

Рівень стабільності	Кількість співробітників, що працюють із початку звітної періоду/загальна кількість працівників на початок звітної періоду	
Рівень звільнень	Кількість звільнених співробітників/середньооблікова чисельність у звітному періоді	
2.2. Задоволеність клієнтів:		
Індекс задоволеності зовнішніх клієнтів, %	Відсоток задоволених клієнтів роботою працівника (окремого підрозділу, філії підприємства). Також важлива якість оцінки за шкалою (від «абсолютно не задоволений» до «абсолютно задоволений») із розбивкою на бали (чотири-, п'яти-, семи- та десятибальну)	
Кількість відгуків у мережах	Аналізується контент позитивних або негативних відгуків, зроблених працівниками, клієнтами та ін. аудиторіями у соціальних та професійних мережах. Моніторинг здійснюється у взаємодії з маркетинговим та PR-підрозділами	
Рівень лояльності (NPS)	Визначається за чотиривимірною шкалою (матрицею лояльності працівника): високий, середній, низький. Аналізуються причини, паралельно з інструментами задоволеності	
Дохід/витрати/компенсації на одну особу	Показники для аналізу формування бізнес-стратегій, які представляються топ-менеджменту: операційний дохід на одного працюючого; компенсації як % від доходу/% від витрат. Вартість бенефітів як % від доходу/% витрат. Витрати на одного працюючого	
3. Навчання і розвиток персоналу:		
Витрати на навчання одного працівника	Витрати на організацію навчання/загальна кількість працівників, що прийняли участь у навчанні (грн.)	У динаміці відображає вартісний вимір навчання і порівняно з отриманим доходом (виручкою, кількісними параметрами) дає змогу судити про ефективність/рентабельність витрат на персонал
Середня кількість годин навчання на одного працівника	Загальна фактична кількість годин навчання за рік/загальна кількість працівників (у розрізі за категоріями персоналу), год	Аналізується порівняно з попередніми періодами в контексті впливу на показники продуктивності та мотивації праці, задоволеності
ROI тренінгів (повернення інвестицій у навчання)	100% (доходи від навчання співробітника-витрати на навчання)/витрати на навчання, %	Показник слабо формалізований, дає змогу оцінити рівень віддачі від вкладень в навчання персоналу. Критерій: збільшення доходів за зменшення, стабілізації витрат
Коефіцієнт використання знань та навичок	Визначається шляхом опитування через 1-3 місяці за бальною шкалою (якою мірою отримані знання використовуються у процесі роботи) корисності	Застосування і розповсюдження знань у процесі діяльності. Критерій результативності навчання: застосування більше ніж 60%
Рівень володіння компетенціями (бал)	рівень володіння навиком після проходження навчання/рівень володіння навиком до проходження навчання	ступінь розвитку компетенцій вимірюється за результатами річної оцінки навчання. Підвищення.
Виконання бюджету з навчання (осіб)	Фактична кількість працівників, навчена за звітний період/кількість працівників, які підлягають навчанню	Даний показник порівнюється з результативністю цільових параметрів та ефективністю роботи персоналу в часовому проміжку. Рациональна економія та не перевищення бюджету за ефективної роботи персоналу є позитивною тенденцією
Виконання плану з навчання	фактична кількість годин навчання/планова кількість годин * 100% (год)	

Джерело: авторська розробка. Складено на основі узагальнення власного дослідження національних торговельних операторів (польові дані з конференцій та круглих столів, що проводилися у КНТЕУ протягом 2016–2017 рр.)

їна посіла 69-е місце, опустившись на три позиції порівняно з 2016 р. (табл. 2).

Проблемними зонами в розвитку кваліфікованих кадрів в Україні визначено якість регуляторного середовища, низьку соціальну мобільність та толерантність, низький розвиток технічних та професійних компетенцій (середня та вища освіта), відносно відкритість ринку праці. Система аналітичної підтримки управління персоналом у рамках менеджменту підприємства вимагає формування у менеджерів низки професійних компетенцій щодо вміння: здійснювати моніторинг результатів діяльності працівників, порівнювати із установленими цілями, планами з урахуванням стратегії підприємства, виявляти тенденції; у взаємозв'язку з іншими підрозділами забезпечувати надійну роботу систем фінансового контролю кадрової інформації та безпеки; забезпечувати інформаційно-комунікаційну взаємодію між керівниками та персоналом різних рівнів управління, у т. ч. у зовнішньому просторі, з партнерами та заінте-

ресованими сторонами. Водночас підкреслимо, що розвиток цифрових компетенцій є однією з умов посилення конкурентоспроможності підприємств України на глобальному ринку. Д. Леонард і Б. Нельсон [7] зазначають, що розвиток цифрових даних «зростає експоненційно, причому не тільки у відношенні величезної кількості даних, але й у тому, як компанії використовують аналітику для прийняття стратегічних рішень». Вони також відзначають, що «компанії, керовані даними, більш продуктивні та вигідні» і завдання менеджерів – «розвивати та підтримувати культуру, засновану на цифрових даних». Автори, порівнюючи методи аналітики з метриками, наголошують, що відмітною характеристикою аналітики big data є обсяг сканованих усіх кількісних та якісних даних про людей. У цифровій аналітиці на відміну від іншої інформації вирішальне значення має контекст даних, а саме: звички клієнтів, стан, емоції, здоров'я, активність у соціальних мережах, історія наданих послуг, захоплення тощо. Це означає, що

Рейтинг України за глобальним індексом конкурентоспроможності талантів у 2016–2017 рр.

Показник	Рейтинг 2016 р.	Рейтинг 2017 р.	Зміна рейтингу
1. Регуляторне середовище та гнучкість (умови) на ринку праці	91	103	-12
2. Приваблювання талантів	97	94	+ 3
3. Можливості кар'єрного зростання	72	64	+ 8
4. Здатність утримувати таланти, кваліфікований персонал	56	54	+ 2
5. Професійні та технічні навички працівників	40	66	-16
6. Глобальні знання	61	53	+8
Глобальний індекс конкурентоспроможності талантів	66	69	-3

Джерело: складено автором за даними [13; 14]

поряд із масивом даних потрібні ще дані бекграунду, тобто вся інсайд-інформація від людей, яку не можна описати кількісно, але вона має ціннісне значення для бізнесу.

Звернемося до успішного досвіду компаній. Наприклад, британський ритейлер Tesco систематично інтегрує аналітики щодо споживчих настроїв, використовуючи дані своєї програми лояльності в клубних картах (Clubcard), щоб краще сегментувати та орієнтуватися на потреби клієнтів [8]. Інтернет-ритейлер Amazon (e-commerce; 237 млн. активних клієнтів) використовує засоби Big Data для персоніфікованих пропозицій під час купівлі товарів на основі аналізу їх минулого досвіду. Як зазначає фахівець [11], програмне забезпечення сервісу Amazon.com прогнозує, які дії буде виконувати клієнт у найближчі п'ять секунд і протягом п'яти тижнів.

Walmart – найбільший у світі роздрібний продавець із більш ніж 11 тис. магазинів у 27 країнах та персоналом 2,2 млн. осіб здійснює аналітику даних з усіх аспектів бізнесу глобальних операцій, підтримуючи веб-сайти електронної торгівлі в 10 країнах. Цифрова технологія дає змогу забезпечити спільний доступ до послуг (наприклад, підтримка людських ресурсів із регіональних (філій) платформ), віртуалізувати операції підтримки і консолідацію бек-офісу, уникати дублювання апаратного та програмного забезпечення та сприяє операційній ефективності через економію витрат на масштабі [9, с. 47].

Так, експерти розглядають три Digital-аспекти [2]: цифрові трудові ресурси: використання нових практик управління, культури інновацій та синхронізації управління *big data*; цифрове робоче місце; цифровий HR (advanced analytics), який допомагає організаціям навчитися використовувати цифрові технології в процесах, з одного боку, а з іншого – формувати відповідне культурне середовище.

Сьогодні ринок IT пропонує продукти програмного забезпечення для HR, що забезпечують аналітику в соціальних мережах, та допомагає компаніям виявляти тенденції у соціальному контенті з доступом на будь-якому мобільному пристрої [16]: програмне забезпечення Moxie та Telligent для соціальних мереж дає змогу компаніям стежити, оцінювати та залучати поточних та потенційних клієнтів через соціальні ресурси, сприяє співпраці між співробітниками на робочому місці тощо. Для пошуку персоналу мережеві підприємства (Інтернет-ритейл більш активно) вже використовують соціальні медіа для професіоналів (LinkedIn, Jive, Buddy), програмне забезпечення. Соціальні мережі можуть стати платформою для генерації та збереження контенту користувачів, спілкування, обговорення проектів. Так, для спрощення моніторингу та взаємодії в соціальних мережах соціальна платформа Jive пропонує інструменти для обміну, спільного використання, створення контенту та має пошукову систему для підприємств, яка пропонує ана-

літику та аналіз соціальної графіки, можливість створювати блоги, здійснювати моніторинг конкретних людей, проектів або груп. Наприклад, практиками ритейлу та рекрутинговими агенціями активно використовується автоматизована програма E-staff, що дає змогу швидко отримувати та ідентифікувати актуальну інформацію, надавати консультації працівникам у реальному режимі, проводити опитування, конкурси тощо.

Ресурс Buddy допомагає менеджерам та HR-маркетологам розробляти стратегію соціального маркетингу, надаючи дані, які повідомляють, коли потрібно взаємодіяти з клієнтом, вимірювати показники ефективності та дані в реальному часі, керувати сотнями сторінок по всьому світу [16]. Платформа Kaltura пропонує функції створення відеороликів та інструменти для розширення аудиторії компанії, отримання доходу та створення більш ефективних способів використання цифрових комунікацій.

Таким чином, узагальнення емпіричного досвіду [3; 7; 9; 12; 16], когнітивні технології на основі використання штучного інтелекту та цифрових даних у HR-управлінні дають змогу виділити такі інноваційні рішення, як: 1) управління *smart-office* (Intelligent buildings) – вбудовані голосові системи, що виконують типові дії працівників в управлінні процесами (соціальні комунікації, екстрена допомога); 2) цифрове навчання і дослідження на основі ігрових брейнстормінгів; 3) гейміфікація контенту навчальних програм, у т. ч. онлайн-навчання; 4) інтегровані інструменти аналітики для відбору персоналу, використання реферальних програм залучення; 5) цифрове опитування – аналітика великих даних у реальному просторі і часі, більш глибоке оцифровування контенту співбесіди з претендентами, адміністрування кадрових процесів.

Подальший розвиток цифрових HR-технологій формуватиме конкурентну перевагу підприємству, надаючи більший вплив у зниженні собівартості, а також усуває наявні перешкоди (рутини) в управлінні персоналом. Необхідно зазначити, що розвиток штучного інтелекту та машинного навчання (machine learning) вимагає не тільки відповідної трансформації кадрових процесів управління а й підготовки кадрів, які є стримуючими факторами цифрового розвитку в торгівлі та інших галузях. Для забезпечення майбутніх конкурентних переваг торговельної галузі необхідне на основі партнерства з IT-компаніями створення мобільної інтелектуальної платформи (бізнес (торгівля + IT) + університет + споживач), зосереджуючи увагу на підготовці студентів коледжів та вищих навчальних закладів. Про необхідність удосконалення профільної освіти і попередження значного відтоку з країни випускників IT-спеціальностей, що сягає 30%, є нагальним стратегічним завданням як галузевих практиків [15], так і освітян.

Кадровим службам необхідно бути уважними в стратегіях цифрового управління та сприяти реалізації перманентного нав-

чання працівників за принципом *life learning* (навчання протягом усього життя), включаючи вибір ним траєкторії кар'єрного шляху. У перспективі це призведе до поступового вивільнення і зміни ролей HR (суто консультативна, коуч, експерт), виникатимуть нові для вирішення правові питання щодо гнучкості умов праці та дистанційного управління персоналом. Висновки. Глобалізація та цифрові технології змінюють підходи до управління персоналом підприємства торгівлі. HR-департаментам належить стратегічна роль щодо впровадження інноваційних цифрових рішень та забезпечення підготовки фахівців для всіх підрозділів, що обслуговують великі масиви даних. Узагальнено емпіричний досвід підприємств торгівлі щодо використання HR-аналітики та визначено різновиди когнітивних технологій на основі використання штучного інтелекту та цифрових даних.

Стратегічним завданням цифрової трансформації торговельного бізнесу є застосування комплексу заходів міжсекторного партнерства з IT-підприємствами та навчальними закладами для поширення найкращих цифрових практик (використання Інтернету речей, BigData, когнітивних функцій (augmented intelligence), що відповідають вимогам глобального розвитку бізнес-середовища.

Література:

1. Digital у HR: інструменти, автоматизація і використання цифрових технологій в управлінні персоналом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://biznesoblast.com/biznes/59418/>.
2. People analytics: Recalculating the route 2017 Global Human Capital Trends [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://dupress.deloitte.com/dup-us-en/focus/human-capital-trends/2017/people-analytics-in-hr.html>.
3. Kiron D., Prentice P., Ferguson R. (2012) Innovating with analytics, MIT Sloan Management Review, 55, 1–25.
4. Kiron D., Prentice P.K. & Ferguson R.B. (2014). Raising the bar with analytics. MIT Sloan Management Review, 55, 29–33.
5. Cascio W. Montealegre R. How Technology Is Changing Work and Organizations. DOI: 10.1146/annurev-orgpsych-041015-062352
6. Jorrit van der Togt, Thomas Hedegaard Rasmussen (2017) Toward evidence-based HR // Journal of Organizational Effectiveness: People and Performance, Vol. 4 Issue: 2. – P. 127-132, DOI.org/10.1108/JOEPP-02-2017-0013.
7. Leonard D., Nelson B. Successful Predictive Analytics Demand a Data-Driven Workplace [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://news.gallup.com/businessjournal/193574/successful-predictive-analytics-demand-data-driven-culture.aspx?g_source=DATA_ANALYTICS&g_medium=topic&g_campaign=tiles.
8. Chandrasekaran S., Levin R., Patel H., Roberts R. (2013). Winning with IT in consumer packaged goods: Seven trends transforming the role of the CIO. McKinsey & Company. – P. 1–8.
9. Social Innovation A Guide to Achieving Corporate and Societal Value [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://doi.org/10.20914/2310-1202-2016-4-268-273>.
10. Бузник В., Грабовская Л. HR-аналитика: почему ее сложно применять и с чего начать, если решился / В. Бузник, Л. Грабовская

[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://prohr.rabota.ua/hr-analitika/>.

11. Циганок А. Украинские предприятия начинают внедрять технологии big data и монетизировать «большие данные» / А. Циганок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.lisportal.org.ua/27297/>.
12. Жуковська В.М. Цифрові технології у стимулюванні інноваційного розвитку підприємств торгівлі / В.М Жуковська // Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні : Міжнар. Х бізнес-форум (Київ, 21.03.2017) ; відп. ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т. 2017. – С. 68–70.
13. The Global Talent Competitiveness Index 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.insead.edu/sites/default/files/assets/dept/globalindices/docs/GTCI-2017-report.pdf>.
14. The Global Talent Competitiveness Index 2015–16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gtci2015-16.com>.
15. До 2020 року IT-галузь України може зрости до 6 млрд. дол. США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://itukraine.org.ua/news/do-2020-roku-it-galuz-ukrayiny-mozhe-zrosty-do-6-mlrd-dol-ssha>.
16. Top 10 social enterprise tools [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cbonline.com/blogs/cbr-rolling-blog/top-10-social-enterprise-tools-231012>.

Жуковская В.Н. Цифровые технологии в управлении персоналом: сущность, тенденции, развитие

Аннотация. Раскрыты роль и сущность использования цифровых технологий как конкурентное преимущество предприятия. Обобщен международный опыт использования цифровых технологий в управлении кадровыми процессами, определены перспективы развития использования цифровых кадровых технологий. Обоснованы основные разновидности цифровых решений в управлении персоналом и определены индикаторы hr-аналитики на основе данных предприятий ритейла.

Ключевые слова: цифровые технологии, hr-аналитика, цифровые компетенций, hr-индикаторы, предприятие торговли.

Zhukovska V.M. Digital technologies of hr management: satisfaction, trends, development

Summary. The role and essence of the use of digital technologies as a competitive advantage of the enterprise are revealed. The international experience of digital technologies in the management of human resources processes is generalized, prospects of the development of digital personnel technologies development are determined. The basic areas of digital decisions in personnel management are substantiated and the updated hr-analytics indicators are determined on the basis of data of retail companies.

Keywords: digital technologies, hr-analytics, digital competencies, hr – Indicators, trade enterprise.

Лукашова Л.В.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри менеджменту,

Київський національний торговельно-економічний університет

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Анотація. У статті висвітлено та обґрунтовано пріоритетні напрями підвищення конкурентоспроможності суб'єктів малого підприємництва в Україні. Проблема конкурентоспроможності розглядається в контексті євроінтеграційних процесів та можливостей, які вони надають вітчизняним суб'єктам господарювання.

Ключові слова: конкурентоспроможність, суб'єкти малого підприємництва, євроінтеграційні процеси, індекс глобальної конкурентоспроможності, фандрейзинг.

Постановка проблеми. Суб'єкти малого підприємництва є значним прошарком суб'єктів господарювання в Україні, проте доцільно зауважити, що вони значно поступаються великим підприємствам за можливостями модернізації, маркетинговими дослідженнями, фінансовими ресурсами та конкурентоспроможністю. Проблема підвищення конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів малого підприємництва є надзвичайно актуальною на сучасному етапі розвитку економіки країни, оскільки станом на кінець 2016 року кількість суб'єктів малого підприємництва становила 1 850 034 одиниць (зокрема, 291 154 малих підприємства та 1 558 880 фізичних осіб-підприємців), що відповідає 99,2% кількості всіх господарюючих суб'єктів в Україні [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання знайшла своє відображення у працях таких вітчизняних вчених-економістів, як, зокрема, Г.Т. П'ятницька, В.М. Гельман, В.П. Мартиненко, І.О. Парфенчук, В.І. Борецько, О.Г. Головніна, І.М. Труніна, Н.П. Тарнавська, Є.О. Діденко, Н.В. Михайлова, Н.О. Мартіґа. Конкурентоспроможність суб'єктів малого підприємництва розглядалася в роботах З.В. Варналія, С.П. Дриги, С.А. Крекотуна, Н.В. Гришиної, О.С. Єфремової, Н.М. Дідуха, І.В. Радамовської.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження проблеми управління конкурентоспроможністю суб'єктів малого підприємництва показало, що досі в працях науковців залишається недостатньо висвітленим питання управління конкурентоспроможністю суб'єктів малого підприємництва в контексті євроінтеграційних процесів, зокрема не виділені пріоритетні напрями підвищення конкурентоспроможності в малому підприємстві з урахуванням можливостей Європейського Союзу та світової спільноти. Більшість науковців розглядає проблему управління конкурентоспромож-

ністю суб'єктів господарювання загалом, не акцентуючи уваги саме на суб'єктах малого підприємництва та не враховуючи динамічних змін в економічному вітчизняному та міжнародному просторі, які відбулися протягом 2014–2017 років. Вищевикладене обумовлює необхідність проведення досліджень в цьому напрямі.

Мета статті полягає в обґрунтуванні пріоритетних напрямів підвищення конкурентоспроможності суб'єктів малого підприємництва в сучасних умовах господарювання з урахуванням можливостей, які виникають з посиленням євроінтеграційних процесів та прискоренням включення вітчизняних суб'єктів господарювання в європейську спільноту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Суб'єкти малого підприємництва є рушійною силою економіки більшості країн світу. Серед основних переваг, які є характерними для малого підприємництва, перш за все можна виділити мобільність, здатність швидко реагувати на зміни в економічному просторі та спроможність найбільш оперативно пристосовуватися до потреб споживачів. Частка ВВП, створена за рахунок суб'єктів малого підприємництва, в розвинених країнах світу коливається в межах від 43% до 60%¹. В Україні цей показник знаходиться на рівні 7,7%, що обумовлює необхідність пошуку дієвих засобів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів малого підприємництва. Ефективний розвиток малого підприємництва позитивно впливає також на проблему безробіття в суспільстві, оскільки забезпечує створення нових робочих місць. В Україні зайнятість населення у суб'єктах малого підприємництва відповідає 11% всього працездатного населення, тоді як в Іспанії цей показник коливається по окремих регіонах в діапазоні 46–73%, у Швейцарії становить 69,1%, у Японії – 85%, в Індії – 80%, у Китаї – 75%, у Канаді – 65%, у США – 60%.

Слід зазначити, що суб'єкти малого підприємництва є найбільш чутливими до інновацій, а отже, розвиток малого підприємництва сприятиме вирішенню пріоритетного для України завдання, а саме побудови економіки на інноваційних засадах, що забезпечуватиме підвищення рівня конкурентоспроможності країни загалом. Згідно з даними рейтингу Індексу глобальної конкурентоспроможності 2016–2017 років Україна посідає 85 місце зі 138 країн [2]².

Нині в Україні є ціла низка проблем та перешкод на шляху успішного розвитку малого підприємництва. Найбільш вагомими вбачаються складнощі фінансування діяльності суб'єктів малого підприємництва та відсутність належної державної підтримки та стимулювання їх розвитку в Україні. Державна підтримка суб'єктів малого підприємництва в Україні та об'єктів інфраструктури підтримки малого підприємництва включає фінансову, інформаційну, консультативну підтримку, зокрема підтримку у сфері інновацій, науки і промислового виробництва, підтримку суб'єктів малого підприємництва, що провадять експортну діяльність, підтримку у сфері підготовки, перепідготовки

¹ В Іспанії, Швейцарії, Великій Британії, США частка ВВП, створена суб'єктами малого підприємництва, становить близько 50%, у Канаді – 43%, у Японії – 52–55%, у Китаї – 60%.

² Лідерами рейтингу є Швейцарія та Сінгапур. До десятки найбільш конкурентоспроможних країн світу увійшли США, Нідерланди, Німеччина, Швеція, Великобританія, Японія, Гонконг та Фінляндія.

і підвищення кваліфікації управлінських кадрів та кадрів ведення бізнесу [3]. Проте доцільно зауважити, що в Україні малому підприємству поки що не приділяється належної уваги з боку держави, фактично не розроблена чітка концепція і всебічно не обґрунтована програма розвитку та державного регулювання і підтримки цієї організаційно-правової форми господарювання.

З урахуванням вищевикладеного пріоритетними напрямками підвищення конкурентоспроможності суб'єктів малого підприємництва в Україні є:

- участь в програмах підтримки малого та середнього підприємництва, ініційованих ЄС («Конкурентоспроможність підприємств малого і середнього бізнесу» (COSME – Competiveness of Small and Medium Enterprises); HORIZON 2020 тощо);
- участь у EEN (Enterprise Europe Enterprise network (Європейська мережа підприємств));
- пошук нових альтернативних джерел фінансування господарської діяльності (фінансування за рахунок кредит-

них коштів, державних субсидій, участь в програмах фінансової підтримки інноваційних технологій, фандрейзинг тощо);

- оптимізація оподаткування (застосування пільгового оподаткування, звільнення від сплати окремих податків);
- посилення державної підтримки суб'єктів малого підприємництва, зокрема фінансової підтримки, яка здійснюється за рахунок державного та місцевих бюджетів.

Одним з основних постулатів розвитку європейського співтовариства є всебічна підтримка та стимулювання розвитку малого підприємництва, що є запорукою успішного функціонування економік окремих регіонів та держав, а також засобом поліпшення добробуту та благополуччя на всій території Європейського Союзу.

Для українських суб'єктів малого підприємництва нині доступні 23 програми Європейського Союзу, які можна класифікувати за трьома напрямками:

Таблиця 1

Порівняльна характеристика програм підтримки малого та середнього підприємництва Європейського Союзу

Параметри	COSME [4]	HORIZON 2020 [6]	SME Facility [7]
Терміни дії програми	2014–2020 роки.	2014–2020 роки.	2010–2020 роки.
Бюджет програми	2,3 млрд. євро ³ .	80 млрд. євро ⁴ .	15,3 млн. євро, 150 млн. євро інвестицій.
Можливості, що надає програма	Брати участь у різних підпрограмах та проектах COSME, зокрема отримувати консультації, тренінги, практичну інформацію щодо ринкових можливостей, європейського законодавства, пошуку бізнес-партнерів, тендерних можливостей та міжнародної співпраці, а також отримати повний доступ до Європейської мережі підприємств EEN, залучати фінансові ресурси у вигляді грантів на фінансування проектів, що підтримують експортну та інноваційну діяльність.	Налагодження зв'язків між науковцями, бізнесом і промисловістю різних країн світу; доступ до європейських знань, даних, інфраструктур та провідних світових наукових співтовариств; виведення на міжнародний ринок власних ідей, ноу-хау, технологій; фінансування проектів в 3-х основних напрямках, таких як передова наука, лідерство у промисловості, суспільні виклики.	Широкий спектр фінансових послуг та продуктів, позики, зокрема в національній валюті, інвестиції в акціонерний капітал.
Цільові групи	Вітчизняний малий та середній бізнес, українські бізнес-асоціації, громадські організації, профспілки, кластери, освітні заклади, установи, органи державної влади та агентства національного розвитку.	Університети, науково-дослідні організації, малі та середні підприємства, провідні вчені та дослідники з різних країн світу.	Малий та середній бізнес.
Хто впроваджує програму	Європейське виконавче агентство з малого та середнього підприємництва (Executive agency for SMEs – EASME).	Європейська дослідницька рада, Європейський інститут інновацій і технологій, Європейське співтовариство з атомної енергії, Об'єднаний дослідницький центр Європейської комісії.	Європейський банк реконструкції та розвитку, Німецький банк розвитку, Європейський інвестиційний банк.
Організації, які здійснюють підтримку програми в Україні	Члени Консорціуму EEN-Україна, а саме Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Міністерство закордонних справ України, Торгово-промислова палата України, ТОВ «Нова інтернаціональна корпорація», Відділ трансферу технологій Інституту фізики Національної академії наук України, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка та ГО «Споживач» [5].	Міністерство освіти і науки України, Національна академія наук України.	Європейський банк реконструкції та розвитку в Україні [8].

³ Україні доступний бюджет програми в розмірі близько 900 млн. євро. Фінансові ресурси будуть надаватися у вигляді грантів та фінансування проектів, які підтримують експортну та інноваційну діяльність малого та середнього бізнесу.

⁴ Розподіл фінансових коштів програми HORIZON 2020 по розділах є таким: 29,7 млрд. євро – суспільні виклики; 24,4 млрд. євро – передова наука, 17 млрд. євро – лідерство у промисловості, 2,7 млрд. євро – Європейський інститут інновацій і технологій, 1,6 млрд. євро – Євроатом, 3,2 млрд. євро – інші розділи.

1) полегшення виходу малого та середнього бізнесу на зовнішні ринки – надання консультативних послуг щодо експортно-імпоротної діяльності суб'єктам малого та середнього підприємництва на ринках ЄС та світу;

2) покращання умов для конкурентоспроможності, зокрема просування інтернаціоналізації кластерів, визначення та усунення зайвих регуляторних бар'єрів;

3) формування культури ведення бізнесу (освітні програми, проведення секторальних тренінгів, семінарів, програм з обміну, стажувань тощо).

Нині найбільш масштабними програмами підтримки малого та середнього підприємництва Європейського Союзу є програми COSME, HORIZON 2020 та SME Facility (табл. 1).

На окрему увагу заслуговують програми кредитування малого бізнесу, які почали активно реалізовуватися у зв'язку з посиленням євроінтеграційних процесів. Пріоритетними секторами кредитування є легка та переробна промисловість, тваринництво і відновлювальна енергетика⁵. Фінансові кредитні ресурси господарюючим суб'єктам надаються в гривні, як правило, під плаваючу процентну ставку, яка не перевищує 15%.

Доцільно зауважити, що здебільшого суб'єктам малого підприємництва бракує для здійснення ефективної господарської діяльності не лише коштів, але й професійних знань, адже, як

показує практика, значна частка господарюючих суб'єктів або здійснює діяльність не за фахом, або вдається до диверсифікації бізнесу з метою зменшення ризиків і в такому разі не володіє необхідними знаннями для здійснення всіх започаткованих видів економічної діяльності, або вирішує отримувати освіту в потрібному напрямі паралельно до здійснюваної господарської діяльності. Під час вибору виду економічної діяльності суб'єкти малого підприємництва орієнтуються перш за все на кон'юнктуру ринку, а не на власний потенціал, намагаючись максимізувати майбутні прибутки. За вищезазначених умов надзвичайно актуальною і такою, що, безумовно, сприятиме підвищенню конкурентоспроможності продукції, послуг і суб'єкта господарювання загалом, є інформаційно-консультативна підтримка як діючих суб'єктів малого підприємництва, так і тих, хто лише має наміри найближчим часом започаткувати власний бізнес. Програми, які забезпечують інформаційно-консультативну підтримку малого підприємництва, передбачають навчання суб'єктів малого підприємництва, проведення тренінгів, здійснення наставництва та створення можливостей для налагодження зв'язків на ярмарках та у торгових представництвах (табл. 2).

Вітчизняні програми та програми Європейського Союзу, що надають інформаційно-консультативну підтримку суб'єк-

Таблиця 2

Характеристика діючих програм інформаційно-консультативної підтримки суб'єктів малого підприємництва

№ з/п	Програма/терміни реалізації	Партнери/бюджет програми	Основна діяльність
1	Програма консультування малого бізнесу [9] / 2010–2018 роки	ЄБРР (European Bank for Reconstruction and Development – EBRD) / 16 млн. євро у два етапи	- бізнес-консультації від міжнародних та місцевих консультантів; - навчальні візити до країн зі сталими ринковими економіками; - визначення ключових практичних та технічних змін і передових практик, які можуть бути впроваджені підприємством; - моніторинг проекту; - проведення стажування для обраних місцевих консультантів.
2	Програми East Invest 1 та East Invest 2 / 2010–2017 роки; 2014–2017 роки	EUROCHAMBRES / 7 млн євро та 6,5 млн. євро	- створення та зміцнення мереж підтримки малого та середнього підприємництва; - організація зустрічей з метою налагодження зв'язків між малими та середніми підприємствами з ЄС та країн партнерства; - надання технічної допомоги; - створення інтерактивної мережі; - тренінги з різних тем; - щорічні конференції; - відвідування потенційних європейських ділових партнерів та ознайомлення з принципами ведення підприємницької діяльності в Європі за допомогою механізму виїзних презентацій.
3	EU4BUSINESS: Мережа центрів підтримки бізнесу в Україні / 2016–2020 роки	ЄБРР (European Bank for Reconstruction and Development – EBRD) / 40 млн. євро (28 млн. євро для консультаційної допомоги, 12 млн. євро для прямого кредитування)	- створення центрів підтримки бізнесу у 15 регіонах України; - тренінги для обраних центрів підтримки бізнесу з метою інформування їх про інструменти підтримки бізнесу, доступні для компаній в Україні; - онлайн-служба підтримки, яка дає можливість отримати допомогу від галузевих експертів щодо розвитку бізнесу, доступу до ринків та інших питань; - консультаційні послуги від місцевих консультантів або галузеві поради від міжнародних консультантів; - поширення передових практик через семінари, тренінги та публічні заходи; - навчальні семінари для ознайомлення підприємців та керівників малих підприємств з аспектами технічного регулювання, якості та стандартів; - тренінги зі сприяння експорту для малих підприємств та консультантів; - інформаційно-ознайомлювальна діяльність, спрямована на допомогу українським компаніям підвищити конкурентоспроможність; - сприяння участі компаній у міжнародних спеціалізованих виставках та ярмарках.

⁵ Зокрема, Німецько-український фонд та банки партнери («ПрокредитБанк», «Укргазбанк», «Ощадбанк», «Кредитвест Банк», «Кредобанк» та «Мегабанк») підписали угоду про кредитування малих та середніх українських підприємств. В рамках програми кредитуються малі та середні підприємства з чисельністю найманих працівників до 250 осіб, а максимальна сума кредиту складає 250 тис. євро. Інвестиційні кредити надаються терміном до 6 років, кредити для фінансування обігових коштів – до двох років. Розмір комісії за

Програми інформаційно-консультаційної підтримки суб'єктів малого підприємництва за видами економічної діяльності

№ з/п	Програма інформаційно-консультаційної підтримки	Організації, що надають інформаційно-консультаційну підтримку/форми підтримки	Напрями здійснення інформаційно-консультаційної підтримки
1	Підпрограма "EU4Business" «Посилення можливостей сільгоспвиробників малого та середнього сектору через розвиток плодовоовочівництва та вирощування нових нішевих культур» ⁶	ЄБРР, торгово-промислові палати/організація та проведення форумів, тренінгів, виставок формату B2B	– досвід вирощування та експорту плодово-ягідних, овочевих та нових нішевих культур; – сертифікація під час вирощування ягід; – пакування та зберігання плодово-ягідних, овочевих та нових нішевих культур; – страхування ризиків під час вирощування агрокультур; – ІТ-технології в сільському господарстві; – шляхи підвищення маржинальності виробництва ягідних культур
2	Програма посилення практик аудиту та звітності STAREP (Strengthening Auditing and Reporting in the Eastern Partnershi Countries) ⁷	Світовий банк/інформаційно-консультаційні послуги з підтримки бізнесу; підтримка суб'єктів малого підприємництва, а саме одержувачів позики; взаємне навчання через «спільки практиків»	– модернізовані підходи до бухгалтерського обліку та фінансової звітності; – створення прозорого регуляторного середовища та ефективної інституційної бази для корпоративної звітності; – впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності та аудиту

там малого підприємництва, часто реалізуються в розрізі окремих видів економічної діяльності (табл. 3).

Актуальним напрямом підвищення конкурентоспроможності суб'єктів малого підприємництва в Україні на сучасному етапі розвитку є залучення фандрейзингових коштів, а саме фінансування господарської діяльності за рахунок коштів грантових фондів. Гранти розраховані перш за все на суб'єктів малого підприємництва, що реалізують інноваційні проекти в різних сферах економічної діяльності. Яскравим прикладом реалізації фандрейзингових можливостей суб'єктами малого підприємництва в аграрному секторі є їх участь у конкурсі грантового фонду "Agro Challenge", який фінансує інноваційні проекти в агросфері для малого та середнього бізнесу на ранніх стадіях функціонування. Наповнення грантових фондів здійснюється переважним чином за рахунок компаній та меценатів, зацікавлених у розвитку інновацій в певному секторі економіки. До підтримки вищезгаданої фундації "Agro Challenge" вже долучилися такі відомі компанії, як, зокрема, "Intel", "Ciklum", "Kernel", "Nestle", "Danone", "Microsoft". Використання інноваційних систем ведення сільського господарства за допомогою грантів "Agro Challenge" дає змогу збільшити прибутки суб'єктів малого підприємництва агропромислового сектору до 15%, а можливість безпосередньо впливати на зростання економічних показників, покращення якості та екологічності виробництва і продуктів робить проект унікальним і підвищує конкурентоспроможність суб'єкта господарювання. Можливості залучення фандрейзингових коштів вітчизняними суб'єктами малого підприємництва частіше залежать не від виду економічної діяльності, а від ступеня інноваційності запропонованого проекту. Проте слід зазначити, що пріоритетними сферами економічної

діяльності, в яких реалізуються грантові програми для малого підприємництва, традиційно залишаються сільське господарство, енергоефективність, використання відновлюваних джерел енергії, захист навколишнього середовища, креативні технології, що сприяють економічному та культурному розвитку суспільства.

Висновки. Проведене дослідження стану, умов та проблем функціонування суб'єктів малого підприємництва в Україні та нових можливостей, які відкриваються у зв'язку з посиленням євроінтеграційних процесів, дало змогу обґрунтувати пріоритетні напрями підвищення конкурентоспроможності суб'єктів малого підприємництва, такі як участь в програмах підтримки малого та середнього підприємництва, ініційованих ЄС; залучення до Європейської мережі підприємств; оптимізація оподаткування суб'єктів господарювання; посилення державної підтримки суб'єктів малого підприємництва, перш за все фінансової підтримки, яка здійснюється за рахунок державного та місцевих бюджетів; пошук нових альтернативних джерел фінансування господарської діяльності, зокрема за рахунок залучення грантових фандрейзингових коштів.

Література:

- Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
- Сайт всесвітнього економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.weforum.org>.
- Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні : Закон України від 22 березня 2012 року № 4618-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.
- Веб-сторінка Європейського виконавчого агентства з малого та середнього підприємництва (Executive agency for SMEs – EASME) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ec.europa.eu/easme/en/cosme>.
- Форма реєстрації в EEN [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://een.ec.europa.eu/tools/services/ExpressionOfInterest/Customer/Create?shid=32db25cb-726f-43b0-8b5f-7742d0935799>.
- Національний портал «Горизонт 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.eu-ua.org/horizon-2020>.
- Національна платформа малого та середнього бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://platforma-msb.org/>

⁶ Партнерами підпрограм "EU4Business" є Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР), Європейський інвестиційний банк (ЄІБ), Німецький банк розвитку (Kreditanstalt für Wiederaufbau), Асоціація торговельно-промислових палат європейських країн, Організація економічного співробітництва та розвитку, Європалати, Світовий банк, Міжнародний торговий центр.

⁷ Період реалізації програми становить 2014–2017 роки, бюджет складає 10 млн. євро.

programy-finansovoyi-pidtrymky-malogo-ta-serednogo-biznesu-ukrayiny-vid-yevropejskogo-soyuzu.

8. Веб-сторінка Європейського банку реконструкції та розвитку в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ebrd.com/work-with-us/advice-for-small-businesses/ukraine-contacts.html%20>.
9. Офіційний веб-сайт Європейського Союзу для підтримки малих та середніх підприємств в країнах регіону східного партнерства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eu4business.eu/uk>.

Лукашова Л.В. Направления повышения конкурентоспособности субъектов малого предпринимательства в Украине

Аннотация. В статье освещены и обоснованы приоритетные направления повышения конкурентоспособности субъектов малого предпринимательства в Украине. Проблема конкурентоспособности рассматривается в контексте евроинтеграционных процессов и возможно-

стей, которые они предоставляют отечественным субъектам хозяйствования.

Ключевые слова: конкурентоспособность, субъекты малого предпринимательства, евроинтеграционные процессы, индекс глобальной конкурентоспособности, фандрейзинг.

Lukashova L.V. Directions of improving the competitiveness of small business entities in Ukraine

Summary. The article highlights and justifies the priority directions of increasing the competitiveness of small business entities in Ukraine. The competitiveness problem is considered in the context of the euro integration processes and the opportunities that they provide to domestic business entities.

Keywords: competitiveness, small business entities, euro integration processes, global competitiveness index, fundraising.

Нагорний Є.І.,*к.е.н., доцент кафедри маркетингу та УІД,
Сумський державний університет***Сагер Л.Ю.,***к.е.н., ст. викладач кафедри маркетингу та УІД,
Сумський державний університет***Сигида Л.О.,***к.е.н., ст. викладач кафедри маркетингу та УІД,
Сумський державний університет*

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ УКРАЇНИ ТА ІНШИХ КРАЇН СВІТУ¹

Анотація. У статті наведено результати дослідження та аналізу рівня інноваційності України на міжнародній арені, у т. ч. наведено динаміку показників глобального інноваційного індексу України. Проаналізовано значення сумарного індексу інноваційності для України порівняно з низкою країн Європи. Визначено місце України за підіндексом технологічної готовності та підіндексом інноваційності серед інших країн світу. Здійснено розподіл вітчизняних підприємств за найбільш суттєвими чинниками, що перешкоджали здійсненню інновацій.

Ключові слова: інноваційність, інноваційний розвиток, індекси, інноваційна активність, підприємства.

Постановка проблеми. Умови сьогодення свідчать, що нині у світі відбувається перехід від відтворювального до інноваційного типу розвитку. Кожна країна, яка хоче забезпечити динамічний розвиток, посилити власну конкурентоспроможність у сучасному світі, підвищити добробут, повинна спрямовувати свої зусилля на оволодіння інноваційними механізмами розвитку, адже саме перехід на інноваційний шлях розвитку дасть змогу країні вийти зі стагнаційного стану та розвиватися. Зважаючи на викладене вище дана тематика є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження інноваційних процесів на рівні підприємств, інноваційності продукції та її новизни знайшли своє відображення в працях таких вітчизняних учених, як: М.П. Денисенко [1], В.І. Дубницький, Н.В. Даниліна [2], С.М. Ілляшенко [3], М.А. Йохна, В.В. Стадник [4], О.Є. Кузьмін, Ю.Л. Логвиненко [5], О.О. Маслак [6], П.Г. Перерва [7], А.І. Яковлев [8] та ін. Проте недостатньо дослідженим залишається питання дослідження інноваційної активності окремих країн.

Мета статті полягає у визначенні рівня інноваційності України на міжнародній арені та порівнянні з показниками інноваційної активності інших країн світу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рівень інноваційної активності України нині є незадовільним. Україна значно відстає від передових країн світу. Про це, зокрема, свідчить глобальний інноваційний індекс (GII) (табл. 1). Так, на міжнародному рівні в рейтингу GII-2017 Україна займає 50-е місце серед 127 країн світу проти 56-го місця у 2016 р. (серед 128 країн) та 64-го у 2015 р. (серед 141 країни світу).

¹ Робота виконана за рахунок бюджетних коштів МОН України, наданих на виконання науково-дослідної теми «Механізм управління формуванням стратегій випереджаючого інноваційного розвитку промислових підприємств» (№ ДР 0117U003928).

Таблиця 1

Позиції України за показниками глобального інноваційного індексу за 2015–2017 рр. [9–11]

Глобальний інноваційний індекс GII та його складники	2015	2016	2017
Глобальний інноваційний індекс	36,45	35,72	37,62
Місце в рейтингу	64 (з 141)	56 (з 128)	50 (з 127)
1. Інститути	98	101	101
– політичне середовище	112	123	122
– нормативно-правове середовище	89	84	82
– бізнес-середовище	92	79	78
2. Людський капітал та дослідження	36	40	41
– освіта	25	20	30
– вища освіта	31	24	26
– дослідження та розробки	45	50	51
3. Інфраструктура	112	99	90
– інформаційні та комунікаційні технології	89	87	68
– загальна інфраструктура	127	110	108
– екологічна стабільність	121	100	95
4. Рівень розвитку ринку	89	75	81
– кредит	60	58	71
– інвестиції	136	113	107
– торгівля та конкуренція	66	46	48
5. Рівень розвитку бізнесу	78	73	51
– працівники розумової праці	52	48	41
– інноваційні зв'язки	105	88	72
– поглинання знань	88	82	63
6. Результати у сфері знань і технологій	34	33	32
– створення знань	14	16	16
– застосування знань	98	90	77
– поширення знань	65	61	54
7. Результати у сфері творчості	75	58	49
– нематеріальні активи	82	42	26
– результати творчої діяльності	87	87	92
– Інтернет-творчість	51	51	47

Хоча протягом зазначених років простежується тенденція до поліпшення положення України у цьому рейтингу, вона ще значно відстає від передових країн світу. До складників, які зазнали найбільшого погіршення в 2017 р. порівняно з 2015 та 2016 рр. та, відповідно, вплинули на рейтингове значення ГПІ в 2017 р., можна віднести: інформаційні та комунікаційні технології; екологічну стабільність; інвестиції; рівень розвитку бізнесу у зв'язку з погіршенням позицій за всіма підскладниками; результати у сфері знань і технологій унаслідок погіршення таких підскладників, як застосування знань та поширення знань; результати у сфері творчості як наслідок послаблення позицій за підскладниками «нематеріальні активи» та «Інтернет-творчість».

Водночас спостерігається позитивна динаміка за такими складниками, як «людський капітал» та «дослідження» за рахунок зростання таких підскладників, як «освіта» і «дослідження та розробки», «кредит», «результати творчої діяльності».

У межах ЄС розраховується таблиця інноваційності, яка передбачає порівняльний аналіз інноваційної діяльності країн ЄС, інших європейських країн та регіональних сусідів. На основі цього рейтингу оцінюються відносні сильні та слабкі сторони національних інноваційних систем, що допомагає країнам визначити слабкі місця [12]. Під час визначення цього рейтингу розраховується 27 показників, об'єднаних у чотири групи: умови розроблення (підгрупи «людські ресурси», «привабливі дослідницькі системи», «інноваційно привабливе середовище»); інвестиції (підгрупи «фінанси і підтримка», «інвестиції підприємств»); інноваційна діяльність (підгрупи «інноватори», «зв'язки», «інтелектуальні активи»); вплив (підгрупи «вплив зайнятості», «економічні ефекти»). На рис. 1 представлений сумарний індекс інноваційності для України та інших країн Європи за 2016 р. порівняно з показником ЄС у 2010 р.

Як видно з рис. 1, Україна належить до групи країн, що є інноваторами, які формуються. За сумарним показником країна значно поступається не тільки країнам – інноваційним лідерам, а й країнам – помірним інноваторам. Найкращі значення Україна отримала за такими підгрупами: «вплив зайнятості» (77,9), «людські ресурси» (66,1) та «інвестиції підприємств» (46,8). Найгіршими виявилися підгрупи «зв'язки» (4,6) та «інноваційно привабливе середовище» (0).

Для кращого розуміння місця України серед інших країн світу детальніше розглянемо Індекс глобальної конкурентоспроможності як підіндекс технологічної готовності та підіндекс інноваційності (табл. 2).

Відповідно до вищенаведеної таблиці, поліпшення умов ведення інноваційної діяльності сприятиме покращенню показників як загалом індексу конкурентоспроможності України, так і таких його складників, як підіндекс технологічної готовності та підіндекс інноваційності. Україні для посилення власної інноваційної активності необхідно впроваджувати відповідну державну політику, спрямовану на організацію науково-дослідної і дослідно-конструкторської діяльності відповідно до світових стандартів та збільшення витрат на науку і нові технології до рівня, що відповідає нормам, прийнятим у світі.

Світові експерти в галузі інновацій стверджують, що успішній інноваційній економіці необхідно тримати обсяги фінансування науки та науково-дослідних робіт на рівні не менше 2% ВВП [16, с. 18]. У розвинених країнах показник наукоємності ВВП становить від 2% до 4% і більше [17]. Витрати на наукову сферу в Україні щорічно зростають в абсолютному вимірі, але при цьому їхня частка у ВВП становить менше 1%. Так, у 2012 р. частка витрат на НДДКР у ВВП в Україні становила 0,75% [17].

У 2015 р. питома вага загального обсягу витрат НДДКР у ВВП була рівною 0,62% [18]. Можна стверджувати, що наукоємність промислового виробництва в Україні, яка наприкінці 1990-х років становила близько 3%, зараз не перевищує 1%, що в десятки разів менше за світовий рівень [19, с. 17].

При цьому якщо порівнювати витрати на НДДКР із показниками інших країн світу, можна побачити таку ситуацію: у 2015 р. всіма країнами – членами ЄС на НДДКР було витрачено 300 млрд. євро, а питома вага загального обсягу витрат НДДКР у ВВП країн – членів ЄС – 2,03% (у 2014 р. вона була на рівні 2,04%). Найкращі показники показали такі країни ЄС, як Швеція (3,26%), Австрія (3,07%) та Данія (3,03%), а найгірші (менше 1%) – Кіпр (0,46%), Румунія (0,49%), Латвія (0,63%), Мальта (0,77%), Хорватія (0,85%), Болгарія та Греція (обидві 0,96%). Якщо розглядати інші країни світу, то можна констатувати такі показники частки витрат на НДДКР у ВВП: Південна Корея – 4,29% (2014 р.), Японія – 3,59% (2014 р.), США – 2,73% (2013 р.), Китай – 2,05% (2014 р.), Російська Федерація – 1,13% [20; 21].

Основним джерелом інвестування в інноваційну діяльність вітчизняних підприємств є їх власні кошти (63,9% у 2012 р., 85% у 2014 р. та 97,2% у 2015 р.). У 2012 р. значну частку коштів залучено через іноземних інвесторів (8,7% від загальної суми витрат у 2012 р.). Проте ця тенденція не проявляє стійкості, це пов'язано з тим, що ситуація в країні децю стримує діяльність інвесторів (у 2014 р. цей показник був на рівні 1,8%, а в 2015 р. – 0,4%). Частина підприємств для ведення і підтримання інноваційної діяльності користується кредитними коштами (21,0% витрат у 2012 р.). Проте частка цих підприємств коливається за роками, оскільки кредитні умови не є вигідними. Так, у 2014 р. кредитними коштами скористалося 7,3% підприємств, а в 2015 р. – лише 0,8%.

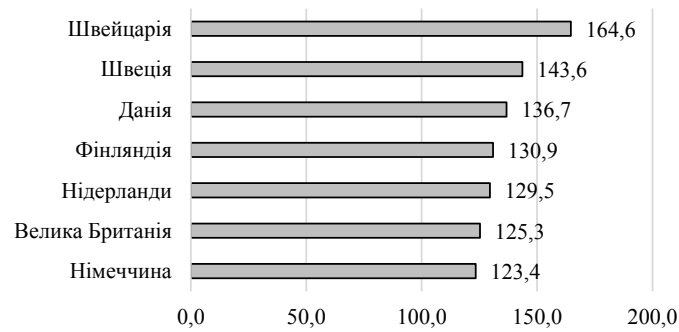
Водночас у 2014 р. країни – члени ЄС (ЄС-28) на 55,3% фінансували дослідження і розробки коштами приватних бізнес-інвесторів, 32,3% витрат покрито за рахунок державного бюджету, решта 10% – за рахунок іноземних інвесторів. Значно меншу роль відіграють такі джерела фінансування, як кошти вищих навчальних закладів (лише в таких країнах, як Кіпр, Португалія та Іспанія цей показник перевищує 4%) та кошти приватних неприбуткових організацій (рівень витрат перевищував 3% у таких країнах, як Велика Британія, Данія та Швеція) [22].

Якщо розглядати інші країни світу, то в Південній Кореї, Японії та Китаї майже три чверті досліджень і розробок 2014 р. фінансувалися коштами приватних бізнес-інвесторів; у США в 2013 р. 60,9% подібних робіт фінансувалося коштами приватних бізнес-інвесторів [22].

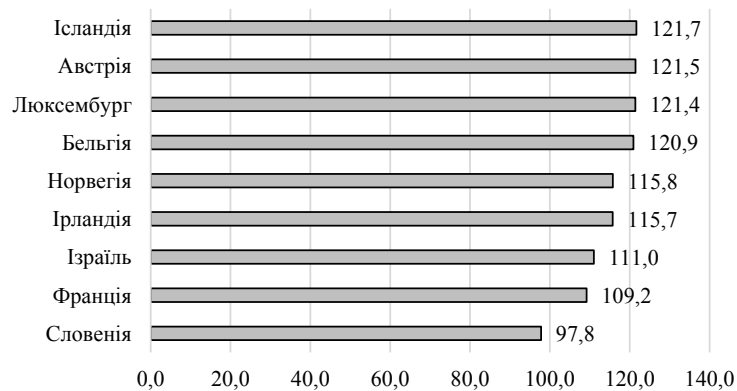
Фактори, що суттєво впливали на розвиток інноваційних проектів на підприємствах або стримували здійснення інноваційної діяльності впродовж 2012–2014 рр., подано в табл. 3.

Як видно з табл. 3, протягом 2012–2014 рр. основними причинами, що перешкоджали здійсненню інновацій, для 82,2% підприємств була відсутність вагомих причин здійснювати інновації, а для 17,8% – наявність вагомих чинників, що можуть перешкоджати впровадженню інновацій, серед яких основним чинником низької інноваційної діяльності промислових підприємств є нестача коштів (відсутність коштів у межах підприємства, відсутність кредитів або прямих інвестицій, труднощі в отриманні державної допомоги або субсидій для інновацій).

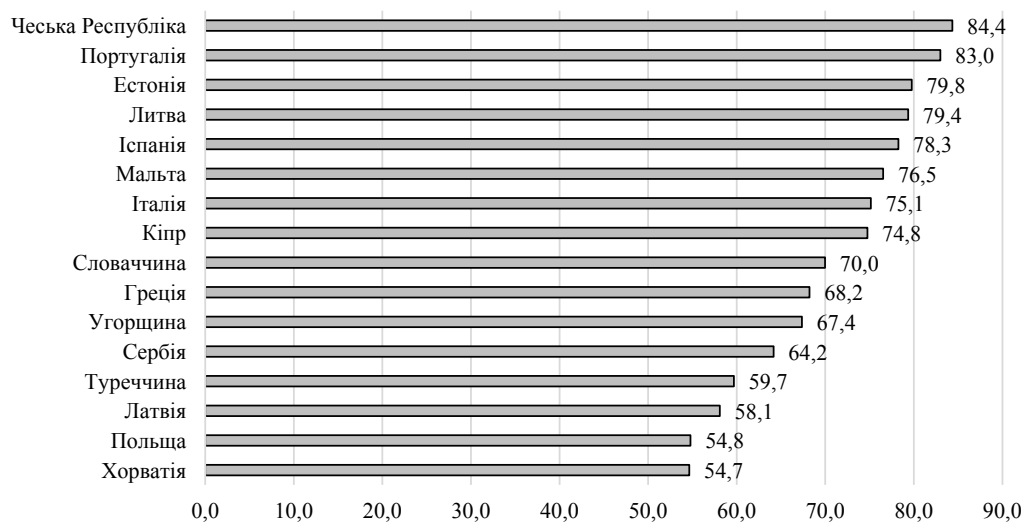
За результатами проведеного дослідження причин, що перешкоджали здійсненню інновацій протягом 2012–2014 рр. серед країн ЄС (було досліджено 19 країн), видно, що для 83% неінноваційних підприємств не було вагомих причин займа-



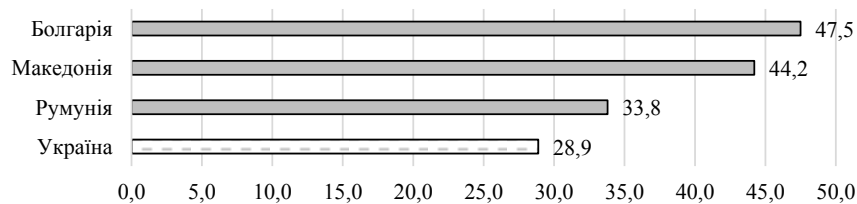
а) група 1 – країни, що є інноваційними лідерами



б) група 2 – країни, що є активними новаторами



в) група 3 – країни, що є помірними інноваторами



г) група 4 – країни, що є інноваторами, які формуються

Рис. 1. Місце України в таблиці інноваційності серед країн Європи за 2016 р. [12]

Таблиця 2

Рейтинг України за підіндексом технологічної готовності та підіндексом інноваційності серед інших країн світу [13–15]

Показник	Рейтинг		
	2014-2015 (76 серед 144 країн)	2015-2016 (79 серед 140 країн)	2016-2017 (85 з 138 країн)
Складники індексу технологічної готовності	85 (3,5)	86 (3,4)	85 (3,6)
наявність новітніх технологій	113	96	93
освоєння технологій фірмами	100	100	74
прямі іноземні технології та технологічний трансферт	127	117	115
Інтернет-користувачі, % до населення країни	82	80	80
кількість абонентів широкосмугового доступу в розрахунку на 100 осіб	68	72	64
пропускна здатність Інтернету, Кб на сек. на 1 користувача	50	64	68
кількість абонентів мобільного широкосмугового доступу в розрахунку на 100 осіб	107	121	130
Складники індексу інноваційності	81 (3,2)	54 (3,4)	52 (3,4)
здатність до інновацій	82	52	49
якість наукових установ	67	43	50
витрати компаній на дослідження і розвиток	66	54	68
співробітництво університетів та промисловості у сфері НДР	74	74	57
державні закупівлі технологічної продукції	123	98	82
забезпеченість інженерів та вчених	48	28	29
кількість патентів, отриманих за процедурою Договору про патентну кооперацію на млн. осіб	52	50	49

Таблиця 3

Розподіл неінноваційних підприємств за причинами, що перешкоджали здійсненню інновацій протягом 2012–2014 рр., % [23]

Немає вагомих причин здійснювати інновації	82,2
у тому числі	
– низький попит на інновації на ринку	6,0
– через попередні інновації	3,9
– через дуже низьку конкуренцію підприємства на ринку	3,0
– відсутність хороших ідей або можливостей для інновацій	7,4
Можливого впровадженню інновацій перешкоджають вагомі чинники	17,8
у тому числі	
– відсутність коштів у межах підприємства	11,4
– відсутність кредитів або прямих інвестицій	6,1
– відсутність кваліфікованих працівників у рамках підприємства	1,7
– труднощі в отриманні державної допомоги або субсидій для інновацій	5,8
– відсутність партнерів по співпраці	1,9
– невизначений попит на інноваційні ідеї	2,1
– занадто велика конкуренція на ринку	4,3

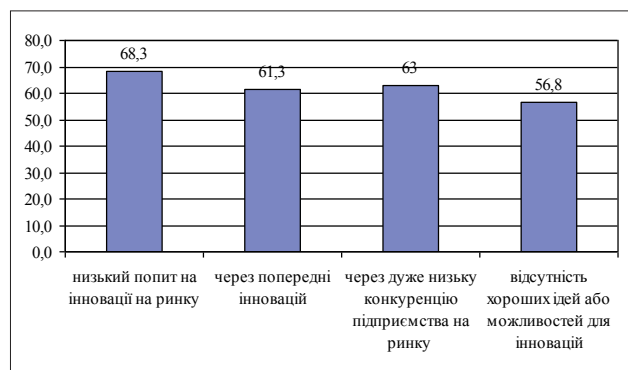


Рис. 2. Вагомі чинники, що стримували інноваційну активність у країнах ЄС-19 протягом 2012–2014 рр. [24]

основним стримуючим чинником є провал інновацій, які вони впроваджували в попередніх періодах (для 9,8% підприємств цей чинник носив високий ступінь важливості), а 56,8% – що у них відсутні хороші ідеї для реалізації (цей чинник носив високий ступінь важливості для 6,7% підприємств) [24].

Отже, рівень інноваційної активності України на міжнародній арені є значно нижчим порівняно з іншими країнами світу.

Висновки. Нині Україна є недостатньо конкурентоспроможною на світовій арені, що значною мірою зумовлюється низьким рівнем її інноваційності. Так, показник інноваційної активності не перевищує 20%, тоді як середній показник по ЄС становить 44% [25]. Проте досвід країн світу свідчить, що структурна перебудова національної економіки та формування сильних конкурентних переваг стають можливими лише тоді, коли країна бере курс на розвиток на інноваційній основі. Україні необхідно детально дослідити досвід провідних світових країн-інноваторів та імплементувати його, враховуючи особливості національної економіки.

Подальші дослідження будуть спрямовані на вивчення прикладів активізації інноваційної діяльності в країнах ЄС та США.

тися інноваційною діяльністю, а 16,7% таких підприємств стверджували, що веденню інноваційної діяльності перешкоджали вагомі чинники (рис. 2).

Як видно з рис. 2, чинники, що стримували інноваційну активність у країнах Європейського Союзу, є майже рівнозначними, проте найбільш вагомим, на думку більшості, є низький попит на інновації на ринку (68,3%); для 63% підприємств таким чинником була низька конкурентоспроможність на ринку; 61,3% досліджених підприємств зазначили, що для них

Література:

- Денисенко М.П. Інноваційна діяльність підприємств України / М.П. Денисенко, Я.В. Швабліна // Проблеми науки. – 2008. – № 6. – С. 9–16.
- Дубницький В.І. Особливості вибору напрямів інноваційного розвитку великого машинобудівного підприємства / В.І. Дубницький, Н.В. Даниліна // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 2. – С. 34–40.
- Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент : [підручник] / С.М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2010. – 334 с.
- Йохна М.А. Економіка і організація інноваційної діяльності : [навчальний посібник] / М.А. Йохна, В.В. Стадник. – К. : Академія, 2005. – 400 с.
- Кузьмін О.Є. Проблеми стимулювання інновацій машинобудівних підприємств України / О.Є. Кузьмін, Ю.Л. Логвиненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vlp.com.ua/node/1963>.
- Маслак О.О. Чинники впливу на інноваційну діяльність промислових підприємств / О.О. Маслак, К.О. Дорошкевич, М.М. Вороновська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.8. – С. 269–274.
- Перерва П.Г. Моніторинг інноваційної діяльності: інтерпретація результатів / П.Г. Перерва, І.В. Гладенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010. – № 2. – С. 108–116.
- Яковлев А.І. Управління асортиментом і параметрами продукції у ринкових умовах : [монографія] / А.І. Яковлев, Л.С. Лаврентьєва ; НТУ ХПІ. – Х. : НТУ ХПІ, 2010. – 164 с.
- The Global Innovation Index 2015. Effective Innovation Policies for Development. – Soumitra Dutta, Bruno Lanvin, and Sacha Wunsch [Eds.]. – 453 p.
- The Global Innovation Index 2016. Winning with Global Innovation. – Soumitra Dutta, Bruno Lanvin, and Sacha Wunsch-Vincent [Eds.]. – 451 p.
- The Global Innovation Index 2017. Innovation Feeding the World. – Soumitra Dutta, Bruno Lanvin, and Sacha Wunsch-Vincent [Eds.]. – 463 p.
- European Innovation Scoreboard / European Commission. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en.
- The Global Competitiveness Report 2016-2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf.
- The Global Competitiveness Report 2015-2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf.
- The Global Competitiveness Report 2014-2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf.
- Жемба А.Й. Світові тенденції впливу інноваційних факторів на економічний розвиток країн в умовах глобалізації / А.Й. Жемба // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2013. – Вип. 21. – С. 17.
- Науково-технологічна сфера України / Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України. – Київ, 2013. – 25 с.
- Наукова та інноваційна діяльність в Україні 2012. Статистичний збірник / За ред. Н.С. Власенко. – К. : Держстат України, 2013. – 287 с.
- Шовкалюк В.С. Інноваційний розвиток України: особливості 2012 року / В.С. Шовкалюк // Наука України у світовому інформаційному просторі. – Вип. 7. – К. : Академперіодика, 2013. – С. 14–25.
- R&D expenditure in the EU remained nearly stable in 2015 at just over 2% of GDP. – Eurostat. Newsrelease. – 2016. – 30 November.
- 2016 Global R&D Funding Forecast // A Supplement to R&D Magazine. – Winter 2016. – 36 p.
- R&D expenditure. – Eurostat. – February 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/R_%26_D_expenditure.
- Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2012–2014 років (за міжнародною методологією) / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
- Innovation statistics. – Eurostat. – March 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Innovation_statistics.
- Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / За заг. ред. В.М. Геєця [та ін.] ; НАН України. – К., 2015. – 336 с.

**Нагорный Е.И., Сагер Л.Ю., Сигида Л.А.
Сравнительный анализ показателей инновационной активности Украины и других стран мира**

Аннотация. В статье приведены результаты исследования и анализа уровня инновационности Украины на международной арене, в т. ч. приведена динамика показателей глобального инновационного индекса Украины. Проанализировано значение суммарного индекса инновационности для Украины по сравнению с рядом стран Европы. Определено место Украины по подиндексу технологической готовности и подиндексу инновационности среди других стран мира. Осуществлено распределение отечественных предприятий по наиболее существенным факторам, которые препятствовали осуществлению инноваций.

Ключевые слова: инновационность, инновационное развитие, индексы, инновационная активность, предприятия.

**Nagornyi Ye.I., Saher L.Yu., Syhyda L.O.
Comparative analysis of innovation performance in Ukraine and other countries of the world**

Summary. The article presents the results of research and analysis of the Ukraine's innovative level at the international market. The dynamics of The Global Innovation Index of Ukraine is given. The summary innovation index for Ukraine in comparison with EU countries, other European countries, and regional neighbours is analyzed. The place of Ukraine according to The Global Competitiveness Index and such subindexes as technological readiness and innovation among other countries of the world is determined. The most significant factors hindering the implementation of innovations in Ukrainian enterprises are defined.

Keywords: innovation, innovation development, indexes, innovative activity, enterprises.

*Perepadya F.L.,**Candidate of Economic Sciences,
Docent of Department of Management,
Mariupol State University*

PERSONNEL MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES UNDER PRESERVATION OF HUMAN CAPITAL

Summary. The article considers trends of human capital management systems development at the enterprises of the industrial sector of the economy. The main features and characteristics of modern approaches to work with management of personnel development systems are determined. The basis of the research carried out from the statistical data and methodological foundations of the process of formation and development of human capital at industrial enterprises in the conditions of overcoming crisis phenomena in the economy. The ways of existing approaches perfection and the development of complex human capital management systems are offered.

Keywords: human capital, innovative development, personnel management system, corporate strategy.

Problem statement. Ukraine's industry sphere remains the basis of the national economy, which not only promotes our country in foreign markets, but also plays an important role in its domestic economy by creating new jobs, providing employment for the local population and making the foundations for economic security of the state. The current situation of the domestic industry is marked by the needs to optimize the input and output resource flows of enterprises, the introduction of tight saving duty of operating costs for reaching the maximum efficiency of the working capacity due to high competition in some foreign markets.

In the works of both recognized classical scientists and some modern domestic and foreign authors dealing with the issues of increasing the efficiency of an industrial enterprise, more attention is paid to the elements of human resource management, since industrial activity refers precisely to those high-tech sectors of the domestic economy, whose enterprises suffer primarily from the shortage of high skilled personnel, resulting in a decrease in labor productivity, rising current expenditures on staff retention and development [1, p. 63-65, 2, p. 272-273, 3].

In order to analyze the current state of human capital management in industrial enterprises and its role in the production process and management measures it is necessary to consider their current working conditions just to research in more detail the management measures for the formation and usage of human capital, to achieve a comprehensive management approach of the rational realization of current human potential abilities in the industry sphere.

Analysis of recent research and publications. The problem of the human capital formation and development for sure is being not new for the modern science, but the current state of its research keeps constant development due to the progressive growth of production technologies, scientific and technological researches, changes for the requirements of legislation and legal foundations of functioning, expansion and integration to the global, regional and localized markets, etc.

It should be noted about the works of the outstanding scientists of the latest century such as T.W. Schultz and G.S. Becker,

who made a significant contribution to the development of modern science by giving the definition of human capital its concrete and practical meaning, revealing its main properties and influential factors. Human capital, by definition, was the main catalyst of economic growth, which was especially important for emerging economies. Their contribution to the development of modern concepts of human capital is invaluable in terms of creating a basis for the new scientific innovations and ideas. The main directions of the classic concept of human capital in western science include two scientific schools, based on the social and labor nature kind of human capital, whose representatives were B. Bejkhov, E. Denison, A. Marshall, F. Machlup J.S. Mill, H. Sidgwick and others, and the schools of natural human capital provenance, which includes the works of L. Walras, J. McCulloch, J. Kendrick and others.

The current flows of the formation and saving of human capital is a modern and topical issue that is also considered by many Ukrainian scientists, the practical approach to human capital management is presented in works by V. Antonyuk, B. Danylyshyn, O. Grishnov, O. Golovin, S. Grinkevich, O. Ilyash, S. Klymenko, V. Licha, N. Lukyanchenko and many others.

Selection of previously unsettled parts of the general scientific problem. Despite the fact that issues of human capital management have become quite widespread in modern science, the problem of finding effective solutions in the industrial sector remains quite relevant. The use of human potential in production can be a key factor for the success of domestic enterprises in the global market as also increasing their labor productivity and reducing basic operating costs. The article is aimed at finding possible options for the implementation of integrated human capital management models for industrial enterprises.

The purpose of the article. The main purpose of this research is to analyze the existing approaches to human capital management at the enterprises of the industrial sector of Ukraine, to find rational ways of its development and to strengthen the competitiveness of enterprises by optimizing management influence on the human capital development by forming a comprehensive model of human capital management.

The main part. The first steps in the development of the theory of human capital begin in the middle of the twentieth century, when one of the first American scientists Theodore William Schultz identified the role and practical place of human capital as one of the key factors of the effective management of the state and enterprise economics. According to the prominent scientist, one of the key elements of the increasing growth of the economy of most developed and developing countries is the shift in the balance between the roles of material means of production and intangible factors in the form of human knowledge, skills and experience in favor of the latter [1, p. 54-55].

Domestic scientists [2, p. 36-38], in particular, note the general tendencies towards the formation of three methodological approaches to the understanding of human capital:

- the level of personality, that combines the quality of the worker acquired during his training or practical development and ability to bring additional income at the level of traditional forms of capital, satisfying certain remuneration requirements;

- the level of organization or micro level, which is already the result of cooperation between the employee and a particular enterprise or industry as a whole, as a result of which the qualitative state of his business has changed, additional benefits or benefits from his employment have been obtained which can be assessed separately as an increase in human capital;

- the level of the economy or the country as a whole, reflecting the potential of the working population to create and multiply the benefits of their own work as an integral part of the national treasure of the state, which combines all sectors and all economic objects, as well as all citizens of the state.

Human capital can be considered as a multidimensional qualitative state of the labor potential of the recipient formed by the state, enterprise or the conditions of its environment on the basis of natural or physiological, mental, psycho-motor and other data. The higher the quality of human capital, the more opportunities the enterprise receives from its use in production activities and strengthening its own market positions. However, for modern domestic practice, the issue of human capital management in industry is a rather painful problem due to taking place of the crisis phenomena and being a long and difficult path to transition from an administrative-command to a socially-oriented management model of industrial enterprises that this process badly needs. Larger economic benefits from human capital resources providing firms with greater pricing flexibility and this pricing flexibility can provide a greater opportunity to develop larger profits than competitors [3].

From financial efficiency point, the management of human capital provides a much greater return to comparison with other areas only if the presence of key factors in its formation is observed. This explains the high interest of entrepreneurs in the management of human capital and ways to optimize current spending in order to maximize profits [4].

To create favorable conditions for the formation of human capital there are many factors being counted, the most important of which are:

- active social policy of industrial enterprises in the field of training and development programs of their own personnel;

- creation of a highly productive internal staff development system, making training, retraining and advanced training, ensuring conditions for the effective transfer of knowledge, skills and competences among generations of employees, human capital programs provided on enterprises;

- ensuring the practical implementation of human capital in terms of production and sales activities, technical and logistical and applied processes;

- economic incentives for employees to accumulate and preserve human potential as theoretical and practical knowledge, skills and abilities [1].

Today, there are several areas of research that combine together the theory of human and social capital. Exploring the peculiarities of the formation of human capital as a factor in production should also be noted that there is a certain social effect, as people developing their own abilities and skills also improve their own living conditions and the lives of others, which in turn leads to a sustainable social effect [5, pp. 32-36]. Thus, the development of human capital has an impact not only on the economic development of the state, but also on the development of its cultural, historical and social way of life.

The development of human capital on the basis of domestic industrial enterprises is gradual, and as a rule, is not a priority task, since, accordingly to State Statistics Service of Ukraine, only one of five enterprises is characterized by the presence of their own innovation, staff development programs and the social environment are greatly reduced due to the need to reduce production costs [6].

In recent years, indexes of industrial production in Ukraine have been at a low level, as evidenced by statistical data both for the industry as a whole, and for certain industries, in particular, metallurgy and machine building. (Figure 1)

However, 2016 became the first year to observe the growth rate of industrial production was at the level of 102.8%, which gives grounds for determining positive changes in the industry's development. The leading industries of the domestic industry, such as metallurgy and machine building, also showed positive changes in the form of 106.8 and 102%, respectively. At the same time, volumes of industrial products sells in 2013-2016 were growing rapidly, as shown by the economic statistics for industry in general – 163.2%, metallurgy – 153.5%, machine building – 115.3%, respectively. The growth of economic activity of domestic industrial enterprises cre-

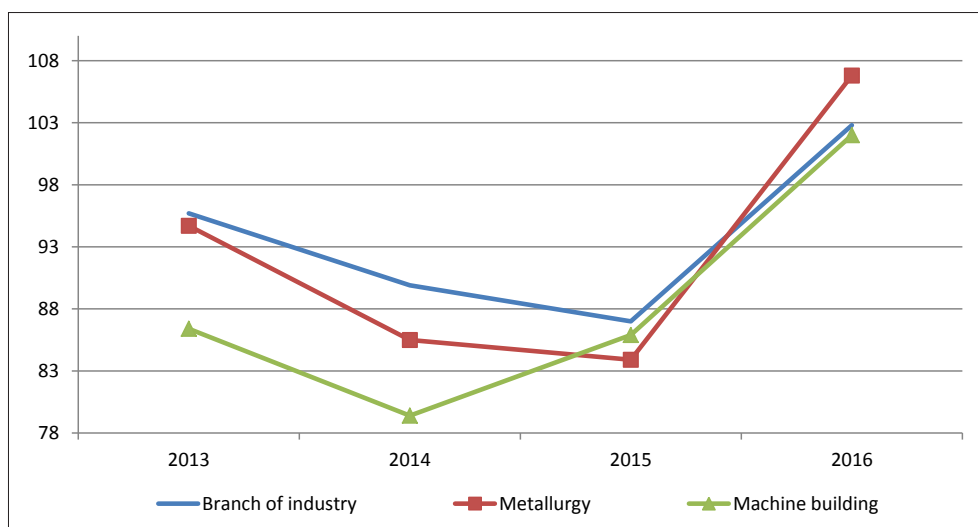


Figure 1. Index of Industrial Production in Ukraine in 2013-2016 [6]

ates preconditions for their rapid development and increases current economic returns from production.

However, the creation of effective conditions for the further growth of human potential is impossible without the development of proper operational infrastructure and the improvement of the internal environment state of industrial enterprises. As one of the key factors mentioned above is the significant role of economic stimulation, it is expedient to analyze the wage dynamics of the employees of the leading industrial enterprises in relation to general trends in the industry (Table 1).

As can be seen from Table 1, the current dynamics of wages in the metallurgical industry fully corresponds to the rates at which wages increase in the economy as a whole and is at the level of about 20% per year. Average nominal wages of full-time employee of enterprises, institutions and organizations in December 2016 were amounted to 6475 UAH, which is 4 times higher than the minimum wage (1600 UAH) for that period. Compared to November 2016, wages increased by 19.8%, and in the last 12 months (compared to December 2015) – by 23.8%. Average nominal wages of the full-time employee of enterprises, institutions and organizations in January 2017 amounted to 6008 UAH, which is 1.9 times higher than the current minimum wage (3200 UAH). Compared to December 2016 wages had been decreased by 7.2% (in January 2016, compared to December 2015, the decrease was 16.6%), but these trends can be explained by the special conditions contribution for calculating wages at the end of the year, which includes various forms of bonuses. Thus, it can be argued that the state of financial incentives for workers in the metallurgical industry stays at

an appropriate level compared to the general trends of economic development, but does not outstrip them [6].

Given the formation of a single concept of human capital management of industrial enterprises, employment management is a source of providing incoming labor flows. The dynamics of the employment rate of individual economic sectors also indicates proportional changes in the employment of the employed in the general structure of employment in the country as a whole (Figure 2).

In 2012-2016 there was a gradual decrease in the number of employed in industry by 21.8%, however, the total number of people employed in the domestic labor market has also changed – at 15.5%. Higher rates of reduction in the number of people employed in the industry take place due to economic difficulties, which lead to a reduction in the number of employees to a large extent, resulting in a loss of human capital.

The high rate of redundancies in the industry leads to the following consequences:

- the average workload for an employee constantly increases;
- human capital is being lost as an professional experience, there is a lack of workers' ideas and skills;
- competition in the field of personnel is increasing, which leads to the need for rapid and systematic implementation of advanced training programs;
- optimization need of the staff structure leads to a gradual change in the management model of an enterprise working in a dynamic environment, which includes some additional risks in a view of the need.

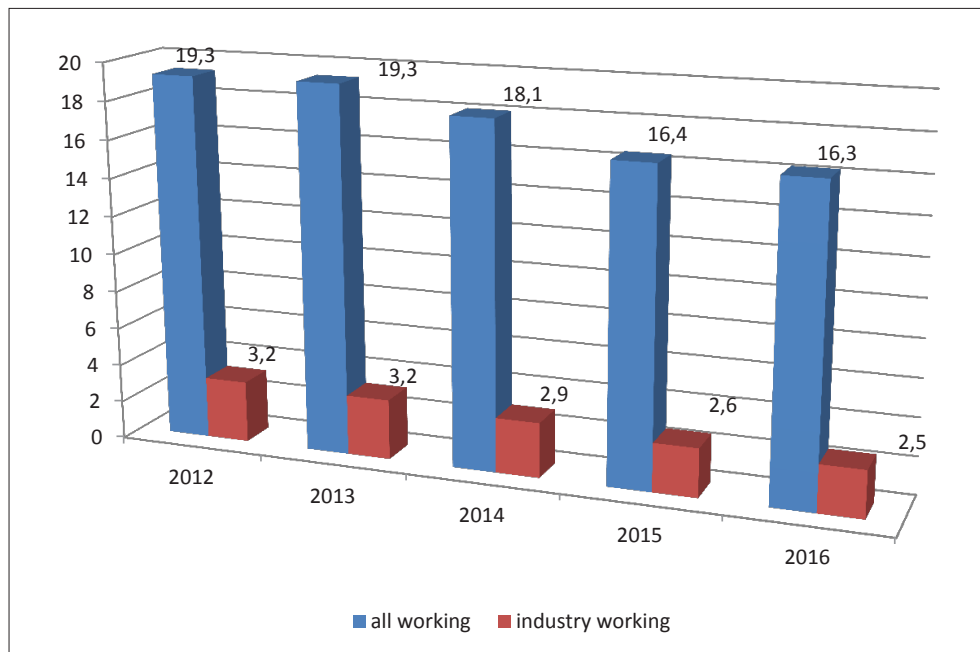


Figure 2. Dynamics and ratios of employment rates for the economy of the whole and the industrial sector of Ukraine in 2012-2016, mln. pers [6]

Table 1

Dynamics of wages of industrial workers of Ukrainian enterprises in 2014-2017, UAH/person [6]

	12.2014	12.2015		12.2016	
By types of economic activity in general	4023	5230	130%	6475	123,8%
Industry of Ukraine in general	4616	5766	124,9%	7172	124,4%
Metallurgical industry	5166	6014	116,4%	7328	121,8%

* According to the State Statistics Service of Ukraine

Domestic industrial enterprises implement different methods of working with human capital that're aimed at increasing the efficiency of its use in production activities. The most successful example among domestic enterprises can be the bits of the system of internal training and development of personnel "Azovstal Iron & Steel Works" PJSC, "Zaporijstal" JSC, Dneprospeetsstal PJSC. Among the main achievements of these enterprises in the field of human capital management is the introduction of modern international standards ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001 and LLC "Technical and management services" to the requirements of international standards ISO 50001. Among others, one of the most priority directions of the integrated systems management development at the enterprises remains to ensure safe working conditions of the personnel, minimizing the impact on the environment, protecting the health of the population living in the region [7, 8, 9].

Also, as an example of using an integrated approach the activities of the leading industrial group Metinvest Holding can be examined. In addition, in partnership with international student organization AIESEC, a Language Club for staff at Northern GOK and a Summer Camp project was organized, during which international trainees gave classes on science and machinery for employees' children. During the 2016 year 31 122 employers participated in internal staff training programs on the following directions: mandatory basic courses for managers – 19,5% lower than previous year, specialized courses for managers – increases at 66,2%, and modular courses for workers – incr. in 6,5 times more than in 2015. The Group also expanded problem-oriented training for engineers and technical staff, such as "Schools for Experts", where workshops dedicated to learning from specific production incidents are devised and implemented. Some 13 schools designed to handle 104 incidents across 18 shops were introduced at five enterprises. Also it was unveiled additional programmes to improve the skills and qualifications of ourtrainers [9, p. 50-51].

Thus, the situation regarding the expansion of the range of measures for managing human capital of industrial enterprises is significantly improved, these trends are not typical for all enterprises. During 2014-2016, the whole share of innovative enterprises in Ukraine was at 18,4%. Regarding industry sphere, the share of enterprises introducing innovative technologies was at 22%, which is slightly higher than the country's average, including technological and non-technological innovations being implemented by 9% of enterprises, but only non-technological innovations made by just

6,4% of them. Taking into account the experience of the leading economically developed countries, these indicators are at a very low level, which can not affect the pace of development of domestic industry [6].

According to some modern researchers, the development of integrated human capital management strategies at the company level offers greater benefits and a significant increase in labor productivity [10, 11, p. 72-76]. The corporate policy of the enterprise provides a comprehensive and efficient management of human capital in the long period (Figure 3).

It is important to note that the great potential and selection of provided events by the enterprises are implemented in some innovative approaches. The economic efficiency of these approaches is determined by the level of labor productivity, volumes of production and the dynamics of expenses for operating activities. Human capital acts in the conditions of maintaining the balance of managerial influence in the internal environment and simultaneous use of key strategic advantages of the enterprise. For the accumulation of human capital, modern industrial enterprises must not only create conditions for its formation, but also implement the real algorithms of its application. This is also one of the most up-to-date problems that needs to be considered. It is impossible to assess the effectiveness of human capital management in the absence of practical support and promotion of the most productive workers.

Conclusions and perspectives. Thus, within the framework of this article, existing approaches to human capital management at Ukrainian industrial enterprises were analyzed and the need for a comprehensive organization of work with personnel was determined. Stability of wage growth in the industrial sector, increase of volumes of sales of industrial products was noted, which testifies to the unconditional recovery of the industry. At the same time, the indicator of innovation activity of domestic enterprises is at a rather low level, there is a reduction of social expenditures and expenses for personnel training. Economic stimulation of labor is the basis of maintaining staffing but is not capable of creating the proper conditions for the future development of human capital in itself. Therefore, it is necessary to carry out a number of socially oriented measures, conducting educational programs, developing professional competence, working with social environment and labor safety. The interest in the development of human capital as a component of corporate policy by leading industrial enterprises of Ukraine provides the basis for the further formation of this concept within the frame-

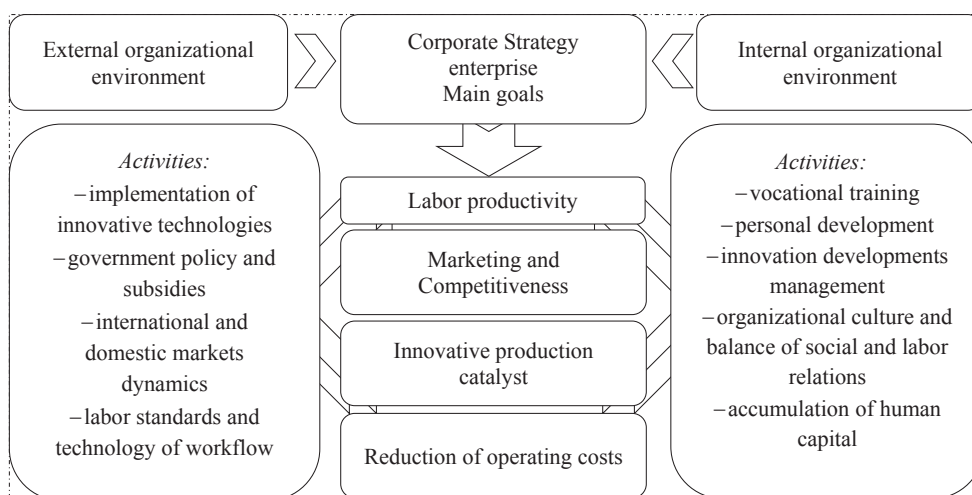


Figure 3. Activities and goals of corporate governance in the field of human capital management of industrial enterprises

work of the industry standard and one of the components of the competitiveness of domestic industry.

The set of modern methods of human capital management in industry is quite broad, but can be divided into measures that are formed under the influence of the internal and external environment of the enterprise. The objectives of human capital management are to improve the internal and external efficiency of using the personnel of the enterprise. The complex of measures should be balanced, focused on the features of specific enterprises and their capabilities. Only in these circumstances, the process of formation and preservation of human capital will correspond to the strategic development of the enterprise and its corporate policy.

References:

1. Schultz T.W. Investing in People / T.W. Schultz – University of California Press, 1981.
2. Ilyash O. I. Economics of Labor and Social-Labor Relations: Teach. Manual / O. I. Ilyash, S. S. Grinkevich. – K.: Knowledge, 2010. – 476 p. + CD. ISBN 978-966-346-808-2
3. Corine B. Integrating strategic human capital and strategic human resource management / B. Corine, R. Eckardt, D.P. Lepak, P. Bose-lie. – Journal The International Journal of Human Resource Management, 2017.
4. Gimmon E. Instrumental Value Theory and the Human Capital of Entrepreneurs / E. Gimmon, J. Levie. Journal of Economic Issues Vol. 43, Iss. 3, 2009.
5. Burton-Jones A. The Oxford handbook of Human capital / A. Burton-Jones, J.-S. Spender. – Oxford University press, 2011. – P. 32-36.
6. Official site of the State Statistics Service of Ukraine [Electronic resource] – Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua/>, 2017.
7. Official site of “Zaporizstal” JSC [Electronic resource] – Access mode: <http://www.zaporizhstal.com/en/>
8. Official site of “Zaporizstal” JSC [Electronic resource] – Access mode: <http://www.dss-ua.com/eng/>, 2017.
9. Annual Report and Accounts 2016. Metinvest Holding [Electronic resource] – Access mode: <https://www.metinvestholding.com/en>
10. Kong G. Corporate governance, human capital, and productivity: evidence from Chinese non-listed firms / G. Kong, D. Kong. – Journal Applied Economics Volume 49, 2017 – Issue 27.
11. Becker G.S. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis / G.S. Becker // Journal of Political Economy, Vol.70, No.5, Part 2, 1962, pp. 9-49.

Перепада Ф.Л. Управління персоналом промислових підприємств в умовах збереження людського капіталу

Анотація. У статті розглянуті тенденції розвитку систем управління людським капіталом на підприємствах промислового сектору економіки. Визначено основні риси та характеристики сучасних підходів до організації систем розвитку персоналу на виробництві. До основи проведеного дослідження покладено статистичні дані функціонування галузі, досвід провідних підприємств та визначено методичні засади процесу формування і розвитку людського капіталу в умовах подолання кризових явищ в економіці. Запропоновано шляхи вдосконалення існуючих підходів і розвитку комплексних моделей управління людським капіталом промислових підприємств.

Ключові слова: людський капітал, інноваційний розвиток, система управління персоналом, корпоративна стратегія.

Перепада Ф.Л. Управление персоналом промышленных предприятий в условиях сохранения человеческого капитала

Аннотация. В статье рассмотрены тенденции развития систем управления человеческим капиталом на предприятиях промышленного сектора экономики. Определены основные черты и характеристики современных подходов к организации систем развития персонала на производстве. В основу проведенного исследования положены статистические данные функционирования отрасли, опыт ведущих предприятий и определены методические основы процесса формирования и развития человеческого капитала в условиях преодоления кризисных явлений в экономике. Предложены пути совершенствования существующих подходов и развития комплексных моделей управления человеческим капиталом промышленных предприятий.

Ключевые слова: человеческий капитал, инновационное развитие, система управления персоналом, корпоративная стратегия.

Прокопенко І.В.,

аспірант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,
Національний університет «Львівська політехніка»

РЕГУЛЮВАННЯ ТА РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті досліджено альтернативні моделі управління людським капіталом, сформовано критерії вибору моделі управління людським капіталом для машинобудівних підприємств. Обґрунтовано роль регулювання людського капіталу у системі менеджменту. На прикладі конкретного підприємства сформовано заходи щодо регулювання людського капіталу та розраховано показники їх ефективності.

Ключові слова: людський капітал, інтелектуальний капітал, регулювання людського капіталу, каскадна модель управління розвитком, ефективність регулювання, показники оцінювання людського капіталу.

Постановка проблеми. Людський капітал (ЛК) є основою приросту вартості інтелектуального капіталу (ІК) машинобудівних підприємств, розвиток яких, своєю чергою, є одним із ключових факторів зростання вітчизняної промисловості. Для ефективного використання наявного ЛК та його подальшого розвитку потрібна методологія регулювання, покликана усувати відхилення в частині підбору кадрів, підвищення їх кваліфікації, розстановки на ключових позиціях тощо. Регулювання є однією з основних функцій управління ЛК, воно забезпечує реакцію системи менеджменту на негативні наслідки недосконалого планування, організування, мотивування та контролювання роботи з персоналом. Для подальшого розвитку ЛК машинобудівних підприємств потрібен дієвий інструментарій регулювання, який, з одного боку, відобразить специфіку кадрів цієї галузі промисловості, а з іншого – буде доступним для практичного застосування на підприємствах суміжних галузей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Починаючи з робіт Г. Беккера, Дж. Мінцера, Т. Шульца [1; 3–5], які започаткували концепцію ЛК, протягом останніх 50-ти років не зупиняється процес наукового пізнання і дослідження факторів ефективності людської праці в розрізі її кваліфікованості, інтелектуалізації та інвестиційної привабливості. Понятійний і термінологічний апарат ЛК є доволі дискусійним через різне розуміння ролі ЛК у структурі ІК та процесах суспільного відтворення, особливо в умовах формування постіндустріальної економіки в розвинутих країнах. Виникає чимало проблем у частині економічного оцінювання ЛК, його потенціалу, капіталовкладень у розвиток персоналу, рівня інтелектуальної активності працівників тощо. Питання методології формування ЛК, його структури і ключових компонентів відображено в роботах В.Г. Билкова, О.В. Кендюхова, А. Маслова, О.В. Шкурупій, Т.А. Ящука [7; 9; 11; 14–16]. Згадані автори по-різному трактують зв'язки між компонентами ЛК, більшість із них визнає провідну роль людських активів у формуванні ринкової вартості підприємств, однак галузеву специфіку формування та розвитку ЛК майже не відображено. Зокрема, О.В. Кендюхов розглядає особливості формування ІК на підприємствах різних галузей, однак не виділяє окремо впливу ЛК [9]. Проблеми управління ЛК та його економічного оцінювання відо-

бражено в роботах А.О. Босака, С.Г. Климка, І.П. Мойсеєнко, Е. Флемгольца, однак у цих роботах домінує процесійний підхід до управління ЛК, а окремі функції менеджменту, зокрема регулювання, майже не згадуються [2; 6; 10; 12]. Роль ЛК на макрорівні як фактора розвитку економіки розглянуто в роботах Н.В. Голикової, Г.А. Хмельової, О.В. Шкурупій, однак чіткого інструментарію регулювання ЛК ці автори також не подають [8; 13; 15].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Формування і розвиток ЛК пов'язані з реалізацією окремих функцій менеджменту. І якщо методи та інструменти планування, організування, мотивування і контролювання ЛК є доволі ґрунтовно розробленими, то регулювання ЛК представлено дуже невиразно. Крім того, більшість теоретичних і прикладних розробок щодо управління ЛК мають універсальний характер і не відображають специфіки окремих галузей, зокрема машинобудування. Виходячи із цього, регулювання та розвиток ЛК машинобудівних підприємств потребують подальшого дослідження для формування загальної концепції управління ІК цих підприємств та прикладних інструментів економічного оцінювання їх ЛК.

Мета статті полягає в обґрунтуванні вибору моделі регулювання ЛК машинобудівних підприємств, яка дасть змогу забезпечити розвиток людського потенціалу та його ефективне використання. Для досягнення поставленої мети потрібно розглянути альтернативні моделі регулювання ЛК, сформувати конкретні заходи регулювання та розрахувати показники результатів регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз процесів регулювання ІК машинобудівних підприємств у розрізі його структурних елементів та стадій розвитку виявило, що рівень ефективності корегуючих заходів визначається правильним вибором точок їх прикладення та глибиною пророблення елементів механізму регулювання ІК. Грошові, часові та організаційні ресурси підприємств є обмеженими, тому ми не можемо одночасно регулювати всі ланки процесу управління ІК і маємо вибрати центральну точку та вектори послідовної побудови корегуючих заходів. Економічне оцінювання ІК та його складників покликано визначити доцільність регулювання і точки прикладення корегуючих дій. Способів організування робіт із підвищення рівня розвитку ІК маємо три:

1. Центральним елементом є складник ІК – людський, організаційний або споживчий капітал; у межах кожного складника розглядають часткові функції менеджменту ІК на стадіях його формування, розвитку, комерціалізації.

2. За основу беруть стадію життєвого циклу ІК, і в межах кожної з них формуються корегуючі заходи щодо окремих функцій менеджменту ІК у розрізі окремих його складників. Такий підхід виправдовує себе тоді, коли людський, організаційний та споживчий капітал підприємства перебувають на однакових стадіях розвитку. Однак в умовах функціонування

вітчизняних машинобудівних підприємств це не так: рівень розвитку людського капіталу значно випереджає рівень розвитку організаційного капіталу, а споживчий капітал перебуває взагалі на рівні зароджування, а не формування.

3. Відправною точкою слугує конкретна функція менеджменту у прикладенні до складника ІК на заданому етапі її життєвого циклу. Такий варіант управління ІК дає змогу сформувати цілісну теоретичну концепцію на базі функціонального підходу до менеджменту, однак на практиці має обмежене використання через складність прогнозування майбутньої реакції керованої підсистеми на регулюючі заходи, прикладені до різних складників ІК у різні моменти часу.

Виходячи із цього, ми пропонуємо зосередитися на першому варіанті регулювання ІК: для кожного складника окремо розробити заходи регулювання, які базуються на результатах поточної діагностики рівня розвитку й ураховують стадію життєвого циклу. Точками прикладення регулюючих заходів будуть часткові функції менеджменту та об'єкти системи управління конкретним складником ІК. Для машинобудівних підприємств регулювання починати слід із людського капіталу, оскільки цей складник ІК найлегше піддається вимірюванню, так само як і частка доданої вартості, пов'язана з її розвитком.

Із погляду організаційної ефективності нам краще здійснити декомпозицію ІК на його окремі складники для його регулювання, однак із погляду економічної ефективності потрібно вийти на грошовий вимірник доданої вартості, тобто визначити результат імовірної комерціалізації ІК. Це вимагає об'єднання впливу складників ІК і заходів їх регулювання в єдине ціле на стадії комерціалізації. Універсального методу регулювання, який дав би відповідь на питання організаційної та економічної ефективності заходів регулювання ІК та його окремих складників, ми не ставимо собі за мету створити. Наше завдання – побудувати моделі розвитку (вдосконалення) окремих складників ІК та віднайти спосіб оцінити ефективність заходів регулювання ІК шляхом розрахунку приросту його комерціалізованої вартості на рівні підприємства або принаймні окремих проєктів чи об'єктів інтелектуальної власності.

Альтернативними моделями розвитку ЛК є каскадна, ітераційна (циклічна) і спіральна. Ці моделі широко використовуються у системотехніці й є перевіреним інструментом побудови інформаційних систем на різних рівнях агрегування бізнесу. Каскадна модель розвитку ЛК передбачає, що кожен етап регулювання ЛК однозначно слідує за попереднім, тобто ці етапи не перекриваються в часі і просторі, більше того, вони належать до різних підсистем та рівнів управління. З одного боку, такий підхід потребує більше затрат часу і ресурсів, однак натомість гарантує відсутність накопичення помилок окремих

етапів. Наявність помилки (невідповідність первинній специфікації регулювання ЛК) просто не дасть змоги перейти до наступного етапу розвитку ЛК. Проблема каскадної моделі розвитку ЛК є складність урахування змін внутрішнього і зовнішнього середовища в процесі реалізації окремих етапів.

Частково усунути недоліки каскадного методу проектування розвитку ЛК можна шляхом уведення зворотного зв'язку між етапами. Це збільшує час регулювання, але дає можливість краще реагувати на зміни окремих факторів середовища. Проміжний контроль і зворотні зв'язки між етапами перетворюють каскадну модель в ітераційну (циклічну) модель із проміжним контролем.

Для великих машинобудівних підприємств більш ефективною буде спіральна модель розвитку ЛК, яка дає змогу отримувати реальні результати регулювання на кожному витку спіралі. Всередині одного витка етапи розвитку ЛК не мають зворотного зв'язку, але результати кожного витка стимулюють розроблення нового витка, на якому ті ж етапи проробляються вже з вищим ступенем деталізації.

Вибір моделі розвитку ЛК диктується вимогами конкретного машинобудівного підприємства, але спільними критеріями будуть наявний час та ресурси, розмір підприємства, кількість однотипних операцій і різних бізнес-процесів, доступ до додаткових ресурсів, рівень взаємозамінності персоналу тощо. Технологічно вибирати базову модель розвитку ЛК зручно за допомогою функціональної матриці, яку будують для кожного підприємства окремо (табл. 1).

Шість параметрів, які формують обмеження на процедури розвитку ЛК, ми ранжуємо за допомогою вагових коефіцієнтів w_i , причому $\sum_{i=1}^6 w_i = 1$. Після цього визначаємо межі впливу цих обмежень у розрізі окремих функцій управління розвитком ЛК. Чим ближче значення до нуля, тим критичніше обмеження.

На прикладі ПАТ «Маяк» бачимо, що обмеження по часу найбільше впливає на стадії контролювання ЛК, натомість під час реалізації попередніх функцій часові рамки набагато вільніші. Ми пояснюємо це тим, що під час контролювання ЛК (атестації персоналу, перевірки документів, співбесіди) ефективність регулюючих заходів обернено пропорційна затраченому часу. Фінансові обмеження є жорсткими на всіх етапах управління розвитком ЛК, оскільки йдеться про фінансування програм атестації персоналу, діагностування рівня розвитку кадрового забезпечення на рівні підприємства, додаткового мотивування інтелектуальної активності працівників, підвищення кваліфікації і перепідготовки тощо.

Обмеження критичних збоїв дуже жорсткі на стадіях планування, організування та мотивування розвитку ЛК, бо саме

Таблиця 1

Функціональна матриця вибору базової моделі розвитку ЛК для ПАТ «Маяк»

Вимоги в розрізі функцій управління розвитком персоналу	Обмеження						Інтегральна оцінка, P_j
	Час, $w_1=0,2$	Фінансові ресурси, $w_2=0,2$	Критичні збої, $w_3=0,2$	Рівень диверсифікації, $w_4=0,15$	Бізнес-процеси, $w_5=0,15$	Рівень розвитку кадрів, $w_6=0,1$	
Планування	0,6	0,3	0,2	0,15	0,4	0,6	0,3625
Організування	0,5	0,2	0,15	0,2	0,3	0,5	0,295
Мотивування	0,5	0,3	0,1	0,1	0,15	0,3	0,2475
Контролювання	0,1	0,1	0,5	0,8	0,7	0,1	0,375
Загальний критерій	0,34	0,18	0,19	0,1875	0,2325	0,15	1,28

Джерело: розраховано автором на підставі даних ПАТ «Маяк»

ці функції менеджменту найбільш ризиковані з погляду прийняття неправильних управлінських рішень. На стадії контролювання така небезпека набагато менша, бо самі систем контролювання персоналу є добре розробленими і йдеться тільки про їх вибір та імплементацію на підприємство. Рівень диверсифікації теж жорстко впливає на перші три функції управління розвитком ЛК, бо якщо підприємство випускає продукцію різних сегментів машинобудування, активно працює на міжнародному ринку, має власні конструкторські і технологічні розробки, то управління персоналом буде дуже складним через різні критерії підбору працівників та методи впливу на них. В умовах ПАТ «Маяк» рівень диверсифікації не є високим ($w_4=0,15$), тому жорсткість контролювання низька (0,8).

Бізнес-процеси є одним із найслабших місць вітчизняних машинобудівних підприємств, більшість з яких сформована за часів радянської адміністративно-планової системи. Ці підприємства були націлені на масове виробництво однотипної продукції, яка тільки для експортних потреб модифікувалася згідно з кліматичними чи експлуатаційними вимогами. В умовах сучасної конкуренції продукція машинобудування повинна задовольняти зовсім іншим вимогам. Відповідно до зміни бізнес-процесів, мали би бути розвинуті й вимоги до кадрового забезпечення виробництва.

Принципово відрізняється за розподілом жорсткості обмежень між функціями управління розвитком ЛК фактор фактичного рівня розвитку кадрів. Підприємства змушені працювати з тим кадровим потенціалом, який сформувався 10–15 років тому. Система вітчизняної професійно-технічної освіти має низьку ефективність, а талановиті випускники інженерно-технічних спеціальностей ВНЗ шукають роботу в закордонних компаніях чи їх філіях в Україні. Рівень кадрового забезпечення нині знижується, тому планування й організування розвитку ЛК ним жорстко не регламентуються.

Кожна з функцій управління розвитком ЛК характеризується інтегральною оцінкою P_j , яка показує рівень жорсткості регулювання за кожною конкретною функцією і розраховується за формулою:

$$P_j = \sum_{i=1}^n w_{ij} x_{ij}, \quad (1)$$

де w_{ij} – вагові коефіцієнти i -го обмеження по j -й функції менеджменту; $w_{ij} \in [0; 1]$;

x_{ij} – жорсткість i -го обмеження по j -й функції менеджменту; $x_{ij} \in [0; 1]$;

$i = 1, \dots, n$ – кількість обмежень, у нашому випадку $n=6$;

$j = 1, \dots, k$ – кількість часткових функцій менеджменту (управління розвитком ЛК), які підлягають регулюванню, у нашому випадку $k = 4$.

Чим більше значення P_j , тим загалом м'якші обмеження, які накладаються на процес регулювання за даною функцією. Теоретично $P_j \in [0; 1]$, однак на практиці навряд чи може перевищити значення 0,5. Якщо ж $P_j > 0,5$, то виходячи з умови, що $\sum_{j=1}^k P_j \leq \frac{k}{2}$, матимемо різкий перебік у бік окремої функції менеджменту, що суперечить концепції збалансованого регулювання. Теоретично можливо, що регулювання потребує тільки якась одна часткова функція управління ЛК, однак така ситуація характерна для високотехнологічних підприємств із досконалою системою менеджменту.

Виходячи з даних ПАТ «Маяк», найбільш жорсткі обмеження супроводжують регулювання функції мотивування роз-

витку ЛК ($P_3=0,2475$) та організування розвитку ЛК ($P_2=0,295$). Натомість функції планування розвитку ЛК і контролювання розвитку ЛК мають набагато м'якші обмеження ($P_1=0,3625$ і $P_4=0,375$). Розподіл жорсткості обмежень між функціями відносно рівномірний й інтегральна оцінка кожної з функцій управління розвитком ЛК задовольняє умову $P_j \leq 0,5$, що свідчить про початкову збалансованість регулювання ЛК. Інтегральний коефіцієнт жорсткості системи управління ЛК у процесі його розвитку розраховуємо за формулою:

$$I_{\text{жс}}^{\text{ЛК}} = \sum_{j=1}^k P_j = \sum_{j=1}^k \sum_{i=1}^n w_{ij} x_{ij}, \quad (2)$$

де P_j – інтегральна оцінка j -ї функції управління розвитком ЛК підприємства.

Згідно з даними ПАТ «Маяк» (табл. 1), $I_{\text{жс}}^{\text{ЛК}} = 1,28$. Оскільки $I_{\text{жс}}^{\text{ЛК}} \geq 1$, то система управління є відносно гнучкою і для цього підприємства цілком достатньо використовувати каскадну модель проектування розвитку ЛК. Якщо в умовах інших підприємств машинобудування виявиться, що $I_{\text{жс}}^{\text{ЛК}} < 1$, то це свідчатиме про дуже жорстку дію обмежень на процес регулювання. Керівники таких підприємств не зможуть собі дозволити чекати до завершення всіх етапів робіт щодо вдосконалення управління ЛК і тому будуть змушені застосувати складнішу, але менш ризикову спіральну модель проектування розвитку ЛК.

Для інших досліджених підприємств (ТзОВ «Завод «Електронпобутприлад»», ТзОВ СП «ЕлектронТранс», ПАТ «Львівський локомотиворемонтний завод», ПАТ «Іскра») значення $I_{\text{жс}}^{\text{ЛК}}$ також більше одиниці, що свідчить про подібну ситуацію щодо кадрового забезпечення підприємств машинобудування. Проведені дослідження методів розвитку ЛК у межах окремих підприємств свідчать про те, що основними етапами роботи з поліпшення структури й якості трудових ресурсів є вивчення ключових компетенцій працівників, формування системи підбору персоналу, створення дієвої програми підвищення кваліфікації і, за потреби перепідготовки персоналу, впровадження ефективної системи оцінювання персоналу та моніторинг параметрів ЛК і його окремих складників.

Виходячи із цього, пропонуємо мінімізувати кількість контрольованих параметрів ЛК, які будуть відслідковуватися на всіх без винятку етапах розвитку ЛК, а варіативні показники вибирати з наперед установлених переліків (груп) у міру виникнення потреби у регулюючих впливах. Це дасть змогу сформувати компактную каскадну модель управління розвитком ЛК на основі регулювання конкретних функцій, формування м'яких зворотних зв'язків між рівнями управління та етапами розвитку й установлення чітких критеріїв ефективності корегуючих дій (рис. 1).

Специфікація елементів каскадної моделі управління ЛК (табл. 2) призначена для практичного використання інструментів регулювання в процесі розвитку кадрового забезпечення роботи машинобудівних підприємств. На виході моделі ми повинні отримати формалізовану процедуру вдосконалення кадрового забезпечення, яка дасть змогу поліпшувати продуктивність праці, фінансові результати підприємства і збільшувати його ринкову вартість шляхом збільшення вартості ЛК як основного складника ІК у складі НМА.

Кожен із п'яти основних етапів (каскадів) запропонованої моделі може ділитися на менші складники (елементи), кількість яких визначається розміром підприємства та тими обмеженнями, які визнані значимими у даний момент часу. Важливо

Специфікація елементів каскадної моделі управління ЛК

№ з/п	Етапи (елементи)	Опис етапів (елементів)	Зв'язки
1.	ДІАГНОСТУВАННЯ ПОТОЧНОГО СТАНУ РОЗВИТКУ ЛК		
1.1	Розрахунок часткових показників оцінювання кадрового забезпечення	Часткові показники відображають структуру, кількість, якість і динаміку трудових ресурсів. Вибір показників залежить від постановки завдань і поточного стану розвитку ЛК. Рекомендоване групування	2.4, 4.4
1.2	Розрахунок показників, що є основою вартості ЛК	Основою визначення вартості ЛК є чисельність працюючих, середня продуктивність праці, індекс зростання продуктивності праці, частина доходу, додана ЛК	1.1, 1.3, 2.4
1.3	Розрахунок грошового еквівалента вартості ЛК	Розраховується виходячи з елемента 1.2 з урахуванням структури доданої вартості різними складниками ЛК на підприємстві	1.2
2.	ФОРМАЛІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЛК		
2.1	Планування розвитку ЛК	Дослідження й опис ключових компетенцій для окремих посад. Формування вимог до претендентів на керівні посади. Плани заходів щодо підвищення рівня кваліфікації, продуктивності праці, проведення атестацій, ротаций. Установлення критеріїв та умов ротатії між підрозділами. Плани роботи кадрових служб. Стратегія розвитку ЛК	1.1, 2.2, 4.1
2.2	Організування розвитку ЛК	Уточнення й удосконалення штатного розпису. Здійснення заходів щодо підвищення кваліфікації і продуктивності праці, перепідготовки, атестацій, ротаций тощо. Вдосконалення посадових інструкцій. Уточнення повноважень. Організування робіт зі спостереження та фотографії робочого часу. Організування інспекції кадрів (документальний кадровий аудит та перевірки на робочих місцях). Удосконалення ОСУ	2.1, 2.3, 4.2
2.3	Мотивування розвитку ЛК	Зміна структури й удосконалення системи оплати праці. Встановлення покарань за дисциплінарні порушення і недотримання поставлених вимог. Інтенсифікація використання методів нематеріального стимулювання	2.2, 2.4, 4.3
2.4	Контролювання розвитку ЛК	Атестації персоналу. Самоконтроль. Звіти з підрозділів. Фотографія робочого часу. Відеоспостереження. Програмний контроль комп'ютерів і баз даних. Оцінювання інтелектуальної активності та її результатів. Моніторинг показників кадрового забезпечення і рівня розвитку ЛК	[1], 2.1, 2.3, [3], 4.4
3.	МОНІТОРИНГ ВІДХИЛЕНЬ РОЗВИТКУ ЛК		
3.1	Збір даних	У режимі реального часу або періодично відслідковують всі відхилення від встановлених норм окремих показників та зміни поточного стану ЛК	
3.2	Локалізація відхилень	Визначення точки виникнення відхилень (етап, елемент, стадія, функція). Елімінування впливу інших складників ЛК	3.1, 3.3
3.3	Визначення рівня загрози	Мінімальний рівень загрози не потребує додаткових корегуючих дій, а максимальний – приводить до декомпозиції самої моделі управління ЛК	3.2, 3.4
3.4	Рівень реакції на відхилення	За проміжних рівнів загрози здійснюється сценарне планування реакцій на ймовірні загрози, формуються протоколи передачі даних та дій	3.3, [4]
4.	РЕГУЛЮЮЧІ ВПЛИВИ		
4.1	Корекція планів і процедури планування ЛК	Врахувати вплив факторів зовнішнього середовища та результати виконаної ітерації регулювання	[1], 2.1, [3]
4.2	Удосконалення процедур організування ЛК	Удосконалити розподіл повноважень та відповідальності, розвинути систему документообігу та комунікацій, усунути відхилення	2.2, [3]
4.3	Розвиток системи мотивування ЛК	Врахувати зміни продуктивності праці та інтенсифікацію інтелектуальних зусиль. Винагорода враховує і зусилля, і отримані результати	2.3, [3]
4.4	Удосконалення системи контролю ЛК	Постійне уточнення контрольованих параметрів за потреби зміни груп показників та їх пріоритетів	2.4, [3], [5]
5.	АНАЛІЗУВАННЯ ОТРИМАНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ		
5.1	Аналізування змін і відхилень	Розрахунок абсолютних та відносних змін параметрів, їх відхилень від середніх значень та здійснення динамічного прогнозування	[4], 5.2
5.2	Перевірка відповідності стратегії розвитку ЛК	Якщо відповідності немає, то керуюча система повинна переглянути модель розвитку ЛК або скорегувати стратегію	4.1, 5.1
5.3	Оцінювання ефективності регулювання ЛК	Розраховують прирости грошових витрат, часу та отриманих результатів. Корегування на зміни зовнішніх умов та довгострокові пріоритети	[4], 5.2

Джерело: розроблено автором

встановити кількісні й якісні ознаки того, що є відхиленням від прийнятої стратегії розвитку ЛК. Кількісні показники точніші, однак їх розрахунок і агрегування за встановлений період можуть надто пізно сигналізувати про критичні системні від-

хилення. Натомість деякі якісні сигнали можуть звернути увагу керівництва на загрозливий або ймовірно загрозливий тенденції, які явно не відображаються операційними показниками. Сигналами можуть бути такі:

1. Керівники і працівники окремих підрозділів не розуміють того, що відбувається в системі управління ІК і тому змушені маневрувати, демонструвати напускну активність, яка реально не дає результатів.

2. Підвищується рівень конфліктності, зникає взаєморучка, погіршується результативність командної роботи.

3. Виникає враження, що система управління розбалансована, підлеглі не вважають регулюючі впливи виправданими і вчасними.

4. Кар'єрні мотиви керівників операційних підрозділів спонукають їх до маніпуляцій, вони демонструють підвищену активність, метушаться, підкреслюють власну значимість.

На прикладі ПАТ «Маяк» розраховуємо ефективність регулюючих дій щодо ЛК. Контрольованими параметрами на рівні підрозділів будуть:

x_1 – індекс зростання продуктивності праці:

$$(x_1) \rightarrow I_{\text{пн}} = \frac{D_q^1 / N_C^1}{D_q^0 / N_C^0}, \quad (3)$$

де D_q^1 , D_q^0 – чистий дохід підприємства відповідно у контрольованому і базовому періодах, тис. грн.; N_C^1 , N_C^0 – середня чисельність працівників відповідно у контрольованому і базовому періодах, осіб;

x_2 – зарплатомісткість продукції:

$$\langle X_2 \rangle \rightarrow Z_M = \frac{\Phi_{\text{оп}}}{D_p}, \quad (4)$$

де ФОП – фонд оплати праці, тис. грн.; ДР – дохід від реалізації продукції, тис. грн.;

x_3 – коефіцієнт завантаження персоналу:

$$\langle X_3 \rangle \rightarrow K_{\text{зп}} = \frac{S_o}{S_{\Sigma}}, \quad (5)$$

де S_o – оперативний час, год.; S_{Σ} – час перебування на робочому місці, год.;

x_4 – індекс інтелектуальної активності персоналу:

$$(X_4) \rightarrow I_{\text{ап}} = \frac{S_A^1 / S_o^1}{S_A^0 / S_o^0}, \quad (6)$$

де S_A^1 , S_o^1 – час, витрачений на інтелектуальну роботу в контрольованому і базовому періодах, год. S_o^1 , S_o^0 – оперативний час у контрольованому і базовому періодах, год.

Індекс зростання продуктивності праці ($I_{\text{пн}}$) та зарплатомісткість продукції (Z_M) розраховуються прямим способом, дані для їх розрахунку легко отримати зі звітів підрозділів. Коефіцієнт завантаження персоналу ($K_{\text{зп}}$) та індекс інтелектуальної активності персоналу ($I_{\text{ап}}$) для розрахунку потребують даних щодо

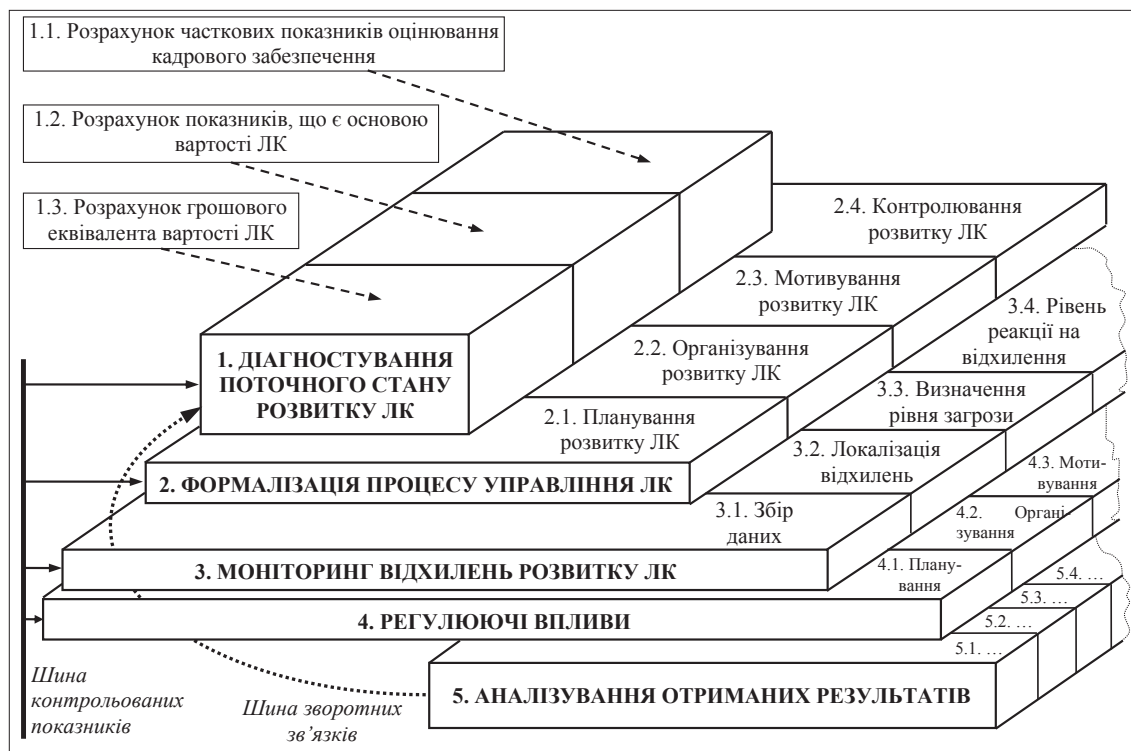


Рис. 1. Каскадна модель управління розвитком ЛК

Джерело: розроблено автором

Таблиця 3

Результати оцінювання контрольованих параметрів розвитку ЛК ПАТ «Маяк»

Контрольовані параметри	Точки контролювання					Цільові значення
	t_0	t_1	t_2	t_3	t_4	
x_1	1,02	1,04	1,03	1,08	1,06	+5%
x_2	0,61	0,63	0,62	0,64	0,64	+2%
x_3	0,16	0,16	0,16	0,17	0,17	+1%
x_4	1,0	1,02	1,05	1,07	1,06	+5%

Джерело: розраховано автором

структури робочого часу працівників. Параметри x_1, x_2, x_3, x_4 можемо вважати незалежними на початковій стадії розвитку ЛК, однак у подальшому приріст продуктивності праці (x_1) стає наслідком зростання завантаження персоналу, зарплатомісткості продукції та інтелектуальної активності інженерно-технічних працівників і керівників підприємства. Залежними контрольованими параметрами, які розраховуються на рівні цілого підприємства, є: x_5 – частина доходу, додана ЛК, тис. грн.; x_6 – вартість ЛК, тис. грн.

Результати оцінювання контрольованих параметрів розвитку ЛК ПАТ «Маяк» (табл. 3) свідчать про те, керована система реагує на корегуючі дії з достатнім ступенем жорсткості. При цьому спостерігаються й реакції керованої системи на сам факт діагностування рівня розвитку кадрового забезпечення та ЛК та поширення інформації щодо майбутніх цілей і планованих заходів щодо розвитку персоналу. Відображені в табл. 3 результати контролювання параметрів розвитку ЛК ПАТ «Маяк» відповідають таким часовим точкам: t_0 – початок робіт із формалізації управління ЛК; t_1 – оголошення результатів діагностування поточного стану кадрового забезпечення підприємства та рівня ЛК; t_2 – формування регулюючих заходів, їх затвердження та доведення до керівників підрозділів; t_3 – закінчення реалізації регулюючих заходів і проведення повторного діагностування; t_4 – аналіз отриманих результатів, корекція стратегії розвитку ЛК.

Як бачимо, у моменти t_0 і t_3 параметри контролювання є наслідком розрахунку об'єктивних вхідних даних, а в моменти t_1, t_2, t_4 – відображають реакцію керованої системи на факти діагностування і регулювання ЛК та аналізу результатів. Найбільш варіативним є показник інтелектуальної активності, оскільки працівники збільшують її хоча б тому, що на неї звернули увагу. Не підлягає суб'єктивним збуренням зарплатомісткість продукції.

Що стосується цільових значень показників, то в умовах ПАТ «Маяк» вони були досягнуті за трьома параметрами з чотирьох, причому продуктивність праці була збільшена на 4% за планового значення 5%. Але враховуючи коротку тривалість циклу регулювання (два місяці), це є добрим результатом. Кожен із контрольованих параметрів має свою граничну межу в заданих умовах управління. Наприклад, коефіцієнт завантаження персоналу понад 0,75 навряд чи є доступним, оскільки людина об'єктивно не в стані концентруватися на виконанні основних завдань увесь свій робочий час. Ще більше це відчутно в сенсі стимулювання інтелектуальної активності: творча праця не може бути чітко регламентованою.

Заходи регулювання, впроваджені на ПАТ «Маяк», були скеровані на уточнення посадових обов'язків інженерно-технічного персоналу та посилення матеріального і нематеріального стимулювання їх інтелектуальної активності. Також було поліпшено систему комунікацій, особливо в сенсі проведення виробничих нарад, та розвинуто систему контролювання оперативного часу працівників функціональних підрозділів. У результаті загальна продуктивність праці зросла приблизно на 4% – з 309,2 до 321,9 тис. грн. на особу. В момент t_3 індекс продуктивності праці показував її приріст на 6%, однак після аналізу результатів і проходження певного часу (момент t_4) остаточно продуктивність праці зменшилася.

Для розрахунку економічної ефективності розвитку ЛК потрібно оцінити трудомісткість окремих регулюючих заходів і визначити потребу в матеріальному забезпеченні, щоб розрахувати вартість корегуючих дій. У системі встановлених позначень формуємо специфікацію регулюючих заходів (табл. 4) і розраховуємо витрати на їх проведення (табл. 5).

В умовах практичної реалізації запропонованого механізму регулювання розвитку ЛК до кожного заходу додається детальна інструкція щодо його розроблення та реалізації, яка,

Таблиця 4

Специфікація регулюючих заходів (на прикладі ПАТ «Маяк»)

Функції менеджменту	Умовні позначення	Опис корегуючих дій	Методи менеджменту
Планування розвитку ЛК	РП ₁ ^H	Корекція планів і стратегії розвитку ЛК	План кадрового забезпечення, стратегія розвитку ЛК
	РП ₂ ^H	Зміна (доповнення) критеріїв оцінювання ІТП	Програма розвитку ІТП
	РП ₃ ^H	Зміна (удосконалення) системи обліку кадрів	План кадрового забезпечення
Організування розвитку ЛК	РО ₁ ^H	Запровадження сучасної системи документообігу	Положення про документообіг
	РО ₂ ^H	Оповіщення керівників структурних підрозділів і працівників щодо результатів атестації і зміни планів підвищення кваліфікації	Бюлетені і електронні розсилання
	РО ₃ ^H	Організування виїзних семінарів та інтенсифікація заходів підвищення інтелектуальної активності	План семінарів і програма підвищення інтелектуальної активності
Мотивування розвитку ЛК	РМ ₁ ^H	Встановлення залежності додаткової оплати праці від рівня інтелектуальної активності	Положення щодо оплати праці
	РМ ₂ ^H	Одноразові виплати за раціоналізаторські пропозиції, підвищення кваліфікації чи набуття додаткових компетенцій	Положення щодо оплати праці
Контролювання розвитку ЛК	РК ₁ ^H	Запровадження сучасної системи контролю структури робочого часу	Положення про контроль робочого часу, технічне завдання
	РК ₂ ^H	Вимірювання інтелектуальної активності працівників	Положення про оцінювання інтелектуальної активності
	РК ₃ ^H	Впровадження бальної системи активності працівників та розрахунок їх особистих рейтингів	Положення про особисті рейтинги працівників

Джерело: розроблено автором

Таблиця 5

Розрахунок витрат на проведення регулюючих заходів (на прикладі ПАТ «Маяк»)

Умовні позначення	Трудомісткість, год.	Середня тарифна ставка, грн./год.	Матеріальне забезпечення, грн.	Вартість корегуючих дій, грн.
РП ₁ ^н	122,5	36,6	1420	5903,5
РП ₂ ^н	36,0	41,4	1160	2650,4
РП ₃ ^н	86,5	39,7	18340	21774,1
РО ₁ ^н	296,5	49,8	59650	74415,7
РО ₂ ^н	42,0	31,2	2280	3590,4
РО ₃ ^н	64,0	35,8	28950	31241,2
РМ ₁ ^н	58,0	27,5	1480	3075
РМ ₂ ^н	28,5	25,1	1520	2235,35
РК ₁ ^н	152,0	54,3	75520	83773,6
РК ₂ ^н	184,0	38,8	19850	26989,2
РК ₃ ^н	92,0	35,5	1920	5186
Всього	1162	–	212090	260834

Джерело: розраховано автором

Таблиця 6

Результати регулювання ЛК ПАТ «Маяк»

№ з/п	Показники	Значення		Відхилення		Прогноз подальшої зміни, %
		до регулювання	після регулювання	абсолютне	відносне, %	
1	Чистий дохід, тис. грн.	244270	254303	10033	4,11	+5,2
2	Повна собівартість, тис. грн.	203588	203849	261	0,13	+0,5
3	Середня чисельність працівників, осіб	790	788	-2	-0,25	-0,5
4	Продуктивність праці, тис. грн./особу	309,2	322,72	13,52	4,37	-1,3
5	Частина доходу, додана ЛК, тис. грн.	27141	28570	1429	5,27	-1,5
6	Вартість ЛК, тис. грн.	193865	202625	8760	4,52	-1,2
7	Економічна ефективність (за чистим доходом)	1,00	1,92	0,92	92,20	+3,5
8	Економічна ефективність (за доходом, доданим ЛК)	1,00	3,23	2,23	223,03	-15,3

Джерело: розраховано автором (для розрахунку прийнято $\alpha_{LK} = 0,05$; $\beta_{LK} = 0,59$)

крім організаційних моментів, містить також опис контрольованих показників, критерії їх оцінювання та інтерпретації й обґрунтування граничних витрат. Розрахунок витрат на проведення регулюючих заходів ґрунтується на трудомісткості виконуваних робіт та потребі в матеріальних ресурсах для їх виконання (табл. 5). Спрогнозувати наперед точний розмір витрат неможливо, бо подібних робіт на підприємствах не проводилося, тому під час розрахунку економічної ефективності заходів регулювання ЛК будемо вводити корегуючий коефіцієнт α_{LK} . Значення цього коефіцієнта запозичене з практики іноземних машинобудівних компаній, воно відображає частку ЛК у прирості доходу в короткостроковому періоді й ураховує всі супровідні операційні витрати.

Виходячи із цього, пропонуємо розраховувати ефективність заходів щодо регулювання ЛК двома способами:

а) через прирости доходів і витрат:

$$E_p^{LK} = \frac{\Delta D_q}{\Delta B_p^{LK}} * \alpha_{LK}, \quad (7)$$

де ΔD_q – приріст чистого доходу за період регулювання ЛК, тис. грн.; ΔB_p^{LK} – приріст витрат, викликаний реалізацією регулювання ЛК, тис. грн.; α_{LK} – корегуючий коефіцієнт, що враховує частку ЛК у прирості доходу;

б) через приріст частини доходу, доданої ЛК:

$$E_p^{LK} = \frac{\Delta D_{LK}}{\Delta B_p^{LK}} * \beta_{LK}, \quad (8)$$

де ΔD_{LK} – приріст дохід, доданого людським капіталом, тис. грн.; β_{LK} – частка ЛК у структурі ІК.

Виходячи з даних ПАТ «Маяк» до і після регулювання ЛК, отримаємо результат регулювання (табл. 6).

Отримані результати однозначно свідчать про дієвість запропонованого методу регулювання ЛК та оцінювання його вартості, однак із кожним подальшим циклом регулювання відхилення показників можуть бути дуже суттєвими. Причиною цього є ймовірне скорочення середньої чисельності працівників у перший період через зростання вимог до них. Натомість пізніше завдяки розширенню виробництва кількість персоналу ймовірно зросте, але ці люди прийдуть уже з тими компетенціями, які потрібні не тільки для виконання базових посадових обов'язків, а й дадуть змогу нарощувати інтелектуальний потенціал підприємства і вартість його людського та інтелектуального капіталу.

Висновки. Структурна концепція регулювання ІК найкраще підходить для вітчизняних машинобудівних підприємств, оскільки складники ІК на них розвинуті дуже нерівномірно: низький рівень розвитку споживчого та організаційного капіталу на фоні зміни складу й якості людського капіталу. Потенціал розвитку названих складників теж різний, так само як і можливості прогнозування кількісних показників їх оцінювання. Людський капітал машинобудівних підприємств найкраще піддається регулюванню, оскільки відомі методи впливу

на персонал, які дадуть змогу підвищити його інтелектуальну активність. Регулювання ЛК ми пропонуємо здійснювати за каскадним принципом, який на відміну від спірального та ітераційного є простішим для реалізації в умовах вітчизняного машинобудування. Перевагу каскадної моделі підтверджує розроблена нами функціональна матриця вибору способу розвитку ЛК. Декомпозиція елементів каскадної моделі управління ЛК та обрані контрольовані параметри (індекс зростання продуктивності праці; зарплатомісткість продукції; коефіцієнт завантаження персоналу; індекс інтелектуальної активності персоналу; частина доходу, додана ЛК; вартість ЛК) дали можливість розробити специфікацію регулюючих заходів. Ці заходи апробовано на ПАТ «Маяк», їх ефективність доведено розрахунками.

Література:

1. Becker G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education / Gary S. Becker. – Third Edition. – Chicago and London: The University of Chicago Press, 1993. – 390 p.
2. Flamholtz E. Human Resource Accounting: Advances in Concepts, Methods and Applications / Eric G. Flamholtz. – Springer Science & Business Media, 2012. – 390 p.
3. Mincer J. Human Capital Responses to Technological Change in the Labor Market / Jacob Mincer // National Bureau of Economic Research. – Cambridge, Dec. 1989. – 31 p.
4. Schultz T.W. Investment in Human Capital / Theodore W. Schultz // The American Economic Review, Vol.51. – № 1. (Mar., 1961). – P. 1–17.
5. Schultz T.W. The Economic Value of Education / Theodore W. Schultz. – New York: Columbia University Press, 1963.
6. Босак А.О. Економічне оцінювання та розвиток комунікацій в системі управління інтелектуальним капіталом підприємства: [монографія] / А.О. Босак, О.І. Тревого; за ред. проф., д.е.н. О.Є. Кузьміна. – Львів: Міські інформаційні системи, 2015. – 326 с.
7. Былков В.Г. Компоненты человеческого капитала: вопросы теории и практики / В.Г. Былков // Известия ИГЭА. – 2011. – № 6 (80). – С. 109–116.
8. Голикова Н.В. Людський капітал як фактор зростання та розвитку економіки: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.01.01 / Н.В. Голикова; НАН України; Ін-т екон. прогнозування. – К., 2004. – 23 с.
9. Кендюхов О.В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом / О.В. Кендюхов; НАН України, Інститут економіки промисловості. – Донецьк: ДонУЕП, 2008. – 363 с.
10. Климко С.Г. Формування людського капіталу та механізм його використання в умовах ринкових перетворень: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.01.01 / С.Г. Климко; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2004. – 20 с.
11. Маслов А. Теорії інтелектуального та людського капіталу в контексті інформаційної економіки / А. Маслов // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2012. – № 136. – С. 12–16.
12. Мойсеєнко І.П. Управління інтелектуальним потенціалом: [монографія] / І.П. Мойсеєнко. – Л.: Аверс, 2007. – 303 с.
13. Хмелева Г.А. Человеческий капитал как условие формирования инновационной экономики региона: [монография] / Г.А. Хмелева. – Самара: САГМУ, 2012. – 170 с.
14. Шкурупій О.В. Людський капітал та його похідні категорії / О.В. Шкурупій // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. Серія «Економічні науки». – 2005. – № 1(15). – С. 17–26.
15. Шкурупій О.В. Інтелектуальний капітал у суспільному відтворенні: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.00.01 / О.В. Шкурупій; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., 2009. – 33 с.
15. Яшук Т.А. Сутність концепції людського капіталу / Т.А. Яшук // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 4(21). – С. 71–75.

Прокопенко И.В. Регулирование и развитие человеческого капитала машиностроительных предприятий

Аннотация. В статье исследованы альтернативные модели управления человеческим капиталом, сформированы критерии выбора модели управления человеческим капиталом для машиностроительных предприятий. Обоснована роль регулирования человеческого капитала в системе менеджмента, на примере конкретного предприятия сформированы меры регулирования человеческого капитала и рассчитаны показатели их эффективности.

Ключевые слова: человеческий капитал, интеллектуальный капитал, регулирование человеческого капитала, каскадная модель управления развитием, эффективность регулирования, показатели оценки человеческого капитала.

Prokopenko I.V. Regulation and development of human capital of machine-building enterprises

Summary. In the article the alternative models of human capital management are explored, the criteria for choosing a model of human capital management for machine-building enterprises are formed. The role of regulation of human capital in the management system is justified; the measures of regulation of human capital are formed on the example of a concrete enterprise and the indicators of their effectiveness are calculated.

Keywords: human capital, intellectual capital, human capital regulation, cascade model of development management, regulation efficiency, indicators of human capital assessment.

Псюк Р.М.,
аспірант,

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ В УМОВАХ АКТИВІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті розглянуто особливості управління розвитком людських ресурсів на основі врахування тенденцій глобалізації. Визначено, що сьогоденні глобалізаційні процеси мають суттєвий вплив на зовнішньоекономічну діяльність підприємств, тому їх врахування слід розглядати як необхідну умову розвитку людських ресурсів на вітчизняних підприємствах. Підкреслено, що для імплементації сучасних тенденцій світового розвитку у вітчизняну практику необхідно інтегрувати особливості управління розвитком людських ресурсів у бізнес-процеси підприємств, формувати відповідно до цього комунікаційну рухливість і організаційну культуру, враховувати суспільну думку, застосовувати міжнародні стандарти у формуванні політики зовнішньоекономічної діяльності та застосовувати міжнародний досвід для реалізації необхідних змін.

Ключові слова: управління, людські ресурси, зовнішньоекономічна діяльність, підприємство, глобалізація.

Постановка проблеми. У формуванні сучасної моделі господарювання пріоритетним елементом є люди, спроможні успішно вирішувати питання щодо пристосування до змін, розв'язувати проблеми організаційного розвитку, забезпечувати партнерство у бізнесі, протидіяти конкуренції і підтримувати співробітництво, адаптувати менеджмент і бізнес до визначених культурних цінностей. Ці завдання набувають особливої вагомості в умовах, коли підприємство виходить на зовнішні ринки збуту своєї продукції, тобто здійснює зовнішньоекономічну діяльність. Успіх діяльності таких підприємств сьогодні залежить від вміння використовувати знання і досвід ведення бізнесу із врахуванням світових практик господарювання та сучасних тенденцій економічного розвитку.

Оскільки людські ресурси в сучасних умовах є визначальним чинником розвитку та управління змінами на підприємствах, належне управління ними забезпечить формування здатності персоналу працювати продуктивно відповідно до вимог сьогодення і глобалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню висвітлення ролі людських ресурсів у розвитку підприємств сьогодні приділяється значна увага у закордонній і вітчизняній літературі. Термін розвиток людських ресурсів використовують для опису «інтегрованого і цілісного, свідомого і активного підходу до вдосконалення пов'язаних з робочою діяльністю знань і поведінки з використання широким спектром методів і стратегій, що навчають» [1, с. 21]. Дане визначення пов'язує розвиток людських ресурсів із необхідністю отримувати знання, що підтверджується такими міркуваннями: «Наявність знань і навиків забезпечують реальний позитивний вплив на ефективність роботи компанії; додаткове навчання пов'язано з приростом продуктивності. Отримані вигоди виявляються у тих

компаніях, де навчання ведеться на основі практичних методів роботи з людськими ресурсами, а інвестиції в знання і навички пов'язані з інноваціями і гнучкістю» [1, с. 33].

Людські ресурси або особовий склад організації складають її персонал, що поєднує складові частини трудового колективу організації – конкретних особистостей з їх неповторними характеристиками, запитами, поведінкою, переживаннями [2, с. 115]. Людські ресурси організації, розглядається в якості важливого активу з точки зору навичок і умінь [3]. Людські ресурси є цінними джерелом конкурентної переваги підприємства, забезпечують підприємству певну гнучкість і прихильність з боку оточення. В даному контексті виділяють два джерела конкурентної переваги: виняткові здібності, що стосуються виняткової компетентності персоналу компанії та виняткові ресурси, яких не мають інші організації. Відтак, конкурентну перевагу можна досягти за допомогою кваліфікованої робочої сили в організації, яка заохочує конкуренцію з урахуванням зміни ринку, якості виробництва та обслуговування [4].

Забезпечення ефективної роботи людських ресурсів, що формують персонал підприємства, вимагає послідовності певних дій, тобто управління, що забезпечує цілеспрямований вплив на діяльність людей з метою досягнення ефективності та розвитку підприємства. Загалом, під управлінням людськими ресурсами розглядають діяльність, спрямовану на формування людських ресурсів організації і їх координацію [5].

Управління людськими ресурсами визначено як стратегічний та узгоджений підхід до управління найбільш цінними активами організації – людьми, що працюють там і індивідуально та колективно вносять свій вклад в досягнення її цілей [6]. Управління людськими ресурсами пов'язують із «сукупністю взаємопов'язаних політик з ідейно-філософським обґрунтуванням на основі розгляду чотирьох аспектів: конкретна сукупність переконань і припущень; стратегічна спрямованість, інформаційне забезпечення рішень про управління людьми; центральне залучення керівників середньої ланки; опора на набір «важелів» формування трудових відносин» [7].

Таким чином, основу концепції управління людськими ресурсами складає ідея про зростаючу роль особистості працівника, його участі у процесах управління, важливість вміння формувати і направляти уміння і навички у відповідності із задачами, які стають перед організацією.

Проте у публікаціях про зовнішньоекономічну діяльність підприємств незначна увага приділена питанню управління людськими ресурсами, що задіяні в управлінських процесах у даній сфері діяльності [8, 9]. Разом з тим, дана сфера діяльності для підприємств на сучасному етапі є важливою і вимагає від залучених працівників спеціальних знань і досвіду. Отже, дослідження управління людськими ресурсами як важливого фактора розвитку підприємства вимагає особливої уваги. Особливо це стосується питання міжнародної співпраці, нала-

годження відносин із іноземними партнерами, оскільки така діяльність вимагає удосконалення процесу управління людськими ресурсами на основі врахування зарубіжних тенденцій розвитку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Людина в організації виконує роль керівника (суб'єкта управління) та виконавця (об'єкта управління). Люди обирають стратегії розвитку та скеровують потенціал підприємства для їх реалізації, пристосовують під свої можливості структури організації, шукають партнерів за кордоном та налагоджують з ними співпрацю. Тому людські ресурси є центральним і головним елементом в будь-якій системі управління діяльністю підприємства. Проте в умовах динамічних змін часто у персоналу підприємства відсутні достатні компетенції для вирішення завдань зовнішньоекономічного розвитку.

У зв'язку із цим виникає необхідність у виділенні особливостей та обґрунтуванні базових елементів управління людськими ресурсами в умовах активізації здійснення підприємствами зовнішньоекономічної діяльності.

Метою даної статті є виділення особливостей управління людськими ресурсами на основі врахування тенденцій глобалізації, що значно відображаються на здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Для досягнення даної мети передбачено вирішення таких завдань: дослідити вплив глобалізації на розвиток людських ресурсів та особливостей управління ними; виділити особливості управління людськими ресурсами та сучасні технології управління людськими ресурсами із врахуванням зарубіжного та вітчизняного досвіду; обґрунтувати доцільність врахування розглянутих особливостей управління людськими ресурсами у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу. Важливість і актуальність розгляду питання управління людськими ресурсами в умовах активізації зовнішньоекономічної діяльності підприємств обумовлена необхідністю розвитку вітчизняних підприємств відповідно до особливостей міжнародного бізнес-середовища.

До недавнього часу поняття «управління людськими ресурсами» в управлінській практиці було відсутнє, хоча в системі управління персоналом кожної організації існувала підсистема управління кадрами і соціальним розвитком колективу. В умовах переходу України до ринкової економіки система управління підприємством потребує підготовки спеціалістів, що володіють глибокими знаннями в сфері управління персоналом; керівників і спеціалістів різних рівнів, особливо в умовах, коли відбуваються зміни в системі управління підприємством і в системі управління персоналом, зокрема. В умовах глобалізації перед підприємствами постає необхідність підготовки кадрів, здатних приймати рішення в умовах міжнародної взаємодії, на основі врахування особливостей міжнародної діяльності. А це ставить перед підприємством ряд нових завдань у сфері управління людськими ресурсами.

Одним із шляхів дослідження особливостей управління людськими ресурсами в таких умовах є врахування історичного досвіду зміни ролі людини у досягненні цілей розвитку організації. У джерелах [10, 11] розглядаються такі концепції розвитку людських ресурсів: 1) концепція патерналізму як ідеологія управління людьми, що базується на можливості досягнення в суспільстві «соціального миру» шляхом «соціального партнерства» і «соціального патронажу»; 2) класичні теорії, які базуються на положеннях «наукової організації праці», розподілі праці та глибокій спеціалізації працівників, створенні уні-

версальних принципів управління; 3) концепції людських відносин, які на зміну механістичним чинникам продуктивності розвивають важливість відносин між керівником і підлеглим, відчуття працівником своєї корисності, а також почуття індивідуальної значущості; 4) концепції людських ресурсів, які виділяють особливий вид ресурсів організації та базуються на найбільш ефективному використанні здібностей працівників відповідно до цілей і завдань підприємства. Концепція людських стосунків розвивалась на засадах гуманістичного підходу, який виходить із уявлення про організацію як культурний феномен, що розглядається як процес створення реальності, яка дозволяє людям бачити і розуміти події, дії, ситуації, таким чином формуючи власну модель поведінки.

На відміну від попередніх теорій, які доводять економічну доцільність удосконалення людини саме як чинника виробництва, концепція людського розвитку виходить з первинної самоцінності розвитку людини, з того, що виробництво існує заради розвитку людей, а не люди – заради розвитку виробництва [12].

Поширення глобалізаційних процесів наклало свій відбиток на розвиток людських ресурсів та сприяло поширенню світових тенденцій у вітчизняну практику. Наслідком стало розроблення та запровадження у практику Програмою розвитку ООН Індексу людського розвитку, визнаного у всьому світі як інтегрального показника стану соціально-економічного розвитку країн світу, що відображає досконалість соціально-трудових відносин у них. Як зазначено у «Доповіді про людський розвиток» за 2016 рік ключем до людського розвитку є всезагальність, тобто людський розвиток повинен бути досяжним для всіх і для кожного.

Україна значно поступається у економічному критерію розвитку людських ресурсів [13, с. 198]. Визнаючи важливість усіх інших складових Індексу людського розвитку, слід підкреслити, що саме економічний розвиток і справедливий розподіл ресурсів має значний вплив на місце країни у рейтингу людського розвитку. На думку експертів, а також як свідчить світовий досвід розвинутих країн, досягнення належного рівня людського розвитку в Україні можливе за рахунок реалізації реформ, у центрі яких стоять інтереси людей.

Щодо особливостей розвитку людських ресурсів у світі, які повинні враховувати у своїй діяльності вітчизняні підприємства в сучасних умовах, то на увагу заслуговують такі [12]:

- сучасний розвиток пов'язаний із необхідністю створювати нові можливості для молоді і готувати молодь, яка володіє необхідними навичками, до використання необхідних можливостей. До 2020 р зміниться більш 1/3 знань і навичок, важливих для сьогодишньої трудової діяльності. Таким чином, оволодіння практичними навичками, необхідними для ХХІ століття, має стати частиною процесу освіти протягом життя, націленого на чотири К: критичне мислення, колаборативність, креативність і комунікативність;

- одним із критично важливих чинників закріплення досягнень у сфері людського розвитку є робота. Цей аспект має колосальні соціальні, економічні та культурні наслідки. Відтак глобальною метою визнано сприяння стабільній, всеохоплюючій, гідній праці для всіх. Робота має сприяти сталості розвитку з розширенням можливостей як нинішнього, так і майбутнього поколінь. Глобальні заходи з розвитку на основі низького рівня викидів і стійкості до змін клімату є критично важливими для розширення можливостей гідної праці. Це потребує політики, спрямованої на створення нових робочих

місць, змінення деяких видів діяльності, а в окремих випадках і їх ліквідацію, але з гарантією відповідного соціального захисту. Рекомендовано інвестувати кошти в підготовку кваліфікованих кадрів, що може забезпечити впровадження ефективних та екологічно чистих технологій і водночас гарантувати стабільний характер роботи;

- цифрова революція і глобалізація можуть збільшити не лише багатство економіки, а й багатство людського життя. Глобалізація і цифрова революція відкривають нові можливості. Це стосується тих, хто має доступ до технологій та Інтернету, кому доступні більші можливості і щодо вибору роботи, і щодо способу її виконання. Однак при цьому виникають нові ризики, адже дедалі більше робочих місць стають нестабільними, з неповною і короткостроковою зайнятістю, без контракту. Цифрові технології на глобальних ринках поєднують виробників зі споживачами, розширюють доступ до товарів, послуг, фінансів, технологій, ідей. Важливу роль відіграє навчання протягом усього життя, оскільки навички швидко застарівають;

- суспільства в змозі перетворити виклики, зумовлені змінами на світовому ринку праці, на можливості, які посилять людський розвиток. Для цього потрібна відповідна державна політика, національні та глобальні стратегії, спрямовані на збільшення кількості робочих місць, забезпечення гідної заробітної плати, захист безпеки та прав працівників, гарантування всім рівних можливостей, спільного процвітання та прискореного людського розвитку. За будь-яких умов бездіяльність у цьому плані є недоречною. У доповіді пропонується віддавати пріоритет споживанню та інвестиціям з дотриманням морально-етичних норм, розвивати систему підвищення кваліфікації, заохочувати працівників до креативності, заповзятливості, набуття навичок самостійного навчання і розвитку.

Таким чином, реалізуючи на практиці функцію управління людськими ресурсами (HRM), вітчизняні підприємства повинні враховувати світові тенденції їх розвитку та усвідомлювати необхідність реалізації змін, спрямованих на трансформацію організаційно-розпорядчих відносин до мотиваційно-спонукального партнерства.

Саме такі зміни у сприйнятті людини як важливого ресурсу організаційного розвитку зумовлюють зміни в управлінні даною сферою діяльності. Так, якщо раніше HRM здійснювалось відповідними департаментами і рішення фахівців були більш реактивними, процес керований і сервіс-орієнтований, то сьогодні все змінилось. Процеси інтернаціоналізації і глобалізації вплинули на управління людськими ресурсами, а відділи людських ресурсів у всьому світі стикаються з проблемами, які не існували ще два десятиліття тому. Дослідження PricewaterhouseCoopers показали, що сьогодишні проблеми управління людськими ресурсами включають управління змінами (48 %), розвиток лідерства (35 %), вимір ефективності HR (27 %), організаційної ефективності (25 %) і найму кваліфікованої робочої сили (24 %) [14]. Сьогодні людські ресурси перетворилися в ключовий фактор організаційного розвитку. З огляду на те, що кожна галузь має свої проблеми, найбільшою проблемою, що стоїть перед бізнесом є якість управління HR. Експерти у сфері управління людськими ресурсами зазначають, що поряд із необхідністю підбору потрібних людей, їх навчання виконувати певні функції, зокрема у сфері зовнішньоекономічної діяльності, важливо, щоб ці люди залишалися в компанії та були готовими до змін. Навчання персоналу є особливо важливим в умовах динамічних змін. Від On-line Інтернету до навчання на робочому місці, вкрай важливо, щоб

всі співробітники не тільки могли виконувати свої обов'язки, але і могли працювати з мінімальним ризиком, забезпечуючи дотримання усіх правил і вимог виконання зовнішньоекономічних операцій.

В умовах, коли зовнішні умови діяльності підприємства змінюються швидко, а підприємство не володіє достатнім потенціалом людських ресурсів, щоб адаптувати свою діяльність до них, що є актуально для сфери зовнішньоекономічної діяльності, світовий досвід пропонує сучасні технології управління людськими ресурсами, зокрема, аутстафінгу, аутсорсингу і лізингу [15]. У сфері управління людськими ресурсами аутсорсинг передбачає отримання послуг зовнішньої організації замість використання внутрішніх ресурсів для виконання функцій діяльності підприємства. Одним із вагомих критеріїв вибору аутсорсингу – зменшення витрат. На противагу аутсорсингу, аутстафінг – технологія управління людськими ресурсами, орієнтована на залучення «зовнішнього» або «позиченого» працівника для вирішення питання кадрового забезпечення та інтеграції інтелектуального потенціалу підприємства. Аутстафінг розглядають як один із основних шляхів швидкого і ефективного рівня розвитку людських ресурсів. Лізинг персоналу – це також сучасна технологія управління людськими ресурсами, яка передбачає надання персоналу в тимчасову оренду, що дозволяє забезпечити бізнес-процес компанії необхідними трудовими ресурсами, використовуючи послуги сторонньої організації. У США і країнах Західної Європи понад 90 % компаній періодично користуються послугами тимчасового персоналу [16].

Зазначені управлінські технології створюють значний потенціал для розвитку людських ресурсів, проте вимагають відповідного інституційного забезпечення. Функціонування спеціалізованих кадрових агентств вирішує не тільки питання підбору необхідного для підприємства персоналу, але і його навчання. У табл. 1 представлено дані про кількість кадрових агентств в Україні у 2017 році у розрізі регіональних центрів.

Аналіз даних таблиці 1 дозволяє підсумувати, що на частку кадрових та рекрутингових агенцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності (≈ 23 %) та адміністрування (≈ 22 %) припадає понад 45 % усієї кількості кадрових агенцій в Україні. Це засвідчує, що на ринку праці формується ринкове середовище, здатне забезпечувати підприємства необхідним персоналом.

Важливим аспектом розвитку персоналу підприємства, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність є набуття працівниками відповідних структурних підрозділів певних компетенцій, зокрема пов'язаних із знанням і використанням торгових звичаїв. Окрім того, що торгові звичаї викладаються у біржових правилах, у спеціальних збірниках Торгово-Промислової палати, у типових контрактах та інших публікаціях та виданнях міжнародних організацій, що здійснюють регулювання торговельних відносин, вони повинні враховуватись та дотримуватись працівниками у процесі здійснення зовнішньоекономічних операцій,

У глобальному середовищі проблеми, з якими стикаються менеджери у різних країнах і регіонах можуть бути дуже схожі, незважаючи на культурні відмінності. Відтак створення спільноти, яка формує і розділяє передовий досвід є ключем до успіху підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. Обмін кращими практиками має важливе значення в рамках міжнародної співпраці. Підприємство, яке працює на зовнішніх ринках повинно володіти механізмами обміну та передачі необхідної для співпраці інформації. Інколи це завдання вирішу-

Таблиця 1
Кадрові та рекрутингові агенції в Україні в 2017 році

Місто	Кількість кадрових та рекрутингових агенцій		
	Всього	В тому числі, у сферах діяльності	
		Склад, логістика, ЗЕД	Адміністрація, керівництво середньої ланки
Київ	348	79	88
Вінниця	17	4	4
Львів	57	20	13
Дніпро	49	6	6
Івано-Франківськ	14	5	4
Харків	57	13	19
Одеса	71	18	15
Запоріжжя	19	1	2
Полтава	17	6	3
Луцьк	12	3	1
Хмельницький	11	5	4
Ужгород	9	4	3
Чернівці	8	4	3
Тернопіль	9	2	2
Херсон	16	2	2
Донецьк	10	–	2
Луганськ	4	1	1
Чернігів	4	1	1
Черкаси	12	1	2
Миколаїв	13	4	1
Кропивницький	3	1	1
Рівне	9	2	1
Суми	5	5	1
Сімферополь	4	1	1
Житомир	13	7	6
Інші країни	73	10	7

Джерело: сформовано на основі [17]

ється шляхом створення відповідних підрозділів; все частіше використовуються Інтернет-технології, зокрема шляхом проведення спільних форумів, на яких керівники з різних регіонів мають можливість обговорити комерційні питання і поділитися своїм досвідом у сфері HR.

Процеси глобалізації впливають на мобільність персоналу. Відповідно до висновків дослідження, проведеного Pricewaterhouse Coopers (PwC), протягом наступного десятиліття кількість міжнародних кадрових призначень, які робитимуть компанії у процесі освоєння нових ринків, зросте на 50 %. При цьому, як зазначається у звіті PwC «Talent Mobility: 2020 and beyond» («Мобільність талантів: 2020 рік та далі»), що базується на даних, отриманих від більше ніж 900 глобальних компаній, корпорації матимуть проблеми через те, що їхні фахівці волітимуть працювати не там, де вони найпотрібніші, а цілком в інших місцях [14]. Дослідження показало, що молоді спеціалісти розглядають міжнародні призначення як основний елемент розвитку кар'єри. Сім із кожних десяти вчорашніх випускників вузів хочуть отримати посаду за межами своєї країни. Проте усі вони мають чітко визначену думку щодо того,

де саме хотіли б працювати. Так, майже 58 % молодих фахівців хочуть працювати в США, 48 % – у Великій Британії, і 39 % – в Австралії. Натомість тільки 11 % спеціалістів прагнуть застосовувати свої професійні знання в Індії, і лише 2 % – у Китаї.

Віддання переваги певним місцям дислокації є доволі значущим. Згідно дослідження PwC, біля 15 % компаній не спромоглися виконати заплановані показники зростання саме через небажання фахівців працювати там, де вони були насправді потрібні. В результаті близько двох третин організацій були змушені переглянути свої підходи до програм глобальної мобільності персоналу.

Як показало опитування, у котрому взяло більше ніж 600 HR-директорів, 86 % організацій планують збільшувати кількість призначень персоналу поза межами країн, в яких вони базуються. Особливо це стосується європейських компаній та підприємств енергетичного сектора: 90 % та 93 % респондентів, відповідно, зазначили, що планують залишити без змін або збільшити поточний рівень міжнародних кадрових призначень [18; 19].

Крім того, як показало дослідження, програми глобальної мобільності користуються популярністю серед персоналу підприємств. Людям подобається гнучкість умов праці та можливість перевірити себе на здатність адаптуватися до нового середовища. Згідно опитаних HR-директорів, 81 % компаній пропонують персоналу короткотермінові призначення в інших країнах, 96 % – практикують довготермінові призначення, а 46 % фірм – призначення із невизначеним терміном.

Слід зазначити, що модернізація виробництва має вагомий вплив на оновлення можливостей і зміну способів, якими компанії організовують і управляють виробництвом, наймають, навчають, і утримують персонал. Модернізація виробництва супроводжується перетворенням масових стратегій виробництва на гнучкі стратегії, які краще підходять для задоволення потреб сучасного ринку та здатні підтримувати довгострокову життєздатність підприємств. А висуває вимогу навчання та підбору персоналу, здатного працювати з технологіями ощадливого виробництва. Зростає вагомість залучення міжнародного капіталу, що дозволяє здійснювати іноземні інвестиції в будівництво нових виробництв та закупівлю сучасного обладнання, а отже зростає попит на фахівців, здатних приймати складні рішення в умовах міжнародної співпраці. В результаті низька собівартість є недостатнім чинником виготовлення конкурентоспроможної продукції. Змінюються вимоги до якості персоналу, здатного працювати в умовах міжнародної співпраці і кооперації. Отже, поряд зі змінами в виробничих та фінансових тенденціях міжнародної співпраці, відбуваються зміни у пріоритетах розвитку людських ресурсів на основі усвідомлення того, що необхідна гнучкість розвитку може бути досягнута шляхом залучення кваліфікованих працівників зі знанням спеціалізованих аспектів зовнішньоекономічної діяльності, здатних забезпечити максимальну ефективності даної сфери діяльності та підприємства в цілому.

Важливим чинником розвитку людських ресурсів є ринок праці, що сьогодні в Україні характеризується зростаючим відтоком фахівців, особливо у сфері IT-технологій в інші країни. Це загострює конкуренцію за фахівців, що залишилися в країні серед українських роботодавців. Мотивація праці та вирівнювання доходів для висококваліфікованих професій дозволять покращити ситуацію із кадрами та зупинять їх відтік у більш розвинуті країни.

Розвиток людських ресурсів із врахуванням сучасних тенденцій зовнішньоекономічної діяльності та створення відповідних кваліфікованих робочих місць вимагає більшого акценту на освіту і професійну підготовку персоналу для забезпечення можливостей впровадження безперервних змін. Сучасні підходи до проектування робочих місць і організації роботи дозволяють співробітникам приймати більше повноважень та брати участь у прийнятті рішень, що призводить до більшої гнучкості і швидкого реагування на мінливі вимоги міжнародного ринку. В сучасних умовах система високоефективної роботи з людськими ресурсами підприємства спрямована на підвищення ефективності роботи персоналу шляхом застосування інноваційних методів управління, а також передових інформаційних систем і технологій управління. Такий підхід дозволяє розвивати навички та здібності працівників у досягненні успіхів у швидкості, гнучкості, продуктивності і ефективності їх роботи. Відтак, зростає вагомість наступних чинників продуктивності роботи персоналу підрозділів у сфері зовнішньоекономічної діяльності: навчання і освіта; залучення працівника до роботи в команді; безперервний обмін інформацією; запровадження системи мотивації, заснованої на компетенційних характеристиках працівників.

На сьогодні приділяється значна увага вивченню досвіду спонукання особистісного та професійного розвитку кожного працівника з очікуванням подальшого поліпшення результатів роботи. Відомою концепцією, яка дозволяє поєднати цілі людини і організації, створити мотиви для праці і зацікавити у результатах роботи є концепція організації, що самонавчається. Провідною ідеєю визначення організації, що самонавчається є те, що це організація, де люди постійно розвивають свої здібності створювати те, чого вони по-справжньому бажають, де створюються нові інтелектуальні моделі, де вивільнено дух колективного прагнення і, де люди постійно вчаться бачити ціле разом [20]. Пітер Сенге охарактеризував теорію та практику організацій, що самонавчаються з погляду таких інструментів розвитку: 1) системне мислення; 2) удосконалення особистості; 3) інтелектуальні моделі; 4) загальне бачення; 5) групове навчання [21, с. 30].

Концепція організації, що самонавчається знайшла відображення у діяльності відомих зарубіжних компаній, зокрема, General Electric, Coca-Cola, First National Bancorp, Chevron, Shell Oil, Tenneco. Основною ідеєю, що об'єднує їх досвід є усвідомлення, що такі ресурси організації як капітал, праця, сировина, технології, знання можуть бути перехопленими чи скопійованими конкурентами, однак важко відтворити здатність організації навчатись [21, с. 22]. Ідея концепції організацій, що самонавчаються слід розглядати не як кінцеву мету для досягнення, а як безперервний процес розвитку організації. Навчання часто визначається як основний фактор, завдяки якому організації можуть справлятися із змінами та продовжувати своє існування в майбутньому. Конкурентна перевага компанії майбутнього – це здатність її менеджерів вчитися швидше, ніж їхні конкуренти.

В Україні у багатьох випадках складається ситуація, коли фахівці, які отримали традиційну освіту у сфері управління персоналом чи менеджменту працюють в умовах, які вимагають нових знань, навичок, компетенцій. Окрім того, що сучасний керівник повинен розуміти середовище, в якому працює, він повинен знати, які підходи і методи до управління персоналом необхідно застосовувати, щоб досягати поставлених цілей. Тут слід зазначити, що саме особистісний та

професійний розвиток людей у сфері управління людськими ресурсами дозволяє досягати успіху компаніям, які очолюють керівники, що розуміють необхідність самонавчання і спонукають до цього своїх підлеглих. Проведене опитування «HR-персона 2017 року» дозволило підсумувати вітчизняний досвід управління людськими ресурсами та виділити лідерів у даній сфері діяльності. Серед характеристик лідера у сфері розвитку людських ресурсів першочергове значення набули: здатність успішно втілювати бізнес-стратегії компанії, здатність залучати та утримувати таланти, повага і довіра з боку співробітників і управлінців. Заслуговує на увагу отримані результати опитування щодо галузевого складу лідерів у сфері управління людськими ресурсами, зокрема [22]: фінансова сфера (ПУМБ, ОТП Банк, Ощадбанк, НБУ, Альфа Банк Україна); консалтинг і рекрутинг (Odgers Berndtson Ukraine, Школа HRM, EY, Boyden, HR-practice, Deloitte Ukraine, Amplua, Jansen Capital Management, WE Partners, VP Team); IT-сфера (SoftServe, Terrasoft, SMART business, GoIT, Eram, GlobalLogic, Luxoft, Ciklum); торгівля (Retail Group, Ельдорадо, METRO Cash & Carry Ukraine, Фокстрот, COMFY, РYШ); телекомунікації і медіа (1+1 медіа, СТБ, Укртелеком, Vodafone Україна); енергетика і виробництво (Інтерпайп, ДТЕК, Метінвест Холдинг); агросфера (Агропросперис, Мрія Агрохолдинг, Миронівський хлібопродукт, Кернел); фармацевтична/медична галузь (Фармацевтична фірма «Дарниця», Тева Україна, Abbott, Артеріум); державний сектор (НБУ, Укрнафта, НАК «Нафтогаз України»).

Висновки і пропозиції. Глобалізаційні процеси пов'язані із активізацією зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Отже, підприємства, що співпрацюють із зарубіжними партнерами у своїй діяльності повинні враховувати розглянуті у статті особливості управління розвитком людськими ресурсами шляхом: аналізування поточних потреб та вимог національного та міжнародного ринків із врахування глобальних пріоритетів розвитку для удосконалення управління розвитком людських ресурсів; дослідження та врахування у процесі управління людськими ресурсами потенційних потреб в знаннях, компетенціях і навиках, що виникають у глобальному світі; застосування сучасних технологій управління розвитком людських ресурсів, що знайшли практичне застосування у розвинутих країнах та орієнтують персонал на більшу самостійність, мобільність, самовдосконалення. Це дозволяє інтегрувати інтелектуальний потенціал та в підсумку відбивається на зростанні продуктивності праці персоналу та розвитку підприємства.

Таким чином, проведене дослідження обґрунтовує необхідність застосування гуманістичного підходу в управлінні людськими ресурсами, що враховує не тільки їх потреби на рівні підприємства, але і відповідно до глобальних викликів розвитку; виявляє додаткові можливості розвитку людських ресурсів у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємств через застосування сучасних технологій управління людськими ресурсами на основі врахування технічного (спеціальні знання, технології управління), економічного (мотивація, зацікавленість у результатах роботи) та соціального (ринку праці, мобільність, зв'язки) чинників розвитку людських ресурсів.

Подальших досліджень потребує питання оцінювання впливу сучасних особливостей управління людськими ресурсами та результати діяльності підприємства, що відображаються на показниках доходу, прибутку від зовнішньоекономічної діяльності, покращенні комунікацій та результатів міжнародної співпраці.

Література:

1. Джой-Меттьюз Д., Меггинсон Д., Сюрте М. Развитие человеческих ресурсов / Пер. с англ. – М.: Эксмо. – 2006.
2. Иванцевич Дж. М. Человеческие ресурсы управления: основы управления персоналом / Дж. М. Иванцевич, А. А. Лобанов. – Дело, 2004.
3. Оксфордський словник. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://en.oxforddictionaries.com/definition/human_resources
4. Aaker A. (2013). Strategic Market management. Tenth edition; 101 p.
5. Байерс Л. Л., Ру Л. В. Управління людськими ресурсами. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/>
6. Armstrong, M. (1988) A Handbook of Human Resource Management, London: Kogan Page.
7. Storey, J. (1991) New Perspectives on Human Resource Management, London: Routledge.
8. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: сучасні особливості функціонування та аналізу розвитку: Монографія / Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, Т. В. Батанова. – Одеса, Одеський національний економічний університет, 2012. – 181 с.
9. Отенко В. І. Оцінка рівня експортно-імпортного потенціалу промислових підприємств: методичне забезпечення / В. І. Отенко, І. О. Бараннік // Бізнес Інформ. – 2017. – № 4. – С. 256–261.
10. Шевчук А. М. Еволюція підходів до управління людськими ресурсами / А. М. Шевчук, О. Ю. Бугрим // Економічний вісник Донбасу. – № 3 (29). – 2012. – С. 207–210
11. Воронкова В. Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади. Навчальний посібник / В. Г. Воронкова. – К.: Професіонал, 2006. – 576 с.
12. Виступ радника з питань демократичного врядування ПРООН в Україні Маркуса Бранда // Вісн. НАН України. – 2016. – № 2. – С. 71.
13. Human Development Report 2016. Human Development for Everyone. [Електронний ресурс].
14. «Talent Mobility: 2020 and beyond». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pwc.com>
15. Аникин Б. А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учебное пособие / Б. А. Аникин, И. Л. Рудая; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФОРМА-М, 2009. – 320 с.
16. Лізинг персоналу / Центр управління персоналом. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://center-personal.info/leasing.html>
17. Кадрові та рекрутингові агенції в Україні. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.work.ua/ua/agencies/?region=38&category=2>
18. Глобальна експансія: кадри не на своєму місці. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua>
19. Компанії продовжують розширювати програми глобальної мобільності персоналу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua>
20. Сенге П. Танець перемен: новые проблемы самообучающихся организаций / П. Сенге. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 624 с.
21. Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации / П. Сенге. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1999. – 408 с.
22. HR-персона України 2017: определены лучшие HR. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://hh.ua/article/20596>

Псюк Р.М. Особенности управления развитием человеческих ресурсов в условиях активизации внешнеэкономической деятельности предприятий

Аннотация. В статье рассмотрены особенности управления развитием человеческих ресурсов на основе учета тенденций глобализации. Определено, что сегодня глобализационные процессы оказывают существенное влияние на внешнеэкономическую деятельность предприятий, поэтому их учет следует рассматривать как необходимое условие развития человеческих ресурсов на отечественных предприятиях. Подчеркнуто, что для имплементации современных тенденций мирового развития в отечественную практику необходимо интегрировать особенности управления развитием человеческих ресурсов в бизнес-процессы предприятий, формировать в соответствии с этим коммуникационную подвижность и организационную культуру, учитывать общественное мнение, применять международные стандарты в формировании политики внешнеэкономической деятельности предприятий и применять международный опыт для реализации необходимых изменений.

Ключевые слова: управление, человеческие ресурсы, внешнеэкономическая деятельность, предприятие, глобализация.

Psiuk R.M. Peculiarities of human resources development management in the conditions of activation of foreign economic activity at enterprises

Summary. In the article the peculiarities of management of human resources development are considered on the basis of taking into account the tendencies of globalization. It is determined that today globalization processes have a significant impact on the foreign economic activity of enterprises, therefore their consideration should be reviewed as a necessary condition for the development of human resources at domestic enterprises. It was emphasized that in order to implement modern trends of world development at the domestic practice it is necessary to integrate the peculiarities of human resources development management into business processes of enterprises; to formulate in accordance with this the communication mobility and organizational culture; to take into account the public opinion; to apply international standards in the formation of enterprises' foreign economic policy and to apply international experience in the implementing of necessary changes.

Keywords: management, human resources, foreign economic activity, enterprise, globalization.

Савченко Ю.Т.,

аспірант кафедри маркетингу і логістики,
Національний університет «Львівська політехніка»

ТЕХНІЧНІ СИСТЕМИ: СУЧАСНИЙ АСПЕКТ ТА ХАРАКТЕРНІ РИСИ З ПОГЛЯДУ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК

Анотація. У роботі викладено сучасний погляд на зміст терміну «технічна система». Уточнено відповідно до сучасних вимог ринку об'єктний склад технічних систем та їх галузеву приналежність. Виокремлено ключові ознаки простих та складно-технічних систем. Сформовано комплекс критеріїв порівняння простих та складно-технічних систем із погляду управління ланцюгами поставок таких товарів.

Ключові слова: технічна система, Industry 4.0, інтелектуальні технічні системи, кіберфізична система, ланцюг поставок складно-технічних систем.

Постановка проблеми. Швидкий технічний прогрес, зумовлений домінуючою роллю інформаційних технологій, що охоплюють та пронизують практично всі аспекти економічної та соціальної діяльності людей, створює нові виклики для науковців та практиків, порушуючи питання незворотності трансформацій цілих систем виробництва, менеджменту та управління. Йдеться насамперед про революційну тенденцію сучасного промислового розвитку, що окреслюється терміном «четверта промислова революція», або Industry 4.0. Якщо головним результатом третьої, або так званої цифрової, революції, яка розпочалася у другій половині XX ст., вважають автоматизацію виробництва за допомогою електроніки та інформаційних технологій, то характерною ознакою Industry 4.0 є злиття автоматизованого виробництва, обміну даних і виробничих технологій в єдину саморегульовану систему з якнайменшим або взагалі відсутнім утручанням людини у виробничий процес. Сьогодні відбувається масове впровадження кіберфізичних систем у виробництво та прориви в небачених досі галузях: штучного інтелекту, роботехніки, Інтернету речей, автономного транспорту, 3D-друку, нанотехнологій, автономних машин, дронів, віртуальних помічників, програм-перекладачів, програм-радників, квантових комп'ютерів тощо [1]. Тією чи іншою мірою зазначені зміни породжують численні наслідки для всього суспільства: держави, бізнесу, науки та людей, модифікують наявні концепції та теорії, а також надають новий зміст великій сукупності загальноживаних термінів та понять у будь-якій галузі людської діяльності.

Зокрема, як із погляду виробництва та впровадження нових видів і форм техніки та застосування при цьому новітніх інформаційних технологій, так і з погляду революційних змін у споживацькому попиті можна констатувати факт набуття нового змісту поняттям «технічна система», особливо розглядаючи її як об'єкт та продукт різноманітних маніпуляцій у мережевих структурах типу ланцюгів поставок. Зокрема, дослідження сучасного аспекту цього поняття, що передбачає уточнення об'єктного, галузевого складу та системного аспекту технічних систем, їх характерних властивостей, є принципово важливим практичним завданням з погляду адаптування стратегічних та

операційних інструментів управління ланцюгами поставок до сучасних вимог ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій дає змогу констатувати відсутність єдиного узагальнюючого визначення поняття «технічна система». Причиною такого стану справ є не лише відмінності їх форм, функцій і ступеня складності, а й розходження в розумінні принципів їх дії, які використовуються для досягнення необхідних результатів. Хоча багато термінів використовуються в деяких галузях техніки вже давно, їх зміст визначається переважно інтуїтивно.

Прикладами найбільш часто вживаних у теорії дефініцій терміну «технічна система» є такі:

- Технічна система – це штучно створена система, призначена для задоволення визначеної потреби, існуюча як виріб виробництва, як пристрій, потенційно готовий зробити корисний ефект, як процес взаємодії з компонентами навколишнього середовища, в результаті якого утворюється корисний ефект [2].

- Технічна система – це цілісна сукупність кінцевого числа взаємопов'язаних матеріальних об'єктів, що має послідовно взаємодіючі сенсорну і виконавчу функціональні частини, модель їх зумовленої поведінки в просторі рівноважних стійких станів і здатність у разі знаходження хоча б в одному з них (цільовому стані) самостійно виконувати у штатних умовах передбачені її конструкцією споживчі функції [3].

- Технічна система – це штучно створена сукупність елементів і відношень (зв'язків) між ними, які утворюють цілісну структуру об'єкта, що має властивості, які не зводяться до властивостей елементів, і призначена для виконання корисних функцій. Вона складається з елементів (складових частин, що розрізняються властивостями, які виявляються при взаємодії), з'єднаних зв'язками (лініями передачі одиниць або потоків чого-небудь), які вступають у певні відносини (умови і способи реалізації властивостей елементів) між собою та із зовнішнім середовищем, щоб здійснити процес (послідовність дій для зміни або підтримки стану) і виконати функцію ТС (призначення, роль) [4].

- Технічна система є сукупністю взаємопов'язаних елементів, які перетворюють, зберігають, транспортують або контролюють матеріали, енергію та/або інформацію для конкретних цілей [5].

Як правило, поняття «технічна система» слугує узагальнюючим терміном для всіх видів машин [6]. Загальноприйнятою є практика віднесення до технічних систем: окремих машин, апаратів, приладів, ручних знарядь, їх елементів у вигляді вузлів, блоків, агрегатів тощо [4; 7].

Водночас низка авторів до технічних систем відносить не лише технічні об'єкти – вироби (від невеликої гайки чи шайби до великих турбін), а й споруди (від дрібних будівель до великих транспортних мереж, технічних комплексів, промислових

комбінатів) [4; 8; 9]. Своєю чергою, різноманіття об'єктів, які можна об'єднати в клас «технічна система», закономірно розширює сферу їх використання, що зазвичай включає до свого складу такі галузі економіки (табл. 1).

Класи, представлені у цій схемі, відповідають відомим галузям техніки: машинобудуванню, електротехніці, будівництву і т. д. Водночас такий підхід: по-перше, не дає точного визначення поняття «технічна система», оскільки, відповідно до схеми, її можна трактувати й як об'єкт машинобудування, й як об'єкт електротехніки; по-друге, впорядкування систем відповідно до принципів їх дії – механічним, електричним, гідравлічним і т. п. – також не дає змоги уніфікувати властивості й однозначно визначити класи елементів систем, оскільки сьогодні домінують гібридні системи [10]; по-третє, у цій схемі відсутня галузь, яка відіграє провідну роль в інформаційну еру промисловості – галузь інформаційно-комунікаційних технологій¹ (англ., Information and Communication Technologies – ICT), в якій технічні засоби становлять їх основну апаратну частину.

Крім того, виняткове значення для практики має встановлення складності тієї чи іншої системи. Так, значну частину технічних систем становлять складні й дуже складні системи,

що складаються з тисяч або навіть десятків тисяч елементів, із можливостями саморегуляції, певним рівнем автономності та низкою інших функцій.

Загалом, існує низка підходів до поділу систем на прості і складні: за кількістю елементів; за складністю виконуваних функцій; за можливістю формалізованого опису поведінки системи тощо. Зокрема, в [11] зроблено спробу систематизувати характерні ознаки складної системи відповідно до наявних основних чотирьох підходів до розуміння складних систем (табл. 2). Водночас, з огляду на наявність у теорії систем низки досліджень, які співвідносять із поняттям «складна система» такі ознаки, як: нестійкість, нерівноважність, незворотність, хаос, самоорганізація, відкритість, нелінійність [4; 12; 13], зроблена в [11] спроба систематизації наявних підходів до розуміння досліджуваного поняття не дає вичерпної інформації та однозначно потребує доповнення (табл. 3).

Окрім того, в літературі присутній також термін «велика система». Якщо для радянської наукової думки та в період перед становленням у світі інформаційної ери, характерним явищем якої є всебічне використання інформаційних технологій, терміни «складна» і «велика система» часто використовув-

Таблиця 1

Приклади технічних систем

Галузь економіки	Технічна система	
	Призначення	Машина
Гірнична справа	Видобуток Транспортування Збагачення	Врубна машина Транспортер Сортувальна машина
Енергетика	Виробництво пари Виробництво електроенергії	Паровий котел, барабан Парова турбіна, гідро- турбіна, генератор
Металургія	Виробництво чавуну Виробництво сталі Виробництво прокату	Доменна піч Мартенівська піч Прокатний стан
Металообробна промисловість	Обробка тиском Обробка різанням Термообробка Лиття Складання	Прес, молот Верстат Піч Формувальна машина Конвеєр
Хімічна промисловість	Очистка і переробка нафти Виробництво барвників Виробництво пластмас	Резервуар Реактор Колона
Фармацевтична промисловість	Виробництво ліків	Прес, каландр
Транспорт	Залізничний зв'язок Водний зв'язок Повітряний зв'язок	Локомотив, вагон Пароплав Літак
Текстильна промисловість	Виробництво текстилю Виготовлення готових виробів	Прядильна машина, ткацький верстат Швейна машина
Харчова промисловість	Виробництво борошна Виробництво жирів Виробництво молока	Млин Прес Центрифуга
Медицина	Діагностика Терапія	Рентгенівський апарат Протез
Типографія	Друкування	Друкарська машина
Сільське і лісове господарство	Обробка землі Збирання врожаю Заготовка деревини	Трактор із плугом Комбайн Електроплита

Джерело: складено за [10; 6]

¹ ІКТ – сукупність методів, виробничих процесів і програмно-технічних засобів, інтегрованих для збирання, опрацювання, зберігання, розповсюдження, показу і використання інформації в інтересах її користувачів.

Таблиця 2

Ознаки складних систем (СС) відповідно до наявних підходів

Підходи	Ключові ознаки СС	СС	Приклади СС у практиці
Підхід I	Погана організація Велика кількість зв'язків, їх значна різноманітність Наявність багатьох автономних підсистем Ієрархічність будови	Дифузні системи, з великою кількістю змінних, між якими не має чіткого розмежування між компонентами	Інноваційні техніко-економічні системи
Підхід II	Неможливість точного математичного опису	Варіативні, стохастичні багаторівневі системи	Велика кількість об'єктів у різних галузях науки і техніки
Підхід III	Цілеспрямованість поведінки	Соціальні системи	Людина, суспільство, організації
Підхід IV	Множинність	Системи з великою множиною елементів, структур, властивостей, функцій тощо	Мережа телефонного/мобільного зв'язку, інтернет

Джерело: складено за [11]

Таблиця 3

Доповнений перелік ознак складної системи за різними джерелами

Автор (джерело), рік	Ознаки складної системи
Вікіпедія (поточний момент)	Циклічна причинність, зворотний зв'язок Малі зміни зовнішньої дії викликають суттєві, часто якісні зміни в реакції системи Непередбачуваність
Ю. Сурмін, 2003 р.	Багатоскладовість Поліструктурність Поліфункціональність Складна організація Багаторівневність
І. Бронеvський	Багатоаспектний, багатофункціональний, а часто погано формалізований характер цільового призначення Наявність значної кількості різнорідних елементів, що взаємодіють один з одним «непростим» чином Наявність самостійних підсистем, які об'єднують елементи, що мають своє цільове призначення і вирішують свої завдання Присутність великої кількості випадкових і не випадкових факторів, що впливають на досягнення мети системи, вплив зовнішнього середовища важко передбачуваний Відсутність єдиного формалізованого опису системи – необхідне використання різнорідних «мов» формалізованого опису, що відображають різні аспекти її подання та поведінки
Neil, F. Johnson, 2007 р.	Основні: відкритість системи здатність до самоорганізації
А. Лоскутов, А. Михайлов, 2007 р.	Основна: нелінійність
О. Орчаков, 2009 р.	Велика кількість елементів і внутрішніх зв'язків Неоднорідність елементів та їх різна якість Структурне різноманіття Виконання складної функції або низки функцій

Джерело: узагальнено на основі [4; 11–15]

валися як синоніми або ж підкреслювався виключно кількісний аспект їх відмінностей [16], то зараз це взаємопов'язані, однак не цілком тотожні поняття.

Зокрема, відомий американський учений, дослідник історії техніки та технологій, а також теорії систем Thomas P. Hughes послуговувався терміном «великі технічні системи» (Large technical system – LTS), під яким розумів систему або мережу величезних розмірів або складності. У вітчизняному науковому співтоваристві таке трактування зустрічається досить рідко. Натомість воно є поширеним серед західних учених, які до таких технічних систем відносять також і всесвітню мережу Інтернет, що суттєво збагачує та осучаснює досліджуваний нами в даній роботі об'єкт.

Мета статті полягає в уточненні, відповідно до сучасних вимог ринку, в тому числі з урахуванням глобальної тенденції прямування промисловості до рівня Industry 4.0, об'єктного та галузевого складу технічних систем, головних ознак складно-технічних систем як продуктів відповідних ланцюгів поставок, що дасть змогу поглибити розуміння концептуальних економічних засад стратегічної орієнтації таких ланцюгів для адаптації до нових зовнішніх викликів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Створення об'єктів сучасної техніки – це складний багатогранний і багатоетапний процес пошуку, прийняття та реалізації в натурних зразках на основі відповідних теорій усієї необхідної сукупності організаційних, проектно-конструкторських, виробни-

чо-технологічних, експлуатаційних та інших рішень щодо розроблення, виробництва, експлуатації та цільовому використанні нових або вдосконалених об'єктів [10].

Узагальнюючи подані вище типові дефініції поняття «технічна система», можна виокремити його дві загальновизнані властивості: по-перше, технічна система є штучним продуктом людської діяльності, який розробляється, виготовляється та експлуатується ними і фактично є складовою частиною комбінованих людино-технічних систем (їх ще називають людино-машинними системами); по-друге, метою створення технічної системи є виконання відповідних споживчих функцій у процесі експлуатації.

Аналіз загальних положень теорії технічних систем та наявних теоретичних узагальнень дає змогу констатувати відсутність одностайності авторів під час виокремлення інших властивостей та, зокрема, складу функцій технічних систем, що у цілому пояснюється специфікою тієї мети, яку ці автори переслідують.

Прагнучи сформувати сучасне розуміння цієї складної категорії, на нашу думку, доцільним є використання праць насамперед тих авторів, які також досліджують сучасні аспекти технічних систем.

Наприклад, цікавою та корисною з погляду мети цього дослідження є наведена авторами у [17] конкретизація функцій (а саме перетворення, зберігання, транспортування, обробка, розподіл, об'єднання, спустошення) та об'єктів (а саме матерія, енергія та/або інформація) дії цих функцій стосовно технічних систем з урахуванням сучасного їх розуміння (табл. 4).

Беручи за основу такий функціональний зріз дії технічних систем, в якому, по-перше, розширюється спектр об'єктів функціональної дії технічних систем, включенням до їх складу інформації, по-друге, уточнюється варіація поєднань цих об'єктів між собою, очевидно стає можливість розширення техніко-об'єктного складу досліджуваних систем, до яких за загальноприйнятою практикою належать: машини, апарати, прилади, ручні знаряддя, їх елементи у вигляді вузлів, блоків, агрегатів тощо та включення до них, насамперед, технічних об'єктів зі сфери інформаційних технологій.

Головними елементами інформаційних технологій є, насамперед, комп'ютери, програмне забезпечення та мережі, які необхідні для створення, зберігання, управління, передачі і пошуку інформації [18]. Своєю чергою, комп'ютери та телекомунікаційні мережі становлять апаратну частину інформаційних технологій.

Згідно з Електронним словником з інформатики [19], «комп'ютерна система – інформаційно-технічний комплекс,

метою якого є обробка, збереження, ввід-вивід інформації. До складу комп'ютерної системи входять комп'ютери, принтери, сервери тощо з програмним забезпеченням. Комп'ютерна система має можливість інтегрувати з іншими інженерними технологіями, розширювати можливості та створювати єдине середовище для керування завдяки різноманіттю й уніфікації комп'ютерного устаткування.

Згідно з Законом України «Про телекомунікації» [20], «телекомунікаційна мережа – комплекс технічних засобів телекомунікацій та споруд, призначених для маршрутизації, комутації, передавання та/або приймання знаків, сигналів, письмового тексту, зображень та звуків або повідомлень будь-якого роду по радіо, проводових, оптичних чи інших електромагнітних системах між кінцевим обладнанням».

За географічним розташуванням розрізняють такі види телекомунікаційних мереж:

- Локальна мережа (Local Area Network – LAN) – звичайно розташована в межах будинку.
- Глобальна мережа (Wide Area Network – WAN) – охоплює географічний регіон (країну або континент).
- Міська мережа (Metropolitan Area Network – MAN) – застосовується для об'єднання мереж у місті в одну велику мережу.
- Internet – індивідуальні комп'ютери, під'єднані до інших мереж у світі через публічну мережу (мережу загального користування).
- Intranet – індивідуальні комп'ютери, під'єднані до інших мереж через приватну мережу.
- Віртуальна приватна мережа (Virtual Private Network – VPN) – індивідуальні комп'ютери, під'єднані до інших мереж через сегмент публічної мережі [21].

Водночас у зв'язку з нарощенням темпів розвитку інформаційних технологій та прямуванням до якісно нового етапу змін у промисловому укладі суспільства, у цій сфері також відбуваються революційні зміни, що тягнуть за собою радикальні перетворення і в технічних системах. Одним із таких «революційних продуктів» є «інтелектуальні технічні системи» (Intelligent technical systems), засновані на поєднанні механічної, електричної і програмної інженерії з технікою управління та розвинутою математикою. Одним із перших концептуальних авторів таких систем вважають німецького професора, керуючого директора в Ост-Вестфален-Лінпі (OWL) R. Dumitrescu разом із C. Jürgenhake і J. Gausemeier [22–24], які дають таке визначення інтелектуальних технічних систем: «Це складні продукти, які базуються на взаємодії інформаційних техноло-

Таблиця 4

Основні (сучасні) функції технічних систем

	Транспортування	Зберігання	Обробка	Розподіл	Об'єднання			Спустошення
Матерія	Транспортування маси	Зберігання маси	Обробка матерії	Сепарація матерії	Об'єднання матерії	Передача енергії до матерії	Об'єднання матерії та інформації	
Енергія	Переміщення енергії	Зберігання енергії	Обробка енергії	Сепарація енергії	Передача енергії до матерії	Об'єднання енергії	Об'єднання енергії з інформацією	
Інформація	Трансмісія даних	Зберігання інформації	Обробка інформації	Сортування даних	Кодування інформації в матерії	Кодування інформації в матерії	Об'єднання інформації	Спустошення інформації

Джерело: складено за [17]

гій та інженерії. Програмні компоненти інтегровані в машини та обладнання для виконання завдань контролю, регулювання та обробки даних. Вони надають штучний інтелект технічним системам і полегшують життя». Згідно з даними авторами, інтелектуальні технічні системи володіють чотирма ключовими характеристиками:

- 1) адаптивністю: вони взаємодіють та самостійно адаптуються до свого середовища;
- 2) надійністю: у постійно мінливому середовищі вони справляються з навіть несподіваними ситуаціями, які не були розглянуті розробником;
- 3) прогностичністю: вони використовують знання, отримані за допомогою досвіду, для прогнозування впливу різних факторів;
- 4) зручністю: вони враховують та автономно адаптуються до поведінки різних користувачів.

Отже, можна зробити припущення, що впровадження у бізнес-процеси сучасних та майбутніх підприємств інтелектуальних технічних систем здатне змінити перспективи їх розвитку та дати поштовх низці інновацій відповідно до вимог нового етапу промислової еволюції (чи навіть революції) – Industry 4.0. Як підкреслюють автори концепції інтелектуальних технічних систем, які водночас є першими новаторами їх практичного використання у виробничих цілях (відповідний кластер в Ост-Вестфален-Ліппе, Німеччина) [22], завдяки таким технічним системам продукти та виробничі системи розвивають нові функціональні можливості та стають простішими у використанні; вдосконалюються розроблення, установка, обслуговування та управління життєвим циклом технічних систем; поліпшуються надійність, безпечність і доступність продуктів та виробничих систем; ресурси, такі як енергія та матеріали, використовуються більш ефективно; підвищуються індивідуалізація та адаптивність виробничих процесів.

Прикладом стратегії розвитку території на основі всебічного використання інтелектуальних технічних систем є німецький Cluster Intelligente Technische Systeme OstwestfalenLippe (OWL), що займає лідируючі позиції серед світових конкурентів у цій сфері [22]. Інтелектуальні технічні системи, що впроваджуються в OWL, складаються із чотирьох блоків: базової системи, сенсорної технології, технології привода та технології обробки інформації. Основну роль відіграє обробка інформації, оскільки вона з'єднує датчики та виконавчі пристрої через систему комунікацій. Хоча датчики отримують необхідну інформацію з навколишнього середовища, виконавчі механізми виконують фізичні дії разом з основною системою. У цьому

контексті основними системами є механічні структури, такі як машини або обладнання [22].

З іншого боку, поряд з «інтелектуальними технічними системами» зі становленням Industry 4.0 тісно пов'язане поширення так званих «кіберфізичних систем» (Cyber-physical system), які можна визначити так [25–27]: механізм, який контролюється або моніториться комп'ютерними алгоритмами, тісно інтегрованими з Інтернетом та його користувачами. У кіберфізичних системах фізичні та програмні компоненти глибоко переплітаються, кожен із них працює в різних просторових і часових масштабах, демонструє численні та чіткі поведінкові модальності та взаємодіє один з одним у безліч способів. Прикладами кіберфізичних систем є інтелектуальні мережі, автономні автомобільні системи, медичний моніторинг, системи керування процесами, робототехнічні системи та автоматична пілотна авіоніка [28].

Таким чином, на даному етапі розвитку промисловості, що тісно інтегрована із сучасними інформаційними технологіями, ми можемо констатувати значне розширення об'єктного складу технічних систем, зростання ролі складних та суперскладних технічних систем одночасно із набуттям ними нових властивостей.

Узагальнюючи викладений вище матеріал та систематизувавши домінуючі теоретичні конструкції, що дають змогу розподілити технічні системи за рівнем складності на дві великі групи – прості та складні, – видається можливим наочне представлення об'єктного складу кожної із цих груп відповідно до сучасних вимог ринку (табл. 5, 6) і виокремлення головних ознак простих та складно-технічних систем (табл. 7).

Доповнення об'єктного складу складно-технічних систем, відповідно до сучасних вимог ринку, закономірно розширює сферу їх використання, включення до неї, насамперед, галузі інформаційних технологій та тих сегментів ринку, продукти яких є тісно з ними інтегрованими. Одним із таких сегментів є, зокрема, ринок безпеки, продуктами якого є як прості, так і складні технічні системи, що задовольняють потреби споживачів як у фізичному, так і в інформаційному захисті.

Викладені вище аспекти дослідження технічних систем загалом та двох їх груп, простих і складних, зокрема дають змогу застосувати отримані результати на прикладному рівні, а саме на рівні управління ланцюгами поставок складно-технічних систем.

Оскільки ланцюги поставок постійно адаптуються до змін у попиту і пропозиції на продукт, який лежить в його основі [29, с. 402–403], саме розуміння характерних рис цього про-

Таблиця 5

Об'єктний склад простих технічних систем відповідно до сучасних вимог ринку

Об'єкти	Характеристика	Приклад
Конструктивний елемент Деталь	Елементарна система, виготовлена без монтажних операцій	Болт, підшипникова втулка, пружина, шайба
Вузол Механізм	Проста система, що виконує нескладну функцію	Коробка передач, гідравлічний привод, шпиндельна бабка токарного верстату
Прилад	Технічний об'єкт, що має допоміжне призначення (контроль, управління, вимірювання, регулювання) та призначений для полегшення праці людини шляхом часткової або повної її заміни	Гіроскоп, вольтметр, оптико-електронні, електромеханічні прилади
Пристрій	Сукупність кінцевого числа взаємопов'язаних матеріальних об'єктів, що має модель зумовленого поведінки і рівноважні стійкі стану в штатних умовах експлуатації	Пристрій для блокування, пристрій для сигналізації, пристрій для захисту

Джерело: власна розробка

Об'єктний склад складно-технічних систем відповідно до сучасних вимог ринку

Об'єкти	Характеристика	Приклад
ТИПОВИЙ ПЕРЕЛІК ОБ'ЄКТІВ		
Машина	Технічний об'єкт, який складається із взаємопов'язаних функціональних частин (деталей, вузлів, пристроїв, механізмів та ін.), що використовує енергію для виконання покладених на нього функцій	Автомобіль, токарний верстат, електромотор
Апарат	Технічний об'єкт, призначений для отримання або перетворення інших (у тому числі й механічної) видів енергії	Телевізор, телефон, фотоапарат, ракета, реактор
Установка	Складна система, що складається з машин, груп і елементів, які виконують низку функцій	Технологічна лінія
Споруда / Будівля	Нерухома штучна структура (також будівля) порівняно великого розміру	Інженерні споруди, великі транспортні мережі, технічні комплекси
Підприємство	Складна система, що складається із сукупності елементів та взаємозв'язків між ними, що виконують низку функцій	Заводи, промислові комбінати
ДОПОВНЕНИЙ ПЕРЕЛІК ОБ'ЄКТІВ		
Електронний цифровий програмований пристрій	Складна система, що призначена для проведення обчислень за заздалегідь визначеним алгоритмом	Персональний комп'ютер/ комп'ютерна система, сервер
Гаджет	Електронний пристрій або інший засіб, що поєднує в собі високі технології і цілком реальне застосування	Мобільний телефон, смартфон, портативна гральна приставка, мультимедійний програвач, GPS-навігатор, електронна книга
Інтелектуальні технічні системи	Складні системи, засновані на інноваційних технологіях, що складаються з: базової системи, сенсорної технології, технології привода та технології обробки інформації	Інтелектуальні технічні системи кластера OWL
Мережі, які необхідні для створення, зберігання, управління, передачі і пошуку інформації	Комплекс технічних засобів телекомунікацій та споруд, призначених для маршрутизації, комутації, передавання та/або приймання знаків, сигналів, письмового тексту, зображень та звуків або повідомлень будь-якого роду по радіо, проводових, оптичних чи інших електромагнітних системах між кінцевим обладнанням	Локальна, глобальна, міська мережі, Internet, Intranet
Кіберфізична система	Інформаційно-технологічна система, що передбачає інтеграцію обчислювальних ресурсів у фізичні процеси. У такій системі датчики, обладнання та інформаційні системи з'єднані протягом усього ланцюжка створення вартості, що виходить за рамки одного підприємства або бізнесу. Ці системи взаємодіють одна з одною за допомогою стандартних Інтернет-протоколів для прогнозування, самонастроювання і адаптації до змін	Автономні роботи, автономний транспорт, Інтернет речей, система інформаційної безпеки

Джерело: власна розробка

Таблиця 7

Порівняльна характеристика ключових ознак технічних систем

Ознаки простих технічних систем	Ознаки складно-технічних систем
Призначені для виконання однієї функції	Призначені для виконання комплексу функцій
Засновуються на перетворенні одного об'єкту (матерії/ енергії/інформації/ біологічних об'єктів)	Засновуються на одночасному перетворенні декількох об'єктів (матерії та енергії, матерії та інформації, енергії та інформації)
Використання традиційних матеріалів	Поєднання використання традиційних та новітніх матеріалів
Використання традиційних способів виробництва	Поєднання використання традиційних та новітніх способів виробництва, часто злиття автоматизованого виробництва, обмін даних і виробничих технологій в єдину саморегульовану систему з якнайменшим або взагалі відсутнім утручанням людини у виробничий процес
Домінуючий тип виробництва – серійний, масовий	Домінуючий тип виробництва – серійний, одиничний
Зазвичай займають проміжне місце в технічному процесі	Займають кінцеве місце в технічному процесі
Зазвичай засновані на одному принципі здійснення робочої дії (механічному/гідравлічному/пневматичному/ електронному/хімічному/оптичному/акустичному)	Зазвичай засновані на поєднанні різних принципів здійснення робочої дії (наприклад, механічному, електронному та програмному)

Джерело: власна розробка

дукту та ринку, на якому він продається, є відправним пунктом формування стратегії ланцюга поставок, його структури та ключових параметрів управління операційної діяльністю, а також удосконалення вже діючих ланцюгів поставок.

Якщо взяти за основу п'ять базових елементів, навколо яких зосереджується прийняття операційних та стратегічних рішень щодо дій будь-якого ланцюга поставок (рис. 1) [30, с. 80–82], то представлена нами інформація про характерні ознаки, об'єктний склад та галузеву приналежність обраного нами об'єкта даного дослідження, а саме технічних систем, дасть змогу дати відповідь, насамперед, на ключові питання першого та частково другого елементів.

Для цього проведемо порівняльний аналіз простих та складно-технічних систем із погляду управління ланцюгами поставок таких товарів за техніко-виробничими та економічними критеріями (табл. 8).

Представлене в табл. 8 порівняння простих та складно-технічних систем із погляду управління ланцюгами поставок таких товарів дає змогу виявити істотні відмінності цих двох типів технічних систем, що, очевидно, вказує на необхідність застосування докорінно різних підходів до управління ланцюгами поставок простих та складно-технічних систем. Окрім того, також дає змогу краще зрозуміти специфіку кожного із ланцюгів поставок та ідентифікувати області їх критичних факторів

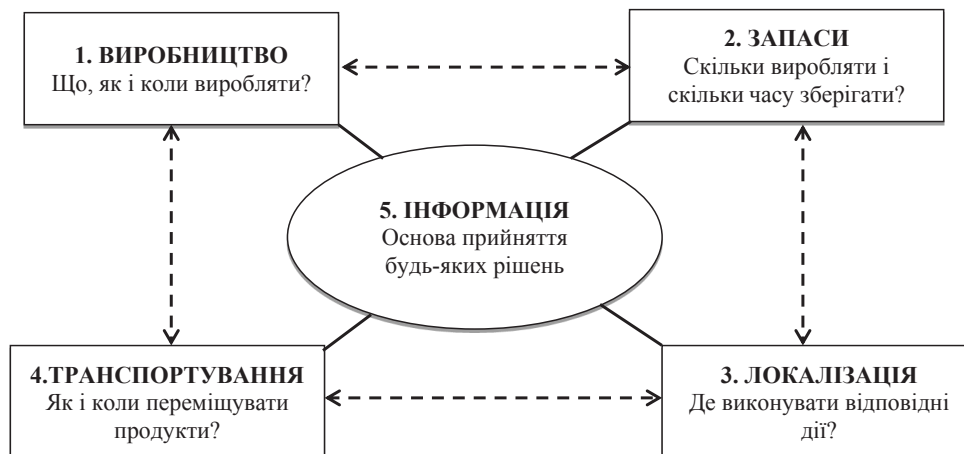


Рис. 1. П'ять базових елементів управління ланцюгами поставок [30, с. 82]

Таблиця 8

Порівняння простих та складно-технічних систем із погляду управління ланцюгами поставок таких товарів

Критерії порівняння	Прості технічні системи	Складно-технічні системи
Техніко-виробничі параметри		
1. Рівень конструктивної складності	Низький	Високий
2. Термін проектування	Короткий	Довгий
3. Термін підготовки виробництва	Короткий	Довгий
4. Тривалість виробництва	Коротка	Довга
5. Термін експлуатації	Залежить від технічного об'єкта	Зазвичай довгий
6. Тип застосування	Зазвичай універсальне	Спеціалізоване
7. Місце в технічному процесі	Кінцеве та/або проміжне	Зазвичай кінцеве
8. Рівень стандартизації	Зазвичай високий	Низький
9. Тип виробництва	Одиничне, серійне, масове	Одиничне/серійне
10. Необхідний рівень запасів	Невисокий	Високий
Економічні параметри		
11. Вартість придбання	Низька/середня	Висока
12. Вартість експлуатації	Зазвичай низька	Залежить від конкретного об'єкта
13. Обсяг продажу	Значний/Незначний	Значний
14. Капіталоемність	Нижча порівняно зі складно-технічними системами, але вища порівняно зі споживчими товарами	Висока
15. Вид товару за кінцевим попитом	Зазвичай товари залежного попиту	Товари залежного та незалежного попиту
16. Волатильність попиту	Низька	Середня/Висока
17. Частота купівель	Висока/Середня	Низька
18. Час, необхідний для замовлення продукції	Короткий	Довгий
19. Наявний рівень субститутів	Високий	Порівняно низький

Джерело: власна розробка

успіху та області, які є типовими обмеженнями або ж вузькими місцями ланцюгів поставок обидвох типів. Наприклад, для ланцюгів поставок простих технічних систем критичними факторами успіху є ефект масштабу виробництва, активна роль дистрибуції, а обмеженнями – значна кількість товарів-субститутів, порівняно нижчий рівень маржі, тоді як для ланцюгів поставок складно-технічних систем – Інтернет, IT-технології, інновації, а обмеженнями – висока волатильність попиту, висока капіталоємність. Отже, знання про переваги, обмеження та суттєві особливості кожного виду товару несе в собі цінну інформацію для майбутнього налаштування ланцюга поставок та ефективного управління його ключовими параметрами та може слугувати корисним інструментом з погляду адаптування стратегічних та операційних інструментів управління ланцюгами поставок до сучасних вимог ринку.

Висновки. Одним із наслідків революційної тенденції сучасного промислового розвитку, що окреслюється терміном «четверта промислова революція», або Industry 4.0, є істотне розширення об'єктного складу технічних систем, функцій, сфер їх використання та ознак, які відображають їх властивості.

Зокрема, у результаті розширення спектру об'єктів функціональної дії технічних систем, включення до їх складу інформації та варіації поєднань цих об'єктів між собою, очевидною стає можливість розширення техніко-об'єктного складу досліджуваних систем, до яких за загальноприйнятою практикою належать: машини, апарати, прилади, ручні знаряддя, їх елементи у вигляді вузлів, блоків, агрегатів тощо та включення до них, насамперед, технічних об'єктів зі сфери інформаційних технологій, а саме електронних цифрових програмованих пристроїв (ПК), різноманітних гаджетів, інтелектуальних технічних та кіберфізичних систем та інформаційних мереж, які за своєю природою переважно є складними або суперскладними системами.

Виокремлення ключових ознак простих та складно-технічних систем відповідно до сучасних вимог ринку дало змогу застосувати отримані результати на прикладному рівні, а саме на рівні управління ланцюгами поставок таких продуктів. Зокрема, виявлені істотні відмінності цих двох типів технічних систем указують на докорінно різні підходи до управління такими ланцюгами поставок, а також дають змогу краще зрозуміти специфіку кожного з ланцюгів поставок та ідентифікувати сфери їх критичних факторів успіху та сфери, які є їх типовими обмеженнями.

Перспективи подальших досліджень вбачаються у поглибленні вивчення прикладних аспектів управління ланцюгами поставок складно-технічних систем із погляду формування концептуальних економічних засад стратегічної орієнтації таких ланцюгів для адаптації до нових зовнішніх викликів.

Література:

1. Четверта промислова революція: як до неї готуватися [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nubip.edu.ua/node/23076>.
2. Некрасов С.И., Некрасова Н.А. Философия науки и техники: тематический словарь / С.И. Некрасов, Н.А. Некрасова. – Орел : ОГУ, 2010. – 289 с.
3. Карташев В.А. Система систем. Очерки общей теории и методологии / В.А. Карташев. – М. : Прогресс-Академия, 1995. – 416 с.
4. Технічна система [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/Технічна_система.
5. Technological systems [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://technology.tki.org.nz/Technology-in-the-NZC/Technological-knowledge/Technological-systems>.

6. Електронний посібник з дисципліни «Теорія технічних систем». – Луцьк. 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://elib.lutsk-ntu.com.ua/book/tf/kpv_ta_tm/2011/11-84/page14.html.
7. Техническая система [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ru.wikipedia.org/wiki/Техническая_система.
8. Large technical system [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://en.wikipedia.org/wiki/Large_technical_system.
9. Hughes, Thomas P. (2000). Rescuing Prometheus: Four Monumental Projects That Changed the Modern World.
10. Теорія технічних систем. Конспект лекцій. – Дніпропетровськ : НГУ, 2014 г. – 102 с.
11. Сурмин Ю.П. Теория систем и системный анализ : [учеб. пособие.] / Ю.П. Сурмин. – К. : МАУП, 2003. – 368 с.
12. Общие положения методологии исследования и проектирования сложных систем. Основные понятия и определения [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://docplayer.ru/41524350-1-obshchie-polozheniya-metodologii-issledovaniya-i-proektirovaniya-slozhnyh-sistem-osnovnye-ponyatiya-i-opredeleniya.html>.
13. Лоскутов А.Ю., Михайлов А.С. Основы теории сложных систем / А.Ю. Лоскутов, А.С. Михайлов. – Москва ; Ижевск : Институт компьютерных исследований, 2007. – 620 с.
14. Neil F. Johnson (2007). Two's Company, Three is Complexity. A simple guide to the Science of all Sciences. Oxford: Oneword Publications. s. 236.
15. Орчаков О.А. Теория организации : [учебный курс (учебно-методический комплекс)] / О.А. Орчаков. – М. : Московский институт экономики, менеджмента и права, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://studme.org/1842112011173/ekonomika/klassifikatsiya_sistem.
16. Акофф Р., Эмери Ф. О целеустремленных системах / Р. Акофф, Ф. Эмери ; пер. с англ. под ред. И.А. Ушакова. – М., 1974. – 272 с.
17. Inzynieria systemow [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sms.am.put.poznan.pl/eskrypty_pliki/inzynieriasystemow/systemy.pdf.
18. Андрощук О.В. Інформаційні технології та їх вплив на розвиток суспільства / О.В. Андрощук [та ін.] // Збірник наукових праць Центру воєнно-стратегічних досліджень Національного університету оборони України імені Івана Черняхівського. – 2014. – № 1(50). – С. 42–47 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///C:/Users/Guest/Downloads/Znpcevsd_2014_1_7.pdf.
19. Комп'ютерна система [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://glossary.starbasic.net/index.php?title=Комп'ютерна_система.
20. Закон України «Про телекомунікації» від 18.11.2003 № 1280-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1280-15>.
21. VPN [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/VPN>.
22. Intelligent technical systems [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.its-owl.com/technology-network/strategy/intelligent-technical-systems/>.
23. Gausemeier, Jürgen, Rammig, Franz Josef, Schäfer, Wilhelm (Eds.), Design Methodology for Intelligent Technical Systems // Develop Intelligent Technical Systems of the Future [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.springer.com/la/book/9783642454349>.
24. R. Dumitrescu, C. Jürgehake, J. Gausemeier, Intelligent Technical Systems OstWestfalenLippe [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.2012.sysint-conference.org/fileadmin/SysInt_Files/SysInt2012/Session1/Intelligent_Technical_Systems_OstWestfalenLippe_168_kui_schw_he.pdf.
25. Hancu, O.; Maties, V.; Balan, R.; Stan, S. (2007). Mechatronic approach for design and control of a hydraulic 3-dof parallel robot. The 18th International DAAAM Symposium, "Intelligent Manufacturing & Automation: Focus on Creativity, Responsibility and Ethics of Engineers" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.researchgate.net/publication/242743120_Mechatronic_approach_for_design_and_control_of_a_hydraulic_3-DOF_parallel_robot.
26. Lee, E.A., Seshia, S.A. (2011), Introduction to Embedded Systems – A Cyber-Physical Systems Approach // LeeSeshia.org [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://leeseshia.org/releases/LeeSeshia_DigitalV1_08.pdf.

27. Suh, S.C., Carbone, J.N., Eroglu, A.E. (2014), Applied Cyber-Physical Systems. Springer. New York, Heidelberg, Dordrecht & London [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.springer.com/us/book/9781461473350>.
28. Khaitan et al. (2014), Design Techniques and Applications of Cyber Physical Systems: A Survey”, IEEE Systems Journal [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.academia.edu/23178627/Design_Techniques_and_Applications_of_Cyber_Physical_Systems_A_Survey.
29. Економіка логістики : [навч. посіб.] / Є.В. Криківський [та ін.] ; за заг. ред. Є.В. Криківського, О.А. Похильченко. – Львів : Львівська політехніка, 2014. – 640 с.
30. Криківський Є. Логістика та управління ланцюгами поставок : [навч. посіб.] / Є. Криківський, О. Похильченко, М. Фертч. – Львів : Львівська політехніка, 2017. – 844 с.

Савченко Ю.Т. Технические системы: современный аспект и характерные черты с точки зрения управления цепью поставок

Аннотация. В работе изложен современный взгляд на содержание термина «техническая система». Уточнены в соответствии к современным требованиям рынка объектный состав технических систем и их

отраслевая принадлежность. Сформирован комплекс критериев сравнения простых и сложно-технических систем с точки зрения управления цепью поставок таких товаров.

Ключевые слова: техническая система, Industry 4.0, интеллектуальные технические системы, киберфизическая система, цепь поставок сложно-технических систем.

Savchenko Yu.T. Technical systems: modern aspect and features from the point of view of supply chain management

Summary. The paper outlines a modern view of the meaning of the term “technical system”. Clarified in accordance with modern requirements of the market, object structure of technical systems and their branch affiliation. Singled out key signs of simple and complex technical systems. Formed a set of criteria comparison simple and complex technical systems in terms of management supply chain of a product.

Keywords: technical system, Industry 4.0, intellectual technical systems, cyber-physics system, supply chain of complex technical systems.

Сердюков К.Г.,

к.е.н., доцент,

директор Харківського інституту фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

КОРПОРАТИВНИЙ КОНТРОЛЬ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ІНТЕГРОВАНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА

Анотація. У статті висвітлено методологію управління реалізацією та розподілом корпоративного контролю в рамках формування стратегії розвитку інтегрованого акціонерного товариства. Визначено напрями оптимізації взаємозв'язку механізму корпоративного контролю з процесам формування та реалізації стратегії розвитку інтегрованого акціонерного товариства. В основу формування механізму корпоративного контролю покладено поєднання архітектурного та стейкхолдерського підходів, що досягнуто шляхом проведення відповідного морфологічного аналізу.

Ключові слова: корпоративне управління, інтегрована корпоративна структура, корпоративна архітектура, моделювання, корпоративні права, корпоративний контроль, інтереси стейкхолдерів.

Постановка проблеми. Однією з головних тенденцій сучасного розвитку національної економіки стала трансформація сфери корпоративних відносин суб'єктів господарювання. Навіть з огляду на значні впливи факторів-загроз та прояв наслідків фінансово-економічної кризи в Україні відбувається поживлення на ринку злиття та поглинання (кількість угод з M&A в 2016 р. порівняно з 2015 р. збільшилася у 2,5 рази [1]). Це у цілому відповідає загальносвітовій тенденції збільшення кількості та вартості угод з M&A, динаміку яких разом з апроксимованою лінією тренду представлено на рис. 1.

Як можна побачити з поданої на рис. 1 схеми, навіть незважаючи на циклічність інтеграційних процесів залишається стійка тенденція до перерозподілу структури пакетів корпоративних прав акціонерних товариств. Оскільки ж реалізація M&A угод призводить до перерозподілу корпоративного контролю, то й потребує проведення відповідних досліджень визначення особливостей впливу такого перерозподілу на реалізацію стратегічних ініціатив акціонерного товариства. Це твердження особливо актуальне з огляду на те, що в 2016 р. 29,7% угод злиття та

поглинання припадали на фінансову сферу, а отже, призводили до зміни конфігурації саме корпоративних відносин.

Більше того, подана на рис. 1 схема відображає лише динаміку зміни структури власників корпоративних прав. Відповідно, проблема оптимізації розподілу та реалізації корпоративного контролю залишається актуальною й у контексті питань визначення чи зміни структури капіталу акціонерного товариства. Така зміна (наприклад, через проведення додаткової емісії акцій) також спричиняє зміни в роботі механізму корпоративного контролю, а отже, потребує докладного розгляду в контексті стратегії розвитку акціонерного товариства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомість проблеми підвищення ефективності реалізації корпоративних відносин зумовила доволі широке пророблення питань, присвячених формуванню механізму корпоративного управління та створення належної системи розподілу та реалізації корпоративного контролю. Такі автори, як О.В. Ареф'єва [3], Н.А. Хрущ [4] та І.С. Шиткіна [5], заклали вагоме теоретико-методологічне підґрунтя розбудови національної системи корпоративного управління. Одночасно із цими розробками існує цілий пласт досліджень, орієнтованих на вдосконалення окремих елементів даної системи. Зокрема, Т.В. Момот [6] розвиває вартісно-орієнтований підхід до формування механізму корпоративного управління, а В.В. Данніков [7] визначає особливості менеджменту складного утворення холдингового типу. Дієвість механізму корпоративного управління визначається ступенем захисту інтересів акціонерів та спроможністю менеджменту акціонерного товариства досягати поставлених стратегічних цілей. Отже, вельми актуальним є завдання формування системи корпоративного контролю, розробленню якої присвятили свої роботи такі автори, як Е.Г. Нікіфорова [8] та О.Є. Попов [9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну представленість в економіч-

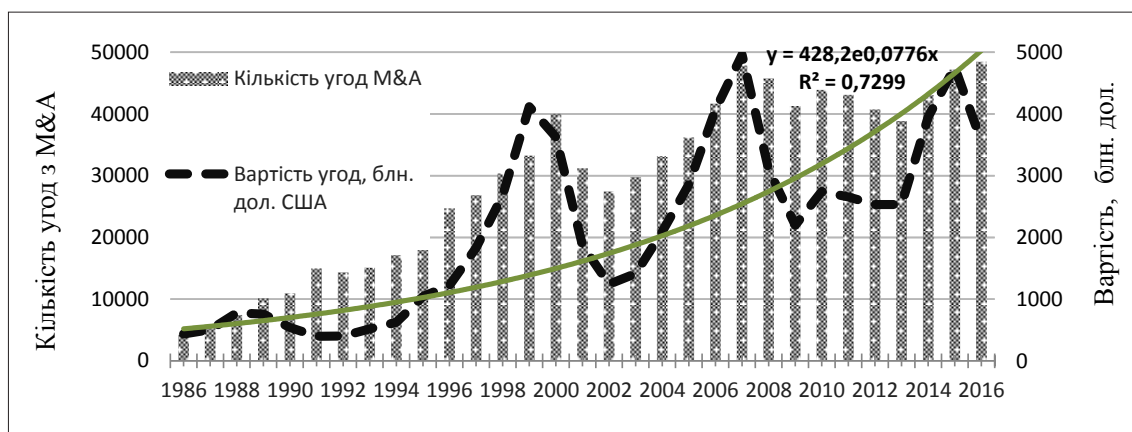


Рис. 1. Динаміка світового ринку злиття та поглинання [2, с. 76]

ній літературі розробок у сфері корпоративного управління та корпоративного контролю, досі відсутня однаковість у розумінні сфер розповсюдження цих явищ. Наприклад, корпоративне управління в дослідженнях різних авторів зводиться або до рівня діяльності вищого менеджменту акціонерного товариства (Н.А. Хрущ [4] та І.С. Шиткіна [5]), або до моделювання взаємодії учасників корпоративних відносин (у цьому разі дослідники певною мірою звужують чи максимально розширюють перелік учасників), або розглядають корпоративне управління в контексті управління корпорацією (такий підхід відповідає розробкам В.В. Даннікова [7] та Л.І. Скибіцького [10]).

Аналогічна диференціація існує й під час визначення зони впливу системи корпоративного контролю. Так, О.В. Ареф'єва [1] та Г.В. Козаченко [11] вважають, що вплив корпоративного контролю розповсюджується лише на вище керівництво акціонерного товариства та призначений для вироблення впливів із боку аутсайдерів на інсайдерів. О.В. Осіпенко [12], своєю чергою, корпоративний контроль розглядає як синонім прийняття стратегічних рішень. Інші автори, навпаки, вважають такі тлумачення корпоративного контролю доволі обмеженими й пропонують розширювати зону впливу такого контролю. Так, О.М. Єзерська [13] навіть співвідносить корпоративний контроль із процесами генерування грошових потоків від операційної діяльності.

Відповідно існує певна проблема у сфері чіткої ідентифікації меж реалізації корпоративного контролю. Важливість вирішення даної проблеми пояснюється тим, що саме вона визначає той управлінський інструментарій, що обирає менеджмент акціонерного товариства. Певною мірою спроби вирішення даної проблеми представлено у працях Е.Г. Нікіфорової [8] та Г.В. Назарової [14], де розглядалося співвіднесення корпоративного та управлінського контролю. На жаль, не можна вважати ці спроби остаточним вирішенням проблеми, оскільки відсутня навіть узгодженість думок щодо входження одного різновиду контролю до іншого (корпоративного до управлінського чи навпаки).

Дана невідповідність ускладнює реалізацію стратегічних ініціатив акціонерним товариством, оскільки вироблення стратегії відбувається без урахування особливостей розподілу корпоративного контролю. Показовою тут є робота Л.І. Скибіцького [10], яка визначає основні риси сучасного корпоративного управління, але в подальшому розглядає стратегію, не приділяючи достатньої уваги саме корпоративному контролю чи визначенню впливу розподілу прав власності на прийняття стратегічних рішень. Аналогічно В.В. Данніков [7] описує особливості організації управління холдингом, у тому числі стратегічного, на основі теорії систем та не враховує при цьому особливості можливих корпоративних конфліктів та розбіжності інтересів власників корпоративних прав. Якщо ж мову вести про праці, які присвячено саме формуванню стратегії (наприклад, Г. Мінцберга [15]), то в них стратегічний процес розглядається поза залежністю від розподілу прав власності чи структури капіталу корпорації.

Мета статті полягає у розвитку теоретико-методологічних засад щодо реалізації корпоративного контролю в інтегрованому акціонерному товаристві (АТ) з урахуванням стратегічних альтернатив його розвитку та гармонізації інтересів всіх ключових стейкхолдерів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реалізація мети статті передбачає орієнтацію на більш широке розуміння

інституту корпоративного контролю ніж юридичне закріплення розподілу пакетів корпоративних прав. Зрозуміло, що головною економічною передумовою провадження корпоративного контролю є наявність корпоративних прав чи часток участі у контрольному пакеті акцій. Разом із тим, як вірно відмічає І.С. Шиткіна [5, с. 14], наявність цієї умови не є вичерпною, адже контроль діяльності акціонерного товариства передбачає можливість визначати стратегію та довгострокові цілі й програми його розвитку. Даний підхід співпадає з тлумаченням А.Г. Нікіфоровою [8] корпоративного контролю як «права стейкхолдерів визначати стратегію розвитку АТ та контролювати ступінь її реалізації в рамках власної системи інтересів».

У цілому погоджуючись із таким визначенням, заперечимо його в частині того, що всі зацікавлені в діяльності АТ стейкхолдери (наприклад, постачальники чи субпідрядники) можуть визначати стратегію його розвитку, хоча певний вплив на вибір стратегічних альтернатив вони матимуть. Для того щоб визначитися з тим, інтереси яких стейкхолдерів мають відношення до яких аспектів корпоративного контролю, необхідно передусім визначити місце АТ в його оточенні. При цьому слід розуміти певну специфіку, коли АТ, з одного боку, просуває на ринок певну пропозицію для споживача (створює цінність), а з іншого – власники корпоративних прав виступають представниками фінансових ринків, отже, їх інтереси можуть навіть не корелювати зі створенням даної цінності (лише в частині впливу частки ринку на вартість пакету корпоративних прав). Саме тому пропонуємо формування моделі корпоративного управління та розподілу корпоративного контролю засновувати на поданій на рис. 2 холархії (сукупності вкладених систем або цілого, яке є частиною іншого цілого).

Дана холархія потрібна для відображення розриву між власниками пакетів корпоративних прав та вищим керівництвом ІКС (так званий складник *corporate government*). Зазначимо, що на рис. 2 подано основні складники системного представлення системної холархії інтегрованого акціонерного товариства з визначенням складу ключових стейкхолдерів та переліком компонентів бізнес-архітектури (моделі, що визначають особливості та взаємодію стратегії, технології,

процесів, продуктів, структур тощо). В основу визначення складників корпоративної архітектури покладено розробки Л.Ю. Григор'єва [16], які було адаптовано до вимог корпоративної форми господарювання й звільнено від надмірної орієнтації на інформаційно-комунікаційні технології, та ISO 42010 [17], який визначив рівні корпоративної холархії. При цьому нами приймається вимога Н.А. Колеснікової [18] стосовно того, що під час формування механізму розподілу корпоративного контролю інтереси власника корпоративних прав розглядаються як першочергові лише за умови виконання ним підприємницької функції.

Якщо йдеться про стратегію, особливо корпоративного рівня, то здебільшого її трактують як визначення головних напрямів діяльності, встановлення стратегічних пріоритетів для стратегічних бізнес-одиноць, регламентацію ресурсної підтримки окремих напрямів діяльності тощо [7; 10; 14]. Найбільш цілісним описом стратегії є концепція 5П [15], яка розглядає стратегію одночасно як довгостроковий план, позицію на ринку, паттерни чи прийоми діяльності, перспективу та принцип поведінки. Саме встановлення змістовного наповнення цих складників стратегії має належати до зони впливу вищого керівництва акціонерного товариства (мається на увазі розподіл окремих складників між загальними зборами, спосте-



Рис. 2. Концептуальне представлення системної холархії ІКС

режною радою та виконавчими органами, який буде унікальним для кожного окремого товариства).

Як автором уже наголошувалося у своїх розробках, інструментом узгодження побажань усіх зацікавлених сторін АТ виступає корпоративна архітектура (рис. 2), яка визначає головні компоненти прийнятої бізнес-моделі. Така корпоративна архітектура не може залишатися незмінною, оскільки будь-яке корпоративне підприємство обов'язково періодично залучається до процесів розвитку, які, на думку більшості дослідників, пов'язуються з цілеспрямованими якісними, кількісними та структурними змінами. Напрям таких змін знову ж таки має вироблятися вищим керівництвом АТ (на верхньому рівні поданої на рис. 2 холархії). Разом із тим розвиток АТ може призводити до трансформації корпоративного контролю, під якою будемо розуміти зміну структури розподілу корпоративних прав. Взаємозв'язок між розглянутими процесами відображено на рис. 3. Отже, як можна побачити з рис. 3, зміна структури розподілу пакету корпоративних прав може як супроводжувати процеси розвитку акціонерного товариства, так і відбуватися поза залежністю від зміни стратегічних імперативів його життєдіяльності.

Перевагою представленого на рис. 2 та 3 підходу є те, що корпоративний контроль здійснюється не лише у визначених на законодавчому рівні рамках щодо роботи таких органів, як спостережна рада, ревізійна комісія, підрозділи чи служби внутрішнього аудиту, зовнішні аудитори тощо. Передбачається, що за рахунок формування стратегічної карти та транслявання параметрів такої стратегічної карти між складниками корпоративної архітектури до процесу корпоративного контролю над реалізацією стратегії залучатимуться всі ключові стейкхолдери інтегрованого акціонерного товариства. Разом із тим слід зазначити, що реалізація даної пропозиції у повному обсязі можлива не до всіх АТ. Це залежить передусім від корпоративної культури та широти повноважень органів контролю.

Для визначення можливості застосування задекларованого широкого підходу до формування корпоративного контролю реалізації стратегії розвитку АТ скористаємося результатами морфологічного аналізу базових понять цього дослідження. Відповідна морфологічна матриця представлена в табл. 1. Частина представлених у ній понять щодо розуміння сутності корпоративного контролю та корпоративного управління розглянуто на початку статті. Елемент відбору стейкхолдерів до участі в процесі корпоративного контролю розкривається в рамках розширення представлені на рис. 2 холархії.

Отже, далі дамо більш докладну характеристику решти елементів морфологічної матриці. На рис. 3 визначено цикл реалізації корпоративного контролю, елементом якого є блок вибору підходу до провадження корпоративного контролю (окремі автори трактують це як формування стратегії корпоративного контролю [9]). Змістовно даний блок передбачає визначення особливостей взаємодії ключових стейкхолдерів щодо узгодження інтересів, вироблення параметрів стратегії та транслявання цих параметрів на елементи корпоративної архітектури, які було визначено на рис. 2. При цьому передбачається врахування структури пакету корпоративних прав в акціонерному товаристві.

Означена в табл. 1 морфологічна матриця дає змогу сформувати профіль розподілу корпоративного контролю реалізації стратегії розвитку інтегрованого акціонерного товариства. Такий профіль установлюватиме логіку провадження корпоративного контролю в рамках конкретного акціонерного товариства та визначатиме її вплив на розроблення й реалізацію стратегічних альтернатив.

Висновки. Отже, у статті розвинуто методологію управління реалізацією та розподілом корпоративного контролю в частині спрямування його на формування стратегії розвитку інтегрованого акціонерного товариства. Стратегія розвитку розглядається у двох контекстах. У першому випадку стратегія

зводиться до провадження певних трансформаційних змін, які можуть торкатися лише складових підходу 5П до опису стратегії. У другому випадку реалізація стратегії або передбачає зміну структури капіталу акціонерного товариства, або виступає як реакція на перерозподіл пакетів корпоративних прав. Вибір того чи іншого варіанту розроблення й реалізації стратегії базується та розроблений морфологічній матриці та формуванні профілю стратегії. Також передбачено одночасне використання як основи для формування механізму корпоративного контролю архітектурного та стейкхолдерського підходів.

Представлена у статті взаємодія контурів корпоративного контролю та стратегічного управління потребує подальшого розвитку в частині визначення конкретного інструментарію та важелів впливу. Також задекларований архітектурний підхід потребує розширення в частині уточнення окремих компонентів корпоративної архітектури, що й становить перспективи подальших розвідок автора. У рамках проведення подальших досліджень планується співвіднесення перспектив стратегічної карти збалансованої системи показників з елементами розробленої в статті морфологічної матриці.



Рис. 3. Взаємозв'язок стратегічного процесу з трансформацією корпоративного контролю в акціонерному товаристві

Таблиця 1

Морфологічна матриця розподілу корпоративного контролю реалізації стратегії розвитку інтегрованого акціонерного товариства

Ознака	Альтернативні варіанти ознаки				
Розуміння змісту корпоративного управління АТ	Корпоративне управління як управління АТ у цілому		Реалізація як окремого інституту власників корпоративних прав у взаємодії з інститутом менеджменту для захисту прав власників		
Логіка усвідомлення ролі корпоративного контролю	Вузьке розуміння, як контроль із боку власників або контроль додержання корпоративного права		Розширене розуміння як інструменту контролю активності й рішень щодо стратегії розвитку		
Структура пакету корпоративних прав акціонерного товариства в цілому	Розпорошена структура прав власності (більшість міноритаріїв)		Наявність блокуючого пакету акцій (25% +1 акція)	Наявність контрольного пакету 50% +1 акція	Наявний повний або вирішальний контроль над АТ
Ступінь залучення стейкхолдерів до стратегічного процесу	Орієнтація корпоративного контролю лише на інтереси акціонерів		Орієнтація на акціонерів та стратегічних стейкхолдерів		Максимальне врахування інтересів стейкхолдерів
Підхід (стратегія) провадження корпоративного контролю	Орієнтація на захист прав акціонерів від недружніх M&A		Контроль як перевірка правильності дій керівництва АТ	Стратегія об'єднання зусиль різних власників акцій	Залучення представників до органів управління АТ
Частка корпоративних прав у ініціатора контролю	До 10% акцій	Від 10% акцій до 25% акцій	Від 25% акцій до 50% акцій	Від 50% акцій до 75% акцій	Від 75% акцій
Логіка розроблення стратегії розвитку (відповідно до рис. 3)	Без необхідності зміни структури капіталу АТ (лише в рамках 5П складників стратегії)		Стратегія як відповідь на трансформацію структури корпоративних прав		Узгоджені зміни стратегічний орієнтирів із переглядом структури капіталу
Розуміння корпоративної архітектури	Архітектура як основа роботи інформаційного забезпечення корпоративного управління			Корпоративна архітектура як узгоджена бізнес-модель діяльності АТ у цілому	
Реалізація контрольного процесу	У рамках процедур, визначених законодавством		Розподіл ключових індикаторів KPI за рівнями архітектури АТ		Використання інструментарію збалансованої системи показників

Література:

1. Український ринок М&А: підсумки 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uifuture.org/uk/comment/ukrainskij-rynok-ma-itogi-2016>.
2. Пилипенко А.А. Інституційно-архітектурне проектування організаційного розвитку великомасштабних економіко-виробничих систем / А.А. Пилипенко, А.О. Литвиненко // Економічний Часопис-XXI. – 2017. – № 165 (5–6). – С. 75–79.
3. Ареф'єва О.В. Корпоративне управління: еволюція, становлення, розвиток / О.В. Ареф'єва, Н.В. Васюткіна. – К. : Ліра-К, 2013. – 180 с.
4. Корпоративне управління в Україні: процеси формування та розвитку : [монографія] / За наук. ред. Н.А. Хрущ. – К. : Кафедра, 2012. – 299 с.
5. Шиткина И.С. Холдинги: правовое регулирование и корпоративное управление / И.С. Шиткина. – М. : Волтерс Клувер, 2006. – 648 с.
6. Момот Т.В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження / Т.В. Момот. – Харків : ХНАМГ, 2006. – 380 с.
7. Данников В.В. Холдинги в нефтегазовом бизнесе: стратегия и управление / В.В. Данников. – М. : ЭЛВОЙС-М, 2004. – 464 с.
8. Никифорова Э.Г. Корпоративный контроль в системе управления организацией / Э.Г. Никифорова, Т.Ф. Палей. – Казань : Казан, ун-т, 2013. – 120 с.
9. Попов О.С. Розподіл і реалізація корпоративного контролю під час формування капіталу акціонерного товариства : [монографія] / О.С. Попов, А.М. Котов, Т.Г. Зайцева. – Х. : ІНЖЕК, 2009. – 320 с.
10. Скібіцький Л.І. Стратегічне управління корпораціями / Л.І. Скібіцький [та ін.]. – К. : ЦУЛ, 2016. – 480 с.
11. Козаченко Г.В. Корпоративное управление / Г.В. Козаченко, А.Е. Воронкова. – К. : Либра, 2004. – 367 с.
12. Осипенко О.В. Институты корпоративного управления и акционерные конфликты в России / О.В. Осипенко. – М. : ЭКМОС, 2004. – 464 с.
13. Езерская О.М. Система мониторинга процессов генерирования операционных денежных потоков как инструмент контроля действий менеджеров Советом директоров / О.М. Езерская // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия «Экономика». – 2010. – № 2 (37). – С. 22–32.
14. Назарова Г.В. Організаційні структури управління корпораціями: наукове видання / Г.В. Назарова. – Харків : ХДЕУ, 2004. – 408 с.
15. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гамая ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2001. – 688 с.
16. Григорьев Л.Ю. Корпоративная архитектура и ее составляющие / Л.Ю. Григорьев, Д.В. Кудрявцев, С.Л. Горелик [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://bigc.ru/theory/innovations/corp_arch.php.
17. ГОСТ Р 57100-2016 (ISO 42010:2011, IDT). Системная и программная инженерия. Описание архитектуры [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.internet-law.ru/gosts/gost/63426/>.
18. Колесникова Н.А. Отчетность как инструмент корпоративного контроля / Н.А. Колесникова // Вестник СамГУ. – 2007. – № 4 (30). – С. 87–93.

Сердюков К.Г. Корпоративный контроль реализации стратегии развития интегрированного акционерного общества

Аннотация. В статье представлена методология управления реализацией и распределением корпоративного контроля в рамках формирования стратегии развития интегрированного акционерного общества. Определены направления оптимизации взаимосвязи механизма корпоративного контроля и процессов формирования и реализации стратегии развития интегрированного акционерного общества. В основу построения механизма корпоративного контроля положено сочетание архитектурного и стейкхолдерского подходов, что достигнуто проведением соответствующего морфологического анализа.

Ключевые слова: корпоративное управление, интегрированная корпоративная структура, корпоративная архитектура, моделирование, корпоративные права, корпоративный контроль, интересы стейкхолдеров.

Serdyukov K.G. The corporate control processing for the integrated joint-stock company strategy development implementation

Summary. The article is devoted to the methodology development of corporate control implementation and distribution. This methodology has connected with the process of strategy forming for the integrated joint-stock company development. The directions of relationship optimization between the mechanism of corporate control and the processes of an integrated joint stock company development strategy formation and implementation is determined. As the basis of the mechanism of corporate control formation is used the combination of architectural and stacking approaches. This is achieved by conducting an appropriate morphological analysis.

Keywords: corporate governance, integrated corporate structure, corporate architecture, modeling, corporate rights, corporative control, interests of stakeholders.

Стукан Т.М.,

аспірант,

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

ЕКОНОМІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: СУТНІСТЬ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ

Анотація. У статті вивчено та виділено основні теоретичні підходи вчених-економістів до трактування сутності категорії «економічне управління». Визначено завдання та сформовані напрями підвищення ефективності економічного управління суб'єктом господарювання, які призведуть до прогресивних та інтенсивних змін у системі ведення господарської діяльності.

Ключові слова: економічне управління, напрями підвищення, ефективне управління, фінансові та не фінансові (стратегічні) показники, розвиток.

Постановка проблеми. Діяльність та конкурентоспроможний розвиток підприємства в сучасних умовах потребують його динамічного розвитку, раціонального використання наявного ресурсного потенціалу, впровадження новітніх технологій та світових методик ведення виробництва. Досягнення зазначених характеристик можливе лише за рахунок здійснення ефективного економічного управління суб'єктом господарювання. Дослідження теоретичної основи даної категорії дасть змогу максимально повно використовувати підходи до визначення, враховувати складники та чинники впливу під час формування механізму управління підприємством. У результаті формулюються напрями впровадження сучасних, прогресивних, інтенсивних систем управління підприємствами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питання щодо теоретичного визначення поняття «економічне управління» займалася низка провідних учених та фахівців. Серед вітчизняних науковців, які спробували розкрити суть даної категорії, слід назвати таких, як А.Б. Гончаров, А.Ю. Денисов, Л.П. Дядечко, Н.М. Євдокимова, С.А. Жданов, А.М. Колосов, С.В. Мочерний, Н.М. Олейникова, Е.І. Цибульська та ін. Вивченню цієї тематики також присвятили свої роботи й іноземні вчені: О.Ю. Беззідний, П.Ф. Друкер, В.В. Єфімова, Р. Каплан, Д.Т. Нортон, В.П. Панагушин, Ю.В. Хомутова.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на незначну кількість наукових публікацій, присвячених тлумаченню поняття «економічне управління підприємством», виникає потреба у більш детальному вивченні та дослідженні суті даної категорії. Сьогодні науковці тільки зосереджуються на загальних характеристиках у дослідженні поняття «економічне управління», що не дає розкрити повною мірою основний зміст та визначити головні напрями підвищення ефективності економічного управління суб'єктом господарювання. Це настановує нас на необхідність детального вивчення сутності та напрямів підвищення економічного управління.

Мета статті полягає у розкритті теоретичного змісту та формулюванні підходів до трактування сутності категорії «економічне управління», визначенні основних завдань, напрямів і показників підвищення ефективності економічного управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реалії сьогодення спонукають підприємство бути більш конкуренто-

спроможним суб'єктом у сфері внутрішнього та зовнішнього середовища. Сучасна система управління підприємством, де економічне управління має найширший спектр питань, дає змогу вийти суб'єкту господарювання на новий рівень господарювання. Але передусім нам слід розкрити і визначити головну суть категорії «економічне управління», яка допоможе більш ґрунтовно підійти до питання здійснення результативного управління господарською діяльністю підприємства.

Поняття «економічне управління» почали застосовувати в науковій літературі на початку ХХІ ст. Серед учених-економістів ще не має остаточно узгодженої думки з приводу точного формулювання визначення цієї категорії, тому вона потребує подальшого, більш детального дослідження та вивчення.

Багато хто з учених-економістів поняття «економічне управління» співставляє з такими категоріями, як «економіка підприємства» чи «ділове управління» [7, с. 15–16]. Зважаючи на те, що головним результатом діяльності кожного суб'єкта господарювання є результативність їх діяльності, а саме максимізація прибутку, мінімізація витрат, збереження ресурсів, збільшення капіталовкладень, то ключову роль у досягненні бажаного ефекту в управлінні підприємством зіграє саме економічне управління.

Вперше використав термін «економічне управління» А.Ю. Денисов [3, с. 15] як один із видів управління, який охоплює широкий спектр завдань та питань, які пов'язані із забезпеченням високоефективної діяльності підприємства. Н.М. Євдокимова [7, с. 15] у широкому розумінні розглядає економічне управління як управління об'єктами економічної природи і зводить суть поняття до визначення потрібного стану підприємства, оцінювання його фактичної діяльності порівнюючи з конкурентами і здійснюючи управлінський вплив згідно з наявними ресурсами. Л.П. Дядечко [1, с. 28] трактує економічне управління як стратегічне, поточне та оперативне планування, а також організацію і контроль над виконанням планів. Е.І. Цибульська [5, с. 7] розглядає економічне управління підприємством як науку ведення бізнесу, яка спрямована на досягнення стратегічних і тактичних цілей його фінансово-господарської діяльності. А.М. Колосов [8, с. 27] стверджує, що економічне управління – це багаторівнева, багатофункціональна система, яка включає в себе встановлення цілей, планування, організацію, мотивацію, облік, контроль та регулювання процесів фінансово-господарської діяльності підприємства, що призводить до здійснення ефективної політики у сфері бюджетування, управління грошовими потоками та фінансового забезпечення суб'єкта господарювання. Виходячи з даного визначення, можна сказати, що економічне управління – це управління діяльністю підприємства і досягнення позитивних результатів виключно економічними методами [8, с. 28].

Своєю чергою, Економічна енциклопедія [6] розглядає економічне управління як спосіб дії на процес суспільної праці відповідно до законів розвитку суспільства, включаючи

управління виробничою та невиробничою сферами. Натомість А.Б. Гончаров та Н.М. Олейникова [2] надають визначення економічному управлінню як науці, яка спрямована на досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства, що зумовлені потребами сучасного етапу розвитку ринкової економіки. За їхньою концепцією, економічне управління підприємством об'єднує методи, напрацьовані ринковою цивілізацією, що дають змогу досягти компромісу інтересів у питаннях планування та регулювання прибутку, збільшення майна акціонерів, контролю над курсовою вартістю акцій, дивідендної політики, підвищення вартості підприємства.

Наведені трактування сутності поняття «економічне управління» приводять до формулювання його основного завдання, яке полягає у раціональному використанні наявних ресурсів та у налагодженні бізнес-відносин із зовнішніми партнерами, які функціонують в однаковому ринковому сегменті. Головне місце в економічному управлінні належить досягненню й підтримці збалансованості ключових кількісних (абсолютних) параметрів у діяльності підприємства: обсягу випуску продукції, витрат, ціни, прибутку. Але забувати про відносні показники діяльності підприємства, до яких належать рентабельність продукції, рентабельність власного капіталу, рентабельність виробничих фондів, норма прибутку, також не треба. Якщо виконується умова збалансованості по зазначених показниках, то можна з упевненістю говорити про те, що суб'єкт управління функціонує ефективно.

Для того щоб більш повно розкрити суть категорії «економічне управління», вчені-економісти пропонують розглянути основні підходи до його тлумачення (табл. 1).

Узагальнюючи представлені підходи, можна сказати, що економічне управління як категорія розкривається за рахунок найтіснішої взаємодії основних функцій до управління суб'єктом господарювання: встановлення цілей, планування, організація, мотивація, регулювання та контроль, і за їх чіткого, послідовного виконання можна сформулювати раціональний процес управління. Таким чином, зміст економічного управління можна визначити як комплекс системно розроблених, економічно обґрунтованих управлінських рішень, які ґрунтуються на правильно взаємоузгоджених ключових параметрах ефективної діяльності економіки підприємства.

Сьогодні підприємства різних сфер економіки перебувають у досить складних умовах ведення бізнесу, тому вони повинні вміти досягати найвищих поставлених цілей за рахунок вирішення таких завдань [8, с. 26–25]: ефективно керувати масою та динамікою прибутку; проводити постійний моніторинг стану виконання економічних показників, наявних резервів їх підтримки й своєчасне їх запровадження; розподіляти повноваження з економічного управління серед усіх підрозділів підприємства; розробити напрями підвищення ринкову вартість суб'єкта господарювання; здійснювати

заходи щодо ефективного управління розподілом ресурсів і витрат; впроваджувати передовий інноваційний розвиток на всіх етапах виробничого процесу.

За рахунок ведення ефективної управлінської політики, яка буде впроваджуватися систематично та динамічно, підприємство зможе вийти на новий рівень та поступово стати конкурентоздатним суб'єктом як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Цих результатів можливо досягти за рахунок здійснення та впровадження сучасних напрямів, які сприятимуть стимулюванню та підвищенню рівня ефективного економічного управління на підприємстві (рис. 1).

З рис. 1 видно, що всі основні напрями, які сприяють підвищенню економічного управління підприємством, взаємопов'язані, взаємозалежні та взаємодоповнені. Реалізація одного із заходів того чи іншого напрямку неможлива без взаємоузгодження з іншим. Це зумовлює формування системи, яка повинна функціонувати як одне ціле для того, щоб суб'єкт підприємницької діяльності міг здійснювати ефективний виробничий процес для отримання новоствореної вартості (чистої продукції) та фінансових результатів у вигляді чистого прибутку (прибутковості).

На нашу думку, безпосередній вплив і значення має третя група чинників, а саме впровадження новітніх систем управління, які спроможні забезпечити високу маневреність виробництва і здатність підприємства переорієнтуватися на той вид продукції, який є більш конкурентоспроможним на ринку тієї галузі економіки, в якій функціонує суб'єкт господарювання. Своєю чергою, вдосконалена організаційна структура управління забезпечить стабільне функціонування управлінської системи всередині підприємства, що дасть змогу йому ритмічно, динамічно працювати та швидко пристосовуватися до мінливих умов діяльності, сприятиме оптимізації організації менеджменту і бізнес-процесів через поліпшення системи планування, обліку і контролю над основними показниками роботи підприємства. Також не останнім мають стати вивчення та впровадження світового управлінського досвіду, що сприятиме забезпеченню необхідного рівня якості розвитку системи управління, яка дасть змогу сформувати високорентабельне виробництво та вдалу логістично-збутову систему замкнутого циклу, за рахунок чого підприємства будуть незалежними від посередників і швидко зможуть реалізовувати продукцію за ціною виробника і за схемою «склад – покупець».

Сьогодні ключове завдання, яке стоїть перед кожним суб'єктом господарювання, – бути економічно рентабельним та реалізовувати сучасні логістичні стратегії. Це сприятиме: утворенню ефективної системи допродажного та післяпродажного обслуговування; дотриманню високих стандартів якості реалізації продукції; вибору оптимальної кількості посередників у каналах збуту продукції; оптимізації логістичної інф-

Таблиця 1

Підходи до трактування сутності поняття «економічне управління»

Підходи	Економічне управління – це
Системний	сукупність поєднаних та взаємодіючих між собою економічних елементів для досягнення поставлених стратегічних цілей, що характеризується зростанням прибутку, приростом заробітної плати, заощадженням сировини, енергії та матеріалів
Процесний	сукупність економічних принципів, форм, методів, прийомів та засобів, які здатні впливати на суб'єкт управління та взаємодіяти між собою у часовому просторі
Ситуативний	виокремлення певної частини розглянутої системи або процесу для розгляду у конкретних умовах

Джерело: сформовано за даними [8, с. 71–72, 74–75]

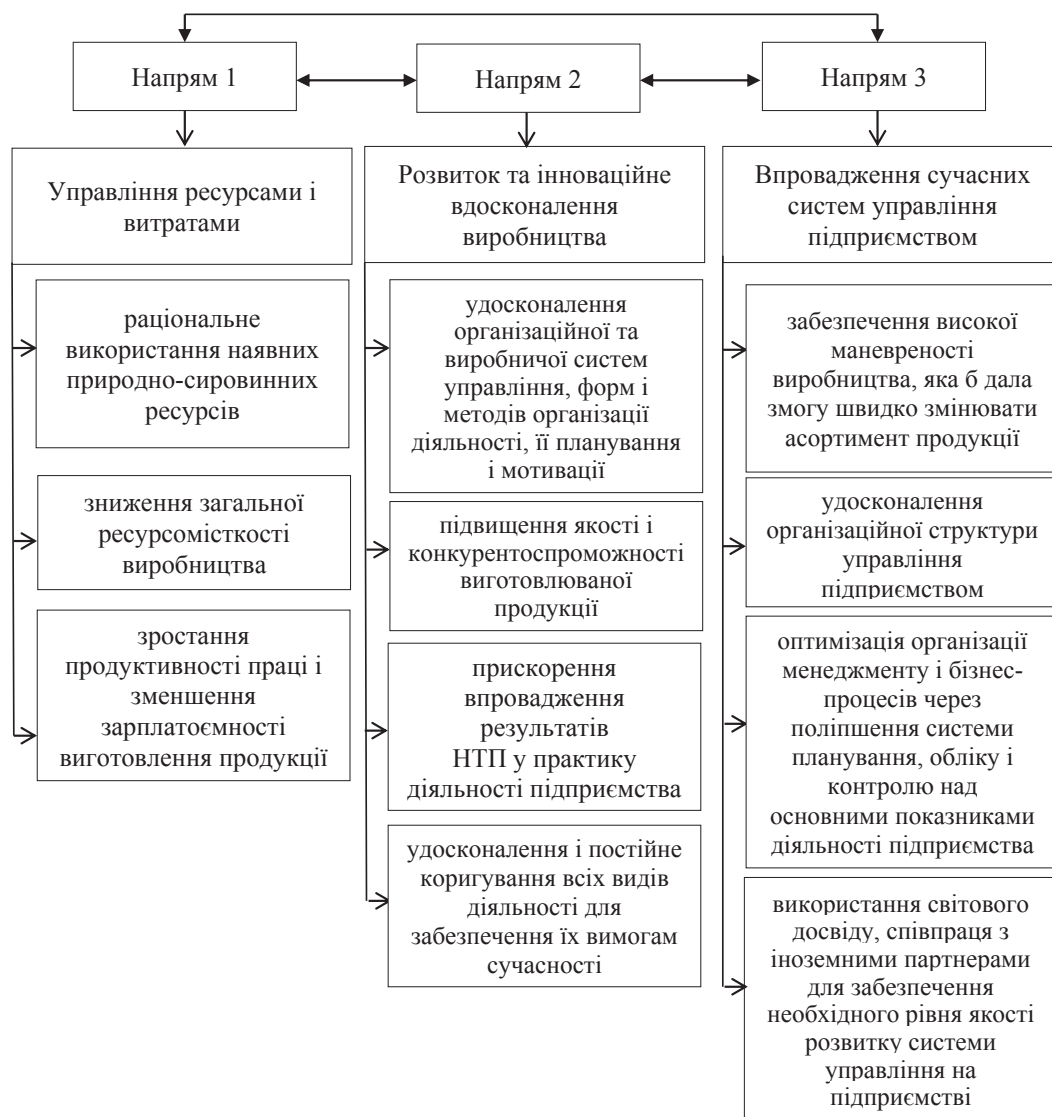


Рис. 1. Напрями підвищення ефективності економічного управління підприємствами

Джерело: сформовано за даними [5]

раструктури; зменшенню витрат на складське обслуговування через впровадження прямої доставки; скороченню загальних операційних витрат; створенню економічно ефективних каналів збуту продукції. І на кінцевому етапі вдало впроваджена і логічно вистроєна логістична стратегія призведе до скорочення витрат та капіталовкладень, підвищення рівня обслуговування, збільшення прибутків та задоволення потреб споживача і виходу на новий рівень конкурентоздатного функціонування суб'єкта господарювання [12; 16].

Важливу роль в оцінці ефективності впровадження напрямів щодо підвищення економічного управління підприємствами відіграють й основні показники, які допомагають якісно та кількісно визначити рентабельність управлінських рішень або оцінити їх неефективність. Ми виділили основні показники, які, на нашу думку, можуть більш точно охарактеризувати стан фінансово-господарської діяльності та ефективності запровадження управлінських рішень (рис. 2).

На рис. 2 виділено дві групи показників фінансові та стратегічні (нефінансові). Фінансові показники показують, наскільки надійне підприємство як партнер у фінансовому відношенні,

для того щоб прийняти рішення про економічну доцільність встановлення або продовження з ним відносин; дають змогу власнику оцінити потенційні можливості керованого суб'єкта, щоб швидко прийняти виважене рішення щодо подальшого виробничого нарощування потенціалу чи його скорочення. Фінансові показники здебільшого відображають ефективність прийнятих рішень у минулому і не спрямовані на чинники, які здатні забезпечити ефективність діяльності підприємства в майбутньому. Але це не говорить про те, що ми їх повинні менше враховувати, оскільки це та категорія, яка стимулює короткострокове отримання прибутків, що сприятиме налагодженню довгострокових перспектив. Що стосується стратегічних (нефінансових) показників, то вони сприяють забезпеченню ефективності діяльності підприємства в майбутньому; створюють систему цілеорієнтації; забезпечують привабливість та конкурентоспроможність на ринку як самого товаровиробника, так і тієї продукції, що ним постачається на ринки. Отже, виходячи з вищесказаного, потрібно не лише формувати набір ключових показників, а й передбачати механізм визначення їх цільових значень.



Рис. 2. Основні показники економічного управління підприємством

Джерело: сформовано за даними [7, с. 35–39]

Висновки. Здійснений огляд та вивчення багатьох трактувань поняття «економічне управління» дає змогу сформулювати твердження, що ця категорія стає більш розповсюдженою та вживаною в економічній практиці та охоплює поєднання економічних інструментів (методів і прийомів), які спроможні забезпечити впровадження та виконання планів щодо високоефективного розвитку підприємства та досягнення ним як тактичних так і стратегічних цілей. Нами було визначено, що «економічне управління» – це спеціалізований вид управлінської діяльності, який включає систему показників, сучасну систему контролінгу центрів доходів, прибутків і витрат усередині підприємства й визначає їх рівні відповідальності, які відображають фінансово-економічні результати, аналіз яких призводить до здійснення більш точного планування подальшої діяльності суб'єкта господарювання та досягнення поставлених цілей та завдань.

Головним завданням економічного управління є забезпечення координації, взаємозгодження та загальної спрямованості всіх видів діяльності на досягнення балансу в усіх сферах економічних відносин, що формуються в процесі здійснення фінансово-господарської діяльності як у внутрішньому середовищі, так і з суб'єктами зовнішнього середовища.

Основними напрямками підвищення ефективності економічного управління підприємством нами було виділено: вдосконалення технічного забезпечення, впровадження сучасних більш ефективних організаційних структур, сприяння систематичному впровадженню новітніх інноваційних розробок та постійний моніторинг науково-технічної, інноваційної діяльності в тій сфері, в якій функціонує підприємство.

Показники діяльності підприємства мають відображати найважливішу інформацію, яка потрібна для відстеження ситуації, щоб її можна було діагностувати, прогнозувати та в подальшому розробити точні, дієві управлінські рішення.

Для різних підприємств такі показники будуть різними і повинні інтегруватися в усі основні управлінські процеси. Для того щоб показники були більш дієвими, слід визначити їх пріоритетність і змінювати їх у міру внутрішнього розвитку підприємства та змін у зовнішньому середовищі, це допоможе більш точно спрогнозувати стан та подальші шляхи для нарощення, розширення та вдосконалення виробничого потенціалу.

Література:

1. Батюк Б.Б. Управлінські рішення в організаційних формах аграрного виробництва / Б.Б. Батюк, Т.Г. Пенцак // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. Гжицького. – 2013. – Т. 15. – № 1(5). – С. 3–11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvlnu_2013_15_1\(5\)_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvlnu_2013_15_1(5)_3).
2. Гончаров А.Б. Економічне управління підприємством: [конспект лекцій] / А.Б. Гончаров, Н.М. Олейникова. – Х.: ХНЕУ, 2009. – 366 с.
3. Денисов А.Ю. Экономическое управление предприятием и корпорацией / А.Ю. Денисов, С.А. Жданов. – М.: Дело и Сервис, 2002. – 416 с.
4. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу / Л.П. Дядечко. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 224 с.
5. Економіка підприємства: [підручник] / За заг. ред. С.Ф. Покропівного; вид. 2-е, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2011. – 528 с.
6. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 2 / Ред. кол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К.: Академія, 2001. – 846 с.
7. Економічне управління підприємством: [навч. посіб.] / Н.М. Євдокимова, Л.П. Батенко, В.А. Верба [та ін.]; за заг. ред. Н.М. Євдокимової. – К.: КНЕУ, 2011. – 327 с.
8. Економічне управління підприємством: [навч. посіб.] / А.М. Колосов [та ін.]; за заг. ред. А.М. Колосова. – Старобільськ: Луган. нац. ун-т імені Тараса Шевченка, 2015. – 352 с.
9. Коваль П.В. Особливості управління аграрними підприємствами за концепцією ощадного виробництва / П.В. Коваль // Економіка АПК. – 2012. – № 5. – С. 91–98.

10. Лігоненко Л.О. Обґрунтування теоретичних засад економічного управління підприємством з позицій теорії фірми / Л.О. Лігоненко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 5. – С. 227–231.
11. Лігоненко Л.О. Систематизація трактувань змісту поняття «економічне управління підприємством» / Л.О. Лігоненко // Економіка і управління. – 2012. – № 3. – С. 61–66 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/econupr_2012_3_13.
12. Пальчик І.М. Формування логістичної стратегії підприємства у сучасних умовах господарювання / І.М. Пальчик // Ефективна економіка. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3575>.
13. Стратегия и планирование в логистике [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://logistclub.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=105&Itemid=122.
14. Цыбульская Э.И. Экономическое управление предприятием : [пособие для студентов, обучающихся по специальности 7.03050401, 8.03050401 – Экономика предприятия (для всех форм обучения)] / Э.И. Цыбульская. – Х. : НУА, 2014. – 240 с.
15. Яркіна Н.М. Управління підприємством як економічна категорія (теоретичні аспекти) / Н.М. Яркіна // Держава та регіони. Економіка та підприємництво. – 2014. – № 1. – С. 130–136 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2014_1_26.
16. Cerheev V.Y. Most widespread logistic strategies / V.Y. Cerheev // Accessed. – 27 Oct. 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.elitarium.ru/2007/12/11/logisticheskie_strategii.html.

Стукан Т.М. Экономическое управление предприятием: сущность и направления повышения эффективности

Аннотация. В статье изучены и выделены основные теоретические подходы ученых к трактовке сущности категории «экономическое управление». Определены задачи и сформированы направления повышения эффективности экономического управления предприятия, которые в конечном результате приведут к прогрессивным и интенсивным изменениям в системе управления.

Ключевые слова: экономическое управление, повышение, эффективное управление, финансовые и нефинансовые (стратегические) показатели, развитие.

Stukan T.M. Economic management by an enterprise: essence and directions of increase of efficiency

Summary. Studied and distinguished basic theoretical going of scientists near interpretation of essence of category «economic management». Tasks are certain and directions of increase are formed efficiency of economic management enterprises that in end-point will result in progressive and intensive changes in control system.

Keywords: economic management, increase, effective management, financial and unfinancial (strategic) indexes, development.

Рядно О.А.,

д.т.н.,

професор кафедри прикладної математики та інформатики,
Університет митної справи та фінансів

Беркут О.В.,

старший викладач кафедри прикладної математики та інформатики,
Університет митної справи та фінансів

ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ФОРМУВАННЯ ВАЛОВОГО РЕГІОНАЛЬНОГО ПРОДУКТУ НА ОСНОВІ ПАНЕЛЬНИХ ДАНИХ

Анотація. У статті наведено результати дослідження впливу основних соціально-економічних показників на величину валового регіонального продукту України. Доведено доцільність використання методів обробки панельних даних. Моделювання проведено за допомогою економетричних методів з урахуванням панельної структури даних. У результаті побудови та аналізу моделей різних видів за допомогою статистичних тестів здійснено вибір найбільш адекватної моделі.

Ключові слова: регіон, диференціація соціально-економічного розвитку, економіко-математичне моделювання, панельні дані, аналіз панельних даних.

Постановка проблеми. Для ефективного прийняття рішень на регіональному та державному рівнях необхідно визначити загальні фактори, що впливають на рівень соціально-економічного розвитку, за якими спостерігається найбільша диференціація.

Для вирішення цього завдання можна використовувати методи обробки панельних даних. Панельні дані складаються з спостережень одних і тих самих об'єктів, які здійснюються в послідовні періоди часу. Таким чином, панельні дані поєднують у собі дані просторового типу та дані типу часових рядів, дані цього типу дають змогу враховувати індивідуальні відмінності між економічними одиницями. Ці методи дають можливість урахувати ефекти, які неможливо простежити, залишаючись у рамках звичайних регресійних моделей. Показник валового регіонального продукту (ВРП) виберемо як узагальнюючу характеристику економічного розвитку регіону. Під час моделювання обсягу валового регіонального продукту на душу населення є можливість урахувати, крім спостережуваних макроекономічних показників, фактори, які або не спостерігаються, або не можуть бути представлені в чисельній формі, але які можуть чинити істотний вплив на досліджуваний показник: географічне положення, природні ресурси тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню моделювання залежності валового регіонального (або внутрішнього) продукту від соціально-економічних показників присвячено багато наукових праць як вітчизняних, так і закордонних економістів. Автори розглядають вплив роздрібної торгівлі на розвиток економіки, а саме її внесок у валовий внутрішній продукт, залежність валового регіонального продукту від розвитку підприємництва в регіоні, показників якості життя населення, факторів трудового потенціалу. Всі ці роботи поєднують використання кореляційно-регресійного аналізу просторових даних для побудови моделі [1–4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Такі моделі дають можливість визначити вплив окремих соціально-економічних показників на обсяг ВРП, але не дають змоги виявити індивідуальні відмінності між регіонами. Цього недоліку позбавлені моделі, які враховують панельну структуру даних.

Мета статті полягає у дослідженні впливу соціально-економічних факторів на валовий регіональний продукт з урахуванням панельної структури даних.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для моделювання величини ВРП на душу населення розглядалися щорічні статистичні дані по 25 регіонах України в період з 2005 по 2015 р. Джерелом статистичних даних є статистичні збірники «Регіони України» за 2009–2015 рр., офіційні сайти Державної служби статистики України та головних управлінь статистики областей України.

Дані сформовано у вигляді панелі, яка складається із спостережень за соціально-економічними показниками в означений період. Панель даних є незбалансованою у зв'язку з відсутністю даних за 2014 та 2015 рр. по АР Крим; окрім того, дані по Донецькій та Луганській областях є неповними та надаються без урахування частини зони проведення антитерористичної операції. Всі розрахунки, які будуть наведені далі у цій роботі, проведено за допомогою системи статистичної обробки даних та програмування R.

Уведемо умовні позначення, які будуть використовуватися далі. Нехай Y_{it} – залежна змінна економічного об'єкта (значення валового регіонального продукту по 25 регіонах України) в момент часу t , X_{it} – набір незалежних змінних (вектор розмірності k , що містить значення соціально-економічних показників за період спостереження), β – оцінки параметрів, α – вільний член, ε_{it} – відповідна помилка, $i = 1, \dots, N = 1, \dots, 25$ – номер регіону, $t = 1, \dots, T = 2005, \dots, 2015$ – момент часу.

Базовим варіантом розглядається така загальна модель:

$$Y_{it} = \alpha_i + X_{it}\beta + \varepsilon_{it}, \quad (1)$$

Величина α_i виражає індивідуальний ефект об'єкта i , який не залежить від часу, при цьому x_{it} не містять константу.

Відносно індивідуальних ефектів економічних одиниць існують такі основні підходи, які відрізняються один від одного припущенням щодо статусу змінних α_i в моделі.

Об'єднана модель панельних даних або наскрізна регресія (pooled model):

$$Y = \alpha + X\beta + \varepsilon \quad (2)$$

Ця модель, по суті, не враховує панельну структуру даних. При цьому передбачається, що всі помилки ε_{it} некорельовані

між собою, та некорельовані з усіма пояснюючими змінними x_{it} . Окрім того, модель передбачає відсутність істотних відмінностей між об'єктами вибірки. Неоднорідність об'єктів моделі була доведена на попередньому етапі дослідження [5], тому обмеження, які накладаються на дані в разі використання моделі цього типу, не виконуються. Враховуючі наведене вище, модель цього типу буде використовуватися для визначення оптимального переліку змінних тільки як допоміжна на початковому етапі дослідження. Для оцінки векторів коефіцієнтів β використовується звичайний метод найменших квадратів.

Модель із фіксованими ефектами (fixed effects model) передбачає, що ефекти α_i – це фіксовані невідомі параметри моделі.

Під час оцінки параметрів економетричної моделі панельних даних використовують так звані within-оцінки (або внутрішньогрупові оцінки), які можна отримати, побудувавши модель за відхиленнями від групових середніх та between-оцінки (або міжгрупові оцінки), побудувавши модель за груповими середніми.

Модель панельних даних, що побудована на середніх за часом значеннях змінних для кожного i -го об'єкта (between regression):

$$\frac{1}{T} \sum_{t=1}^T Y_{it} = \alpha + \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T X_{it} \beta + \varepsilon_i. \quad (3)$$

Модель панельних даних, що побудована на відхиленнях від групових середніх, або модель із фіксованими ефектами (within regression):

$$Y_{it} - Y_i = (X'_{it} - X'_i) \beta + \varepsilon_{it} - \varepsilon_i. \quad (4)$$

Цей вид оцінки називають оцінкою з фіксованим ефектом (fixed effects model).

Якщо необхідно врахувати в моделі неспостережувані фактори, які мають різні значення для кожного моменту часу, але однакові для всіх об'єктів сукупності, то фіктивні змінні, що визначають фіксовані ефекти, вводяться для моменту часу (period fixed effects).

Модель панельних даних із випадковими ефектами (random effects model) передбачає, що ефекти α_i – це випадкові величини. При цьому передбачається, що всі помилки ε_{it} не корельовані з α_i .

$$Y_{it} = X_{it} \beta + const + \alpha_i + \varepsilon_{it}, \quad (5)$$

де const – це деякий параметр, який є спільним для всіх об'єктів у всі моменти часу.

Для оцінки векторів коефіцієнтів β використовується оцінка з випадковим ефектом, яка отримується за допомогою узагальненого методу найменших квадратів [6, с. 357–374].

Спочатку було проведено оцінювання об'єднаної моделі панельних даних, до якої увійшли показники, що входять до перших чотирьох компонент, тобто узагальнених факторів, за якими спостерігається найбільша регіональна диференціація без урахування панельної структури даних [7]. Показники, що увійшли до початкового набору, наведено в табл. 1.

У цілому, згідно з F-критерієм Фішера, отримана модель є статистично значимою з коефіцієнтом детермінації 61,27%. Однак у силу мультиколінеарності багато факторів й цій моделі виявилися незначущими, тому, враховуючі мультиколінеарність, значимість і силу впливу ознак-факторів на результуючий фактор, методом покрокового виключення отримана модель, до якої увійшли показники: KAPINV, PROM та KPEI як показники, що характеризують розвиток промисловості в регіоні; ROZTORG як показник, який непрямо чинить вплив на рівень економічного розвитку регіону та якістю життя населення; CHNPM та MPN як показники, що відображають якість життя населення регіону.

Моделювання з новим набором показників показало не гірші результати статистичної значимості отриманої моделі. При цьому введення у модель фіктивних змінних Region i для кожного регіону підвищило значення F-критерію на 10%, що підтверджує доцільність проведення дослідження в напрямі врахування панельної структури даних.

Далі побудовано чотири типи моделей, що враховують панельну структуру даних [8; 10–15]. Слід відзначити, що коефіцієнти детермінації в моделях із панельними даними недоцільно використовувати для того, щоб визначити, яка з моделей краще. Так, якщо одну й ту саму модель, наприклад, оцінити за допомогою звичайного методу найменших квадратів та за допомогою випадкового ефекту, то об'єднаний коефіцієнт детермінації в першому випадку завжди буде меншим, ніж відповідний об'єднаний коефіцієнт детермінації для випадкового ефекту, навіть якщо використання випадкового ефекту є більш доцільним. Коефіцієнти детермінації можна використовувати для порівняння моделей, що оцінюються одним методом.

Проаналізуємо отримані результати моделювання та проведемо попарне порівняння моделей за основними характеристиками та спеціальними статистичними тестами. У табл. 2 наведено характеристики моделей, що були побудовані.

Таблиця 1

Показники соціально-економічного розвитку регіонів України

Назва показника	Умовне позначення	Одиниця виміру
Капітальні інвестиції на одну особу	KAPINV	грн.
Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) на одну особу населення	PROM	грн.
Фінансові результати підприємств до оподаткування	FR	млн. грн.
Оборот роздрібною торгівлі	ROZTORG	млн. грн.
Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) на одну особу населення	ININVEST	дол. США
Розподіл загального обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності	INOV	тис. грн.
Коефіцієнт покриття експортом імпорту	KPEI	
Міграційний приріст (скорочення) населення	MPN	тис. осіб
Середньомісячна номінальна заробітна плата працівників	SZP	грн.
Частка населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами на місяць нижче прожиткового мінімуму	CHNPM	відсотків
Коефіцієнт зайнятості	KZAN	

Таблиця 2
Результати моделювання з урахуванням
панельної структури даних

Модель	Pooling	Between	Within	Random
(Intercept)	5037,32 * (2178,39)	-113,94 (7164,37)		5318,98 * (2226,52)
KAPINV	0,81 * (0,35)	1,06 (0,61)	0,28 (0,47)	0,80 * (0,37)
PROMPR	0,41 *** (0,05)	0,43 *** (0,08)	0,02 (0,08)	0,38 *** (0,05)
ROZTORG	0,25 * (0,11)	0,76 (0,52)	0,84 *** (0,15)	0,27 * (0,12)
CHNPM	60,71 (42,89)	-22,57 (173,90)	91,50 * (42,39)	60,75 (42,86)
KPEI	1105,28 ‘ (649,30)	742,48 (1092,01)	-1869,31 ‘ (1009,64)	1035,61 (699,52)
MPN	850,55 *** (205,68)	215,56 (515,13)	1252,72 *** (272,81)	878,38 *** (217,44)
R ²	0,61	0,92	0,45	0,56

Коефіцієнти за змінних, що відмічено ***, **, * є значимими на 1-, 5- та 10% рівнях відповідно, ‘ – значимість коефіцієнтів наближується до 10% рівня.

Джерело: розраховано авторами за допомогою мови статистичної обробки даних R

Вибір найбільш адекватної моделі здійснювався шляхом попарного порівняння моделей із використанням відповідних тестів [6, с. 375–379; 8, с. 20–22].

За результатами моделювання найвищі значення коефіцієнта детермінації $R^2 = 0,92$ отримано для моделі з міжгруповими оцінками (between regression). Таке значення коефіцієнта детермінації відображає високу якість підгонки моделі та свідчить про те, що вплив на обсяг ВРП середніх за часом показників для кожного регіону є більш суттєвим, аніж коливання цих показників навколо середніх протягом часу. Але, незважаючи на високу якість підгонки моделі, значимим виявився коефіцієнт β тільки для одного фактора, а саме для PROMPR. Усі інші фактори в межах цієї моделі є незначимими; крім того, спостерігаються більш високі сумарні значення стандартних помилок коефіцієнтів для моделі з міжгруповими оцінками порівняно з іншими моделями, тобто отримані оцінки β є менш ефективними, тому далі ця модель буде використовуватися тільки як допоміжна.

Для моделі з фіксованими ефектами (within regression) значущими виявилися коефіцієнти за факторів ROZTORG, CHNPM, KPEI та MPN. При цьому показники ROZTORG, CHNPM та MPN характеризують рівень економічного розвитку регіону та якість життя населення, а показник KPEI є відображенням торгового балансу регіону. Всі показники, крім KPEI, мають позитивні коефіцієнти та рівень значення помилки розрахунку, що є співставним з іншими моделями (крім моделі з міжгруповими оцінками). Тобто зростання цих показників позитивно впливає на зростання обсягу ВРП. Коефіцієнт для показника KPEI є від’ємним, причому така поведінка коефіцієнту властива тільки для моделі з фіксованими ефектами, що більш реально відображає дійсність, тому що протягом останніх років Україна мала пасивний торговий баланс.

Розглянемо отримані результати для моделі з випадковими ефектами. Порівняно з моделлю з фіксованими ефектами змінилися кількість та склад значущих коефіцієнтів β для факторів, що розглядаються. Значущими виявилися такі фактори:

KAPINV та PROMPR як показники, що характеризують розвиток промисловості в регіоні; ROZTORG та MPN як відображення якості життя населення. Всі показники мають позитивні коефіцієнти та рівень значення помилки розрахунку дещо менший ніж для моделі з фіксованими ефектами.

Проведемо попарне порівняння моделей за допомогою F-критерію Фішера, Хаусмана та Бройша-Погана.

Для вибору між моделлю наскрізної регресії та моделлю з фіксованими ефектами проведемо F-тест, що перевіряє гіпотезу $H_0: \alpha_1 = \alpha_2 = \alpha_3 \dots = \alpha_n$ для моделі з фіксованими ефектами, тобто проведемо перевірку на відсутність фіксованих ефектів. У нашому випадку $F_{\text{табл}} = 1,57$, що менше ніж $F_{\text{розр}} = 3,0771$ для моделі з фіксованими ефектами, тому гіпотеза про відсутність фіксованих ефектів відкидається.

Розглянемо результати тесту Хаусмана для вибору між моделями з фіксованими та випадковими ефектами. У моделі з випадковими ефектами передбачається, що індивідуальні ефекти не корелюють з іншими пояснюючими факторами. Таким чином необхідно перевірити гіпотезу $H_0: \text{Cov}(\alpha_i, x_{it}) = 0$. Альтернативна гіпотеза, що $\text{Cov}(\alpha_i, x_{it})$ відмінно від 0, тобто нульовою гіпотезою є те, що кращою є модель із випадковими ефектами. За тестом Хаусмана значення $p_{\text{value}} = 1,549e-07 < 0,05$, тому нульова гіпотеза відкидається, тобто модель із фіксованими ефектами є кращою, ніж модель із випадковими ефектами.

Для оцінки необхідності врахування часових ефектів проведено тест Бройша-Погана. Розраховане значення $p_{\text{value}} < 2,2e-16$, що значно менше, ніж 0,05, тому в нашому випадку використання моделей із фіксованими часовими ефектами є недоцільним.

Таким чином, рівняння, що відображає вплив соціально-економічних показників на обсяг валового регіонального продукту з урахуванням індивідуальних фіксованих ефектів регіону, має вигляд:

$$VRP = ER + 0,84 \cdot ROZTORG + 91,5 \cdot CHNPM - 1869,31 \cdot KPEI + 1252,72 \cdot MPN, \quad (6)$$

де ER – індивідуальний фіксований ефект регіону, коефіцієнти за змінних є значимими на 10%-му рівні.

Розраховані коефіцієнти еластичності для показників моделі наведено в табл. 3.

Таблиця 3
Значення показників еластичності моделі

Показник	Коефіцієнт еластичності
ROZTORG	0,471
CHNPM	0,084
KPEI	0,131
MPN	-0,009

Джерело: розраховано авторами за допомогою мови статистичної обробки даних R

Найбільш істотний вплив на зростання ВРП має показник обороту роздрібної торгівлі (ROZTORG), а саме збільшення цього показника на 1% приведе до збільшення ВРП на 0,471%, тоді як зміни показника міграційного приросту (скорочення) населення (MPN) на 1% приведуть до змін ВРП тільки на 0,009%, причому напрям цих змін буде протилежним.

Фіксовані ефекти відображають вплив на ВРП факторів, індивідуальних для кожного регіону. Це можуть бути фактори, пов’язані з природно-кліматичними умовами, наявністю або відсутністю на території регіону корисних копалин або інших природних ресурсів, особливим економічним становищем регі-

Фіксовані ефекти для регіонів України

№ за/п	Область	Ефект	№ за/п	Область	Ефект
1	Донецька	34407,7359	14	Житомирська	7595,8959
2	Дніпропетровська	29056,8144	15	Київська	7474,6568
3	Полтавська	22612,1719	16	Херсонська	7184,3642
4	Луганська	19526,678	17	Харківська	6969,1566
5	Запорізька	15396,4484	18	Івано-Франківська	6721,3765
6	Кіровоградська	12827,9952	19	Хмельницька	6669,4525
7	Миколаївська	11922,9092	20	Закарпатська	5102,683
8	Сумська	11137,9993	21	Тернопільська	4320,8824
9	Черкаська	10190,8524	22	Волинська	2682,6499
10	Львівська	9644,5036	23	Одеська	2382,2548
11	Вінницька	9608,2653	24	АР Крим	2340,6711
12	Чернігівська	8485,6245	25	Чернівецька	921,5629
13	Рівненська	7796,4542			

Джерело: розраховано авторами за допомогою мови статистичної обробки даних R

ону, якістю управління в регіоні та ін. Чим більше індивідуальний фіксований ефект, тим більше можливостей у регіону збільшити ВРП за рахунок факторів, що не включені в модель.

Регіони було проранжовано за величиною фіксованого ефекту (табл. 4). До п'ятірки регіонів із максимальними фіксованими ефектами належать Донецька, Дніпропетровська, Полтавська, Луганська, Запорізька області. На попередньому етапі дослідження було проведено кластерний аналіз диференціації соціально-економічного розвитку регіонів України [7]. За його результатами було виділено п'ять кластерів, причому вище наведені області увійшли до складу п'ятого та третього кластерів. Регіони третього кластера (Дніпропетровська, Полтавська та Запорізька області) займають лідируючі позиції за економічним розвитком та якістю життя населення. Області п'ятого кластера (Донецька та Луганська області) характеризуються поєднанням високого економічного розвитку, зменшення коефіцієнту покриття експорту імпортом та від'ємним міграційним приростом.

Висновки. Результати проведеного дослідження підтверджують наявність індивідуальних особливостей регіонів України та доцільність використання під час аналізу моделей, що враховують панельну структуру даних. За результатами F-критерію Фішера, Хаусмана та Бройша-Погана для опису залежності валового регіонального продукту та соціально-економічних показників для об'єктів сукупності (регіонів) кращою є модель із фіксованими ефектами.

До п'ятірки регіонів із максимальними фіксованими ефектами належать Донецька, Дніпропетровська, Полтавська, Луганська, Запорізька області. Ці регіони займають лідируючі позиції за економічним розвитком (насамперед розвитком промисловості) та якістю життя населення. Крім того, Донецька та Луганська області характеризуються поєднанням високого економічного розвитку, зменшення коефіцієнту покриття експорту імпортом та від'ємним міграційним приростом.

Загальними факторами, що впливають на величину валового регіонального продукту, є: оборот роздрібною торгівлі, частка населення із середньодушовими еквівалентними загаль-

ними доходами на місяць нижче прожиткового мінімуму, коефіцієнт покриття експортом імпорту та коефіцієнт міграційного приросту (скорочення) населення. Найбільш істотний вплив на зростання валового регіонального продукту має показник обороту роздрібною торгівлі, найменший – показник міграційного приросту (скорочення) населення.

Результати кількісних змін показників соціально-економічного розвитку регіонів України, що отримані за допомогою моделей панельних даних, можуть бути основою для подальшої експертної та аналітичної оцінки якісних змін у регіональному розвитку.

Література:

1. Емцева Е.Д. Моделирование взаимосвязи валового регионального продукта и показателей качества жизни / Е.Д. Емцева, А.Л. Мазелис // Вектор науки ТГУ. Экономика и управление. – 2016. – № 3(26). – С. 24–28.
2. Кармелюк Г.І. Економетричні моделі залежності валового внутрішнього продукту від роздрібного товарообороту / Г.І. Кармелюк // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 5. – С. 107–110.
3. Новіков Д.А. Економіко-математичне моделювання впливу показників-факторів трудового потенціалу на валовий регіональний продукт промислових регіонів України / Д.А. Новіков // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – № 47. – С. 19–23.
4. Турський І.В. Моделювання залежності валового регіонального продукту від розвитку підприємництва в регіонах України / І.В. Турський // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2017. – Вип. 25. – Ч. 2. – С. 77–81.
5. Беркут О.В. Структура та динаміка диференціації соціально-економічного розвитку регіонів України / О.В. Беркут // Інфраструктура ринку. – 2017. – № 6. – С. 182–188.
6. Эконометрика : [учебник] / Я.Р. Магнус, П.К. Катывшев, А.А. Пересецкий ; 6-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело, 2004. – 576 с.
7. Рядно О.А. Дослідження структури та динаміки диференціації соціально-економічного розвитку регіонів України на основі кластерного аналізу / О.А. Рядно, О.В. Беркут // Економічний вісник Донбасу. – 2016. – № 1(43). – С. 60–67.
8. Croissant Y. Panel Data Econometrics in R: The plm Package / Y. Croissant, G. Milla // Journal of Statistical Software published by the American Statistical Association. – 2008. – Volume 27. – Issue 2. – P. 43.

Рядно А.А., Беркут Е.В. Эконометрическое моделирование формирования валового регионального продукта на основе панельных данных

Аннотация. В статье приведены результаты исследования влияния основных социально-экономических показателей на величину валового регионального продукта Украины. Доказана возможность использования методов обработки панельных данных. Моделирование проведено с помощью эконометрических методов с учетом панельной структуры данных. В результате построения и анализа моделей различных видов с помощью статистических тестов осуществлен выбор наиболее адекватной модели.

Ключевые слова: регион, дифференциация социально-экономического развития, экономико-математическое моделирование, панельные данные, анализ панельных данных.

Ryadno O.A., Berkut O.V. Econometric modeling formation of gross regional product based on panel data

Summary. The article presents the results of the study of the influence of the main socio-economic indicators on the gross regional product of Ukraine. The possibility of using panel data processing methods is proved. Simulation is performed using econometric methods taking into account the panel structure of the data. As a result of the construction and analysis of models of different species, the most adequate model was selected using statistical tests.

Keywords: region, differentiation of socio-economic development, economic-mathematical modeling, panel data, analysis of panel data.

Корнелюк О.А.,

старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин
та управління проектами,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІСЬКИХ ПОСЕЛЕНЬ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА (НА МАТЕРІАЛАХ ЄВРОРЕГІОНУ «БУГ»)

Анотація. У статті розглянуто організаційні форми транскордонного співробітництва, визначено роль міських поселень в активізації транскордонного співробітництва, проаналізовано результати транскордонного співробітництва міських поселень, досліджено основні напрями реалізації транскордонних проектів у міських поселеннях.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, форми транскордонного співробітництва, центр активізації транскордонного співробітництва, транскордонне партнерство, транскордонний проект.

Постановка проблеми. В умовах розвитку інтеграційних процесів посилюється роль транскордонного співробітництва. Необхідність вирівнювання рівнів розвитку прикордонних регіонів, підвищення рівня життя населення зумовлюють потребу подальших досліджень транскордонної співпраці для пошуку нових форм її активізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теорії та практики транскордонного співробітництва досліджено в роботах П. Беленького, В. Будкіна, М. Долішнього, С. Злупка, В. Кравціва, В. Лажніка, М. Лендел, П. Луцишина, Ю. Макогона, С. Максименка, Н. Мікули, О. Мілашовської, В. Павлова, Н. Павліхи, С. Писаренко, Я. Побурка, Д. Стеценка, І. Студенікова; серед зарубіжних учених вагомі доробки П. Ван Руна, Л. Давиденко, А. Литвинюка, Р. Федана, В. Шаврова й ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатнім є рівень дослідження транскордонного співробітництва з урахуванням просторової організації розселення та виділенням міських поселень як центрів активізації транскордонного співробітництва.

Мета статті полягає у дослідженні форм транскордонного співробітництва міських поселень, аналізі результатів діяльності міських поселень в умовах транскордонного співробітництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій літературі існують різні підходи до визначення організаційних форм транскордонного співробітництва. П. Ван Рун класифікує форми транскордонного співробітництва так: одноразові заходи, спрямовані на реалізацію конкретної мети; довготривала транскордонна співпраця; транскордонна діяльність, яка базується на розробленій транскордонній або міжрегіональній концепції або стратегії налагодження добросусідських взаємовідносин у різних сферах; транскордонне співробітництво, що відбувається за умов контролю з боку різних органів влади (враховуючи різні адміністративно-територіальні моделі, відмінні рівні повноважень місцевих органів влади). Схожою є класифікація М. Долішнього і Н. Мікули, які виділили такі форми транскордонного співробітництва: прямі контакти між

територіальними громадами – містами, селищами, які здебільшого мають неформальний характер і спрямовані на спільні дії у разі виникнення надзвичайних ситуацій; співпраця на неформальній основі (зі відсутності взаємних фінансових зобов'язань); співпраця на договірній основі (за укладеними транскордонними угодами; шляхом формування органу транскордонного співробітництва) [1].

До форм розвитку транскордонного співробітництва належать також *міжрегіональні асоціації*. На думку Дж. Деллі Зотті, міжрегіональні асоціації «утворюють «м'яку» форму інституалізації, найуспішнішим є досвід, коли це співробітництво охоплює декілька (небагато) партнерів, які зосередилися на розв'язанні кількох (небагатьох) добре визначених проблемах, що лежать у практичній площині». І.В. Студеніков, розглядаючи форми просування транскордонного співробітництва, звертає увагу на форму, яка визначається як така, що здійснюється згідно з принципом *ad hoc* (з латинської – «для цього», «стосовно конкретної ситуації»), характерною рисою якого відзначає вузьку спрямованість незалежно від наявності договірної бази. Комітет експертів із транскордонного співробітництва вважає цю форму типовою для його первинних стадій. Під транскордонним співробітництвом, що здійснюється згідно з принципом *ad hoc*, розуміють спільні дії територіальних громад або місцевих влад по обидва боки кордону, спрямовані на розв'язання конкретної проблеми транскордонного характеру або співпрацю в окремій галузі, де вони мають взаємні інтереси [2].

Еволюція транскордонного розвитку призвела до появи нових організаційних форм транскордонного співробітництва, якими стали європейські угруповання транскордонного співробітництва (СУТС), об'єднання єврорегіонального співробітництва (ОЕС) та транскордонне партнерство. *Європейські угруповання транскордонного співробітництва* виникли з прийняттям 5 липня 2006 р. Європарламентом та Радою Європи Регламенту № 1082/2006 щодо європейських угруповань територіального співробітництва, згідно з яким вони визначаються як «угруповання, створені з метою полегшення та сприяння транскордонному, транснаціональному та/чи міжрегіональному співробітництву між членами ЄС для зміцнення економічного та соціального єднання». Членами угруповань можуть бути держави – члени Європейського Союзу, органи регіональної влади, органи місцевої влади, громадські установи та організації, інші юридичні особи та об'єднання, які складаються з перелічених членів. У 2009 р. був підписаний Протокол № 3 до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними громадами або владами стосовно *Об'єднань єврорегіонального співробітництва* (ОЕС). Він дає можливість брати участь в об'єднаннях, схожих до СУТС, країнам, які не є членами ЄС, але є учасниками Ради Європи, й

які ратифікували Рамкову конвенцію та додаткові протоколи до неї. Таким чином, перевагами ЄУТС та ОЕС можуть скористатися й українські єврорегіони. *Транскордонне партнерство* – організаційна форма транскордонного співробітництва, що здійснюється на основі добровільної співпраці двох або кількох територіальних громад, їх представницьких органів, місцевих органів виконавчої влади, громадських організацій, юридичних та фізичних осіб з різних сторін кордону, що діють відповідно до умов формалізованого договору (статут, рамкова угода тощо), для виконання спільних проектів, програм та вирішення соціальних, доброчинних, культурних, освітніх, наукових та управлінських завдань [3].

Для поліпшення ефективності транскордонного співробітництва здійснюється пошук нових форм, зокрема таких, які б сприяли вирішенню конкретних цілей та завдань. Значного поширення в науковій літературі протягом останніх років набуло дослідження формування та розвитку транскордонних кластерів. *Транскордонні кластери* – це групи незалежних компаній та асоційованих інституцій, які географічно зосереджені в транскордонному регіоні; співпрацюють та конкурують; спеціалізуються в різних галузях, пов'язані спільними технологіями та навичками, взаємодоповнюють одна одну, що, зрештою, надає можливість отримати синергетичні та мережеві ефекти, дифузії знань і навичок, досягти спільних цілей. Також до таких форм належать транскордонні промислові зони, транскордонні промислові парки, транскордонні інноваційні проекти. *Промислова зона* становить функціонально-спеціалізовану частину території міста, що включає об'єкти матеріального виробництва, комунального господарства, виробничої інфраструктури, науки та наукового обслуговування, підготовки кадрів, інші об'єкти невиниричної сфери, що обслуговують матеріальне й нематеріальне виробництво; у промисловій зоні повинно бути системоутворююче підприємство, яке поєднує між собою інші підприємства та території, поєднані коопераційними зв'язками, технологічною і транспортною інфраструктурою. *Промисловий парк* визначається як окрема територія для використання площ зі створеною тут інфраструктурою, виробничими, складськими й адміністративними приміщеннями, призначеними для здійснення виробничої діяльності компаній-орендарів; основною метою таких парків є створення умов для підвищення ефективності малих і середніх підприємств [4]. На нашу думку, саме через ці форми повинна здійснюватися активізація транскордонного співробітництва міських поселень.

Унаслідок розширення і поглиблення транскордонного співробітництва європейських країн прикордонні регіони стають зонами контакту національних господарств. Вони здійснюють транскордонне співробітництво на урядово-регіональному та регіонально-локальному рівнях. На першому з них формується інституційне середовище, на другому – реалізуються функції транскордонного співробітництва. Слід зазначити, що регіонально-локальне транскордонне співробітництво представляють населені пункти прикордонних територій. У їх межах підтримуються і розвиваються господарські, торговельні, культурні, наукові, туристичні зв'язки. Створюються умови для раціонального використання їх природних і трудових ресурсів, прискореного освоєння прогресивних технологій, оновлення основних фондів та асортименту продукції, охорони навколишнього середовища [5; 6]. На нашу думку, поглибленого дослідження вимагає з'ясування особливостей активізації транскордонного співробітництва саме на рівні поселень.

Мережа поселень є просторовим виразом концентрації соціально-господарської активності, тому реальним потенціалом співробітництва та інтеграції володіють міські поселення. Розглянемо детальніше результати транскордонного співробітництва міських поселень Волинської області.

Луцьк підтримує партнерські відносини з 18 містами в 11 країнах світу та є активним учасником міжнародних структур, таких як: Міжнародна мережа інтеркультурних міст, Угода мерів, Асоціація органів місцевого самоврядування «Шлях Гедиміновичів». У 2015 р. Луцьк доєднався до спільної програми Ради Європи та Європейського Союзу «Урбаністичні стратегії в історичних містах, скеровані громадами» COMUS та став одним із трьох пілотних міст України, де впроваджується програма. Актуальним напрямом співпраці є співробітництво у сфері енергозбереження. 13 червня 2016 р. у рамках проведення X Міжнародної конференції Асоціації «Енергоефективні міста України. Угода мерів: нові горизонти та можливості» був підписаний меморандум про співпрацю між містами – членами Асоціації. У ході роботи конференції йшлося, зокрема, про енергетичне та мережеве партнерство, спрямоване на підсилення Угоди мерів. Саме у цьому контексті і був підписаний Меморандум між містами Луцьк, Люблін (Республіка Польща) та Брест (Республіка Білорусь).

Важливим проектом, реалізованим протягом останніх років, став проект «Покращення надання адміністративних послуг населенню транскордонних регіонів шляхом створення мережі центрів надання адміністративних послуг (ЦНАП) та розвитку співпраці Луцького ЦНАПу, Івано-Франківського ЦНАПу та Люблінського БОМу». Луцьк спільно з Любліном та Івано-Франківськом у 2013 р. виграв грант у рамках Програми транскордонного співробітництва «Польща – Білорусь – Україна 2007–2013» щодо розвитку мережі співпраці ЦНАПів. У 2015 р. у рамках проекту обладнано робочі місця та відкрито інформаційно-консультаційний центр для іноземців у Центрі надання адміністративних послуг у Луцьку. У 2016 р. виконавчий комітет Луцької міської ради як партнер розпочав реалізацію проекту «Центр надання адміністративних послуг як інноваційний інструмент взаємодії влади та громади», у рамках якого заплановано розбудову Луцького ЦНАПу (добудова зали очікування та архівного приміщення), закупівлю меблів та допрограмування системи електронного документообігу [7].

У рамках співпраці в транспортній сфері в Любліні було закуплено шість тролейбусів, які в подальшому були реставровані та введені в експлуатацію в 2014 р. Це сприяло вирішенню проблеми перезавантаження маршруток, а ще це екологічно чистий транспорт. Окрім того, українська корпорація «Богдан» виграла тендер на поставку нових тролейбусів на їхнє підприємство «МРК Lublin» (Люблінське підприємство електротранспорту). Обговорювалися питання розроблення транспортної схеми Луцька, впровадження електронного квитка [8]. З містом Гдиня (Республіка Польща) також налагоджено контакти у галузі розвитку громадського транспорту. З вересня на «історичному маршруті» міста Гдиня разом з іншими ретро-тролейбусами курсує луцький відреставрований тролейбус; розглядались можливості купівлі Луцьким підприємством електротранспорту вживаних тролейбусів марки «Мерседес» у тролейбусного управління міста Гдиня [7].

Помітним є розвиток співпраці у сфері освіти і науки. У вересні 2014 р. в м. Люблін відбулась зустріч делегації Волинської обласної державної адміністрації та головою уряду Люблінського воєводства. Під час зустрічі обговорювалися

питання співпраці волинського і люблінського бізнесу, польських і українських ВНЗ та ін.; було розглянуто проблеми перетину кордону науковими працівниками вишів та студентами, адаптації українських студентів, які навчаються в Любліні, в польському суспільстві й ін. Обговорено питання створення Бюро європейських проектів, основна мета якого – залучення коштів грантових програм ЄС, а також функціонування програми «Подвійний диплом». Як приклад було наведено досвід співпраці СНУ імені Лесі Українки та Вищої школи економіки та інновацій в м. Любліні за цією програмою. За результатами роботи волинської делегації та польських колег відбулася прес-конференція, під час якої, зважаючи на прийняття нового Закону України «Про вищу освіту», було продовжено угоди про співпрацю між СНУ імені Лесі Українки та Університетом Марії Складовської-Кюрі, Люблінським католицьким університетом імені Яна Павла II [8]. 12 квітня 2016 р. підписано Договір про співпрацю між Жешувським університетом (Польща) та Східноєвропейським національним університетом імені Лесі Українки. Визначено й конкретизовано основні напрями співпраці: спільне користування лабораторним обладнанням, наукові стажування, участь студентів у програмах подвійних дипломів «Ерасмус +», виконання спільних наукових проектів, проведення заходів. Було окреслено наукову співпрацю між викладачами навчальних закладів, визначено перспективні напрями наукових досліджень у сфері економіки і підприємництва, економіки бізнес-послуг, економіки природокористування та регіонального розвитку, міжнародної економіки, узгоджено підходи до налагодження співпраці наукових шкіл у межах міжнародних наукових конференцій, спільних наукових досліджень та виконання магістерських і бакалаврських праць у межах узгоджених напрямів, публікації результатів досліджень у пунктованому журналі через Міністерство національної освіти Польщі «Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy», яке міститься в наукометричних базах Index Copernicus, CEJSH, DOI. Погоджено можливість академічного обміну між студентами вищих навчальних закладів та участь у грантових програмах у рамках програми Erasmus. У рамках Програми транскордонного співробітництва «Польща – Білорусь – Україна 2007–2013» відбулося завершення реалізації мікропроєкту «Свідомі студенти на ринку праці». У ході реалізації проєкту було проведено навчальні поїздки для працівників Асоціації «Сврорегіон Карпатський» та Центру кар'єри Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки [9].

Реалізовано проєкт «ПЛ-НТУ Транскордонний обмін досвідом» (2013–2015 рр.) Програми транскордонного співробітництва «Польща – Білорусь – Україна» в рамках Пріоритету 3: Інституційна співпраця та підтримка ініціатив місцевих громад. Учасниками проєкту стали «Люблінська політехніка» (лідер проєкту) та Луцький національний технічний університет (партнер). Бюджет становив 263,45 тис. євро, з них 90% – розмір до фінансування від ЄС. Завданнями проєкту визначено посилення співпраці щодо розвитку освітньої пропозиції першого і другого ступенів, популяризація ідеї транскордонних проєктів наукового, культурного та освітнього характеру. Основні заходи в межах проєкту: проведення промоційних конференцій у Любліні та Луцьку; програма обміну для студентів; видання спільних публікацій тощо [10].

У травні 2016 р. підписали угоду Луцька гімназія № 4 імені Модеста Левицького та гімназія № 4 міста Бреста. Згідно з угодою, гімназії Луцька та Бреста вважають доціль-

ним розвивати такі форми партнерства у сфері освіти: організація спільних методичних рад для напрацювання та узгодження освітніх програм; спільна участь в європейських та міжнародних програмах та проєктах; організація обміну вчителями, учнями; вивчення проблем удосконалення викладання природничих, гуманітарних і художньо-естетичних наук у навчальних закладах; розроблення та реалізація спеціалізованих навчальних програм для учнів, які навчаються згідно з положенням про обмін між навчальними закладами; створення спільних центрів дистанційного навчання, підготовка та обмін електронними курсами і навчальними матеріалами; культурний і спортивно-туристичний обмін організованими групами вчителів та учнів [7].

У результаті співробітництва у сфері охорони здоров'я в Луцьку впроваджувався проєкт «Покращення медичної допомоги хворим із хронічними захворюваннями нирок», реалізований Луцькою міською клінічною лікарнею за підтримки Грантової допомоги міжнародного товариства нефрологів Sister Renal Center Program. У рамках проєкту відбувалися стажування медичного персоналу Луцької міської клінічної лікарні у Брестській обласній лікарні (Республіка Білорусь) та у клініці Литовського університету наук здоров'я (Литва), проведення спільних клінічних конференцій. Луцька міська клінічна лікарня тісно співпрацювала над реалізацією проєкту «Транскордонна взаємодія для запобігання і лікування важких випадків опіків на польсько-українському кордоні». Фінансування призначене для облаштування двох палат інтенсивної терапії у міській клінічній лікарні та придбання реанімобіля для неї. У рамках цієї Програми шість лікарів закладу пройшли стажування в публічному закладі охорони здоров'я міста Ленчув [7].

Проєкт «Спільна мережа співпраці у сфері культури та соціального захисту з метою розвитку міст із польсько-українського прикордоння» реалізовувався із квітня 2013 р. виконавчим комітетом Луцької міської ради, виконавчим комітетом Івано-Франківської міської ради, Муніципалітетом міста Жешув за підтримки Європейського Союзу в рамках Програми транскордонного співробітництва «Польща – Білорусь – Україна 2007–2013», Європейського інструменту сусідства та партнерства. У рамках проєкту відбулися численні заходи у сфері культури та соціального захисту для налагодження співробітництва між установами та організаціями трьох партнерських міст. Серед них – міжнародний фестиваль сучасного мистецтва «Art Territory: місто творців», семінари із залучення коштів ЄС для працівників установ культури та соціального захисту, навчальні візити в установах соціального захисту та культури, зустрічі на тему розвитку мережевої співпраці за участю депутатів міських рад, майстер-класи для підопічних органів соціального захисту міста Луцька в партнерських установах у Жешуві, курси польської мови для працівників виконавчих органів та структурних підрозділів Луцької міської ради, цикл заходів на тему розвитку волонтерського руху у сфері культури та соціального захисту. В рамках проєкту створено ще один проєкт – «Барви прикордоння» (2014 р.), в якому беруть участь Жешув, Івано-Франківськ та Луцьк. Головною метою проєкту є створення мережі співпраці у сфері культури і суспільної допомоги міст-учасників, також у ньому передбачено підвищення кваліфікації працівників органів місцевого самоврядування для сприяння спільній польсько-українській діяльності. Бяла Подляска і Луцьк реалізовували проєкт «Річка дружби – надбужанські фольклорні зустрічі» (2007 р.), мета проєкту – налагодження співпраці в галузі культури між

містами Бяла Подляска (Республіка Польща), Луцьк (Україна), Барановичі (Беларусь) [7].

З 17 квітня 2013 р. Луцьк спільно з муніципалітетами польських міст Замостя та Жешува реалізовував проект «Модернізація зоопарків у Замості та Луцьку, а також опрацювання концепції створення рекреаційної зони у Жешуві з метою розвитку транскордонного природного туризму». За кошти проекту відбулася реконструкція Луцького зоопарку: будівництво містечка для ведмедів із вольєрами, оглядовими терасами, павільйоном; містечка для левів із вольєрами, оглядовими терасами, павільйоном; облаштування та благоустрій території (інженерні комунікації), будівництво енергетичних мереж, освітлення, каналізації та водопроводу, пішохідних стежок, відеонагляду; побудовано міст, встановлено огорожу [11].

Проект «Розвиток комунальних послуг як складник сталого розвитку міст польсько-українського прикордоння» (2014–2015 рр.) отримав фінансування з Програми транскордонного співробітництва «Польща – Білорусь – Україна 2007–2013» Європейського інструменту сусідства та партнерства. Головним партнером виступає Товариство органів місцевого самоврядування євро регіону Буг, партнер 1 – гміна міста Холм, партнер 2 – виконавчий комітет Луцької міської ради. Основна мета – стимулювання динаміки розвитку комунальних послуг у містах Люблінського воєводства та Волинської області шляхом передачі знань та обміну досвідом. Протягом року в рамках проекту відбувалася низка заходів. Так, у січні 2015 р. відбулася у міжнародна науково-популярна конференція за участю представників влади міст Луцька та Холм та науковців, де 60 учасників змогли ознайомитися з досвідом в управлінні сектором комунальних послуг у країнах ЄС. Також проведено п'ять зустрічей експертних груп, унаслідок яких було створено п'ять експертних висновків, що стосуються основних сфер міського господарства: житлового господарства, поводження з відходами, водно-каналізаційного господарства, міського громадського транспорту та теплопостачання у місті. Для представлення та обговорення напрацювань експертної групи було проведено тематичні семінари, участь у яких брали представники комунального господарства та представники влади обох міст. Під час навчальних візитів на комунальні підприємства міст-партнерів учасники мали змогу безпосередньо побачити, як працюють заклади, що забезпечують населення теплом, водою, як сортується і переробляється сміття. На заключному семінарі було презентовано основні продукти проекту – концепції щодо зливу дощової і талої води в місті Холмі та місті Луцьку. Документ, що презентували представники Холма, територіально обійняв усе місто, а Концепція, яка розроблялася у Луцьку, охопила лише кілька вулиць: Корольова, Даньшина, Верещагіна та Малоомелянівський масив. Задля перспективи майбутньої міжнародної роботи у місті Луцьку в рамках проекту було створено та обладнано Центр транскордонної економічної співпраці, який надалі працюватиме над розроблення нових проєктів розвитку прикордонної, транспортної, туристичної, комунальної, природоохоронної інфраструктури, молоді та спорту, культурних центрів, а також над реалізацією стратегії розвитку прикордонних регіонів України та Польщі. Центр діятиме як приміщення для організації семінарів, конференцій, навчань та зустрічей. Також було видано двомовну брошуру «Житлово-комунальні підприємства міста Луцька. Довідник лучанина», яка розповсюджується серед населення міста по комунальних підприємствах. Основний висновок підсумкової зустрічі партнерів: співпраця не повинна

зупинятися після закінчення проєкту, потрібно далі працювати, переймати європейський досвід поляків, стимулювати власне суспільство до змін [12]. Краснік і Луцьк реалізовували проєкт «Польсько-український осередок громадської освіти» (2007–2008 рр.), метою якого було поліпшення функціонування адміністрації і розвиток співпраці місцевого рівня в Польщі й Україні, створення навчальної системи для державних адміністрацій і громадських організацій, а також упровадження моделі локальних партнерств на території Польщі і України.

У рамках реалізації проєкту «Планета ідей. Транскордонний трансфер знань у сфері залучення інвестицій для розвитку прикордонного туризму», що реалізувалася Волинським обласним фондом підтримки підприємництва спільно з партнерами з Білорусі (Гродненське обласне відділення громадського об'єднання «Республіканський туристично-спортивний союз» та Департамент фізичної культури спорту і туризму м. Гродно) та Польщі (Центр промоції інновацій та розвитку з м. Білосток) у межах Програми транскордонного співробітництва «Польща – Білорусь – Україна 2007–2013», було проведено цикл навчань для представників громадських організацій та органів влади щодо залучення додаткових грошей у розвиток прикордонного туризму. Луцьк упродовж кількох років налагоджував зв'язки з м. Торунь (Польща), у 2008 р. було підписано угоду про співробітництво, результат якої – встановлення партнерських відносин між двома містами. Для активного обміну досвідом двосторонні контакти здійснюватимуть у таких сферах: освіті; культурі та туризмі; охороні навколишнього середовища та екологічній освіті; житлово-комунальному господарстві; програмах та проєктах Євросоюзу; економічній співпраці; розвитку підприємництва, а також розвитку співпраці між громадськими організаціями [13].

Володимир-Волинський також розвиває транскордонні партнерські зв'язки. Зокрема, здійснюється співпраця в туристичній сфері та екології з містом-побратимом Грубешів. Так, було реалізовано проєкти «Надбужанська природа – продукт транскордонного екологічного туризму – дорога до розвитку», «Чиста вода на Побужжі – транскордонна система водопостачання міст Грубешова та Володимира-Волинського». Під час його першого етапу впровадження розроблено спільну багаторічну інвестиційну програму постачання води для цих міст, виготовлено шість комплектів проєктно-кошторисної документації на модернізацію водозабору та будівництво 4 км водогону. У рамках другого етапу – реконструкція центрального водозабору та системи водопостачання у Володимирі-Волинському. Розвивається співпраця міст Володимир-Волинський та Ленчиця. Було досягнуто низки домовленостей про підтримку спільних проєктів у галузях освіти та виховання дітей, збереження та примноження культурної спадщини, розвитку підприємництва, започатковано напрацювання концепції майбутньої співпраці. Один із напрямів, у якому працюватимуть міста-партнери, – спортивна підготовка дітей та молоді. Планується здійснювати обмін делегаціями юних спортсменів, які здобуватимуть нові вміння та навички в ході спеціально організованих спортивних таборів [14].

Ковель є містом-партнером низки польських міст: Хелма, Бжега Дольного, Легіоново, білоруського Пінська, німецьких Вальсроде, Барзінгхаузена, литовського Утени та українських Сміли і Бучі. У 2016 р. відбулося підписання Угоди про партнерство між містами Ленчна (Республіка Польща) та Ковель (Україна). У 2006 та 2011 рр. подібні документи укладалися на п'ятирічні терміни. Після завершення дії останнього сторони

вирішили продовжити започатковану співпрацю у різних сферах, зокрема освіти, культури, спорту, економіки. Міста реалізували спільний проект «Ленчна і Ковель – прикордонні міста двох традицій і культур». Фінансування отримано в рамках третього набору Програми транскордонного співробітництва «Польща – Білорусь – Україна 2007–2013». Євросоюз надав понад 40 тис. євро та 3 тис. євро – власні кошти. З Хелмом підготовлено проекти «Розбудова транскордонної автомобільно-залізничної інфраструктури транспортних вузлів міст Хелм і Ковель» та «Сонячні школи – відновлювальні джерела енергії в Хелмі і Ковелі». Триває співпраця навчальних закладів Ковеля та Бжега Дольного (Республіка Польща), відбулася низка обмінних візитів школярів. Було підписано Угоду про співпрацю між ліцеєм ім. Максиміліана Оссолінського м. Бжег Дольний та НВК «Загальноосвітня школа № 11-ліцей» м. Ковеля. Впродовж декількох років у міжнародному фестивалі танцю «Танцююче місто» беруть участь колективи з Хелма. Дружні стосунки склалися між спортивним клубом міста Легіоново та міським центром «Спорт для всіх». Підписано Угоду про співпрацю. Налагоджено тісні зв'язки між Університетами третього віку Ковеля та Влодави. Люди старшого покоління зустрічалися як на території Польщі, так і в Ковелі. У 2008 р. було підписано Договір про співпрацю між містом Ковелем та гміною Красностав (Польща). Цим документом передбачено співробітництво у таких напрямках: охорони навколишнього середовища; охорони здоров'я; освіти і виховання; культури, спорту і туризму; економічного розвитку [15].

Іваничі розвивають активні відносини із союзом гмін Грубешівського повіту Люблінського воєводства Республіки Польща та містом Бьароза Брестської області Республіки Білорусь. У процесі такої співпраці періодично здійснюються зустрічі для обміну досвідом, навчальні візити, культурні заходи, реалізація спільних проектів.

Ківерці підписали в 2004 р. Угоду про співпрацю з містом Томашов Любельським (Республіка Польща). У рамках безстрокової угоди про співпрацю між містами Ківерці та Томашов Любельським та для розвитку міст реалізується спільний польсько-український проект «Польська пісня мелодійна». Існують домовленості про подальшу співпрацю міста Ківерці та міста Томашова Любельського з питань охорони навколишнього середовища. У рамках програми польсько-українського молодіжного обміну в Польщі (гміна Пшигодзіце) було реалізовано проект під назвою «Музика і танці в минулому і сьогодні» як культурний обмін і співробітництво в галузі молодіжного танцю і народної музики. Гміна Пшигодзіце кілька років співпрацює містом Ківерці. Намічені подальші плани співпраці між гміною Пшигодзіце та містом Ківерці [16].

Турійськ підтримує партнерські стосунки з містами Краснік та Красностав (Польща). Відбувається обмін візитами, дружні зустрічі. Через відсутність спільних підприємств економічна співпраця не розвивається.

Висновки. Динамічний розвиток транскордонної співпраці призводить до появи нових організаційних форм транскордонного співробітництва. На нашу думку, доречним є подальше дослідження міських поселень як центрів активізації транскордонного співробітництва, оскільки саме міські поселення є місцями концентрації продуктивних сил та володіють високим

потенціалом співробітництва. Результати проведених досліджень свідчать про численні позитивні результати від розвитку транскордонного співробітництва міських поселень євросереєгону «Буг» шляхом реалізації спільних проектів. Однак доцільним буде розроблення стратегічних напрямів транскордонного співробітництва з використанням досвіду європейських країн у реалізації нових форм транскордонного співробітництва.

Література:

1. Регіональна політика та механізми її реалізації / За ред. М.І. Долішнього. – К. : Наукова думка, 2003. – 504 с.
2. Студентів І. Транскордонне співробітництво та його місце в регіональному розвитку / І. Студентів // Регіональна політика в країнах Європи: Уроки для України ; за ред. С. Максименка. – К. : Логос, 2000. – 171 с.
3. Рекомендації щодо впровадження нових форм транскордонного співробітництва / Кол. авторів за ред. д.е.н., проф. Н.А. Мікули ; НАН України. Ін-т регіональних досліджень – Львів, 2010. – 150 с.
4. Мікула Н.А., Засадко В.В. Транскордонне співробітництво України в контексті євроінтеграції : [монографія] / Н.А. Мікула, В.В. Засадко. – К. : НІСД, 2014. – 316 с.
5. Павліха Н.В. Місце та значення транскордонного співробітництва в контексті підвищення конкурентоспроможності регіону / Н.В. Павліха, І.В. Кицюк // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2009. – С. 18–20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/10455/3/Pavliha.pdf>.
6. Кицюк І.В. Роль міста в контексті забезпечення конкурентоспроможності національної економіки / І.В. Кицюк, Н.В. Павліха // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2011. – С. 56–59 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/10465/3/Kytsyuk.pdf>.
7. Звіт про роботу управління міжнародного співробітництва та проектної діяльності за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lutskrada.gov.ua/sites/default/files/zvit_2016.pdf.
8. Луцьк і Люблін: нові пріоритети співпраці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.mon.gov.ua/ua/regionalnews/37089-lutsk-i-lyublin-novi-prioriteti-spiivpratsi>.
9. Університет продовжує співпрацю з польськими колегами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eenu.edu.ua/uk/articles/universitet-prodovzhuie-spiivpracyu-z-polskimi-kolegami>.
10. ПЛІ-НТУ Транскордонний обмін досвідом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lutsk-ntu.com.ua/uk/pl-ntu>.
11. Делегація з Луцька взяла участь у підсумковій конференції у Жешуві в рамках спільного проекту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zunr.info/news/2015/09/30/105786-delegaciya-z-luc-ka-vzyala-uchast-u-pidsumkoviy-konferenciyyi-u-zheshuvi-v-ramkah-spil-nogo-proektu.html>.
12. Комунальники Луцька та Холма підбивали підсумки реалізації міжнародного проекту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lutskrada.gov.ua/fast-news/komunalnyky-lucka-ta-holma-pidbyvaly-pidsumky-realizaciyi-mizhnarodnogo-proektu>.
13. Луцьк і Торунь – партнери [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.viche.info/journal/1239/>.
14. Перспективи міжнародної співпраці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://volodymyrrada.gov.ua/news/2015/08/25_2.htm.
15. Ковель продовжує співпрацю з містами-партнерами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://prokovel.com/kovel2013-526.html>.
16. Представники Ківерцівської міської ради були учасниками Міжнародного форуму неурядових організацій у місті Томашов Любельський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kivertsi.com.ua/news/predstavniki-kivercivsko-misko-radi-buli-uchasnikami-mizhnarodnogo-forumu-neuryadovih-organizac>.

Корнелюк О.А. Анализ функционирования городских поселений Украины в условиях трансграничного сотрудничества (на материалах еврорегиона «Буг»)

Аннотация. В статье рассмотрены организационные формы трансграничного сотрудничества, определено значение городских поселений в активизации трансграничного сотрудничества, проанализированы результаты трансграничного сотрудничества городских поселений, исследованы основные направления реализации трансграничных проектов в городских поселениях.

Ключевые слова: трансграничное сотрудничество, формы трансграничного сотрудничества, городское поселение, центр активизации трансграничного сотрудничества, трансграничное партнерство, трансграничный проект.

Kornelyuk O.A. The analysis of functioning of Ukrainian urban settlements in the conditions of cross-border cooperation (on materials of euroregion Bug)

Summary. The organizational forms of cross-border cooperation are regarded, identifies the role of urban settlements in intensifying cross-border cooperation, analyzes the results of cross-border cooperation of urban settlements, investigates the main directions of implementation of cross-border projects in urban settlements.

Keywords: the cross-border cooperation, urban settlement, the center of activation of cross-border cooperation, cross-border partnership, cross-border project.

Петрецький І.І.,

аспірант,

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Анотація. У статті досліджено регіональний розподіл кількості підприємств за їх розмірами в 2016 р. та визначено, що підприємницька інфраструктура в Україні відповідає середньоєвропейському рівню. Встановлено, що за видами економічної діяльності для підприємництва пріоритетними сферами протягом довгого періоду часу залишаються торгівля та сфера послуг. Доведено, що в процесі залучення інвестицій та формування потенціалу інноваційно-інвестиційного розвитку регіонів України відбувається їх перерозподіл та накопичення, що зумовлюється зв'язками між підприємствами різних регіонів та сфер економічної діяльності. Встановлено необхідність оцінювання легкості ведення бізнесу в усіх областях України за нововведеним Спілкою українських підприємців показником – регіональним рейтингом Doing Business.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційний розвиток, підприємництво, інфраструктура, стимулювання.

Постановка проблеми. Починаючи від перших років незалежності України дії владних структур стосовно соціального та економічного розвитку регіонів нехтувалися. За роки незалежності величина економічного падіння в Україні досягнула 43,0% від рівня 1991 р. Крім того, частка України у світовому ВВП демонструє тенденцію до зменшення, а диференціація соціального та економічного розвитку регіонів є однією з найважливіших проблем становлення ринкової економіки. Отже, дослідження динаміки основних економічних процесів крізь призму підприємницького сектору дають змогу дійти висновку, що регіональна економіка перебуває на стадії глибокої кризи, яка демонструє свою глибину та непередбачувано високі темпи погіршення стану національного господарства.

З огляду на це, проблема оцінювання рівня підприємницької інфраструктури, здатної адаптувати національну та регіональну економіку до закономірностей геоекономічного простору, має стати магістральним напрямом державної політики в умовах глобалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку регіонів, їх економічного та інноваційно-інвестиційного потенціалу присвячено праці відомих вітчизняних учених: В.М. Гесця [1], С.А. Єрохіна [2], М.М. Єрмошенка [3], Л.І. Федулова [6], В.Я. Шевчука [8], І.Ю. Штулер [9–11].

Невирішена частина загальної проблеми полягає у дослідженні та оцінюванні рівня підприємницької інфраструктури регіонів України та на цій основі визначення інфраструктурного забезпечення інноваційно-інвестиційних процесів у регіоні.

Мета статті полягає у дослідженні економічного стану підприємницького сектору регіональної економіки та виведенні взаємозалежностей між рівнем підприємницької інфраструктури та станом інноваційно-інвестиційного розвитку регіонів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державна політика децентралізації є одним із ключових інструментів практичного запровадження нової моделі інноваційно-інвестиційного розвитку України та невід'ємною складовою частиною розвитку її регіонів. Стосовно вітчизняних реалій децентралізації у вузькому розумінні є важливим інструментом розквіту підприємництва, поліпшення інвестиційного клімату, а в широкому розумінні – призведе до пожевлення інвестиційного клімату національної економіки, створення нових робочих місць, підвищення стандартів життя населення, глобального перерозподілу стратегічних ресурсів, посилення впливу транзитивності геоекономічного простору й утримання внутрішньодержавної військово-політичної стабільності. Політика інноваційно-інвестиційного розвитку регіонів України передбачає усунення адміністративних бар'єрів, зменшення часового лагу та грошових ресурсів, які вилучалися з обігових коштів підприємництва регіонів на дотримання й виконання нормативних процедур державного регулювання, зменшення кількості контрольних заходів. Врівноважена політика інноваційно-інвестиційного розвитку регіонів є важливою передумовою запровадження європейських стандартів підприємництва в Україні для формування європейської бізнес-моделі в умовах всеохоплюючої глобалізації. Стратегічні пріоритети інфраструктурного забезпечення інноваційно-інвестиційних процесів передбачають визначення та впровадження комплексу заходів, що спрямовані на модернізацію дозвільної системи, спрощення реєстраційної та ліцензійної систем, полегшення податкового навантаження тощо. В умовах зовнішньої агресії проти України політика децентралізації акцентується на пріоритетному підприємницькому секторі, зважаючи на його потенціал у формуванні робочих місць, забезпеченні зайнятості та зниженні безробіття як на регіональному рівні, так і на національному.

Кількісне визначення підприємницької інфраструктури в Україні відповідає середньоєвропейському рівню. Для порівняння країн світу (у тому числі й країн ЄС) підприємництво є основою їх національних економік. У ЄС приватний підприємницький сектор становить 99,8% і лише 0,2% припадає на державні суб'єкти господарювання.

Регіональний розподіл кількості підприємств за їх розмірами в 2016 р. наведений у табл. 1.

Як свідчать дані табл. 1, станом на 1 січня 2017 р. в Україні нараховувалося 306 369 підприємств, з яких 383 – великі, 14 832 – середні та 291 154 – малі. Протягом останніх років відбулося кількісне зменшення всіх видів підприємств як в абсолютному виразі, так і у відносному.

У структурі суб'єктів господарювання збільшилася частка малих підприємств – від 94,3% загальної кількості у 2010 р. до 95,2% загальної кількості у 2014 р. внаслідок зменшення кількості середніх і великих підприємств (табл. 2) [5]. Відповідно до чинного законодавства України, учасниками господарських

Кількість підприємств за їх розмірами в розрізі регіонів у 2016 р.

	Усього, одиниць	У тому числі					
		великі підприємства		середні підприємства		малі підприємства	
		одиниць	у % до загальної кількості підприємств відповідного регіону	одиниць	у % до загальної кількості підприємств відповідного регіону	одиниць	у % до загальної кількості підприємств відповідного регіону
Україна	306369	383	0,1	14832	4,9	291154	95,0
Вінницька	8645	12	0,1	479	5,6	8154	94,3
Волинська	5041	5	0,1	302	6,0	4734	93,9
Дніпропетровська	25584	47	0,2	1212	4,7	24325	95,1
Донецька	10483	32	0,3	558	5,3	9893	94,4
Житомирська	5930	5	0,1	380	6,4	5545	93,5
Закарпатська	5058	2	0,0	256	5,1	4800	94,9
Запорізька	13474	19	0,1	578	4,3	12877	95,6
Івано-Франківська	6883	7	0,1	289	4,2	6587	95,7
Київська	17830	34	0,2	936	5,2	16860	94,6
Кіровоградська	7205	2	0,0	344	4,8	6859	95,2
Луганська	3526	6	0,2	217	6,1	3303	93,7
Львівська	15586	17	0,1	820	5,3	14749	94,6
Миколаївська	10051	8	0,1	337	3,3	9706	96,6
Одеська	21004	13	0,1	800	3,8	20191	96,1
Полтавська	8989	15	0,2	545	6,0	8429	93,8
Рівненська	4697	3	0,0	285	6,1	4409	93,9
Сумська	5287	6	0,1	365	6,9	4916	93,0
Тернопільська	4249	1	0,0	231	5,4	4017	94,6
Харківська	20435	11	0,0	1096	5,4	19328	94,6
Херсонська	7171	2	0,0	287	4,0	6882	96,0
Хмельницька	6228	6	0,1	357	5,7	5865	94,2
Черкаська	8050	9	0,1	436	5,4	7605	94,5
Чернівецька	3500	1	0,0	154	4,4	3345	95,6
Чернігівська	5236	4	0,1	346	6,6	4886	93,3
м.Київ	76227	116	0,2	3222	4,2	72889	95,6

¹ Дані наведено без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ, тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: складено на основі [5]

відносин можуть бути юридичні та фізичні особи. На початок 2017 р. в Україні підприємницьку діяльність вели майже 3,5 млн. фізичних осіб – підприємців.

За даними Державної реєстраційної служби, станом на 1 січня 2015 р. в Україні припинено діяльність 3 711 969 суб'єктів господарювання, з них 1 082 216 юридичних осіб та 2 629 753 фізичних осіб – підприємців [5].

За регіональним розподілом найвищі показники інфраструктурного забезпечення підприємствами у місті Києві та Харківській, Одеській, Дніпропетровській та Львівській областях. Найнижчі показники кількості підприємств належать Волинській, Луганській, Закарпатській та Чернівецькій областям.

У розподілі за видами економічної діяльності для підприємництва пріоритетними сферами протягом довгого періоду часу залишаються торгівля та сфера послуг, питома вага становить понад 60% від загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг). Значно нижчими є показники промисловості (34%), сільського господарства (6%), будівництва (3%) (рис. 1)

Як видно з даних рис. 2, національна економіка за своєю структурою належить до складних ієрархічних систем, у межах якої можна виділити рівні галузевого та регіонального розподілу.

Інфраструктура регіональної економіки характеризується певним рівнем потенціалу, що забезпечить її інноваційно-інвестиційний розвиток. Кожен рівень структури є одночасно джерелом та пунктом розподілу інвестицій.

Кількість підприємств, які мають потребу в інвестиціях та інноваціях, збільшується зі зростанням рівня підприємницької інфраструктури. У процесі залучення інвестицій та формування потенціалу інноваційно-інвестиційного розвитку регіонів України відбувається їх перерозподіл та накопичення, що зумовлюється зв'язками між підприємствами різних регіонів та сфер економічної діяльності. Цей цикл є безперервним (рис. 2).

Оскільки сучасна регіональна економіка знаходиться в нестійких умовах, обтяжених постійними трансформаціями, принциповими змінами в частині надходження ресурсів, що необхідні для соціально-економічного розвитку країни у цілому і територій зокрема, то, відповідно, і зв'язки між її підсистемами можуть мати тимчасовий характер.

Для визначення стратегічних перспектив ефективного залучення інвестицій та інновацій у регіони України й підприємницький сектор доцільним є визначення Індексу легкості ведення бізнесу, що здійснюється експертами Світового банку [9].

Як і раніше, головним джерелом фінансування капітальних інвестицій, залишаються власні кошти підприємств і організацій, а також кредити банків та інші позики. Індекс Doing Business характеризує легкість і простоту адміністративних процедур малого і середнього підприємництва. Показники щодо розрахунку індексу поділяють на дві групи: перша група – рівень міцності правових інститутів щодо регулювання бізнесу (включає чотири індикатори): кредитування, захист інвесторів, забезпечення виконання договорів, вирішення неплатоспро-

можності підприємств; друга група – складність і вартість процедур регулювання (сім індикаторів): реєстрація підприємств, отримання дозволів, реєстрація власності, оподаткування, міжнародна торгівля.

За підсумками рейтингу Світового банку Doing Business Україна перемістилася вище на 13 позицій порівняно з минулорічним рейтингом і посіла 83-є місце (рис. 3).

Експерти Світового банку позитивно відзначили проведення реформ в Україні, проте їх дослідження повною мірою

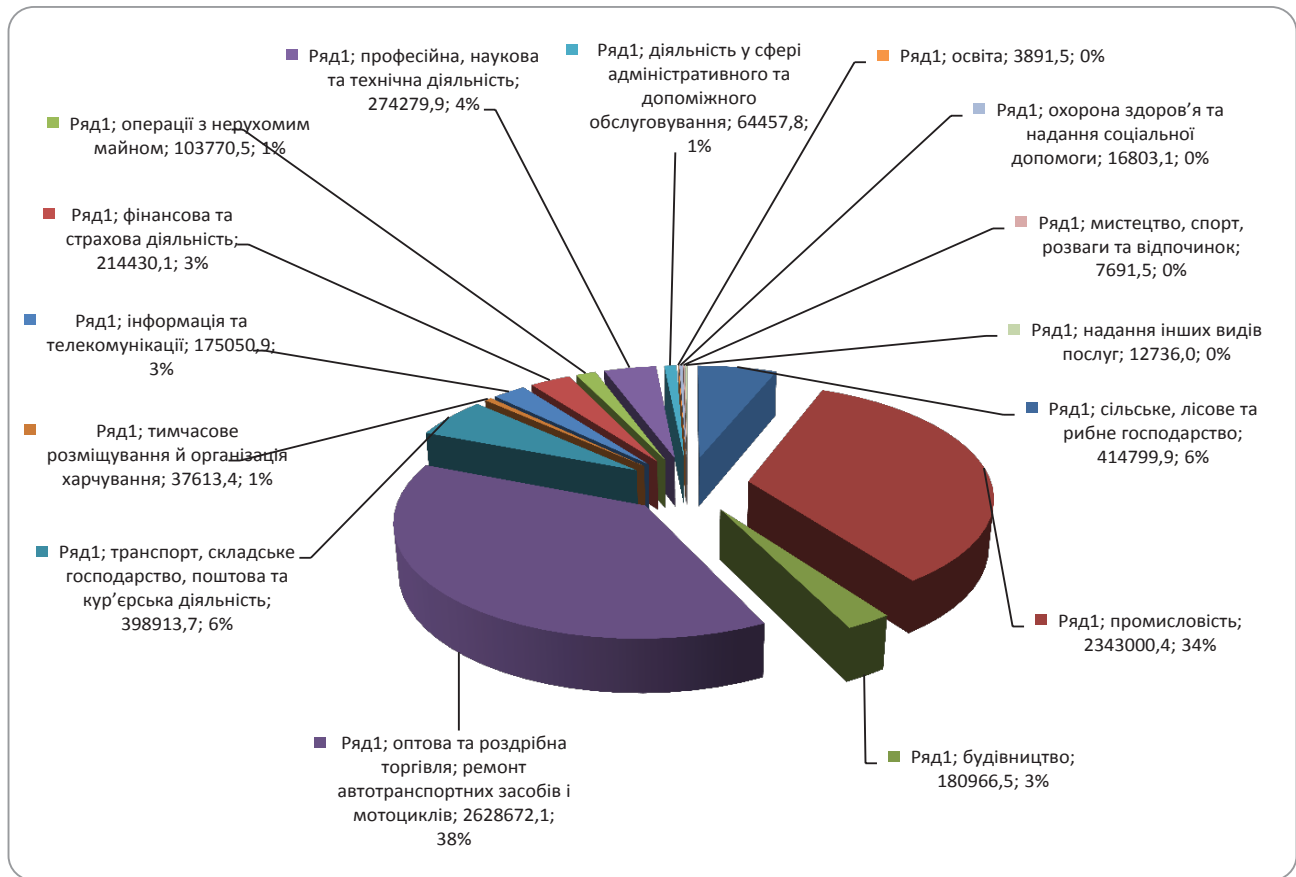


Рис. 1. Частка підприємництва в обсягах реалізації продукції за видами економічної діяльності в 2016 р.

Джерело: складено на основі [5]

Таблиця 2

Динаміка чисельності підприємств усіх розмірів, 2011–2016 рр.

Показники	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2015 р. у % до 2011 р.
Кількість підприємств, од.	378810	375695	364935	393327	341001	306369	90
великі підприємства, од.	586	659	698	659	497	383	85
% до загальної кількості підприємств	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	50
середні підприємства, од.	20983	20753	20189	18859	15906	14832	76
% до загальної кількості підприємств	5,5	5,5	5,5	4,8	4,7	4,7	85
на 10 тис. осіб наявного населення, од.	5	5	4	4	4	4	80
малі підприємства, од.	357241	354283	344048	373809	324598	291154	91
% до загальної кількості підприємств	94,3	94,3	94,3	95,0	95,2	95,2	101
на 10 тис. осіб наявного населення, од.	78	77	76	82	75	75	96
з них мікропідприємства, од.	300445	295815	286461	318477	278922	247695	93
% до загальної кількості підприємств	79,3	78,7	78,5	81,0	81,8	81,8	103
на 10 тис. осіб наявного населення, од.	66	65	63	70	65	65	98

Джерело: складено на основі [5]

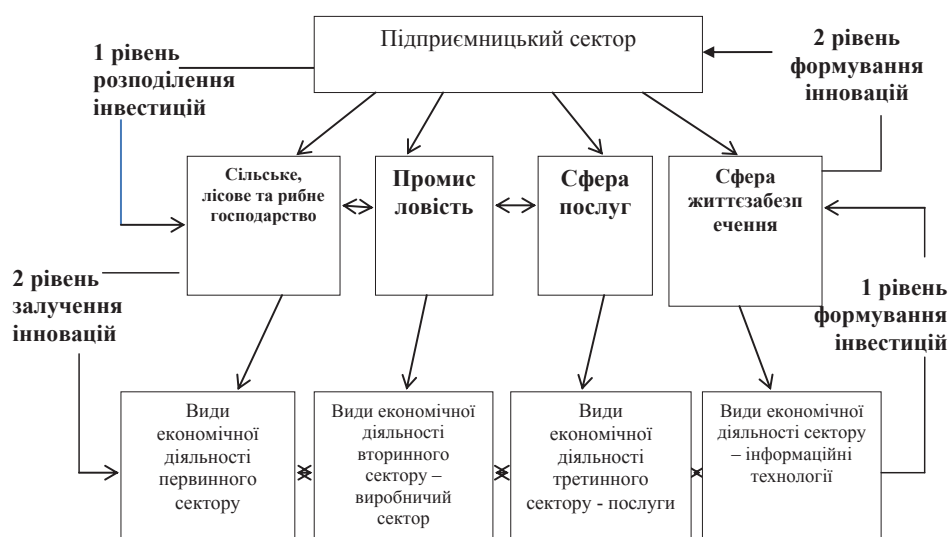


Рис. 2. Рівні розподілення інвестицій і формування інновацій в ієрархічній структурі підприємницького сектору

Джерело: складено автором

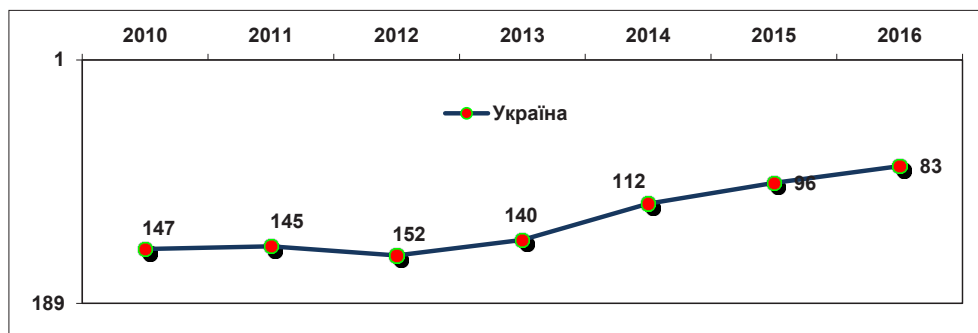


Рис. 3. Динаміка змін позиції України в рейтингу Doing Business за 2010–2016 рр.

Джерело: побудовано автором

не розкривають регіональних особливостей та не відображають стану підприємництва за територіальним розподілом певної країни.

Відповідно, виникла необхідність здійснити оцінку легкості ведення бізнесу в усіх областях України, тому Спілка українських підприємців презентувала регіональний рейтинг Doing Business, який адаптований до вітчизняного територіального розрізу за методологією Світового банку (рис. 4).

За результатами регіонального рейтингу Doing Business Сумська область показала найкращий результат серед усіх обласних центрів, набравши 107 балів зі 171 можливих. На другому місці Львівська область, яка набрала 103 бали. По 101-му балу набрали Івано-Франківська та Кіровоградська області. Тернопільська область замикає п'ятірку лідерів зі 100 балами.

Аутсайдерами рейтингу стали Чернігівська (81 бал), Херсонська (79 балів) та Луганська (75 балів) області.

В аналізі підприємництва виявлено залежності розвитку індивідуального виробничого підприємництва від рівней народжуваності, демографічного навантаження, природного та міграційного приросту, безробіття й напруженості на ринку праці, споживчих витрат і показника загальної місткості ринку в регіоні. Однак даному аспекту дослідження будуть присвячені подальші наукові пошуки.

Висновки. Проаналізувавши все вищевикладене, встановлено, що основними причинами в проблемах розвитку підприємницької інфраструктури економіки України є: зниження конкурентоспроможності галузей економіки, розрив регіональних виробничих зв'язків унаслідок часткової втрати територіальної цілісності, залежність від міжнародних кредиторів, скорочення обсягів та зниження якості надання суспільних благ (освіта, наука, медицина, культура і спорт), макроекономічна стагнація, технологічна відсталість та сировинна зорієнтованість експорту, скорочення обсягів і масштабів інвестиційної діяльності. Також визначено, що регіональна динаміка і наявний зв'язок між основними чинниками інноваційно-інвестиційного розвитку регіонів України переконують у кризі наявної моделі інфраструктурного забезпечення регіонів.

Аналіз регіонального рейтингу Doing Business указує на нерівномірний розподіл та переважно низький рівень підприємницької інфраструктури. Між тим дана інформація є цінною для регіональних органів влади та органів місцевого самоврядування, оскільки саме в їх компетенції є створення більш комфортних умов для ведення бізнесу, тим самим мотивуючи підприємців та інвесторів створювати та вести бізнес у цих регіонах. Водночас залишаються актуальними проблеми супе-

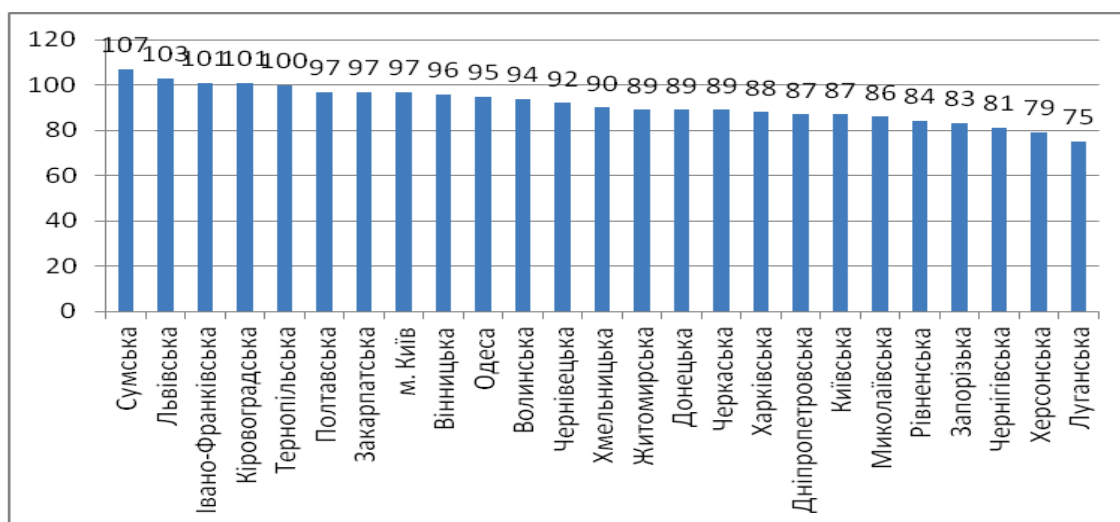


Рис. 4. Рейтинг Doing Business у розрізі регіонів України в 2017 р.

Джерело: побудовано автором

речностей у діяльності влади та недостатнього темпу реформування базових інститутів.

Таким чином, сподіваємося, що найближчим часом регіональна економічна система позбудеться кризових явищ та відбудуватиметься поштовхування інноваційно-інвестиційних процесів, які сприятимуть економічному розвитку регіонів.

Література:

1. Гесць В.М. Інноваційні перспективи України : [монографія] / В.М. Гесць, В.П. Семиноженко. – Харків : Константа, 2006. – 272 с.
2. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект) : [монографія] / С.А. Єрохін. – К. : Світ Знань, 2002. – 528 с.
3. Організаційно-економічні аспекти інноваційного оновлення національного господарства : [монографія] / За наук. ред. М.М. Єрмошенка, С.А. Єрохіна. – К. : НАУ, 2008. – 216 с.
4. Оскольський В. Про економічну політику сталого розвитку в Україні / В. Оскольський // Економіка України. – 2014. – № 6. – С. 4–13.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Федулова Л.І. Прогнозування інноваційно-технологічного розвитку економіки як складова вибору стратегії виходу з кризи / Л.І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2014. – № 3. – С. 5–18.
7. Чечель О.М. Основні стратегічні пріоритети інноваційної складової економічної політики держави / О.М. Чечель // Економіка та держава. – 2014. – № 1. – С. 118–120.
8. Шевчук В.Я. Формування інноваційної моделі сталого розвитку України в посткризовий період / В.Я. Шевчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://soskin.info/ea/2010/1-2/20103.html/>.
9. Штулер І.Ю. Сучасні тенденції позиціонування України в світових рейтингах в умовах циклічних коливань економіки / І.Ю. Штулер // Економіка та суспільство. – 2016. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economyandsociety.in.ua>.
10. Штулер І.Ю. Сценарне імітаційне моделювання розвитку інституційних секторів національної економіки у середньостроковій перспективі / І.Ю. Штулер // Фінанси інституційних секторів економіки України : [монографія] / За заг. ред. Т.І. Єфименко, М.М. Єрмошенка. – К. : Акад. фін. Управління, 2014. – 584 с.
11. Штулер І.Ю. Організаційно-економічні передумови побудови програми інноваційного розвитку підприємства / І.Ю. Штулер // Системи прийняття рішень в економіці, техніці та організаційних сферах: від теорії до практики : [колективна монографія] / За заг. ред. Л.М. Савчук. – Павлоград : Синтез-Т, 2014. – Т. 2. – 429 с.

Петрецький І.І. Оцінка урівня підприємницької інфраструктури в інноваційно-інвестиційному розвитку регіонів України

Анотація. В статті досліджено регіональне розподілення кількості підприємств по їх розмірам в 2016 г. і определено, що підприємницька інфраструктура в Україні відповідає середньоевропейському рівню. Установлено, що по видам економічної діяльності для підприємництва пріоритетними сферами в течение довгого періоду времени остаются торгівля і сфера послуг. Доказано, что в процессе привлечения инвестиций и формирования потенциала инновационно-инвестиционного развития регионов Украины происходит их перераспределение и накопление, что объясняется связями между предприятиями различных регионов и сфер экономической деятельности. Установлена необходимость оценки легкости ведения бизнеса во всех областях Украины по введенным Союзом украинских предпринимателей показателем – региональным рейтингом Doing Business.

Ключевые слова: инновационно-инвестиционное развитие, предпринимательство, инфраструктура, стимулирование.

Petretsky I.I. Evaluation of the level to enterprise infrastructure in the innovation-investment development of the Ukraine's regions

Summary. The article examines the regional distribution of the number of enterprises by their size in 2016 and it is determined that the entrepreneurial infrastructure in Ukraine corresponds to the average European level. It has been established that, by economic activities for entrepreneurship, trade and services remain the priority areas for a long period of time. It is proved that in the process of attracting investments and forming the potential of innovation and investment development of the regions of Ukraine, their redistribution and accumulation take place, which is explained by the connections between enterprises of different regions and spheres of economic activity. It is stated that it is necessary to assess the ease of doing business in all regions of Ukraine, introduced by the Union of Ukrainian Entrepreneurs indicator – Regional Rating Doing Business.

Keywords: innovative and investment development, entrepreneurship, infrastructure, incentives.

Попова М.В.,

аспірант кафедри менеджменту,
Запорізький національний технічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ СТРУКТУРНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ

Анотація. У статті здійснено аналіз змісту механізму структурних трансформацій реального сектору економіки регіону. Розглянуто його основні складники та особливості інструментів. Запропоновано теоретичну схему механізму структурної трансформації реального сектору економіки регіону.

Ключові слова: регіон, реальний сектор економіки, структура, трансформація, механізм структурних трансформацій.

Постановка проблеми. Сучасні кризові явища у світі суттєво впливають на економічну ситуацію в країнах та створюють нові вимоги до структури економіки, передусім реального сектору, який є основою розвитку інших галузей та забезпечує більшу стійкість до зовнішніх факторів, конкурентоспроможність та економічний розвиток. Надто гостро це питання постає у зв'язку з необхідністю проведення реструктуризації економіки окремих регіонів у пострадянських країнах, у тому числі Україні, оскільки здебільшого їх структура реального сектору економіки й досі залишається архаїчною та не відповідає сучасним потребам розвитку. Концентрація уваги на регіональному рівні зумовлюється й тим, що саме регіони є основною рушійною силою для розвитку економіки через велику ефективність та швидкість проведення заходів із реструктуризації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти означеної проблеми розглядаються багатьма вченими. Так, питанню структурної трансформації національної економіки та її механізмів присвячено праці С.А. Єрохіна [1], О.А. Мельниченко та В.М. Миколюка [2], Ю.М. Чайки [3; 4], А. Пікуса [5]. Теоретичним питанням структурної трансформації економіки регіону присвячені праці Н.А. Кухарської [6], В.Б. Цехановича [7], В.І. Ляшенка, Л.Г. Червової, Л.М. Кузьменко [8], а питання механізмів такої трансформації розглянуто С.А. Мазуром [9], П.С. Усатим та О.С. Белокриловою [10].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість праць, питання механізму структурних трансформацій економіки регіону потребує подальшого дослідження, оскільки здебільшого розглядаються окремі елементи механізмів трансформації і відсутнє представлення механізму як єдиного цілого. Отже, питання структурної трансформації саме реального сектору економіки є мало розглянутими та дискусійними.

Мета статті полягає у визначенні сутності та змісту механізму структурних трансформацій реального сектору економіки регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розгляд сутності та змісту механізму структурної трансформації реального сектору економіки регіону необхідно розпочати з розуміння поняття структурних зрушень та їх розгляду через реальний сектор економіки. Так, П.С. Усатим та О.С. Белокриловою

загалом поняття структури економіки трактується як система відтворення валового внутрішнього продукту (ВВП), що складається з господарчих елементів (при цьому вона характеризується, перш за все, з кількісного боку згідно із часткою та питомою вагою, яку займає та чи інша галузь (підприємство, інші елементи) у системі виробництва, розподілу та споживання ВВП та національного доходу). Структурні зрушення в економіці, своєю чергою, розглядаються ними як зміни матеріально-речової (галузевої, відтворювальної, технологічної) та соціально-економічної побудови економічної системи, взаємозв'язків між її елементами, які призводять до зміни матеріально-речових (еволюційних) та соціально-економічних (революційних) системних якостей [10]. Також вони зазначають, що структурні зрушення проявляються у формі зміни положення елементів, пропорцій, часток та якісних характеристик економічної системи [10]. Таке розуміння структурних зрушень дає змогу розглядати структурні трансформації реального сектору економіки регіону передусім як зміну часток (пропорцій) галузей реального сектору економіки регіону. Зважаючи на те, що реальний сектор економіки розглядається як економічна діяльність зі створення речових благ і матеріальних послуг, за допомогою яких здійснюється задоволення суспільних потреб [11, с. 218], то означене визначення можна поглибити до його розуміння як зміни пропорцій виробництва різних видів товарів та матеріальних послуг на регіональному рівні.

Загалом термін «механізм» в Економічному словнику трактується як: «1. система ланок, пристрій, спосіб, які визначають порядок певного виду діяльності; 2. внутрішній пристрій машини, устаткування тощо – система певних ланок та елементів, що приводять їх у дію, тобто перетворюють рух одних ланок у необхідний рух інших; 3. система прямих і опосередкованих взаємозв'язків між економічними явищами і процесами, передусім між їх протилежними сторонами, а також між підсистемами й елементами, які виникають у різних типах економічних системах та між ними (за наявності комплексу умов). Теоретичним вираженням М. економічного є відповідна система взаємозв'язків між економічними законами і категоріями» [12, с. 496]. Таке розуміння механізму дає змогу говорити, що його розгляд необхідно проводити з двох основних позицій – із погляду суб'єкту та об'єкту означеного механізму та основних засобів їх взаємозв'язку, тобто інструментів та методів означеного механізму.

Саме з означених позицій різними авторами здійснюється розгляд механізму структурних трансформацій. Так, С. Дорогунцов та О. Горська визначають механізм структурних трансформацій як зважене поєднання прямого державного регулювання модернізації економіки шляхом міжгалузевого і внутрішньогалузевого розподілу ресурсів, розроблення регіональних програм розвитку на базі місцевого ресурсного потенціалу і управління перебудовою шляхом організації,

фінансування і стимулювання науково-технічних досліджень, середньо- і довгострокового прогнозування [13, с. 11]. Ю. Чайка розглядає механізми структурної трансформації передусім із позицій рушійних сил та факторів, що забезпечують означені трансформації (у першу чергу, механізмів самоорганізаційного розвитку структури економічної системи та механізмів державного регулювання структурного розвитку означеної системи) [3; 4]. А. Пікус, П.С. Усатий та О.С. Белокрилова розглядають означений механізм насамперед через суб'єкти та об'єкти структурних зрушень [5; 10]. Зокрема, останніми він розглядається як ланцюг, що складається із «суб'єктів – інститутів – стратегії – інструментів – об'єктів», де суб'єкти структурних зрушень у вигляді господарчих суб'єктів (від окремого індивідуума до держави), об'єднані в певні господарчі інститути за допомогою певних інструментів у рамках визначеної ними стратегії здійснюють вплив на об'єкти трансформації – сукупність матеріальних елементів економічної структури [10]. С.А. Мазур, своєю чергою, розглядає систему механізмів реструктуризації економіки регіону, яка складається з:

- організаційно-управлінського механізму;
- економічного механізму;
- нормативно-правового механізму;
- інформаційного механізму;
- адміністративного механізму [9, с. 73].

В означеному підході організаційно-управлінський механізм охоплює питання формування інституційної інфраструктури реструктуризації та формування її завдань та обґрунтованості (а отже, охоплює суб'єктів та стратегію трансформації); економічний механізм складається з методів та інструментів, використання яких призведе до реструктуризації; нормативно-правовий механізм включає повноваження та можливості застосування окремих інструментів трансформації регіональними органами влади; адміністративний механізм охоплює переважно питання фінансової підтримки, податкового навантаження, створення дорадчих центрів та інших адміністративних питань переважно державної регіональної політики; інформаційний механізм зводиться переважно до акумулювання статистичних даних щодо показників економічного розвитку регіону [9].

На основі аналізу визначення структурних трансформацій реального сектору економіки та систематизації різних підходів до механізму реструктуризації визначимо механізм структурних трансформацій реального сектору економіки як систему інструментів, що використовуються регіональними органами влади для досягнення певних цілей зі зміни пропорцій виробництва різних видів товарів та матеріальних послуг регіону. Тобто можна запропонувати такі складники означеного механізму (рис. 1):

- суб'єкт – регіональні органи влади;
- об'єкт – реальний сектор економіки;
- інструменти, які використовуються суб'єктами механізму для впливу на об'єкт для досягнення означених цілей.

Найважливішим елементом означеного механізму є саме система зв'язків суб'єкта й об'єкта, яка визначається інструментами, які використовуються в межах останнього. Загальний перелік інструментів, які можуть бути використані під час проведення структурної трансформації економіки, є достатньо широким, це:

- державні та регіональні цільові програми;
- бюджетне фінансування;
- податкове стимулювання;

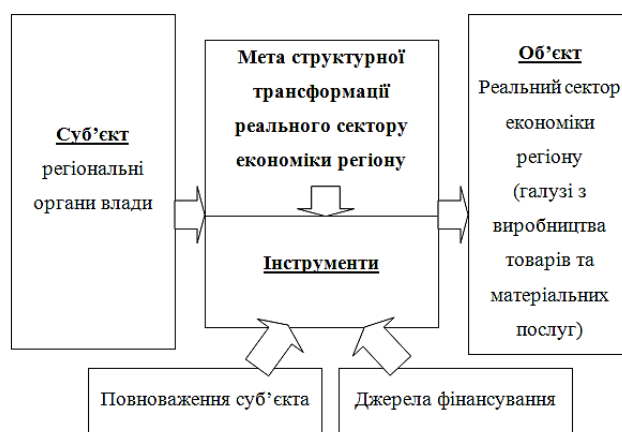


Рис. 1. Схема механізму структурної трансформації реального сектору економіки регіону

- надання державних гарантій за кредити;
- інструменти інвестиційної політики;
- створення спеціальних фондів;
- державні закупівлі;
- формування територій пріоритетного розвитку;
- створення вільних економічних зон;
- створення кластерів;
- створення регіональних інноваційних науково-технічних структур (технополісів, технопарків, бізнес-інкубаторів);
- підтримка інформаційних мереж;
- консалтингова діяльність тощо [1; 6–9].

Усі означені інструменти охоплюють вплив на реальний сектор економіки та можуть бути використані в механізмі реструктуризації. Однак обрання певних інструментів зумовлене визначеною метою та завданнями структурної трансформації (що полягає у визначенні бажаних пропорцій галузей реального сектору економіки та формується на основі аналізу наявної структури, економічного потенціалу, конкурентних переваг, конкретних економічних умов регіону, перспектив розвитку наявних галузей та можливостей розвитку нових), а також, що першочергово, повноваженнями та наявними фінансовими ресурсами регіональних органів влади (хоча в умовах реформи децентралізації, яка зараз проводиться в Україні, суттєво розширено їх повноваження та фінансові можливості, цей фактор залишається одним із вирішальних у процесі обрання інструментів). Також варто відзначити, що більшість європейських країн використовує для проведення структурної трансформації інструменти фінансового стимулювання, а отже, їх використання рекомендується і для реструктуризації реального сектору економіки регіону [8]. Також багатьма вченими здійснено акцент на ефективності та необхідності обов'язкового використання як інструменти реструктуризації створення кластерів, спеціальних економічних зон, регіональних інноваційних науково-технічних структур, що підтверджується українським та закордонним досвідом [7; 8].

Під час розгляду таких інструментів також важливо відзначити, що структура економіки змінюється під впливом багатьох факторів, серед яких Ю.М. Чайка відзначає самоорганізаційні механізми внутрішньої самоорганізації (ціноутворення, конкуренції, нагромадження та перелив капіталу, циклічного розвитку); механізми зовнішньої самоорганізації (валютного регулювання, міжнародної конкуренції, міжнародного переливу капіталу, загальносвітових криз) та зовнішньоорганізаційні

(механізми державного регулювання економіки та механізми регулювання світової економіки організаціями загальносвітового рівня та інтеграційними об'єднаннями) [3]. Також для економіки регіону варто додати чинник регіонального механізму самоорганізації та такі чинники, як науково-технічний прогрес, ефекти структурних зрушень попередніх періодів, природні, техногенні чинники, які також частково можна віднести до самоорганізаційних [2]. Виходячи із цього, у процесі обрання конкретних інструментів необхідно враховувати дію самоорганізаційних факторів та використовувати інструменти, що стимулюватимуть їх позитивну дію [3].

Також важливим аспектом, визначеним у попередніх дослідженнях, є те, що під час розроблення означеного механізму та обранні його інструментів бажаним є використання як теоретичне підґрунтя теорій регіонального розвитку – теорій структурних перетворень, теорій ендегенного зростання (нової економіки зростання), кумулятивного зростання і конкурентних переваг регіону; саме означені групи теорій якнайкраще охоплюють реальний сектор економіки, розглядаючи розвиток економіки та засоби його досягнення [14]. Сутність першої групи теорій (представники – Артур Л'юїс, Холліс Ченері) полягає в аналізі структурних змін і побудові структурної еволюції, через яку повинна пройти кожна країна (регіон) для досягнення самопідтримувального зростання [15, с. 78, 82]. Розгляд цієї групи теорій із погляду реального сектору економіки дав змогу зазначити, що охоплені структурні перетворення передусім стосуються еволюції та розвитку саме реального сектору економіки, тобто дають змогу якнайкраще зрозуміти необхідні напрями його подальшого зростання, а отже, допомагають більш успішно визначити мету та завдання структурної трансформації.

Нова теорія економічного зростання (теорія ендегенного зростання у теоріях регіонального розвитку – Р. Ромер, Р. Лукас, А. Ягідка, М. Діба, С. Кондратюк) ґрунтується на понятті ендегенного зростання та вивчає відмінності у темпах зростання різних країн і факторів, від яких означений ріст залежить [15; 16; 18]. Ця група теорій є найбільш прогресивною й охоплює питання, пов'язані із продуктивністю капіталу, ефектом масштабу та технологічним прогресом, а також виступає за активне втручання держави в процес розвитку. Погоджуємося з думкою вчених, що саме нова теорія економічного зростання дає можливість дослідити його через розвиток високотехнологічних галузей, а отже, визначає їх як один із пріоритетів структурних трансформацій реального сектору економіки регіону [16].

У теоріях кумулятивного зростання (теорія «полюсів росту», теорія міських агломерацій Ф. Перру, Г. Мюрдала, Ж.-Р. Будвіля, Х. Ласуе, теорія «осей розвитку» П. Потье, теорія «прямого та зворотного зв'язку» А. Хіршмана, теорія «центр – периферія» Дж. Фрідмана, модель «дифузії інновацій» П. Хаггета, Т. Хагерстанда, модель «вулкан» Х. Гірш, еволюція нерівномірності розвитку всередині країни Вільямсон, Річардсон) основними чинниками росту визначається територіальний поділ праці, мобільність факторів виробництва, інновації та канали їх поширення, локалізація [17; с. 673; 18–20]. Зважаючи на це, можна говорити про те, що ця група теорій не тільки охоплює питання реального сектору економіки через фактори виробництва, а й концентрується саме на механізмах його інноваційного розвитку (впровадження інновацій, наукового прогресу тощо) й не обмежується зростанням лише в контексті результуючого позитивного ефекту на економіку регіону.

Продовженням теорії кумулятивного зростання стали теорії конкурентних переваг (кластерні моделі промислового

та регіонального розвитку – М. Портер, М. Енрайт, С. Розенфельд, Д. Хамфрі, Х. Шмітц; модель «Піраміди конкурентоспроможності регіону» – Б. Гардінер, Р. Мартін, П. Тайлер; циклічна теорія кумулятивної конкурентоспроможності – Дж. МакКомбі, М. Сеттерфілд), які базуються на зростанні регіональної конкурентоспроможності й яку розглядають через максимальне використання виробничих, природних, інтелектуальних, технологічних, інформаційних та інших ресурсів регіону, а також ідеї детермінантів технологічного прориву [17]. Означені теорії, як і попередня група, охоплюють питання інноваційного розвитку реального сектору економіки, що робить необхідним використання їх напрацьованих для забезпечення економічного розвитку в сучасних висококонкурентних умовах.

Висновки. У результаті дослідження механізм структурних трансформацій реального сектору економіки регіону було визначено як систему інструментів, що використовуються регіональними органами влади для досягнення певних цілей зі зміни пропорцій виробництва різних видів товарів та матеріальних послуг регіону. Основними його відмінностями є саме об'єкт (регіональні органи влади), предмет (реальний сектор економіки регіону), а також додаткові особливості та обмеження щодо обрання його інструментів. Серед основних обмежень ключовими визначено мету та завдання структурних трансформацій певного регіону, повноваження регіональних органів влади, а також джерела фінансування, які можуть бути використані означеними владними органами для забезпечення використання обраних інструментів. Також було визначено найбільш пріоритетні та дієві з них: фінансове стимулювання, створення кластерів, спеціальних економічних зон, регіональних інноваційних науково-технічних структур, що відповідає рекомендованим до врахування теоріям регіонального розвитку. Отримані результати є важливим теоретичним підґрунтям для практичного розроблення означеного механізму, а також програм та стратегій регіонального розвитку, що є предметом подальших досліджень.

Література:

1. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект) : [наукова монографія] / С.А. Єрохін. – К. : Світ знань, 2002. – 528 с.
2. Мельниченко О.А. Структурні зрушення в національній економіці як об'єкт та результат державної структурної політики / О.А. Мельниченко, В.М. Миколок // Публічне управління: теорія та практика. – 2012. – № 4. – С. 131–135.
3. Чайка Ю.М. Вплив економічних механізмів на структуру економіки України / Ю.М. Чайка // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2012. – № 6(1). – С. 41–46.
4. Чайка Ю.М. Механізм структурного розвитку національної економіки / Ю.М. Чайка // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 3. – С. 30–41.
5. Пікус А. Теоретичні основи дослідження механізму структурних зрушень в економіці / А. Пікус // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2009. – № 115. – С. 63–66.
6. Кухарская Н.А. Стратегия структурной трансформации экономики региона / Н.А. Кухарская // Економічні інновації. – 2010. – № 40. – С. 194–206.
7. Цеханович В.Б. Государственная политика формирования перспективной структуры региональной экономики / В.Б. Цеханович // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 6 (120). – С. 150–156.
8. Структурные трансформации старопромышленных регионов Украины : [монография] / В.И. Ляшенко, Л.Г. Червова, Л.М. Кузьменко [и др.] ; НАН Украины, Ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2013. – 412 с.

9. Мазур С.А. Покомпонентна структура та зміст механізмів реструктуризації економіки регіону / С.А. Мазур // Економіка та управління АПК. – 2013. – № 10. – С. 73–79.
10. Усатий П.С. Структурные сдвиги в региональной экономике / П.С. Усатый, О.С. Белокрылова; ответственный редактор Ю.С. Колесников. – Ростов н/Д.: РГУ, 2003.
11. Структурні зміни та економічний розвиток України: [монографія] / В.М. Гесць, Л.В. Шинкарук, Т.І. Артьомова [та ін.]; за ред. Л.В. Шинкарук; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2011. – 696 с.
12. Економічний енциклопедичний словник: у 2-х т. / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устенко [та ін.]; за ред. С.В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005.
13. Дорогунцов С. Трансформация структуры экономики: теория и практика / С. Дорогунцов, Е. Горская // Экономика Украины. – 1998. – № 1. – С. 4–11.
14. Попова М.В. Ретроспективний аналіз дослідження реального сектору економіки в теоріях регіонального розвитку / М.В. Попова // Modern Economic Research: Co-Operation, Banking, Public Administration In A Decentralized Environment: international scientific conference, September 26th, 2017: Proceedings of the Conference. – Kielce, 2017. – Р. 48–50.
15. Тодаро М.П. Экономическое развитие: [учебник для экономических вузов] / М.П. Тодаро; пер. с англ. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 667 с.
16. Романюк С.А. Концептуальні засади регіонального розвитку: від теорії до практики / С.А. Романюк; Всеукраїнська мережа фахівців та практиків з регіонального і місцевого розвитку РЕГІОНЕТ. – К., 2014. – 70 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://regionet.org.ua/files/01.RD_Concept_Romanyuk_UA.pdf.
17. Возняк Г.В. Сучасні теорії та парадигми регіонального розвитку: практичний вимір для України / Г.В. Возняк // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 5. – С. 671–677 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/5-2015/138.pdf>.
18. Стратегічні вектори регіональних трансформаційних зрушень: [монографія] / Т.П. Галушкіна, В.Є. Реутов, Л.М. Качаровська; за наук. ред. Т.П. Галушкіної. – Сімферополь: Фенікс, 2009. – 320 с.
19. Морошкина М.В. Теории экономического развития и новые теории регионального роста / М.В. Морошкина // Инновационное развитие: I Молодежный экономический форум (13–14 ноября 2008 г.). – Петрозаводск, 2009. – С. 36–40.
20. Симкин Д.Г. Теоретические основы развития региона в современных условиях / Д.Г. Симкин // Вестник ОГУ. – 2010. – № 8(114). – С. 114–117.

Попова М.В. Теоретические основы механизма структурной трансформации реального сектора экономики региона

Аннотация. В статье осуществлен анализ содержания механизма структурных трансформаций реального сектора экономики региона. Рассмотрены его основные составляющие и особенности инструментов. Предложена теоретическая схема механизма структурных трансформаций реального сектора экономики региона.

Ключевые слова: регион, реальный сектор экономики, структура, трансформация, механизм структурных трансформаций.

Popova M.V. Theoretical bases of structural transformation mechanism of the real sector of region's economy

Summary. In article the content of structural transformation mechanism of the real sector of region's economy is analyzed. Its main components and features of instruments are considered. The theoretical scheme of structural transformation mechanism of the real sector of region's economy is proposed.

Keyword: region, real economy, structure, transformation, structural transformation mechanism.

Суська А.А.,

*к.е.н., завідувач кафедри деревооброблювальних технологій
та системотехніки лісового комплексу,**Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка*

РОЗРОБЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА РИНКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНИХ ПОСЛУГ ЛІСУ

Анотація. У статті розроблено й обґрунтовано методичні підходи до оцінки ефективності інституціонального середовища ринку соціально-екологічних послуг лісу, яка враховує комплексний характер інституціонального ефекту й особливості прояву кожного зі складників.

Ключові слова: ринок, еколого-економічна система, інститут, ефективність інститутів, економічний ефект, соціальний ефект, екологічний ефект, соціальні індикатори, екологічна безпека.

Постановка проблеми. Важливим перспективним джерелом економічного зростання лісового сектору економіки України є соціально-екологічний ресурс лісу. Водночас значні протиріччя між суб'єктами лісгосподарювання щодо порядку і правил використання цього ресурсу негативно впливають на ефективність реалізації таких перспектив. Значна частина керівників лісової галузі економіки України до процесів капіталізації соціально-екологічних користностей лісу ставиться скептично, вважаючи цей напрям розвитку неефективним. Основною причиною таких протиріч та скептичних ставлень до перспектив комерційного використання соціально-екологічного ресурсу лісу є нездатність економічних суб'єктів пристосуватися до корінних змін в інституалізації економічного простору лісового господарства, що генеруються трансформацією галузі до ринкових умов господарювання й активною екологізацією господарських процесів. Ці протиріччя значною мірою можливо вирішити за рахунок створення ефективної системи інституціонального забезпечення, яка визначає єдині правила поведінки суб'єктів економічної системи, зменшує витратність на узгодження дій під час укладення та реалізації контрактів, чим робить певний внесок у загальну ефективність економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За класичними підходами ефект підсистем забезпечення економічної системи, у тому числі й підсистеми інституціонального забезпечення, визначається як частина загального ефекту системи, а ефективність підсистем забезпечення – як відношення цього ефекту до витрат на організацію та функціонування підсистеми забезпечення [1].

Відома ціла низка підходів до вирішення проблеми оцінки ефективності інституціоналізації економічних систем, в яких досліджуються й обґрунтовуються необхідність комплексного аналізу ефективності інституціонального забезпечення та застосування методів оцінки в умовах ринкової конкуренції [2].

Комплексний підхід до оцінки ефективності системи інституціонального забезпечення фірми передбачає те, що загальна ефективність інститутів економічної системи визначається

ефективністю функціонування та використання кожного елемента системи таких інститутів: раціональністю структури, застосуванням наукових, передових методів управління, швидкістю, повнотою інформаційного обслуговування, кваліфікацією керуючих кадрів, їх умінням творчо підходити до вирішення конкретних проблем управління [3].

Існує твердження, що ефективність формальних інститутів економічної системи можливо оцінити за рівнем співробітництва держави та суб'єктів економічної системи, і, навпаки, ефективність неформальних інститутів – це ступінь впливу суспільства на законотворчу діяльність органів державної влади [4].

До комплексу ефективності інституціонального забезпечення належить соціальний складник. Соціальна ефективність інституціонального забезпечення – це задоволення соціальних цілей та потреб людини шляхом установлення і чіткого дотримання правил взаємодії економічних та соціальних агентів системи [5].

Під екологічною ефективністю інституціонального забезпечення розуміються ресурсозбереження, зниження відходів, максимально підтримуване використання відновлених ресурсів, продовження життя кінцевих продуктів, зниження маси токсичних відходів та їх розповсюдження у навколишньому середовищі [6].

Оцінка екологічної ефективності забезпечує керівництво достовірною та підтвердженою поточною інформацією, яка дає змогу визначити, чи відповідає екологічна ефективність організації сукупності критеріїв, окреслених керівництвом [7].

Мета статті полягає у розробленні методичних підходів до оцінки ефективності системи інституціонального забезпечення ринку соціально-екологічних послуг лісу як комплексної категорії, яка включає економічний, соціальний і загальноприродний ефекти.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективною системою інституціонального забезпечення ринку соціально-екологічних послуг лісу можливо вважати таку, яка спроможна забезпечити досягнення суб'єктами економічної системи визначеного економічного ефекту за умов виконання соціального замовлення відповідних етноприродних територій і забезпечення необхідного рівня екологічної безпеки. У більш загальному трактуванні ефективність інститутів ринку соціально-екологічних послуг лісу можливо визначити через економічний ефект, який досягається в певних соціальних і екологічних обмеженнях.

Потрібно розуміти, що комплексність критерію ефективності інституціонального забезпечення не дає можливості визначити інтегральний показник, який може в певному співвідношенні об'єднати всі складники ефекту. Водночас під час

вибору стратегій розвитку системи інституціонального забезпечення залежно від етноприродних та економічних умов функціонування ринку соціально-екологічних послуг лісу необхідно визначити пріоритети того чи іншого складника комплексного ефекту, що вимагає єдиних показників економічного, соціального й екологічного ефектів інституціоналізації еколого-економічної системи.

Економічний складник ефекту інститутів ринку соціально-екологічних послуг лісу слід розуміти як збережені матеріальні і фінансові ресурси основних суб'єктів ринку – виробника (суб'єктів лісгосподарювання) та споживача (під час оцінки економічного ефекту за споживачів приймаються ті економічні суб'єкти, які споживають соціально-екологічні послуги лісу для отримання додаткового економічного ефекту) – на укладення і реалізацію комерційних контрактів (нормативно-правового обслуговування товарообігу). Витрати на обслуговування, надання чи передачу прав на товар визначають як сумарні трансакційні витрати (TB^{Σ}), які, як правило, включають: трансакційні витрати на пошук необхідної інформації (TB^{INF}); трансакційні витрати на урегулювання умов виконання контрактів (TB^K); трансакційні витрати на вимірювання (визначення) ціни контракту (TB^B); трансакційні витрати на захист прав власності ($TB^{ЗПВ}$); трансакційні витрати на локалізацію можливої опортуністичної поведінки деяких суб'єктів ринку (ревізії в односторонньому порядку раніше узгоджених домовленостей) (TB^{OP}). Тобто сумарні трансакційні витрати, які може нести економічна система в ході реалізації й узгодження правових аспектів товарообігу, можливо визначити за виразом:

$$TB^{\Sigma} = TB^{INF} + TB^K + TB^B + TB^{ЗПВ} + TB^{OP} \quad (1)$$

Підсистема інституціонального забезпечення може взяти ці витрати на себе і, відповідно, зменшити собівартість кінцевих результатів функціонування економічної системи. Тобто економічний ефект підсистеми інституціонального забезпечення можливо кількісно оцінювати через величину трансакційних витрат, яку вона може локалізувати в загальному процесі функціонування економічної системи. Всі складники сумарних трансакційних витрат, що стосується ринку соціально-екологічних послуг лісу, можливо кількісно оцінити.

З таким трактуванням економічного ефекту підсистеми інституціонального забезпечення можливо погодитися, якщо інституціональні послуги можуть надаватися безкоштовно. Але формування інститутів і процеси їх функціонування вимагають значних витрат (інституціональні трансакційні витрати – ITB). Сумарні інституціональні трансакційні витрати (ITB^{Σ}), як правило, складаються з: інституціональних трансакцій на проектування і розвиток інститутів (ITB^{PP}); інституціональних трансакційних витрат на підготовку (допідготовку) кадрів (ITB^{PK}); інституціональних трансакційних витрат на утримання необхідних інституціональних структур (ITB^{YC}); інституціональних трансакційних витрат на локалізацію можливих правових конфліктів (інституціональний ресурс) (ITB^{IP}). Тобто сумарні інституціональні трансакції можливо визначити за виразом:

$$ITB^{\Sigma} = ITB^{PP} + ITB^{PK} + ITB^{YC} + ITB^{IP} \quad (2)$$

Економічний ефект, який може генерувати підсистема інституціонального забезпечення (EE^{I3}), можна трактувати як зменшення собівартості кінцевого результату економічної системи і кількісно визначити за виразом:

$$EE^{I3} = TB^{\Sigma} - ITB^{\Sigma} \quad (3)$$

Відповідно, ефективність підсистеми інституціонального забезпечення ($E\Phi^{I3}$) можливо кількісно оцінити за виразом:

$$E\Phi^{I3} = \frac{EE^{I3}}{ITB^{\Sigma}} \quad (4)$$

Під час використання для розрахунку показника ефективності підсистеми інституціонального забезпечення відомих класичних підходів значною проблемою є аналіз оцінки такого показника.

Якщо виходити з основних характеристик ринку, які визначають його ефективність як економічної системи, а саме обсяг ринку, потенціал ринку, кон'юнктура ринку, частка ринку фірми, рівень конкуренції, то для ринку соціально-екологічних послуг лісу, що тільки формується, найбільш важливою характеристикою є потенціал ринку. За розуміння потенціалу ринку соціально-екологічних послуг як можливостей щодо капіталізації соціально-екологічного ресурсу лісу на певних етноприродних територіях, то саме інститути ринку формують нормативно-правове і маркетингове середовище, яке дає змогу визначати й активно реалізовувати соціально-екологічні корисності лісу (соціально-екологічний ресурс) як товар. Виходячи із цього, позитивний розвиток (приріст) попиту на соціально-екологічні послуги лісу може бути важливим індикатором ефективності інститутів ринку соціально-екологічних послуг лісу. Динаміку попиту на соціально-екологічні послуги лісу суб'єктами ринку можливо оцінити через відносні зміни обсягу товарообігу (ΔTO) за певний період. Тобто якщо відомо обсяг товарообігу в базовий період (початок виміру) (TO_B) й обсяг товарообігу у звітний період (кінець виміру), то відносний приріст товарообігу розраховується за виразом:

$$\Delta TO = \frac{TO_3 - TO_B}{TO_3} \quad (5)$$

Особливості соціально-екологічного ресурсу лісу полягають у тому, що він генерується постійно і не має певної цільової спрямованості. Відповідної спрямованості (в матеріальному плані) ресурс отримує в площині комерційних контрактів. Тобто виробничі витрати значною мірою не збільшуються від кількості контрактів, водночас можуть збільшуватися трансакційні витрати на обслуговування контрактів. Це висвітлює певну залежність між динамікою обсягу товарообігу та можливою динамікою інституціонального ефекту. Якщо товарообіг кількісно визначити через кількість контрактів (k) і середню величину одного контракту (S^cp), то відносний приріст товарообігу на ринку соціально-екологічних послуг лісу можливо визначити за виразом:

$$\Delta TO = \frac{S^{cp}_3 * k_3 - S^{cp}_B * k_B}{S^{cp}_3 * k_3} \quad (6)$$

де S^{cp}_3 , S^{cp}_B – середня величина одного контракту за звітний і базовий періоди відповідно;

k_3, k_B – кількість контрактів за звітний і базовий періоди відповідно.

Якщо інституціональна структура забезпечила певний приріст товарообігу за певний період за збільшення інституціональних трансакційних витрат (ΔITB^{Σ})

$$\Delta ITB^{\Sigma} = ITB^{\Sigma}_3 - ITB^{\Sigma}_B \quad (7)$$

де ITB^{Σ}_3 – інституціональні трансакції у звітний період;

ITB^{Σ}_B – інституціональні трансакції в базовий період, то економічну ефективність інституціонального забезпечення ринку соціально-екологічних послуг лісу можливо визначити за виразом:

$$E\Phi^{I3} = \frac{\Delta ITB\Sigma}{\Delta TO} . \quad (8)$$

Якщо інститути ринку соціально-екологічних послуг лісу забезпечують процеси нормативно-правового обслуговування товарообігу на рівні рентабельності більше ніж 0,6 (середній рівень рентабельності маркетингових компаній, консалтингових фірм), то інститути ринку на період досліджень можна вважати ефективними ($E\Phi^{I3} > 0,6$). Таку ситуацію (для порівняння економічного, соціального й екологічного ефектів) за п'ятибальною шкалою оцінки можливо оцінити як п'ять балів.

Значне збільшення витрат на обслуговування процесів укладення і реалізації контрактів може викликати збільшення інституціональних трансакційних витрат та, відповідно, зменшити економічну ефективність інститутів.

Якщо збільшення інституційних затрат впливає на рентабельність системи інституціонального забезпечення в межах 15% ($0,45 < E\Phi^{I3} \leq 0,6$), таку ситуацію можливо оцінити в чотири бали.

Відповідно, ситуація ($0,30 < E\Phi^{I3} \leq 0,45$) оцінюється як три бали, ($0,2 < E\Phi^{I3} \leq 0,30$) – два бали, ($0,05 < E\Phi^{I3} \leq 0,2$) (нижче норми рентабельності лісової галузі) – один бал.

Соціальний ефект інститутів ринку соціально-екологічних послуг лісу слід розуміти як забезпечення певного компромісу (рівня узгодженості) інтересів економічних агентів ринку й інтересів населення певної етноприродної території.

Соціально-екологічний ресурс лісу є загальнонародним благом, і підприємці, які отримують це благо у вигляді товару, тобто платять за нього, не повинні мати переваг порівняно з іншим населенням цих територій.

Ринок соціально-екологічних послуг лісу може формувати на певній етноприродній території середовище певного соціально-економічного дисбалансу. Наприклад, туристичні компанії готові платити суб'єктам лісогосподарювання за використання рекреаційних територій, що здебільшого порушує історичні традиції використання цих територій місцевим населенням; сільськогосподарські підприємства в північно-західних областях України готові надавати інвестиції в екологічні програми щодо формування лісових масивів із породами дерев, які можуть сприяти осушенню болотистих площ, що негативно впливає на мисливський промысел місцевого населення. Така ситуація призводить до висновку, що методичні підходи до оцінки соціальної ефективності системи інституціонального забезпечення ринку повинні базуватися на визначенні для кожної етноприродної території спеціальних соціальних індикаторів, за проявом яких і оцінюють ефективність інституціонального впливу. Цілком зрозуміло, що капіталізація соціально-екологічних корисностей лісу може мати як негативні, так і позитивні соціальні прояви. Екологічні інвестиції можуть сприяти зменшенню шкідливих викидів в атмосферу, забезпечити чистоту річок і водоймищ, зменшувати ризики повеней, зсувів ґрунтів та селів, створювати нові робочі місця і водночас уцілювати лісові ґрунти за надлишку туристичних маршрутів, міняти природну структуру лісів тощо. Позитивну соціальну спрямованість процесу капіталізації соціально-екологічних корисностей лісу надає його інституціоналізація. Саме у цьому й проявляється соціальний ефект інститутів ринку соціально-екологічних послуг лісу.

Соціальними індикаторами ефективності інститутів ринку соціально-екологічних послуг лісу можуть бути:

– індикатор рівня забруднення атмосфери (I_{P3A}) як відношення відсотку шкідливих речовин за періоди спостережень два ($P3A_2$) і один ($P3A_1$):

$$I_{P3A} = \frac{P3A_2}{P3A_1} ; \quad (9)$$

– індикатор рівня поверхневих водостоків (I_{P3B}) як відношення середнього рівня поверхневого водостоку за період спостережень (як правило, за три роки) ($P3B_c$) до гранично небезпечного рівня поверхневого водостоку для даної території ($P3B_H$):

$$I_{P3B} = \frac{P3B_c}{P3B_H} ; \quad (10)$$

– індикатор рівня загрози зсуву ґрунтів (селів) ($I_{P3\Gamma}$), як відношення ваги зсувів ґрунтів за певний період за становленням ринку соціально-екологічних послуг лісу ($P3\Gamma_{зсп}$) до ваги зсувів до становлення ринку ($P3\Gamma_{дсп}$):

$$I_{P3\Gamma} = \frac{P3\Gamma_{зсп}}{P3\Gamma_{дсп}} ; \quad (11)$$

– індикатор рівня рекреаційного навантаження території (I_{PPH}) як відношення граничної кількості туристів (відпочиваючих) за рік (період) (PPH_c) до кількості туристів (відпочиваючих) за рік (період) спостереження (PPH_e):

$$I_{PPH} = \frac{PPH_e}{PPH_c} ; \quad (12)$$

– індикатор рівня трудової зайнятості населення територій у лісовому секторі економіки за становленням ринку соціально-екологічних послуг лісу (I_{T3H}) як відношення відсотку населення регіону, що стало працювати в лісовому секторі, за становленням ринку ($T3H_{зсп}$) до відсотку, який був до становлення ринку ($T3H_{дсп}$):

$$I_{T3H} = \frac{T3H_{зсп}}{T3H_{дсп}} . \quad (13)$$

Звичайно, кожна етноприродна територія формує свій пакет соціальних замовлень на соціально-екологічні функції лісу, що може викликати необхідність інших індикаторів соціального ефекту інститутів, але методичні підходи до оцінки соціальної ефективності залишаються незмінними, а саме:

– шляхом експертних оцінок визначається ступінь важливості кожного з індикаторів соціального ефекту в наведеній вище ситуації: $\alpha_{P3A}, \alpha_{P3B}, \alpha_{P3\Gamma}, \alpha_{PPH}, \alpha_{T3H}$ ступені важливості впливів інститутів на стан забруднення атмосфери, рівень поверхневих водостоків, стійкість ґрунтів до зсувів, рекреаційне навантаження, трудова зайнятість населення відповідно;

– визначається коефіцієнт сумарної соціальної ефективності інституціонального забезпечення ($CE\Phi^{I3}$) як приведена сума відносних змін визначених соціальних індикаторів за певний період часу:

$$CE\Phi^{I3} = \alpha_{P3A} * I_{P3A} + \alpha_{P3B} * I_{P3B} + \alpha_{P3\Gamma} * I_{P3\Gamma} + \alpha_{PPH} * I_{PPH} + \alpha_{T3H} * I_{T3H} ; \quad (14)$$

– проводиться аналіз отриманого результату, якщо $CE\Phi^{I3} > 0,06$, соціальна ефективність інститутів ринку соціально-екологічних послуг лісу оцінюється в 5 балів (високоєфективна), за $0,04 < CE\Phi^{I3} \leq 0,06$ – 4 бали (ефективна), за $0,02 < CE\Phi^{I3} \leq 0,04$ – 3 бали (недостатньо ефективна), за $0,005 < CE\Phi^{I3} \leq 0,02$ – 2 бали (низька соціальна ефективність). За менших значень коефіцієнта соціальної ефективності вважається, що соціальний ефект інститутів ринку соціально-екологічних послуг лісу за період спостережень не проявлявся.

Концепція сталого природокористування вимагає від кожної економічної системи, передусім від еколого-економічної системи, діяльність якої безпосередньо пов'язана з використанням природних ресурсів, організації операційної (виробничої) діяльності на екологічно безпечному рівні. Екологічно безпечний рівень визначається як такий, що дає змогу підтримувати встановлений на певних природних територіях загальноприродний баланс. Екологічна ефективність інститутів еколого-економічної системи саме й визначається ступенем досягнення цілі щодо екологічно безпечного функціонування еколого-економічної системи, яку вони забезпечують. Генерування лісами соціально-екологічних благ супроводжується певними навантаженнями, які мають цілком реальні прояви: шкідливі викиди в атмосферу можуть уражати (отруювати) значні лісові площі, буревії зламують дерева в лісових захисних полосах, селі викорчуюють із корінням вікові дуби. Тобто соціально-екологічні властивості лісу несуть значні навантаження, усунення чи локалізація яких і є напрямом досягнення екологічно безпечного стану лісів. Виміром екологічної ефективності інститутів може бути баланс між величиною можливих навантажень на соціально-екологічні властивості лісів (утрата соціально-екологічного ресурсу в грошовому вимірі ($B_{сер}$)) і величиною грошових і матеріальних ресурсів, які спрямовуються на компенсацію цих навантажень ($K_{сер}$). Відношення величини втрат до величини компенсацій визначається як коефіцієнт екологічної ефективності інституціонального забезпечення ринку соціально-екологічних послуг лісу ($EE\Phi^{I3}$):

$$EE\Phi^{I3} = \frac{B_{сер}}{K_{сер}}. \quad (15)$$

Якщо $EE\Phi^{I3} \leq 1$, то нормативно-правова база (інститути еколого-економічної системи) здатна забезпечити загальний природний баланс і оцінюється в 5 балів, за $1 < EE\Phi^{I3} \leq 1,5$ екологічний баланс вважається напруженим та екологічна ефективність інститутів оцінюється в 4 бали, за $1,5 < EE\Phi^{I3} \leq 2$ екологічна ситуація вважається загрозливою й ефективність інститутів оцінюється в 2 бали, за $EE\Phi^{I3} > 2$ система інституціонального забезпечення не несе екологічного ефекту, екологічні умови функціонування ринку соціально-екологічних послуг лісу критичні.

Наведені шляхи вирішення проблеми оцінки ефективності інститутів ринку соціально-екологічних послуг лісу дають змогу оцінити кожний з ефектів (економічний, соціальний, екологічний), які може забезпечити відповідні правила координації й мотивації діяльності агентів ринку.

Висновки. У статті обґрунтовано необхідність комплексного підходу до оцінки системи інституціонального забезпечення еколого-економічної системи як такої, що може генерувати комплекс ефектів, а саме: економічний, соціальний і екологічний. Методика оцінки ефективності інститутів визначена як система методів щодо розрахунку кожного зі складників ефективності і поєднання результатів за рахунок уведення єдиного показника (бальний метод представлення результатів). Для розрахунку економічної ефективності запропоновано метод порівняння, який дає можливість визначити динаміку економічних показників еколого-економічної системи під

впливом розвитку інститутів. Соціальну ефективність оцінюють за методом розрахунку значень соціальних індикаторів, що висвітлюють ступінь соціальної спрямованості регуляторів функціонування еколого-економічної системи.

Екологічну ефективність інститутів запропоновано оцінювати методом еколого-економічного балансу, що дає змогу визначити рівень спроможності інститутів підтримувати рівень екологічної безпеки.

Література:

1. Polonyi K. The Economy as Instituted Process. Trade and Market in the Early Empires / K. Polonyi - Clencoe, 1957. – 87 p.
2. Эрроу К. Возможность и пределы рынка как механизма распределения ресурсов / К. Эрроу // THESIS. – 1993. – Т. 1. – Вып. 2. – С. 53.
3. Лафта Дж.К. Эффективность менеджмента организации : учеб. пособ. / Дж.К. Лафта. – М. : Русская деловая литература, 1999. – 234 с.
4. Rhodes R. Control and power in central – local government relations / R. Rhodes. – Farnborough. Cover, 1981. – P. 90–107.
5. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. ; общ. ред. Л.И. Евенко. – М. : Дело, 1998. – 704 с.
6. Бохан А.В. Визначальні принципи екологізації підприємництва в сучасних умовах трансформації суспільства / А.В. Бохан // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 9. – С.153–160.
7. Лицур І.М. Ефективність використання лісо-ресурсного потенціалу як чинник оптимізації просторового розвитку регіонів / І.М. Лицур // Проблеми модернізації лісоресурсної сфери в контексті просторового розвитку : матеріали наук.-практ. конф. – К. : ПВВ НЛТУ, 2007. – С. 217–231.

Суска А.А. Разработка методических подходов к оценке эффективности институциональной среды рынка социально-экологических услуг леса

Аннотация. В статье разработаны и обоснованы методические подходы к оценке эффективности институциональной среды рынка социально-экологических услуг леса, которая учитывает комплексный характер институционального эффекта и особенности проявления каждой из составляющих.

Ключевые слова: рынок, эколого-экономическая система, институт, эффективность институтов, экономический эффект, социальный эффект, экологический эффект, социальные индикаторы, экологическая безопасность.

Suska A. The methodical approaches designing for the estimation of the efficiency of the institutional environment market of forests socio-ecological services

Summary. The article develops and substantiates methodical approaches to assessing the effectiveness of the institutional environment of the market for social and ecological services of the forest, which takes into account the complex nature of the institutional effect and the peculiarities of the manifestation of each of the components.

Keywords: market, eco-economic system, institute, institutional efficiency, economical effect, social effect, ecological effect, methods, methodology, social indicators, ecological safety.

Винниченко Н.В.,*к.е.н., доцент,**доцент кафедри бухгалтерського обліку і оподаткування,
Науково-навчальний інститут бізнес-технологій «УАБС»**Сумського державного університету*

ОЦІНКА ВПЛИВУ ФІСКАЛЬНИХ ПРАВИЛ НА БЮДЖЕТНИЙ ПРОЦЕС

Анотація. У статті проаналізовано роль основних фінансових правил під час реалізації бюджетного управління, а також досліджено їх вплив в розрізі напрямів їх використання. Визначено, що боргові правила функціонують як елемент довгострокового бюджетного менеджменту, мають суттєве значення під час реалізації посткризового управління. Доведено, що правило бюджетного балансу використовується як елемент оперативного бюджетного управління і пов'язано з досягненням стійкості боргу. Обґрунтовано, що правила витрат використовуються з метою визначення обсягів державних ресурсів для використання урядом, а правила доходів – для встановлення лімітів доходів з метою превенції надмірного оподаткування. У статті розкрито механізми забезпечення впливу використання фінансових правил на різні складові функціонування економіки, а також розглянуто ознаки, які характеризують ефективність використання фінансових правил.

Ключові слова: бюджетна сфера, бюджетна політика, бюджетний менеджмент, фінансові правила, боргові правила, правила бюджетного балансу, правила витрат, правила доходів.

Постановка проблеми. В умовах підвищення рівня транспарентності та ефективності використання державних і місцевих фінансів, а також необхідності забезпечення макроекономічної стабільності на перший план в економічних дослідженнях виходять питання доцільності використання тих чи інших інструментів бюджетного менеджменту. На сучасному етапі розвитку систем управління бюджетом у світовій практиці сформовано загальноприйняті принципи та орієнтири бюджетного менеджменту, які передбачають визначення кількісних обмежень, які мають бути враховані під час реалізації бюджетної політики, що отримали назву фінансових правил. Сила дії цих правил визначається як загальними рекомендаціями, встановленими на рівні держави, так і закріпленими нормативними документами, що нині притаманно більшості розвинених країн світу.

Можливості ефективного використання державою своїх ресурсів обмежуються саме шляхом впровадження фінансових правил. Питання доцільності їх використання в тих чи інших умовах пояснюються значною кількістю причин. А результативність їх використання обґрунтовується забезпеченням економічної стабільності, розумінням фінансової політики, що проводиться урядом, досягненням результативності під час реалізації бюджетної політики, забезпеченням витратної складової економічних реформ та обмеженнями витрат в у умовах досягнення певної стабільності тощо.

Фінансові правила є важелями довгострокового впливу в процесі бюджетного управління та накладають обмеження

на бюджетну політику уряду, створюють фінансові обмеження для неправомірного підвищення податків, забезпечують досягнення стабільності державних фінансів. Проте не завжди фінансові правила діють певним чином, для кожного з них існують винятки, які потребують додаткових досліджень з урахуванням усіх чинників, що впливають на результативність їх використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний стан дослідження впливу фінансових правил та визначення їх впливу на окремі економічні показники свідчить про дискусійність таких питань, як визначення їх впливу на забезпечення боргової стійкості та макроекономічної стабільності. Значна увага в економічній літературі приділяється нормативному регулюванню бюджетно-фінансової політики та вітчизняним особливостям їх застосування. Зокрема, ці питання знайшли відображення в роботах В. Андрушенка, С. Гасанова, А. Даниленка, Т. Єфименко А. Крисоватого, В. Кудряшова, І. Луніна, В. Опаріна, А. Соколовської, В. Федосова, І. Чугунова, А. Чухно. Пошук нових підходів до застосування фінансових правил зумовив необхідність вивчення зарубіжного досвіду їх використання, що здійснили С. Барріоз, С. Лангедик, А. Пенг, А. Алесіна, К. Фаверо, Ф. Гіавазі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на високу актуальність питання застосування фінансових правил та їх впливу на ефективність державних фінансів та економічну стабільність, виникає необхідність додаткового дослідження тих випадків, за яких фінансові правила не дають можливості досягнути очікуваних результатів, тому виникає потреба вивчення впливу фінансових правил на стійкість та умов, за яких мають місце відхилення.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних засад застосування фінансових правил для забезпечення оцінки їх впливу на показники економіки та вивченні їх відхилень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нормативна база в бюджетній сфері передбачає виокремлення різних типів фінансових правил, які характеризуються особливостями бюджетних обмежень, цілями, рівнем прозорості та специфікою оперативного управління. Фахівці Міжнародного валютного фонду розподіляють фінансові правила на чотири категорії, такі як боргові правила, правила бюджетного балансу, правила витрат та правила доходів [1].

Боргові правила передбачають встановлення обмежень розміру державного боргу, найбільш поширеним є визначення порогу у відсотках від ВВП. Такий тип правил вважається найбільш ефективним з точки зору забезпечення досягнення встановлених таргетів, а також відносно простим в управлінні. Водночас досягнення оптимального рівня заборгова-

ності передбачає наявність досить значного часового лагу від початку реалізації заходів бюджетної політики, тому це правило є предметом довгострокового бюджетного менеджменту. Варто відзначити, що на розмір боргу впливають також фактори, неконтрольовані урядом, такі як зміна процентних ставок і валютного курсу, а також заходи фінансового сектору, які вимагають гарантій, що визначає необхідність значних фінансових коригувань. У разі застосування контрциклічної фінансової політики для посткризового відновлення економіки визначення та досягнення порогового значення заборгованості відносно ВВП є обов'язковим, однак у ситуації, коли розмір боргу є значно нижчим, ніж задеклароване порогове значення, боргові правила не мають жодного впливу на реалізацію бюджетної політики.

Правила бюджетного балансу стосуються як загального, так і структурного або циклічного балансу бюджету, перш за все забезпечуючи оперативне керівництво стійкістю боргу, а також контрциклічне збалансування бюджету. Особливості бюджетного менеджменту, спрямованого на досягнення правил бюджетного балансу, залежать від конкретно визначених правил. Так, «золоте правило», яке орієнтоване на загальний баланс за вирахуванням капітальних витрат, найменшою мірою пов'язано з державним боргом. Водночас процентні платежі – це єдиний пункт витрат, який не перебуває безпосередньо під контролем державної політики, що ускладнює досягнення її короткострокових цілей, однак виключення цього показника з правила послаблює його зв'язок зі стійкістю боргу. Окрім цього, існують правила, які передбачають, що будь-які додаткові витрати мають бути компенсовані за рахунок вжиття заходів щодо збільшення доходів, що нейтральним чином впливає на дефіцит бюджетних коштів.

Правила витрат стосуються встановлення лімітів загальних, первинних або поточних витрат в абсолютному вираженні, темпів їх зростання, а іноді і в процентах від ВВП із зазначенням часового горизонту від трьох до п'яти років. Незважаючи на те, що безпосередньою метою таких правил не є забезпечення прийнятного рівня заборгованості, оскільки вони не передбачають таргетів бюджетних доходів, вони можуть виступати ефективним оперативним інструментом забезпечення фінансової консолідації, що узгоджується зі стійкістю боргу, у разі встановлення додаткових боргових правил або правил бюджетного балансу. Крім того, ці правила можуть забезпечити обмеження витрат у періоди економічних бумів з отриманням тимчасово високих доходів, що обумовлює дотримання встановлених лімітів бюджетного дефіциту. Правила витрат не обмежують заходів фінансової політики з економічної стабілізації в періоди несприятливих шоків, оскільки вони не потребують коригування внаслідок циклічних або дискреційних скорочень податкових надходжень, тоді як контрциклічна фінансова політика може бути реалізована за рахунок виключення чутливих до фаз економічного циклу статей витрат, таких як допомога з безробіття. Загалом правила витрат дають змогу безпосередньо визначити обсяг державних ресурсів, доступних для використання урядом, тому процес їх встановлення і моніторингу є відносно простим.

Правила доходів стосуються встановлення мінімальних або максимальних лімітів доходів і зазвичай спрямовані на підвищення обсягу зібраних доходів бюджету або превенцію встановлення надмірного податкового навантаження. Більшість цих правил безпосередньо не пов'язана з контролем держав-

ного боргу, оскільки вони не обмежують витрати. Крім того, механізм ідентифікації оптимальних меж доходів є досить складним, оскільки обсяг доходів значною мірою визначається циклічним компонентом, за винятком використання правил щодо обмеження визначення доходів для покриття додаткових витрат. Використання окремих правил доходів можливе в рамках контрциклічної фінансової політики, однак встановлення лімітів як автоматичних стабілізаторів неможливе в умовах економічного спаду підйому.

З урахуванням особливостей реалізації бюджетних правил у багатьох країнах застосовується їх комбінація з огляду на цілі бюджетної політики. Наприклад, одночасне застосування боргового правила та правила витрат забезпечує стійкість державного боргу в короткостроковій та середньостроковій перспективах, що може бути аналогічно досягнуто шляхом поєднання боргового правила та правила циклічної збалансованості бюджету.

Основні індикатори, які використовуються під час застосування різних бюджетних правил, а також їх можливий вплив на показники розвитку економіки представлено у табл. 1.

Варто відзначити, що застосування фінансових правил передбачає досягнення певних цілей бюджетної політики, тому доцільно розглянути особливості їх впливу на різні аспекти функціонування економіки.

Отже, застосування боргових правил є ефективним інструментом впливу на скорочення бюджетного дефіциту, сила якого прямо пропорційна ступеню обмежень державного боргу, встановленого такими правилами. При цьому може виникати негативний ефект для макроекономічної стабілізації у разі неврахування бізнес-циклу під час застосування цього правила. Вплив на якість державних фінансів залежить від конкретних обмежень, встановлених борговим правилом, тобто обмеження частини боргу, що використовується на споживання чи інвестиції.

Правила бюджетного балансу характеризуються чітко вираженим позитивним впливом на скорочення дефіциту бюджету, сила якого залежить від розміру кількісних таргетів, часового горизонту, а також особливостей моніторингу та відповідальності за дотримання правила. Водночас може спостерігатися негативний вплив цих правил на макроекономічну стабілізацію, оскільки кількісно виражені правила бюджетного балансу обумовлюють контрциклічний характер фінансової політики, який знижується під час застосування правила в довгостроковій перспективі. Вплив зазначеного правила на якість фінансів уряду обумовлений особливостями його реалізації. Так, негативний ефект може виникати у разі відсутності обмежень на застосування цього правила, що призводить до скорочення бюджетних витрат у сферах, які є менш «політично чутливими» (витрати на науково-дослідну діяльність, інфраструктуру, освіту тощо), тоді як позитивний ефект досягається за менш суворих обмежень продуктивних витрат, що, однак, може викликати ризики неефективного розподілу державних ресурсів, а також створювати труднощі контролю і сприяння ухиленню від дотримання цього правила.

Вплив правил, що лімітують державні витрати, на зміну бюджетного дефіциту є непрямим та позитивним, а також залежить не лише від особливостей форми реалізації цих правил, але й від податкових змін, що відбуваються у країні. При цьому на процес макроекономічної стабілізації застосування правил витрат впливає переважно позитивно, зокрема встановлення таргетів рівня або темпів росту витрат сприяє

Характеристика найбільш поширених фіскальних правил

Назва правила	Основні форми реалізації правила	Вплив на економічні показники		
		Зміна дефіциту	Макроекономічна стабілізація	Якість державних фінансів
Боргові правила	– обмеження боргу в номінальному вираженні; – обмеження боргу у % від ВВП; – обмеження боргу, пов'язані з платоспроможністю	позитивний	негативний	позитивний або негативний
Правила бюджетного балансу	– «золоте правило»; – правила збалансованого бюджету; – обмеження в номінальному вираженні; – обмеження у % від ВВП; – правила структурного балансу	позитивний	негативний	позитивний або негативний
Правила витрат	– номінальні обмеження витрат; – обмеження реальних витрат; – темпи зростання витрат; – реальні темпи зростання витрат	позитивний	позитивний	позитивний або негативний
Правила доходів	– податкове навантаження у % від ВВП; – обмеження, пов'язані зі ставками податків; – визначення додаткових доходів	позитивний або негативний	позитивний або негативний	невизначений

Джерело: складено на основі [2]

макроекономічній стабілізації загалом, тоді як максимальний проциклічний ефект досягається під час встановлення правила в номінальному вираженні та виключення з правила циклічно чутливих елементів. В окремих випадках встановлення правил витрат у співвідношенні до ВВП може привести до проциклічного зміщення. Аналогічно борговим правилам та правилам бюджетного балансу вплив правил витрат на якість державних фінансів залежить від особливостей їх застосування. Варто відзначити, що ця група правил передбачає високий рівень відповідальності уряду за їх дотримання, оскільки вони регламентують частину бюджету, яка безпосередньо підконтрольна діям уряду, саме тому для ефективної реалізації цього правила має бути забезпечена максимальна повнота та прозорість звітності у сфері бюджетних витрат.

Правила, які передбачають встановлення обмежень на доходи, можуть мати негативний вплив на бюджетний дефіцит, якщо вони не поєднуються з іншими правилами, такими як правила збалансування бюджету або правила витрат. На противагу цьому, правила, які передбачають попереднє визначення розподілу додаткових доходів, сприяють скороченню бюджетного дефіциту. Вплив правил доходів на макроекономічну стабілізацію проявляється через їх проциклічний характер, якщо правилами встановлено обмеження співвідношення доходів до ВВП за рахунок прогресивності податкової системи. Проциклічний ефект правил доходів зростає у разі їх встановлення у номінальному вираженні, однак у такій формі правила застосовуються рідко. Зв'язок правил доходів з параметрами якості державних фінансів однозначно не визначений, однак якщо ці правила включають податкові обмеження, то існує вплив на структуру податкової системи.

Світовий досвід розробки і впровадження правил базується на певних тенденціях:

- ухвалення нових фіскальних правил і посилення чинних у багатьох країнах у відповідь на поширення кризових явищ;
- наближення кількості фіскальних правил та їхньої структури у країнах із ринками, що формуються, до показників розвинутих країн;

– ускладнення фіскальних правил нового покоління та поєднання в них цілей фіскальної стійкості з потребами гнучкості для реагування на фінансово-економічні шоки;

– прояв деяких особливостей правил «другого покоління», таких як використання циклічно скоригованих цілей, чітко визначені умови й процедурні положення щодо тимчасового недотримання фіскальних правил, ґрунтовніші правові та правозастосовні механізми, пов'язані з нижчим рівнем проциклічності фіскальної політики [3].

Незважаючи на успішний багаторічний досвід застосування бюджетних правил різними країнами світу, ключовими аргументами прийняття рішень щодо їх впровадження мають виступати кількісні показники ефективності наявності таких правил у країнах, що обумовлює необхідність проведення емпіричного дослідження зміни рівня основних цільових параметрів бюджету під впливом запровадження таких правил у країні за допомогою засобів економіко-математичного моделювання. Враховуючи наявність різних показників, на які встановлюються обмеження фіскальними правилами, сформулювали систему цільових критеріїв ефективності їх впровадження з чотирьох параметрів, які виступатимуть результативними ознаками під час визначення ефекту від окремих бюджетних правил. З огляду на необхідність зіставлення даних, що є обов'язковою умовою проведення аналізу на міждержавному рівні, для вираження параметрів доходів, витрат, бюджетного балансу та дефіциту було вибрано індикатори, наявні в міжнародній статистичній базі даних Світового банку [4], опис яких представлено в табл. 2.

Висновки. Впродовж останніх років фіскальні правила стали дійовим інструментом впливу на економічні показники. Міжнародний досвід дослідження питань застосування фіскальних правил свідчить про наявність індикаторів, за допомогою яких можна визначити ефективність і дієвість фіскальних правил, а тому відкриваються можливості для проведення оцінки впливу різних факторів на застосування системи фіскальних правил.

Результативні ознаки для визначення ефективності впровадження бюджетних правил

Параметр ефективності фінансових правил	Умовне позначення	Індикатор	Методика розрахунку індикатора
Рівень бюджетного балансу	ББ _{ВВП}	Профіцит/дефіцит бюджету, % від ВВП	Доходи (включаючи гранти) за вирахування витрат та чистого придбання нефінансових активів.
Рівень державного боргу	ДБ _{ВВП}	Сукупний борг центрального уряду, % від ВВП	Сукупність прямих державних термінових договірних зобов'язань по інших країнах (внутрішні і зовнішні зобов'язання, такі як валютні і грошові вклади, цінні папери, крім акцій, та кредити). Сума державних зобов'язань зменшується на суму власних коштів і похідних фінансових інструментів, що належать уряду.
Рівень бюджетних доходів	Д _{ВВП}	Доходи, за вирахуванням грантів, % від ВВП	Сума грошових надходжень від податків, соціальних внесків та інших надходжень, таких як штрафи, збори, орендна плата, а також дохід від власності або продажу.
Рівень бюджетних витрат	В _{ВВП}	Витрати, % від ВВП	Грошові виплати, пов'язані з операційною діяльністю уряду в наданні товарів і послуг (оплата праці працівників, відсотки і субсидії, гранти, соціальні допомоги).

Література:

1. Fiscal Rules Dataset 1985–2014 / International Monetary Fund [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/datamapper/FiscalRules/map/map.htm>.
2. Fiscal Rules in Response to the Crisis – Toward the “Next-Generation” Rules. A New Dataset / [A. Schaechter, T. Kinda, N. Budina, A. Weber] // IMF Working Paper. – 2012. – № 187. – 49 p.
3. Осецька Д. Фіскальні правила в механізмі макроекономічної політики: міжнародний досвід / Д. Осецька // Вісник Академії митної служби України. Серія: Економіка. – 2015. – № 1. – С. 88–94. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamsue_2015_1_15.
4. The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>.

Винниченко Н.В. Оценка влияния фискальных правил на бюджетный процесс

Анотація. В статті проаналізована роль основних фінансових правил при реалізації бюджетного управління, а також досліджено їх вплив в разі напрямлений їх використання. Визначено, що довговічні правила функціонують як елемент довгострокового бюджетного менеджмента, мають суттєве значення при реалізації посткризового управління. Доведено, що правило бюджетного балансу використовується як елемент оперативного бюджетного управління і пов'язано з досягненням стійкості боргу. Обґрунтовано, що правила витрат використовуються з метою визначення обсягів державних ресурсів для використання урядом, а правила доходів – для встановлення лімітів доходів з метою протидії надмірному оподаткування. В статті розкриті механізми забезпе-

чення впливу використання фінансових правил на різні складові функціонування економіки, а також розглянуті ознаки, що характеризують ефективність використання фінансових правил.

Ключевые слова: бюджетная сфера, бюджетная политика, бюджетный менеджмент, фискальные правила, долговые правила, правила бюджетного баланса, правила расходов, правила доходов.

Vynnychenko N.V. Assessment of the impact of fiscal rules on the budget process

Summary. The article is analyzed the role of the main fiscal rules in the implementation of budget management. It is investigated their impact in the context of directions of their use. It's well-known, that the debt rules operate, as an element of a long-term budget management. They have substantial significance during realization of post-crisis management. We can say that the rule of budget balance is used as an element of operational budget management. It is linked with the achievement of debt sustainability. We can confirm that the rules of expenses are used to determine amounts of public resources for use by the government. And the rules of the income for identification income limits are used to realize prevention of excessive taxation. The article is shown features of the influence of the fiscal rules use at the different components of economic performance, and the features that characterize the effectiveness of the use of fiscal rules are considered.

Keywords: budgetary sphere, budgetary policy, budget management, fiscal rules, debt rules, budget balance rules, expenditure rules, revenue rules.

Калашник І.О.,
аспірант кафедри «Фінансові ринки»,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ЗНИЖЕННЯ РИЗИКІВ ТОРГОВЦІВ ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ В УКРАЇНІ

Анотація. Стаття присвячена обґрунтуванню концептуальних підходів до зниження ризиків в діяльності торговців цінними паперами в Україні. Акцентовано увагу на ризик-факторах зовнішнього середовища учасників вітчизняного фінансового ринку. Визначено заходи, імплементація яких може суттєво вплинути на функціонування торговців цінними паперами в частині ризик-менеджменту. Обґрунтовано заходи, спрямовані на оптимізацію регуляторного забезпечення вітчизняного фондового ринку на сучасному етапі.

Ключові слова: фінансова інфраструктура, фондовий ринок, державне регулювання фондового ринку, торговці цінними паперами, ризик.

Постановка проблеми. Інституційний зріз сучасної фінансової інфраструктури представлений множиною різноманітних фінансових посередників, кожен з яких виконує ті чи інші функції. Тіснота взаємозв'язку між суб'єктами фінансової інфраструктури виражається у кореляції динаміки розвитку між різними сегментами фінансового ринку. Показовою є ситуація, в якій, наприклад, фрагментарність біржового сегменту фондового ринку України деструктивно впливає на діяльність усіх без визначення суб'єктів ринку. Повною мірою це стосується і торговців цінними паперами: усі без винятку деформації фондового ринку відображені в динаміці, що їм притаманна. Проблеми ж у функціонуванні торговців цінними паперами є негативним фактором для інших учасників фондового ринку.

Значною мірою процеси, що притаманні на сучасному етапі торговцям цінними паперами в Україні, визначені недостатньо ефективним ризик-менеджментом. Таким чином, виникає потреба актуалізації концептуальних підходів до оптимізації управління ризиками торговців цінними паперами в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми функціонування вітчизняного фондового ринку загалом та торговців цінними паперами зокрема відображені в працях С. Безвух, С. Коротких, Т. Мовчанюк, С. Москвіна, Н. Нагайчук, М. Солодкого, О. Сохацької, О. Пантюк, А. Щербини та інших авторів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте питання ризик-менеджменту торговців цінними паперами в них розглянуто лише дотичним чином, що робить актуальними подальші дослідження цього напрямку.

Мета статті полягає в обґрунтуванні заходів, спрямованих на покращення бізнес-середовища діяльності торговців цінними паперами та зниження ризику їх операцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Період 2014–2017 рр. став часом кардинальних змін у суб'єктній структурі вітчизняного фінансового ринку. Найбільш явним виразом таких структурних змін стало суттєве скорочення кількості фінансових установ на ринку. На наш погляд, можна виділити кілька причин таких явищ: по-перше, частина суб'єктів скептично оцінює перспективи вітчизняного фінансового ринку,

відповідно, змінила своє стратегічне бачення щодо необхідності функціонування на ньому; по-друге, не треба виключати вплив більш жорсткого підходу з боку Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку до діяльності професійних учасників ринку; по-третє, певна кількість суб'єктів не змогла функціонувати в таких умовах.

Загалом названі тенденції характерні для всіх без винятку сегментів фінансової інфраструктури. Аналіз показує, що на рівні всіх без винятку органів державного регулювання фінансового ринку така ситуація характеризується як його «очищення» від недостатньо ефективних фінансових установ [1]. Проте, на наш погляд, навряд чи настільки різкому скороченню можна дати лише позитивні оцінки. Наприклад, розглянемо показники, що стосуються торговців цінними паперами (рис. 1).

Настільки радикальне зниження кількості торговців цінними паперами в Україні (з 815 у 2008 р. до 302 у 2016 р.) об'єктивно визначає необхідність аналізу в контексті впливу та зв'язку з іншими процесами, що відбуваються в економіці загалом та на фондовому ринку зокрема. На нашу думку, в цьому контексті доцільним є кореляційний аналіз кількості торговців цінним паперами з такими показниками: динаміка валового внутрішнього продукту; обсяг зареєстрованих НКЦПФР випусків цінних паперів; обсяг торгів на ринку цінних паперів; обсяг торгів цінними паперами на позабіржовому ринку; кількість цінних паперів, які допущені до торгів на фондових біржах. Результати розрахунку наведені на рис. 2.

Отримані дані щодо розрахунку кореляційного зв'язку дають можливість дійти парадоксального висновку: з усіма визначеними показниками кількість торговців цінними паперами демонструє від'ємну кореляцію. Тобто фактично під час покращення макроекономічної динаміки та динаміки показників розвитку фондового ринку номінальна кількість торговців цінними паперами знижується. При цьому найбільшу від'ємну кореляцію демонструє пара «кількість торговців цінними паперами – ВВП» (на рівні $-0,95$); найменшу – «кількість торговців ЦП – кількість ЦП, що допущені на торгах на біржах». Навряд чи такий «розрив» між кількістю торговців цінними паперами та іншими показниками розвитку фондового ринку свідчить про наявність позитивних тенденцій. Він, скоріше, характеризує негативно вітчизняний фондовий ринок загалом та діяльність торговців цінним паперами зокрема.

Водночас отримані результати кореляційного зв'язку дають можливість припустити, що чи не найбільш суттєвим фактором, який впливає на показник кількості торговців цінним паперами є дії НКЦПФР, спрямовані на посилення вимог до учасників фондового ринку. Зокрема, саме в цьому контексті слід розглядати анулювання ліцензій на здійснення окремих видів професійної діяльності (рис. 3).

Оцінюючи наведені дані, слід розуміти, що жорстка позиція НКЦПФР в питанні ліцензування діяльності торговців цін-

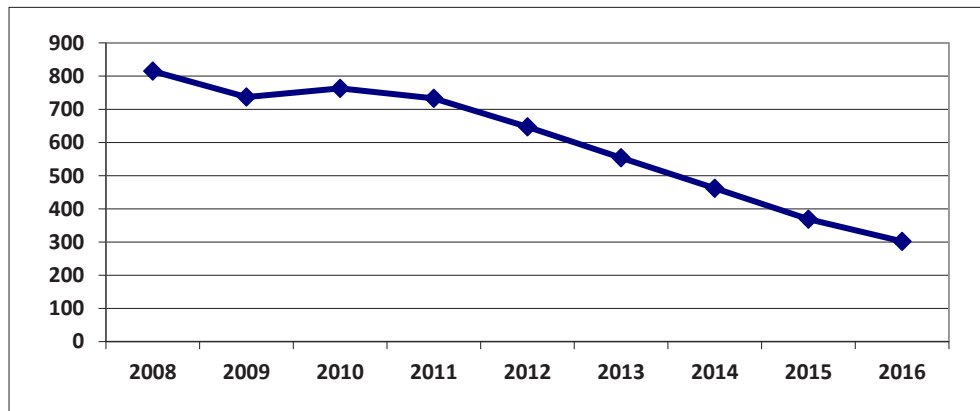


Рис. 1. Динаміка кількості торговців цінними паперами в Україні у 2008–2016 рр., од.

Джерело: складено автором за джерелом [1]

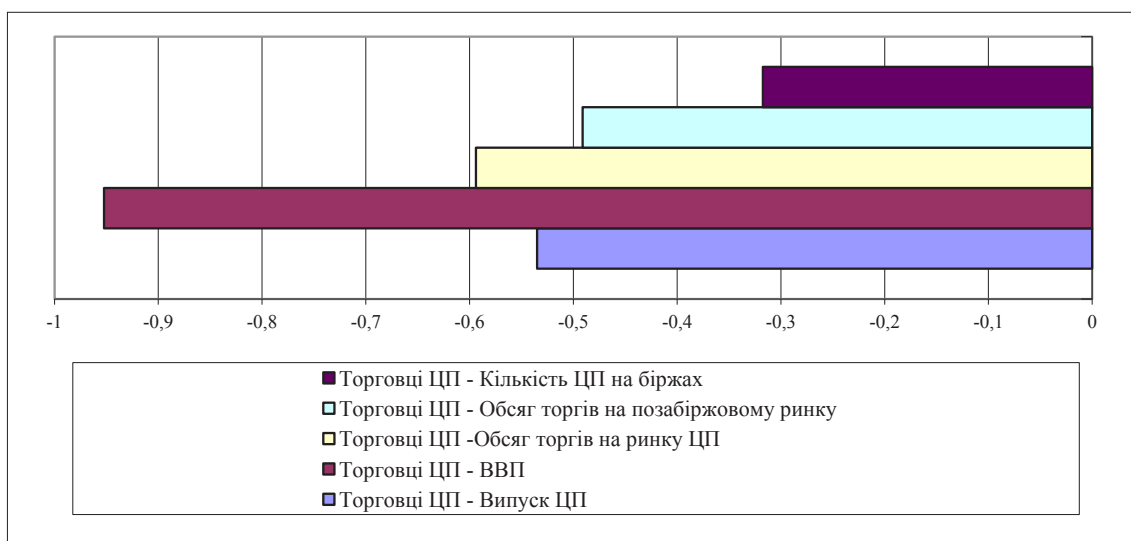


Рис. 2. Рівень кореляційного зв'язку кількості торговців цінними паперами з окремими показниками розвитку фондового ринку та рівнем ВВП

Джерело: розрахунки автора

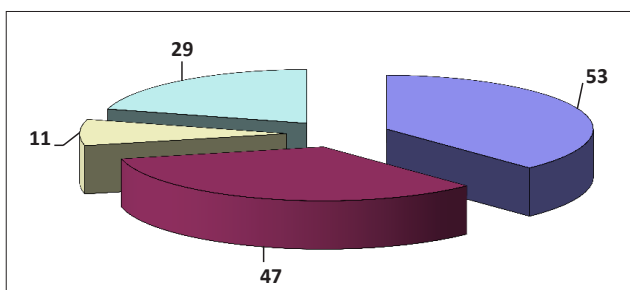


Рис. 3. Анулювання ліцензій в розрізі окремих видів професійної діяльності торговців цінними паперами у 2016 р., од.

Джерело: розраховано автором за джерелом [1]

ним паперами досить часто має поживне підґрунтя у вигляді вибраних бізнес-стратегій цих учасників фондового ринку. На нашу думку, найбільш вагомими за своїм деструктивним впливом є такі фактори.

1) Численні випадки маніпулювання на фондовому ринку. У звітних документах НКЦПФР [1] наводиться така статис-

тика щодо розгляду у 2016 р. 84 справ щодо цінового маніпулювання: за 54 справами умисні дії були доведеними, а також застосовано санкції в розмірі 5,44 млн. грн.; 8 торговців цінними паперами було позбавлено ліцензій; 5 справ закрито у зв'язку з відсутністю складу правопорушення; 21 справу закрито у зв'язку з припиненням діяльності торговця цінними паперами, що підозрювався у ціновому маніпулюванні. На наш погляд, наведені дані є лише верхівкою айсберга, а ситуація з ціновими маніпулюваннями перетворилася на об'єктивні реалії українського ринку цінних паперів.

2) Функціонування частини торговців цінними паперами виключно в рамках окремих фінансово-промислових груп, бізнес-проектів, різноманітних схем «оптимізації» фінансових потоків, ухилення від податків тощо. На основі наявних офіційних даних складно оцінити частку «кептивних» торговців цінними паперами в Україні, проте їх вплив на деструктивні тенденції на ринку є визначальним. Саме щодо цього виникають підстави для тверджень з боку можновладців про те, що різке скорочення кількості торговців цінними паперами є «очищенням» ринку.

Водночас не треба виключати і того факту, що загальні умови ведення господарської діяльності, інституційна недосконалість

фондового ринку акумулюють суттєві ризики для торговців цінними паперами. Не всі професійні учасники фондового ринку здатні реалізувати ефективну стратегію управління ризиками, що визначає їх фінансовий стан, можливість застосування різноманітних санкцій з боку регулятора, нарешті, «вихід» з ринку.

Дослідження процесів, що відбуваються в сегменті торговців цінними паперами в Україні, вимагає детального аналізу регуляторних підходів, що використовуються НКЦПФР для вирішення наявних проблем. Насамперед йдеться про реформування нормативно-правової бази з питань пруденційного нагляду у 2015–2016 рр. На нашу думку, прийняття цього законодавства [2; 3] є вагомим кроком на шляху до підвищення ефективності вітчизняного фондового ринку. Окрім того, розробка та впровадження цих нормативно-правових актів наблизило пруденційне регулювання до вимог європейського законодавства.

Втім, перші кроки щодо його імплементації на прагматичному рівні засвідчили існування цілої низки проблем з багатьма фінансовими установами. Зокрема, аналіз даних 2016 р. показав таке: по-перше, найбільш критичною є ситуація на ринку управління активами інституційних інвесторів (більше 20% компаній з управління активами мали відхилення від встановлених значень пруденційних нормативів); по-друге, частка депозитарних установ та торговців цінними паперами, які мали відхилення, коливалася в межах 5–10%; по-третє, в секторі КУА та торговців цінними паперами протягом року вдалося значно покращити ситуацію з дотриманням пруденційних нормативів.

Щодо торговців цінними паперами, то в розрізі окремих нормативів ситуація виглядає таким чином (рис. 4).

З даних рис. 4 видно, що для українських торговців цінними паперами найбільш складним було досягнення пруденційних вимог за показником абсолютної ліквідності, майже ідентичною (в межах 2,0%) є питома вага торговців цінними паперами, які порушили нормативні значення показника адекватності та регулятивного капіталу.

Цікавою та показовою є ситуація з найбільш значимими факторами, які негативно впливали на показник регулятивного капіталу торговців цінними паперами в Україні. До них можна віднести:

- наявність довгострокової та короткострокової дебіторської заборгованості (зокрема, пролонгованої та простроченої) (сумарна частка становить близько 37%);

- існування непокритих збитків минулих періодів та поточного періоду (16%);
- фінансові інвестиції у статутний капітал та фінансові установи (17%);
- балансова вартість цінних паперів, що не перебувають біржовому списку принаймні однієї із фондових бірж (27%).

Існування зазначених проблем цілком вписується у канву розвитку українського ринку цінних паперів. Перш за все слід звернути увагу на той факт, що значна частина проблем торговців цінними паперами обумовлена присутністю на фрагментарному вітчизняному ринку значної кількості цінних паперів, які сміливо можна віднести до «сміттєвих». Прострочена та пролонгована дебіторська заборгованість – ознака системної економічної кризи, що охопила вітчизняну економіку та різко знизила платіжну дисципліну контрагентів.

Висновки. На наш погляд, концептуальні заходи, за допомогою яких можна суттєво вплинути на ситуацію, виглядають таким чином.

1) *Розвиток біржового сегменту ринку цінних паперів та концентрація торгівлі на ньому.* Пошук шляхів вирішення наболілого для України питання триває десятиліттями, адже жодні спроби адміністративним шляхом розвинути торгівлю фінансовими інструментами на біржовому ринку мали лише короткостроковий ефект. Як наслідок, жодна українська біржа так і не стала справді популярним та дієвим механізмом залучення капіталу, а мінімальні обсяги торгів на окремих з них наводять на сумні думки щодо «штучного» характеру їх функціонування. Якщо не дають бажаного результату адміністративні заходи, то якими повинні бути дії держави? На нашу думку, розраховувати на концентрацію торгів на біржовому сегменті можна лише тоді, коли будуть створені інституційні механізми, які зацікавлять перш за все емітентів, а з ними й інших фінансових посередників до роботи на біржі. Але першоосновою при цьому буде саме активність емітентів фінансових інструментів.

2) *Збереження жорсткого підходу до маніпулювання на ринку.* Очевидно, що санкції за умисне цінове маніпулювання, як і сама робота в цьому напрямі, подобається не всім учасникам ринку. «Кептивні» торговці цінними паперами обслуговують інтереси крупних фінансово-промислових груп, саме тому можна спрогнозувати, що спротив таким діям НКЦПФР буде посилюватися. Відповідно, доцільно досягти розумного

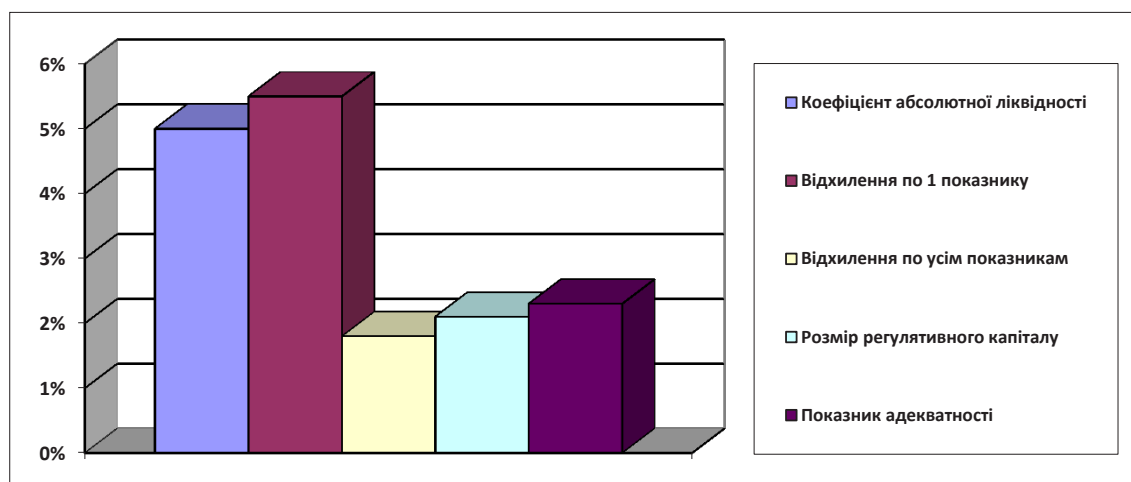


Рис. 4. Питома вага торговців цінними паперами, що мали у 2016 р. відхилення від пруденційних нормативів в розрізі окремих вимог, %

Джерело: складено автором за джерелом [1]

компромісу між інтересами ринку та інтересами держави в питанні адміністративного впливу на тих учасників ринку, що умисно маніпулюють цінами. На наш погляд, цього можна досягти виключно за умови, якщо боротьба з маніпулятивними угодами матиме наскрізний характер та стосуватиметься всіх без винятку учасників фондового ринку.

3) *Формування цілісного нормативно-правового забезпечення* щодо систем ризик-менеджменту торговців цінними паперами. Як вже згадувалося, період 2015–2016 рр. став часом докорінних змін в регулюванні управління ризиками для професійних учасників фондового ринку. Проте, на нашу думку, в частині вимог до систем ризик-менеджменту існує потреба в розробці спеціального положення, яке б стосувалося виключно торговців цінними паперами. Такий підхід дасть можливість повною мірою врахувати ризики, що виникають в процесі торгівлі цінними паперами.

4) *Цілеспрямована боротьба з «кептивними», «схемними» професійними учасниками фондового ринку*. На наш погляд, така діяльність повинна бути узгоджена в рамках загальної стратегії «детінізації» та «деоофшоризації» української економіки.

Література:

1. Річні звіти НКЦПФР // Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>.
2. Положення щодо пруденційних нормативів професійної діяльності на фондовому ринку та вимог до системи управління ризиками : Рішення НКЦПФР від 1 жовтня 2015 р. № 1597.
3. Положення про нагляд за дотриманням пруденційних нормативів професійними учасниками фондового ринку : Рішення НКЦПФР від 1 грудня 2015 р. № 2021.

Калашник І.А. Концептуальные подходы к снижению рисков торговцев ценными бумагами в Украине

Аннотация. Статья посвящена обоснованию концептуальных подходов к снижению рисков в деятельности торговцев ценными бумагами в Украине. Акцентируется внимание на риск-факторах внешней среды участников отечественного финансового рынка. Определены мероприятия, имплементация которых может существенно повлиять на функционирование торговцев ценными бумагами в части риск-менеджмента. Обоснованы меры, направленные на оптимизацию регуляторного обеспечения фондового рынка на современном этапе.

Ключевые слова: финансовая инфраструктура, фондовый рынок, государственное регулирование фондового рынка, торговцы ценными бумагами, риск.

Kalashnyk I.A. Conceptual approaches to reducing of risks of securities trades in Ukraine

Summary. The article is devoted to the justifying of conceptual approaches to reducing of risks in the activity of securities traders in Ukraine. The focus is made on the risk factors of the external environment of the domestic financial market participants. The measures, implementation of which can significantly effect on the functioning of securities traders in the part of risk management, are determined. The measures aimed at optimizing of regulatory providing of the domestic stock market at the present stage are justified.

Keywords: financial infrastructure, stock market, state regulation of the stock market, securities traders, risk.

Метлушко О.В.,*к.е.н., доцент кафедри банківської справи,
Тернопільський національний економічний університет***Сороківська З.К.,***к.е.н., доцент кафедри банківської справи,
Тернопільський національний економічний університет*

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В БАНКАХ

Анотація. У статті проаналізовано вплив чинників, які визначають розвиток і стан корпоративного управління в комерційних банках, а також рівень його відповідальності за групами. Це дало змогу виділити низку проблем, що спонукають до неефективної системи управління. Здійснено пошук механізмів для вирішення цих основних проблем. Належну увагу приділено висвітленню основних недоліків, що мають місце в корпоративному управлінні вітчизняних банків, та наслідкам їх усунення для всіх зацікавлених сторін. Окреслено тенденції в сучасному розвитку корпоративного управління в комерційних банках. Розглянуто регуляторні вимоги НБУ у сфері корпоративного управління.

Ключові слова: банк, акціонери, корпоративне управління, принципи корпоративного управління, загальні збори акціонерів, рада директорів, наглядова рада.

Постановка проблеми. Банківський сектор як фінансовий посередник відіграє вагомий роль в економічному житті країни, що зумовлює необхідність дотримання високого рівня корпоративного управління для забезпечення його надійності та безпеки. Для підвищення стійкості та надійності банківської системи велике значення має подальше вдосконалення системи корпоративного управління в комерційних банках, яка має бути спрямована на досягнення більшої прозорості банків, адекватну оцінку ризиків для забезпечення законних інтересів усіх сторін, пов'язаних із діяльністю комерційних банків.

Належний рівень корпоративного управління – один із важливих чинників формування довіри громадян і господарюючих структур, які розміщують свої кошти в комерційних банках, до бізнесу, а банків-контрагентів – до своїх клієнтів-позичальників на міжбанківському ринку, інвесторів – на ринку боргових паперів і ринку акцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей корпоративного управління в банках присвячено велику кількість праць вітчизняних учених, зокрема таких як Бездітний В. [1], Гаврилюк Т. [2], Денис О. [3], Деєва Н. [4], Занько Ю., Мальська М., Мандюк Н. [5], Чуб О. [6] та ін. У науковій літературі особлива роль відводиться питанням періодизації розвитку корпоративного управління в банку, формуванню стратегії корпоративного управління в банку в умовах фінансової нестабільності, а також питанням, пов'язаним із реорганізацією банку.

Поряд із вагомими дослідженнями щодо особливостей корпоративного управління в банках залишається невирішеною низка проблем. Зокрема, для вітчизняних банків питання корпоративного управління набувають особливої актуальності в контексті вагомості частки іноземного капіталу в банківській системі України.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей корпоративного управління в банку та його наявного рівня, окресленні перспектив його розвитку та вдосконалення.

Об'єктом дослідження є система корпоративного управління в банку. Предметом дослідження – напрями вдосконалення економічних відносин, що складаються між керівництвом банку, власниками, клієнтами і трудовим колективом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Недосконалість корпоративного управління призводить до недостатнього врахування інтересів широкого кола зацікавлених у діяльності банку осіб (передусім клієнтів), нерозвиненості функцій ради директорів банку, невизначеності ролі центрального банку країни як регулятора ринку банківських послуг у корпоративному управлінні в банках.

Разом із тим необхідно зазначити, що можливості окремих учасників корпоративного життя комерційних банків реалізуються далеко не в повному обсязі. Значимість окремих чинників, які визначають розвиток і стан корпоративного управління в комерційних банках, за результатами вивчення думки самих банкірів подана на рис. 1.

Результати зазначених вище досліджень водночас дають підставу стверджувати, що останнім часом в Україні відбулися позитивні зрушення в розвитку корпоративного управління в комерційних банках. Невипадково 74,6% респондентів назвали зусилля самих банків основним чинником, що визначає розвиток корпоративного управління. Низьке значення такого чинника, як дії наглядових органів, мабуть, говорить про те, що вони прямими діями слабо можуть впливати на розвиток корпоративного управління в банку.

На другому місці виділяють такий чинник, як правові умови, тобто створення відповідного правового середовища. Це, на думку банкірів, має сприяти впровадженню належної практики корпоративного управління, тобто кредитним організаціям не потрібні прямі вказівки щодо впровадження того чи іншого принципу корпоративного управління, але при цьому потрібно створити загальний вектор напрямку руху.

За підсумками IBI Rating agency станом на 2016 р. середній рівень відповідності корпоративного управління банківської системи становив 61%. 48,2% об'єктів оцінки мають достатній рівень корпоративного управління та помірковані ризики для акціонерів, інвесторів та стейкхолдерів (зацікавлених осіб), а 43,6% – задовільний рівень корпоративного управління і значні ризики для акціонерів, інвесторів та стейкхолдерів. Найвищий рівень відповідальності притаманний захисту прав акціонерів (рис. 2).

Досліджуючи корпоративне управління в банківському секторі України, варто зауважити, що більшість власників і керівників банків ознайомена з принципами такого управ-

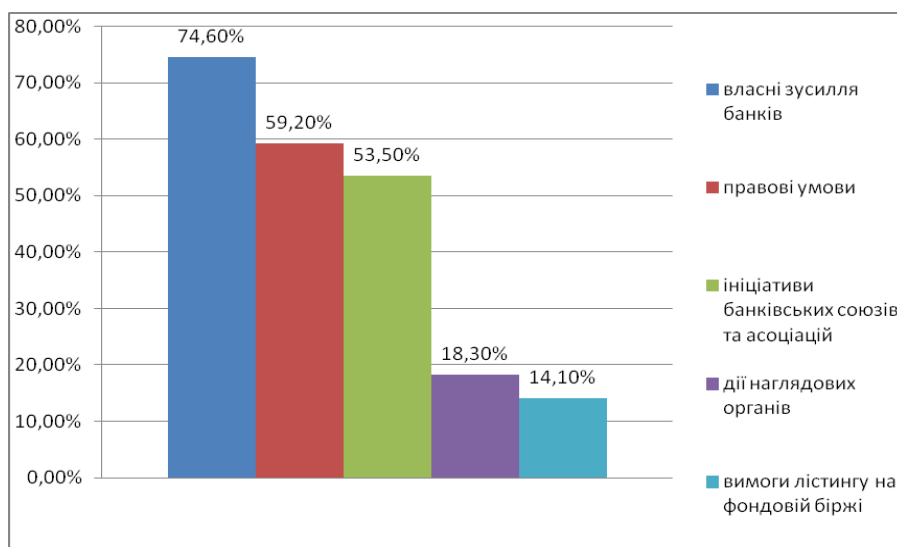


Рис. 1. Чинники впливу на стан корпоративного управління в банку

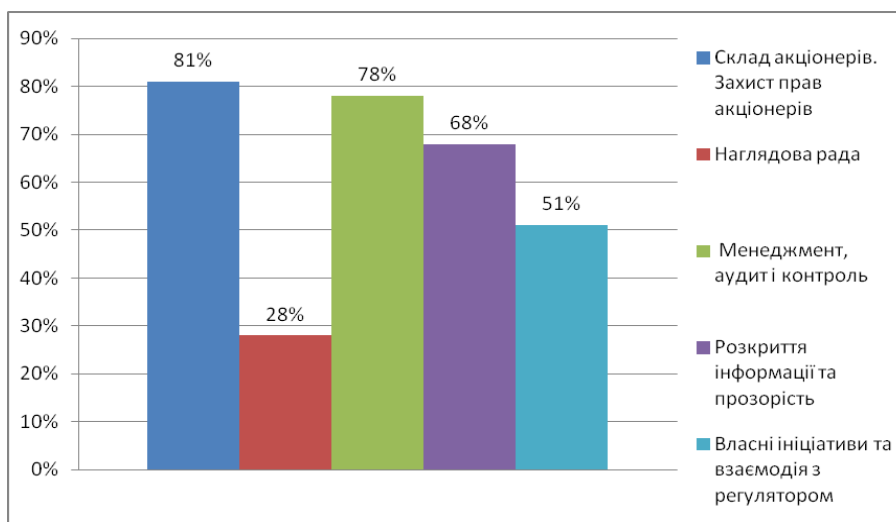


Рис. 2. Рівень відповідальності корпоративного управління за групами [7]

ління, однак загальний його рівень залишається невисоким [8, с. 621–622]. На нашу думку, серед основних проблем, які спонукають до неефективної системи управління, є:

- недосконалість розподілу повноважень між органами управління банком;
- неналежний захист прав акціонерів;
- недостатня відкритість інформації про діяльність банку.

Виходячи із цього, у процесі подальшого розвитку системи корпоративного управління в банківських установах варто зосередитися на пошуку механізмів вирішення таких проблем:

- урахування унікальної ролі вкладників, клієнтів, трудового колективу банку та професійних асоціацій у діяльності банку;
- чітке визначення ролі центрального банку як регулятора корпоративних відносин у банківському секторі в організації корпоративного управління в банківських установах;
- урахування особливої ролі прозорості банківської діяльності, у тому числі в частині корпоративного управління.

У цьому контексті вважаємо, що підвищення рівня корпоративного управління дасть змогу банкам вирішити питання

проблемних кредитів і зміцнити довіру потенційних контрагентів, наприклад вкладників, позичальників, клієнтів, що є вкрай важливим у теперішній період розвитку банківської системи України. У результаті розподіл кредитних ресурсів між нефінансовими компаніями стане раціональнішим, і це дасть економіці країни стимул до стійкого зростання.

Можна стверджувати, що розвиток корпоративного управління у вітчизняних банках є недостатнім і знаходиться на низькому рівні, тому їм варто спрямовувати більше зусиль на підвищення якості системи корпоративного управління.

До основних недоліків, що мають місце в корпоративному управлінні в банках України, на нашу думку, належать такі:

1. Орієнтація на задоволення інтересів домінуючих акціонерів, яка зумовлена тим, що для банківського сектору України властива вища концентрація власності (наявність власників контрольних пакетів акцій) порівняно з корпораціями інших секторів економіки. Відповідно, широко розповсюдженою є практика, коли істотні акціонери безпосередньо призначають членів наглядових рад і правління. Ці призначені особи мають схильність виконувати свої наглядові та опікунські обов'язки,

керуючись виключно інтересами цих акціонерів, а не банку, всіх акціонерів та зацікавлених сторін.

2. Питанням управління банківськими ризиками надається неналежна увага. Як правило, більшість банків не приділяє уваги формуванню комітетів наглядової ради з управління ризиками та внутрішнього аудиту. Функції внутрішнього контролю та зовнішнього аудиту в українському банківському секторі знаходяться на ранній стадії розвитку і мають досить велику кількість недоліків порівняно з досвідом кращих світових практик.

3. Слабкий зовнішній контроль корпоративного управління. Незважаючи на те що акції практично всіх банків обертаються на організованому ринку цінних паперів (цьому сприяло прийняття у 2008 р. Закону України «Про акціонерні товариства», відповідно до якого публічне АТ зобов'язане бути в лістингу хоча б однієї біржі), ринок цінних паперів не є ефективним механізмом зовнішнього контролю. Це зумовлено тим, що на ринку обертаються незначні пакети акцій (пропозиція акцій більшості вітчизняних банків менша 5%), що унеможливило зовнішній контроль ринку цінних паперів за корпоративним управлінням [9, с. 54; 10].

Виходячи із зазначеного, вважаємо, що підвищення рівня корпоративного управління дасть змогу банкам вирішити питання проблемних кредитів і зміцнити довіру потенційних контрагентів (вкладників, клієнтів, кредиторів, інвесторів), адже від створення системи корпоративного управління у банківському секторі належної якості виграють усі зацікавлені сторони, зокрема:

- банки підвищать ефективність своєї діяльності;
- банківська система загалом залучить нових клієнтів (юридичних та фізичних осіб) та відновить довіру;
- акціонери банків отримають упевненість у забезпеченні захисту і підвищенні прибутковості своїх інвестицій;
- держава зможе розраховувати на підтримку банківського сектора в напрямі зміцнення конкурентоспроможності національної економіки та боротьби із шахрайством та корупцією;
- суспільство скористається перевагами зростання національного багатства.

Таким чином, можна окреслити тенденції у сучасному розвитку корпоративного управління в комерційних банках:

1. Підвищення актуальності завдань удосконалення корпоративного управління у комерційних банках. Розуміння необхідності та потреби вдосконалення корпоративного управління з'являється у багатьох банків, включаючи середні й навіть малі. Найбільшим банкам, насамперед, потрібна побудова внутрішньобанківської системи управління, що дасть змогу своєчасно і повною мірою контролювати всі без винятку операції, котрі здійснюють безліч підрозділів та філій для підвищення ефективності діяльності банку. Невеликим банкам, особливо регіональним, перш за все, необхідна побудова високопродуктивної системи управління, що дасть змогу підвищити конкурентоспроможність на ринку банківських послуг.

2. Розвиток систем бюджетування, планування, контролю та управління ризиками. Комерційні банки активно впроваджують ці системи, разом із тим побудова якісної системи неможлива без використання новітніх технологій, які забезпечать автоматизацію систем управління.

3. Активізація роботи щодо створення умов для притоку депозитних вкладів. Вітчизняні банки, котрі останнім часом стрімко втрачають обсяги залучених коштів, починають розу-

міти, що одним із найважливіших аспектів корпоративного управління є захист інтересів вкладників. З іншого боку, введення системи страхування вкладів стимулює банки до цінних методів боротьби, що може загострити кризові явища.

4. Докладання більших зусиль щодо підвищення прозорості поданої звітності. Останнім часом НБУ докладає значних зусиль щодо переходу банківської системи на міжнародні стандарти фінансової звітності. Враховуючи зазначене, саме комерційні банки мають бути зацікавлені у розкритті інформації, і цьому сприятиме вдосконалення системи корпоративного управління.

5. Забезпечення розкриття структури власності. Вирішення цієї проблеми для вітчизняних комерційних банків є надзвичайно важливим. Розкриття кінцевих бенефіціарів сприятиме подоланню багатьох ускладнень у вдосконаленні корпоративного управління, розширенню перспектив залучення ресурсів на внутрішніх і зовнішніх фінансових ринках. Пріоритет прозорості структури власності відзначається передусім великими кредитними організаціями на тлі зростання угод із продажу часток у статутних капіталах іноземним банкам, випуску боргових цінних паперів і запозичень на міжнародних банківських ринках.

6. Підвищення якості оцінки ризиків. Криза 2014–2017 рр. у банківській системі України довела, наскільки якість управління правовим і репутаційним ризиками може бути важливою для банків та їхніх вкладників. Комерційні банки на тлі збільшення кількості відкликаних ліцензій останніми роками особливо стурбовані проблемою ризику недотримання чинного законодавства, регулюючих положень і кодексів поведінки. Все більша кількість банків прагне до вдосконалення процедур внутрішнього контролю та управління ризиками. Тим паче поки що контроль й управління ризиками у вітчизняних банках можна визнати задовільним.

Поряд із тим у сфері корпоративного управління в банках нині існує низка суперечностей, що, на нашу думку, пояснюється неузгодженістю регуляторних вимог НБУ та НКЦПФР до банківських установ, а також розбіжністю норм законів «Про банки і банківську діяльність» та «Про акціонерні товариства». Перш за все, це стосується таких важливих питань, як збільшення статутного капіталу банку, вимог до осіб, які бажають придбати істотний пакет акцій, строків погодження рішення щодо входження інвестора в акціонерний капітал банку тощо. Крім того, Закон «Про банки і банківську діяльність» містить низку норм, які регламентують уже не діючі механізми та процеси. Зокрема, це норми щодо випуску акції на пред'явника, ведення реєстру власників цінних паперів, випуск цінних паперів у документарній формі та ін. [11].

Виходячи із цього, вважаємо за необхідне розробити новий закон, який би усунув зазначені невідповідності в регулюванні банківської діяльності. Разом із тим регулятори вітчизняного фінансового ринку мають допомогти банкам зрозуміти сутність корпоративного управління, підвищити рівень їхньої правової культури, відповідальності й обізнаності у цій сфері.

За останні роки обсяги та періодичність подання звітності комерційними банками в НБУ істотно зросли, але, незважаючи на обсяг інформації, що подається, істотної прозорості ці звіти не додали. Стандарти звітності вельми формальні і засновані на оцінці не стільки якісних, скільки кількісних параметрів фінансового стану банку. Невипадково фахівці S&P зазначають, що обсяг і ступінь деталізації запитуваної інформації викликають сумніви щодо спроможності НБУ оці-

нювати по суті фінансове становище того чи іншого банку і виявляти проблеми на ранніх етапах, тому корпоративне управління поки ще не стало інструментом протидії корупції та відновлення довіри в банківській системі.

Висновки. Як свідчить практика, у банках України поки що недостатньо розвинуті корпоративні традиції. Для більшості банків характерне слабе використання міжнародних принципів корпоративного управління. Банки не приділяють належної уваги формуванню незалежних керівників, створенню комітетів наглядової ради, управлінню ризиками і т. д. Разом із тим донині не створено реальних передумов щодо вирішення питань удосконалення корпоративного управління у вітчизняних комерційних банках, проте останніми роками вже відбулися суттєві позитивні зрушення в його розвитку.

Але при цьому традиції корпоративного управління в українській банківській системі ще не стали міцними. Необхідно враховувати той факт, що належне корпоративне управління не може бути забезпечене лише нормами законодавства та вказівками наглядових органів, а насамперед вимагає активної і зацікавленої участі всіх сторін корпоративного життя комерційних банків.

Уже найближчим часом можна очікувати посилення інтересу, а отже, й активності в удосконаленні корпоративного управління і від інших зацікавлених сторін, насамперед від великих акціонерів. Як уже було зазначено вище, нині багато комерційних банків відчують значні труднощі з подальшого розширення активних операцій через відтік депозитів та наявні обмеження на достатність власного капіталу. На нашу думку, найдієвішим способом істотного зростання власного капіталу є збільшення статутного капіталу за рахунок продажу частки іноземним інвесторам, активізації процесів реструктуризації та реорганізації банківської системи України. Саме тому відповідність основним принципам корпоративного управління дасть змогу підняти систему корпоративного управління банку на новий рівень.

Удосконаленню системи корпоративного управління в комерційних банках також сприятимуть великі кредитори. Передусім це стосується знову ж таки зарубіжних банків, що надають кредити українським банкам на міжнародному банківському ринку. Потреба в доступі до дешевих джерел фінансування змушує комерційні банки строго дотримуватися основних принципів корпоративного управління.

На нашу думку, зважаючи на те, що важливими складниками економічної безпеки країни є стабілізація банківської системи та відновлення довіри до національних фінансових інститутів, подальший розвиток корпоративного управління в банках залежатиме від впливу: зацікавленості банків в інвестиціях, політики НБУ у сфері корпоративних відносин та ринку цінних паперів.

Література:

1. Бездітний В. Корпоративне управління в банках України. Розгляд нормативного регулювання експертами / В. Бездітний // Юридична газета. – 2013 р. – № 49. – С. 12–13.
2. Гаврилюк Т. Корпоративне управління в банках: що нового? / Т. Гаврилюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/EA007682.
3. Міщенко С. Визначення основних факторів розвитку та ефективності функціонування фінансового сектору України / С. Міщенко // Банківська справа. – 2008. – № 4 (82). – С. 31–47.
4. Денис О.Б. Корпоративне управління в банках: зарубіжний досвід та вітчизняна практика / О.Б. Денис // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2012. – № 1 (12). – С. 50–55.

5. Дєєва Н.Е. Корпоративне управління у банках: специфіка, проблеми і шляхи їх вирішення / Н.Е. Дєєва // Економічний вісник НГУ. – 2009. – № 1. – С. 107–114.
6. Корпоративне управління: теорія та практика : [підручник] / М.П. Мальська, Н.Л. Мандюк, Ю.С. Занько. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 360 с.
7. Чуб О.О. Корпоративне управління в банку в контексті глобалізації / О.О. Чуб // Економіка і організація управління. – 2012. – № 2. – С. 26–34.
8. Корпоративне управління в банках України 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cgpa.com.ua/images/news/1/cg-banks-2016-final-27.04.2016.pdf>.
9. Метлушко О.В. Специфіка корпоративного управління в банках / О.В. Метлушко // Економіка і суспільство. – 2017. – Вип. 8. – С. 619–626 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economyandsociety.in.ua/journal-8/15-stati-8/764-metlushko-o-v>.
10. Закон України «Про акціонерні товариства» // Відомості Верховної Ради (ВВР) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.crime-research.iatp.org.ua/>.
11. Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0098500-07>.
12. Румянцева С. Корпоративне управління в банках / С. Румянцева // Цінні папери України. – 2013. – № 46 (792). – С. 12.

Метлушко О.В., Сорокивская З.К. Направления развития и совершенствования корпоративного управления в банках

Аннотация. В статье проанализированы влияние факторов, которые определяют развитие и состояние корпоративного управления в коммерческих банках, а также уровень его ответственности по группам. Это позволило выделить ряд проблем, которые побуждают к неэффективной системе управления. Осуществлен поиск механизмов для решения этих основных проблем. Должное внимание уделено освещению основных недостатков, имеющих место в корпоративном управлении отечественных банков, и последствия их устранения для всех заинтересованных сторон. Определены тенденции на современном этапе развития корпоративного управления в коммерческих банках. Рассмотрены регуляторные требования НБУ в сфере корпоративного управления.

Ключевые слова: банк, акционеры, корпоративное управление, принципы корпоративного управления, общее собрание акционеров, совет директоров, наблюдательный совет.

Metlushko O.V., Sorokivska Z.K. The directions of development and improvement of corporate governance in banks

Summary. In the article influence of factors that determine development and state of corporate management in commercial banks, and also level of his responsibility, is analyzed after groups. It gave an opportunity to distinguish the row of problems that induce a management to the non-effective system. The search of mechanisms is carried out for the decision of these basic problems. The proper attention is spared to illumination of basic defects that take place in the corporate management of home banks, and consequences of their removal for all parties concerned. The tendencies are outlined in modern development of corporate management in commercial banks. The regulator requirements of NBU are considered in the field of a corporate management.

Keywords: bank, shareholders, corporate governance, the principles of corporate governance, the general meeting of shareholders, board of directors, supervisory board.

Сніщенко Р.Г.,

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і фінансів,
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ТА ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ Й ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Анотація. У статті аргументовано необхідність теоретичних досліджень у галузі фінансового аналізу й оцінки фінансової безпеки вітчизняних домогосподарств. Сформульовано основні недоліки наявних методик аналізу й оцінки стану фінансової безпеки домогосподарств. Визначено основні складники механізму аналізу й оцінки фінансової безпеки домогосподарств.

Ключові слова: безпека фінансова, методологія, аналіз, оцінка, механізм, учасник фінансового ринку.

Постановка проблеми. Домогосподарства є активними і важливими учасниками фінансового ринку. Ознакою справжнього успіху всіх економічних і політичних реформ є відчутні позитивні зміни на рівні окремого громадянина, на рівні окремого домогосподарства. Найкращим показником розвитку економіки будь-якої держави є ситуація, коли забезпечено високу якість життя населення і створено умови для реалізації його духовного й інтелектуального потенціалу, забезпечені відповідні мотиваційні механізми. Ст. 13 Конституції України гарантує соціальну спрямованість економіки. Основою формування такої економіки є сектор домогосподарств, який виступає активним учасником фінансового ринку. Забезпечення фінансової безпеки домогосподарств є одним із пріоритетних напрямів державної політики у соціальній сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема забезпечення фінансової безпеки домогосподарств достатньо широко висвітлена в науковій економічній літературі. Серед досліджень із даної тематики можна виділити роботи українських учених О. Барановського, М. Ермошенка, Г. Пастернака-Таранушенка, Л. Гурьянкової, О. Шевцової, В. Корнівської та ін. Проте, незважаючи на достатньо великий фундамент знань, що зачіпають різні рівні ієрархії і функціональні сфери управління фінансовою безпекою держави, не існує чіткої методології та стратегії управління фінансовою безпекою домогосподарств, залишаються недостатньо дослідженими ризики їх нестабільності і вплив фінансів домогосподарств на загальну кон'юнктуру фінансового ринку України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У вітчизняній практиці питанням фінансів домогосподарств приділяється достатньо уваги. Проте більшість науковців розглядає домогосподарство як економічну одиницю, що складається з однієї або кількох осіб, постачає економіку ресурсами і використовує отримані кошти для задоволення матеріальних та інших потреб [1; 2; 5]. Тобто під час розгляду домогосподарства як учасника фінансового ринку увага приділяється переважно накопичувальній і відтворювальній функціям. Фінансова безпека як співставна категорія розглянута лише у загальному вигляді, без уточнень і конкретизації. З огляду на це, проблематика методології аналізу й оцінки фінансової безпеки домогосподарств є актуальною.

Мета статті полягає у визначенні методологічних проблем та особливостей аналізу й оцінки фінансової безпеки домогосподарств.

Об'єктом дослідження є процес забезпечення фінансової безпеки учасників фінансового ринку під час їх функціонування в умовах впливу дестабілізуючих факторів.

Предметом дослідження виступає методологічний апарат фінансової безпеки учасників фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність теоретичних досліджень у галузі фінансового аналізу й оцінки діяльності вітчизняних домогосподарств, у тому числі аналізу й оцінки їх фінансової безпеки для забезпечення ефективного функціонування і розвитку, визначається декількома обставинами:

- по-перше, трансформаційною кризою, в умовах якої існують домогосподарства. Її ознаки добре відомі та мають відношення не тільки до суто економічних відносин (інфляція, скорочення заощаджень, викривлення співвідношень цін, низька дохідність та купівельна спроможність тощо). Суттєвий вплив мають й інституційні аспекти економіки: соціальна та правова захищеність, самостійність тощо;

- по-друге, недостатністю необхідної вітчизняної бази знань та практичного досвіду аналізу й оцінки фінансової безпеки домогосподарств. Результатом цього є часом невдале і не результативне використання положень і методик зарубіжної фінансової науки;

- по-третє, фінансові показники інших учасників фінансового ринку (підприємств, держави, органів самоврядування, саморегульованих організацій) не співпадають і не можуть бути використані під час проведення аналізу й оцінки фінансового стану і фінансової безпеки домогосподарств;

- по-четверте, на відміну від інших учасників фінансового ринку домогосподарства не мають і не можуть мати у своєму складі системи фінансової безпеки. У цьому сенсі мова може йти лише про впровадження *політики фінансової безпеки* суб'єктами домогосподарства, тобто про виконання певних заходів із забезпечення сталої життєдіяльності;

- по п'яте, максимізація прибутку для домогосподарств на відміну від інших учасників фінансового ринку не є основною метою господарювання. Специфічні, властиві тільки цьому сектору впливи (соціальні, демографічні, політичні, культурно-історичні та ін.) можуть визивати активне перегрупування (рух) коштів домогосподарств на фінансовому ринку. Водночас активність інших учасників може бути низькою.

Зважаючи на вищезазначене, можна сформулювати основні недоліки наявних методик аналізу й оцінки стану фінансової безпеки домогосподарств:

- вони є досить громіздкими і важко виконуваними, що ускладнює проведення цілісного аналізу й отримання однозначного судження про фінансову безпеку домогосподарства;

- не просліджується чіткий зв'язок між фінансовим станом домогосподарства і його фінансовою безпекою;
- розглядають лише окремі аспекти фінансової безпеки, котрі не об'єднують загальною концепцією;
- дають суперечливі результати внаслідок розбіжностей у методиках розрахунків окремих показників або недостатньо деталізованих методичних рекомендацій щодо їх проведення;
- члени домогосподарств іноді навіть не здогадуються про наявність таких методик.

Отже, на нашу думку, головним завданням аналізу фінансової безпеки домогосподарств є побудова розумного послідовного набору даних та вибір тих показників, які можна було б ефективно використовувати у відповідних підходах та методах аналізу.

У результаті опрацювання наукових робіт визначено основні складники механізму аналізу й оцінки фінансової безпеки домогосподарств.

1. Визначення мети й основних завдань аналізу фінансової безпеки домогосподарства. Для формування методологічної основи дефініція аналізу має особливе значення. Це пояснюється тим, що всі інші питання методології мають ґрунтуватися саме на чіткому уявленні про фінансово-економічну сутність аналізу. У результаті опрацювання [3; 4; 14 та ін.] можна визначити аналіз фінансової безпеки домогосподарств як метод оцінювання і прогнозування їх фінансового стану. Він слугує основою обґрунтування управлінських рішень із регуляторного впливу на фінансові ресурси сектору домогосподарств на фінансовому ринку. Мета аналізу фінансової безпеки домогосподарств – інформаційне забезпечення процесу прийняття рішень, на який істотно впливають фактичні або прогнозні дані щодо фінансового стану сектору в цілому й опосередковані щодо окремого домогосподарства. При цьому отримують певну кількість ключових, найінформативніших показників, що об'єктивно, всебічно характеризують стан фінансової безпеки домогосподарств. Потреба в аналізі фінансової безпеки сектору домогосподарств виникає у доволі широкого кола зацікавлених сторін – від членів домогосподарства до сторонніх підприємств та організацій, таких як фінансово-кредитні установи, державні органи та ін. Завдання, що постають у кожному випадку, суттєво різняться. Можна припустити, що зміст поставлених в аналізі завдань суттєво впливає на особливості трактування поняття фінансової безпеки домогосподарства.

Важливим завданням аналізу фінансової безпеки є вивчення усіх репрезентативних боків діяльності домогосподарства, по-перше, за допомогою спеціальних методів і прийомів, по-друге, головним чином, в аспекті фінансових відносин для отримання невеликої кількості ключових параметрів, що

дають об'єктивну і точну характеристику фінансового стану домогосподарства, його доходів та витрат, змін у структурі активів тощо.

За умов суперечливості інтересів необхідно знайти такий варіант стану справ (розвитку подій), який влаштував би всі сторони. Зважаючи на це, можна стверджувати, що існує такий стан фінансів домогосподарства, який задовольняє фінансові інтереси всіх зацікавлених сторін, передусім його членів. У цьому разі досягається фінансова безпека домогосподарства.

2. Формування концептуальної моделі фінансової безпеки. Така модель має якісний характер, є до певної міри абстрактною і визначає найбільш суттєві зв'язки між основними фінансово-економічними аспектами діяльності домогосподарства на фінансовому ринку. Її зміст визначається уявленням про фінансову безпеку та завданнями аналізу. На думку автора, для обґрунтування складу моделі і визначення типу зв'язку між її елементами доцільно скористатися інфологічним методичним підходом на основі семантичної мережі з використанням ER-діаграм. У результаті аналізу наукових джерел [1–6 та ін.], з урахуванням методик, описаних В.С. Пономаренком [6] та І.Є. Семенчуком [7], та попереднього досвіду в моделюванні процесу забезпечення фінансової безпеки [8] автором розроблено загальну концептуальну модель фінансової безпеки домогосподарства (рис. 1).

Після уточнення специфічних особливостей для більш повної деталізації завдання аналізу й оцінки загальну модель може бути декомпоновано на кінцеву множину локальних моделей.

3. Формалізований опис моделі через фінансові коефіцієнти. Він повинен мати методологічно виважену систему показників, що враховують особливості вітчизняної практики забезпечення фінансової безпеки.

Як зазначено у [3], принципово опис моделі зустрічається з трьома основними проблемами, які потребують вирішення. Перша з них стосується побудови наукової ієрархії показників. Друга належить до конструювання форми моделі, третя пов'язана з констrukцією власне фінансових показників.

Система показників фінансової безпеки має являти собою констrukцію, що ґрунтується на наукових принципах класифікації. Подібний підхід дасть змогу внести системність у розуміння як власне аналізу фінансової безпеки, так і проводити досконалу інтерпретацію його результатів [3].

Оснoву фінансової безпеки домогосподарств становить оптимальний баланс між їхніми доходами і витратами, тому під час визначення показників безпеки скористаємося Методичними вказівками щодо розрахунку доходів та витрат населення України, затвердженими Наказом Держкомстату від 07.03.2002 № 113 зі змінами від 01.03.2006 № 62 [10].

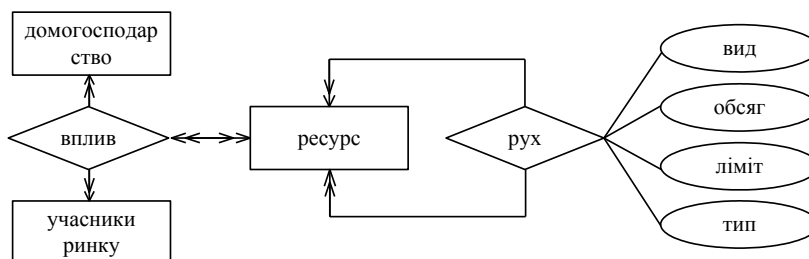


Рис. 1. ER-діаграма концептуальної моделі фінансової безпеки домогосподарства

Джерело: власна розробка

Згідно з Методикою [10], домашні господарства становлять інституційний сектор економіки, який розподіляється на підсектори відповідно до характеру основного джерела доходу. У зв'язку із цим розрізняють такі види доходів: оплата праці найманих працівників; змішаний дохід (прибуток) роботодавців, які є власниками некорпоративних підприємств домашніх господарств та використовують працю найманих працівників; змішаний дохід (прибуток) самостійно зайнятих працівників, які є власниками некорпоративних підприємств домашніх господарств та не використовують працю найманих працівників; доходи від власності та трансферти (рис. 2).

З рис. 2 можна побачити, що обсяги доходів за цей період постійно збільшувалися та їх збільшення відбувалося достатньо рівномірно. Загальний дохід населення України збільшився з 1 457 864 млн. грн. у 2012 р. до 2 002 383 млн. грн. у 2016 р., тобто на 37,4%. Зрозуміло, що значний вплив на постійне підвищення обсягів доходів населення має інфляція (99,8% у 2012 р. і 112,4% у 2016 р. [11]). У структурі доходів найбільше значення має заробітна плата – 41,8% у середньому, що є достатньо типовим, оскільки більша частина населення України є найманими працівниками.

Значну частину займають соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти – 35,9% у середньому, хоча їхній обсяг зріс із 542 781 млн. грн. у 2012 р. до 719 167 млн. грн. у 2016 р., проте їх питома вага знизилася у 2016 р. на 1,3% порівняно з 2012 р., коли на них припадало 37,2%. Ці зміни можна пояснити зміною соціальної політики уряду за останні роки. Зменшення питомої ваги соціальної допомоги та інших одержаних поточних трансфертів проводиться для скорочення витраток бюджету.

Частина населення займається підприємницькою діяльністю, що знайшло своє відображення і в структурі доходів, 18,1% яких отримано саме за рахунок цього виду активності, хоча в 2012 р. питома вага прибутку та змішаного доходу була меншою – 15,4%, що свідчить про збільшення населенням України підприємницької активності.

Доходи від власності поки що не відіграють суттєвої ролі – лише 4,8% у середньому за період. При цьому ці доходи за аналізований період зменшуються: від 5,54% у 2012 р. до 4,1% у 2016 р. Це пов'язано з нерозвиненістю фондового ринку як основного можливого джерела подібних доходів. Низька дохідність акцій вітчизняних підприємств зумовлена не тільки застарілою матеріальною базою і низькою конкурентоздатністю

більшості української продукції, а й нестабільністю правового поля, частими революціями, які роблять український фондовий ринок непривабливим для іноземних гравців. Окрім того, офіційна статистика не може оперувати «неофіційними» доходами громадян, які формуються за рахунок оренди житла, виконання робіт, надання послуг. Тож доцільно проаналізувати динаміку наявного доходу населення, щоб визначитися, скільки домогосподарств можуть реально витрачати та заощаджувати за винятком усіх відрахувань.

Наявний дохід населення України в 2012–2016 рр. у розрахунку на одну особу представлено на рис. 3.

Із графіка видно, що обсяг наявного доходу населення України на одну особу в національній валюті невинно збільшується протягом аналізованого періоду. Проте це справляє оманливе враження збільшення фінансової спроможності і тим самим посилення фінансової безпеки домогосподарств.

Після 2014 р. курс національної грошової одиниці знизився більше ніж утричі. Замість зміцнення фінансових позицій домогосподарств прослідковується стійка тенденція до зниження наявних доходів населення у перерахунку на іноземну валюту (USD). Таким чином, рівень фінансової безпеки домогосподарств насправді знижується.

Витрати домашніх господарств включають кінцеві споживчі витрати на придбання товарів та оплату послуг, поточні податки на доходи та майно, інші поточні та капітальні трансферти, сплачені населенням, фінансові вкладення тощо (рис. 4).

Зазначені види доходів та витрат домашніх господарств відображають результати їх участі в процесі економічного відтворення [10].

Розроблення показників доходів та витрат населення здійснюється згідно з принципом «нарахувань» за даними статистичної та фінансової звітності підприємств, фінансових установ, бюджетних та громадських організацій, адміністративних органів, вибірових статистичних обстежень, а за відсутності офіційної інформації – з використанням експертних оцінок [10].

Заощадження населення є одним із джерел інвестицій у національну економіку. Розподіл витрат та заощаджень населення представлений на рис. 4. Витрати домогосподарств на придбання товарів і послуг за аналізований період у середньому становили 87% (82% у 2012 р. і 91% у 2016 р.). Витрати домогосподарств у розвинутих закордонних країнах, як правило, не перевищують 25–30% [3; 13 та ін.]. Як можна побачити з

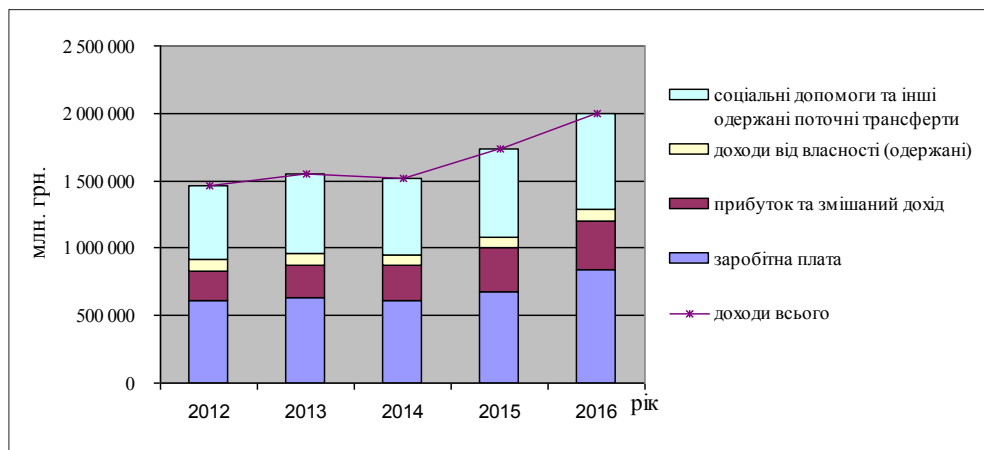


Рис. 2 Структура доходів населення України, 2012–2016 рр.

Джерело: складено за даними [11]

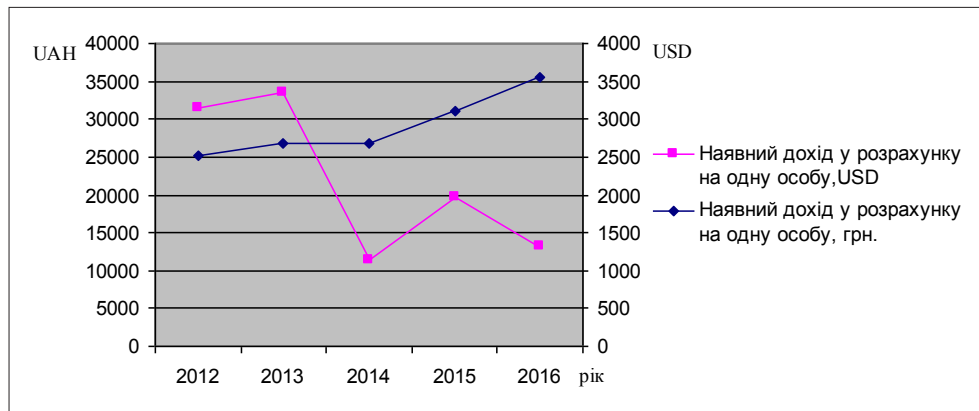


Рис. 3. Обсяг наявного доходу населення України (на одну особу) у 2012–2016 рр.

Джерело: складено за даними [11]

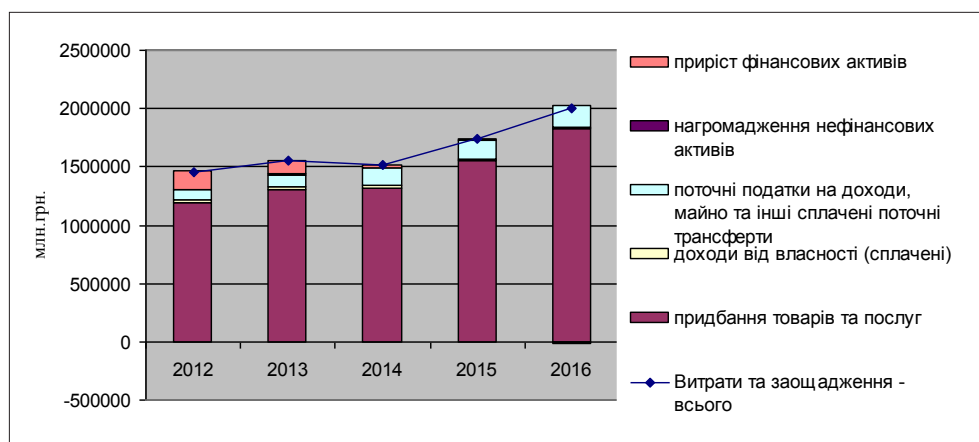


Рис. 4. Витрати та заощадження населення України в 2012–2016 рр.

Джерело: складено за даними [11]

рисунку, приріст фінансових активів протягом 2012–2016 рр. невинно зменшувався, а в 2016 р. досяг від'ємного значення, що спричинено кризовими явищами в економіці, скрутним становищем банківської системи та загальною недовірою населення на цих підставах до фінансових інститутів і органів державної влади.

Аналогічна ситуація склалася і з нефінансовими активами. Їхній обсяг зменшився з 2012 р. по 2016 р. на 6 561 млн. грн. Динаміка заощаджень, як і динаміка доходів домогосподарств, дає підстави для більш детального аналізу фінансового стану сектору домогосподарств за аналізований період для визначення рівня його фінансової безпеки і прийняття управлінських рішень із приводу перегрупування ресурсів на фінансовому ринку з боку держави як макрорегулятора. Вищезазначене свідчить, що для оцінки реального стану фінансової безпеки домогосподарств недостатньо показників, визначених у [10]. Множина показників повинна бути доповнена з урахуванням завдання аналізу.

4. Вибір методу та проведення аналізу стану фінансової безпеки. Під час проведення аналізу стану фінансової безпеки вибір методу аналізу дуже актуальний. Серед інструментальних характеристик, які формують певний рівень функціональності методик, вченими [3; 13 та ін.] називаються можливості здійснення горизонтального і вертикального аналізу, а також

можливості аналізу трендів, можливості порівняння значень фінансових показників із нормативами та з показниками офіційної бухгалтерської звітності, можливості прогнозування значень показників; можливості ранжування та ін.

5. Інтерпретація результатів аналізу. У науковій літературі вже достатньо повно описаний сам процес інтерпретації результатів [1–4; 6–8; 14], його алгоритм має являти собою послідовне коло етапів, виконання яких дає змогу аналітику декомпонувати результати аналізу до рівня взаємопов'язаних оцінок значимих сторін фінансової безпеки.

Висновки. Аналіз фінансової безпеки в силу того, що предмет аналізу – фінансові відносини – охоплює усі сторони та види ділової активності домогосподарств, посідає важливе місце в забезпеченні їх ефективної діяльності. Головним завданням аналізу фінансової безпеки домогосподарств є побудова розумного послідовного набору даних та вибір тих показників, які можна було б ефективно використовувати у відповідних підходах та методах аналізу. Фінансові аспекти діяльності домогосподарств на фінансовому ринку є досить складними для розуміння без спеціальної фахової підготовки. Практично всі методики аналізу фінансового стану учасників фінансового ринку не пристосовані для аналізу їх фінансової безпеки і можуть використовуватися тільки в комплексі, гармонійно доповнюючи одна одну.

Забезпечення нормального стану фінансової безпеки домогосподарств має велике значення для розвитку економіки країни у цілому, тому подальші наукові дослідження повинні деталізувати методологію аналізу й оцінки фінансової безпеки домогосподарств до рівня, що за будь-яких обставин дасть змогу прийняти оптимальне управлінське рішення.

Література:

1. Крупка М.І. Основи економічної теорії : [підручник] / М.І. Крупка, П.І. Островерх, С.К. Реверчук. – К. : Атіка, – 2001. – 344 с.
2. Базилевич В.Д. Економічна теорія: Політекономія / В.Д. Базилевич. – Київ : Знання-прес, 2003. – 560 с.
3. Верланов О.Ю. Методологічні проблеми оцінки фінансового стану підприємств / О.Ю. Верланов // Наукові праці. – Т. 38. – Вип. 25. Економічні науки. – Миколаїв : МДГУ ім. П. Могили. – 2005. – С. 108–113.
4. Литвин Б.М. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / Б.М. Литвин, М.В. Стельмах. – К. : Хай-Тек Прес, 2008. – 336 с.
5. Класифікація інституційних секторів економіки України, затверджена Наказом Державної служби статистики України № 378 від 03.12.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/metod_polog/menu/01_nr.htm.
6. Інформаційні системи і технології в економіці : [посібник для студентів вищих навчальних закладів] / За ред. В.С. Пономаренка. – К. : Академія, 2002. – 544 с.
7. Семенча І.Е. База знань основних соціально-економічних і общенаукових термінів в помощь руководителю: терминологический словарь-справочник / И.Е. Семенча – Дн-ск: Маковецкий, 2010. – 88 с.
8. Сніщенко Р.Г. Аспекти методології моделювання системи фінансової безпеки банку / Р.Г. Сніщенко // Економіка і регіон. – 2007. – № 1(12). – С. 118–123.
9. Методологічні положення оновленої версії системи національних рахунків 2008 року, затверджені Наказом Держстату від 17.12.2013 № 398 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/metod_polog/menu.
10. Методичні вказівки щодо розрахунку доходів та витрат населення України, затверджені Наказом Держкомстату від 07.03.2002 № 113, зі змінами від 01.03.2006 № 62 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/metod_polog/menu.
11. Доходи та витрати населення / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. Значення курсу USD НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/chart/>.
13. Шуремов Е. Инструменты финансового анализа – критерии выбора / Е. Шуремов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.aup.ru/articles/finance/7.htm.
14. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 309 с.

Сніщенко Р.Г. Методологические проблемы и особенности анализа и оценки финансовой безопасности домохозяйств

Аннотация. В статье аргументирована необходимость теоретических исследований в отрасли финансового анализа и оценки финансовой безопасности отечественных домохозяйств. Сформулированы основные недостатки существующих методик анализа и оценки состояния финансовой безопасности домохозяйств. Определены основные составляющие механизма анализа и оценки финансовой безопасности домохозяйств.

Ключевые слова: безопасность финансовая, методология, анализ, оценка, механизм, участник финансового рынка.

Snishchenko R.G. Methodological problems and features of analysis and assessment of household financial security

Summary. The purpose of the article is to define methodological problems and features of analysis and assessment of household financial security. The object of the study is the process of ensuring the financial security of participants in the financial market when they function under the influence of destabilizing factors. The subject of the study is the methodological apparatus of financial security of participants in the financial market. The study concluded that the analysis of financial security covers all aspects and types of business activity of households, it is important to ensure their effective operations. The main task of analyzing the financial security of households is to build an intelligent consistent data set and to select those indicators that can be effectively used in appropriate approaches and methods of analysis. It is concluded that the financial aspects of household activities in the financial market are quite difficult to understand without special training. Practically all methods of analyzing the financial condition of participants in the financial market are not adapted to analyze their financial security and can only be used in a complex, harmoniously complementing each other. The need for theoretical research in the field of financial analysis and evaluation of financial security of domestic households is argued. The main shortcomings of the existing methods for analyzing and assessing the financial security of households have been formulated. The main components of the mechanism for analyzing and assessing the financial security of households are identified.

Keywords: financial safety, methodology, analysis, evaluation, mechanism, participant in the financial market.

Солодовнік О.О.,

к.е.н., доцент,

професор кафедри фінансів та кредиту,

Харківський національний університет будівництва та архітектури

Степаненко К.Р.,

студентка,

Харківський національний університет будівництва та архітектури

ПОЗИЦІЮВАННЯ ДЕРЖАВНИХ БАНКІВ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Анотація. У статті проаналізовано стан та основні тенденції розвитку ринку банківських послуг в Україні та оцінено позицію державних банків на ньому. Проведені розрахунки дали змогу визначити основні проблеми, пов'язані з підвищенням рівня концентрації на ринку банківських послуг, та обґрунтувати основні напрями їх подолання.

Ключові слова: аналіз, державний банк, конкурентоспроможність, концентрація, оцінка, ринок банківських послуг.

Постановка проблеми. Ефективність функціонування банківської системи, її фінансова стійкість та спроможність протистояти негативним та кризовим явищам є основою економічного розвитку країни. Саме в період фінансових криз посилюється увага до ролі та діяльності державних банків у банківській системі та економіці країни загалом, адже основою стабільності банківської системи країни залишаються банки, які є власністю держави. Дослідження стану діяльності вітчизняних державних банків та визначення їх частки у банківській системі України на сучасному етапі є актуальним та необхідним, адже зростання питомої ваги державних банків погіршує конкурентне середовище, ускладнює можливості для входу нових банків та посилює значення системного ризику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем функціонування та розвитку державних банків України, а також оцінювання рівня концентрації у банківській сфері зробили чимало відомих учених, зокрема Г.П. Бортніков, О.В. Дзюблук, І.В. Дук, М.В. Максимова, Я.М. Мусій та ін. Віддаючи належне науковому доробку згаданих та інших дослідників, зазначимо, що динамічні зміни макрофінансової ситуації вимагають постійного моніторингу ринку банківських послуг, у т. ч. визначення частки державних банків на ньому.

Мета статті полягає в аналізі стану та основних тенденцій розвитку державних банків України на ринку банківських послуг та визначенні їх позицій на ньому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державні банки в банківській системі займають надзвичайно важливе місце. Їх особливістю є виконання функцій, які не властиві комерційному сектору, або функцій, які є комерційно невідповідними для інших фінансових установ, проте мають велике значення для розвитку національної економіки. Основними функціями державних банків є [1]: ощадна (для населення); розрахункова та соціальна (для стратегічних підприємств незалежно від форми власності та органів влади і місцевого самоврядування; здійснення соціальних виплат та пенсій); під-

тримка експорту та імпорту; фінансування малого і середнього бізнесу. Згідно зі ст. 7 Закону України «Про банки і банківську діяльність», державний банк – це банк, сто відсотків статутного капіталу якого належать державі [2].

Глибока політико-економічна криза 2013–2014 рр. значно вплинула на структуру банківського сектору в Україні та негативно позначилася на всіх сферах суспільного життя, але найбільше – на грошово-кредитній сфері. Так, кількість діючих банків протягом 201–2017 рр. зменшилася зі 147 банківських установ до 93 (рис. 1). Кількість банків із приватним українським капіталом також мала тенденцію до зменшення – зі 115 до 62. Кількість державних банків станом на 01.01.2015–01.01.2016 була незмінною, проте на 01.01.2017 – зменшилася до шести банківських установ. Кількість банків з іноземним капіталом за досліджуваній період залишилася без змін. Зазначені негативні тенденції пов'язані з програмою Національного банку України (НБУ) щодо очищення банківської системи, в якій розширено перелік критеріїв віднесення банку до категорії неплатоспроможних. Однією з причин визначення неплатоспроможними більшості банківських установ стало доповнення п. 3 ст. 75. Закону України «Про банки та банківську діяльність»: «Системне порушення банком законодавства, що регулює питання запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму» [4].

Протягом 2014–2016 рр. в Україні функціонувало три основних банки з контрольною часткою держави в капіталі: «Ощадбанк», «Укрексімбанк» та «Укргазбанк». 21 грудня 2016 р. між Фондом гарантування вкладів фізичних осіб та Міністерством фінансів України (МФУ) було підписано договір про продаж ста відсотків акцій «ПриватБанку». Отже, власником банку є держава в особі МФУ [5].

Розглянемо зміни у структурі власності активів банківської системи України, яка представлена на рис. 2.

Як видно з рис. 2, банки з приватним українським капіталом становили близько 49% та 22%, банки з іноземним капіталом – 30% та 38% та державні банки – 21% та 40% станом на 01 січня у 2014–2015 рр. відповідно. Внаслідок переходу в державну власність ПАТ «ПриватБанк» протягом 4-го кварталу 2016 р. питома вага державних банків у структурі активів банківської системи України зросла до 52% станом на 01.01.2017. Своєю чергою, зменшилася частка банків із приватним українським капіталом до 13% та банків з іноземним капіталом – до 35%.

Проаналізуємо прибутковість державної діяльності у вітчизняній банківській системі, а саме «ПриватБанку», «Ощадбанку», «Укрексімбанку» та «Укргазбанку» (рис. 3).

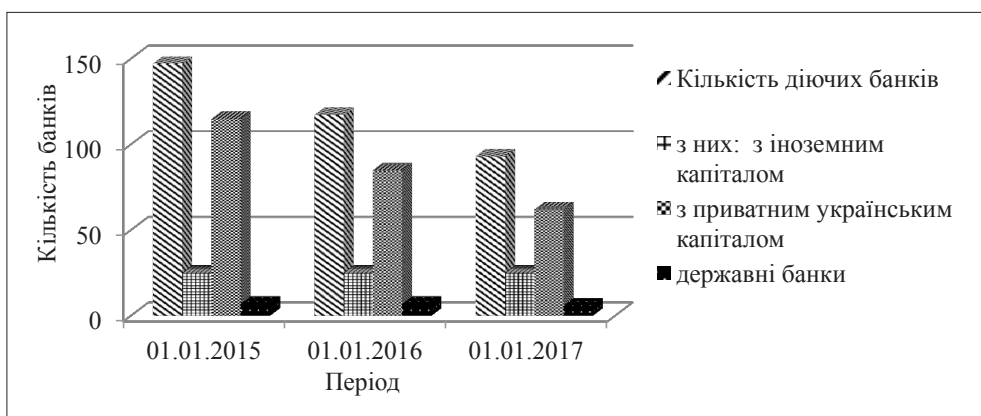


Рис. 1. Динаміка кількості діючих банків України [3]

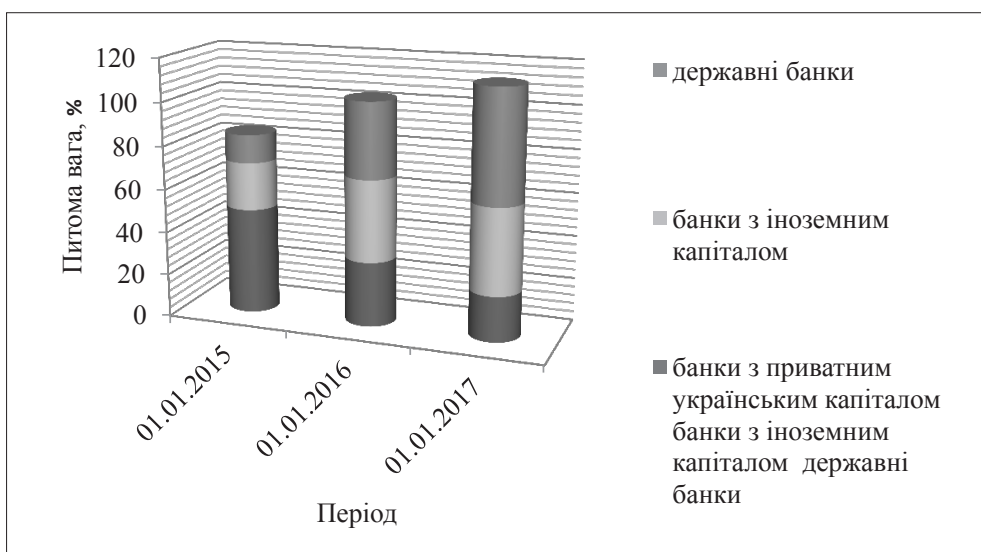


Рис. 2. Структура власності активів банківської системи [3]

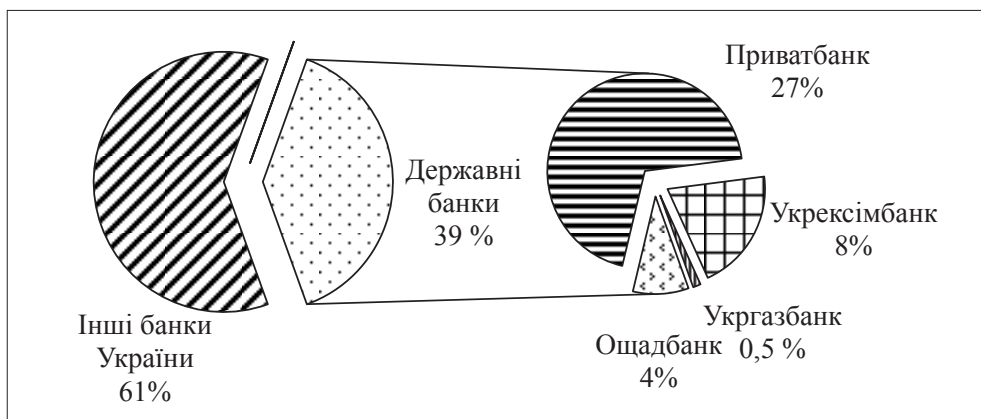


Рис. 3. Питома вага прибутку державних банків у вітчизняній банківській системі станом на 01.04.2017 [6-9]

Станом на 01.04.2017 усі чотири досліджуваних банки входять до двадцятки найприбутковіших банків України.

З рис. 3 видно, що сумарний прибуток «ПриватБанку», «Ощадбанку», «Укресімбанку» та «Укргазбанку» становив 1 609 млн. грн., або 39% (у т. ч. прибуток у «Приват-Банку» – 27%, «Укресімбанку» – 8%, «Ощадбанку» – 4% та

«Укргазбанку» – 0,5%) від загального прибутку банківської системи. Прибутковість діяльності державних банків є важливою ознакою ефективності їхнього функціонування, враховуючи те, що 20% банків України були збитковими.

Станом на 01.04.2017 спостерігалось перевищення доходів над витратами, що сформувало позитивний результат діяль-

ності державних банків України. Структура їх доходів представлена найбільшою суттєвою статтею, а саме процентними доходами (рис. 4).

З рис. 4 видно, що процентні доходи становлять 80% від загального обсягу доходів державних банків України. Крім того, найбільше процентних доходів отримав «Ощадбанк» – 47%. Також значну питому вагу у процентних доходах становлять «ПриватБанк» (15%) та «Укрексімбанк» (12%). Найменше процентних доходів отримав «Укргазбанк» (6%).

Розглянемо більш детально стан та розвиток державних банків на вітчизняному ринку банківських послуг: визначимо структуру депозитів та кредитного портфеля.

За перший квартал 2017 р. досліджувані банки займали провідні позиції на ринку депозитів юридичним особам («Ощадбанк» – 1-е місце, «Укрексімбанк» – 2-е місце, «Укргазбанк» – 3-є місце та «ПриватБанк» – 4-е місце) та фізичним особам («ПриватБанк» – 1-е місце, «Ощадбанк» – 2-е місце, «Укрексімбанк» – 3-є місце та «Укргазбанк» – 7-е місце) [10]. Питому вагу депозитів державних банків України наведено в табл. 1.

Аналіз табл. 1 показує, що сумарний обсяг депозитів юридичних осіб становив 221,1 млрд. грн., або 51,2% (у т.ч. обсяг депозитів у «ПриватБанку» – 8,9%) від загального обсягу депо-

зитів банківської системи. Сумарний обсяг депозитів фізичних осіб становив 262,1 млрд. грн., або 60,8% (у т.ч. обсяг депозитів у «ПриватБанку» – 35,6%) від загального обсягу депозитів банківської системи. Ці результати свідчать про ефективну діяльність державних банків на ринку банківських депозитів та про високий рівень довіри до них із боку вкладників. Ми вважаємо, що така довіра свідчить про те, що в період очищення банківської системи України в умовах кризи та економічної нестабільності, коли значна кількість банків має фінансові проблеми, юридичні та фізичні особи довіряють фінансовим установам, діяльність яких підтримується та гарантується державою. Таким чином, державні банки на відміну від банків із приватним капіталом мають перевагу на ринку банківських послуг.

Також важливим фактом є те, що державні банки займають високі позиції на ринку банківського кредитування («Ощадбанк» – 1-е місце, «ПриватБанк» – 2-е місце, «Укрексімбанк» – 3-є місце та «Укргазбанк» – 8-е місце) [10]. Питому вагу кредитного портфеля державних банків наведено у табл. 2.

Аналіз табл. 2 показує, що за перший квартал 2017 р. сумарний обсяг кредитного портфелю «ПриватБанку», «Ощадбанку», «Укрексімбанку» та «Укргазбанку» становив 202 млрд. грн., або 38,4% (у т.ч. кредитний портфель «ПриватБанку» – 11%) від загального обсягу кредитування на банківському ринку.

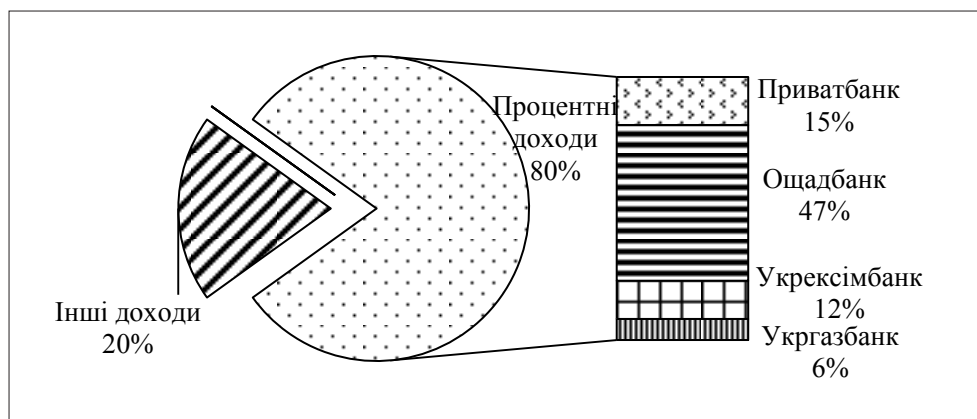


Рис. 4. Структура доходів державних банків України станом на 01.04.2017 [6–9]

Таблиця 1

Питому вагу депозитів державних банків України на ринку банківських послуг станом на 01.04.2017

Банк	Депозити фіз. ос., млн. грн.	Питому вага, %	Депозити юр. ос., млн. грн.	Питому вага, %
«ПриватБанк»	153 486	35,6	38 473	8,9
«Ощадбанк»	69 918	16,2	82 252	19,1
«Укрексімбанк»	24 050	5,6	58 345	13,5
«Укргазбанк»	14 697	3,4	41 941	9,7
Усього державні банки	262 151	60,8	221 011	51,2
Усього по банківській системі	430 825	100,0	431 649	100,0

Таблиця 2

Питому вагу кредитного портфеля державних банків України на ринку банківських послуг станом на 01.04.2017

Банк	Кредити фіз. ос., млн. грн.	Питому вага, %	Кредити юр. ос., млн. грн.	Питому вага, %
«ПриватБанк»	25 099	31,0	32 076	7,2
«Ощадбанк»	3 347	4,1	63 205	14,2
«Укрексімбанк»	209	0,3	56 845	12,8
«Укргазбанк»	1 269	1,6	19 776	4,4
Усього державні банки	29 924	37,1	171 902	38,6
Усього по банківській системі	81 017	100,0	445 617	100,0

Сукупна частка ринку банківських кредитів для юридичних осіб державних банків становила 38,6%, а для фізичних осіб – 37,1%. На нашу думку, це також пов'язано з високою довірою юридичних і фізичних осіб до державних банків.

Для оцінки рівня концентрації і, відповідно, монополізації ринку розраховано фактичні значення індексу концентрації Херфіндаля-Хіршмана (ННІ) у 2017 р. Індекс концентрації дає змогу враховувати концентрацію ринку за обмеженою кількістю найбільших учасників ринку – банків. Даний індекс використовують як загальний індикатор наявності (відсутності) домінуючих учасників ринку [11]. Розраховується ННІ як сума квадратів часток окремого показника діяльності банку за формулою:

$$HHI = \sum_{k=1}^N \left(\frac{P_k}{P} \right)^2, \quad (1)$$

де P_k – певний показник діяльності окремого банку (наприклад, власний капітал), за яким здійснюється оцінка рівня монополізації ринку;

P – значення відповідного показника для всієї банківської системи;

N – кількість банків у банківській системі.

ННІ може мати значення від 0 до 1. Встановлена така шкала градації рівня концентрації:

- 1) 0 – мінімальна концентрація;
- 2) від 0 до 0,1 – низький рівень концентрації;
- 3) від 0,10 до 0,18 – середній рівень концентрації;
- 4) понад 0,18 – високий рівень концентрації.

Для характеристики рівня концентрації державних банків використаємо такі показники, як власний капітал, активи, кредитний портфель, обсяг залучених коштів. Проаналізуємо

рівень охоплення ринку банківських послуг державними банками за цими показниками у першому кварталі 2017 р. (табл. 3).

Результати проведених розрахунків графічно представлено на рис. 5.

З рис. 5 видно, що концентрація державних банків на ринку банківських послуг є неоднаковою. Ринок депозитів за розрахованим ННІ має середній рівень концентрації (0,11). За усіма іншими критеріями індекс має значення у діапазоні від 0 до 0,1, тобто спостерігається низький рівень концентрації. Розглядаючи окремо досліджувані банки, можна помітити, що вони мають концентрацію, нижчу за середню. Проте серед них найбільший індекс концентрації спостерігається у «ПриватБанку» та «Ощадбанку»: на ринку депозитів індекси 0,04 і 0,03 та за критерієм обсягу активів індекс 0,3 відповідно. Найменший індекс розраховано за ринком кредитування в «Укргазбанку» (0,003).

Причиною такої концентрації державних банків на ринку банківських послуг є перехід «ПриватБанку» у державну власність у четвертому кварталі 2016 р., що суттєво змінило структуру банківського сектору. Така активність держави може пояснюватися тим, що в період гострої фінансової кризи і падіння кількості клієнтів та вкладників у банківських установах держава здійснює часткову націоналізацію банківської системи та змушена підсилювати свою присутність на ринку банківських послуг. Хоча показники індексу ННІ свідчать про низький рівень концентрації державних банків України за основними критеріями, необхідно відзначити помірну концентрацію на ринку депозитів та наближення до середнього рівня концентрації обсягу активів. Але збільшення частки держави у статутному капіталі банківської системи не завжди має позитивний вплив на її фінансову безпеку, фінансову стійкість та ефек-

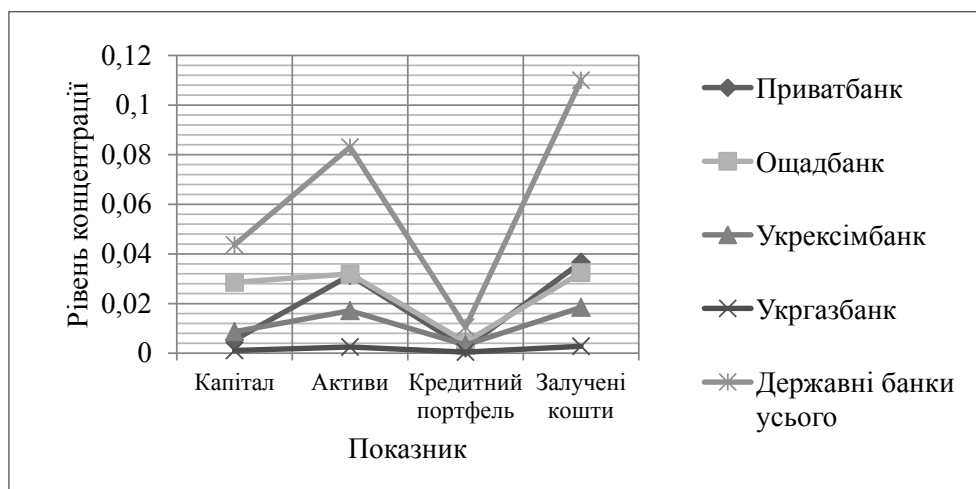


Рис. 5. Рівень концентрації державних банків у банківській системі України станом на 01.04.2017

Таблиця 3

Аналіз охоплення ринку банківських послуг державними банками станом на 01.04.2017

Банк	Капітал		Активи		Кредитний портфель		Залучені кошти	
	Обсяг, млн. грн.	Частка ринку, %	Обсяг, млн. грн.	Частка ринку, %	Обсяг, млн. грн.	Частка ринку, %	Обсяг, млн. грн.	Частка ринку, %
«Приват-Банк»	11200	7,3	224357	17,7	45800	4,7	213157	19,1
«Ощадбанк»	25839	16,9	226440	17,9	66303	6,7	200600	18,0
«Укрексім-банк»	14229	9,3	165644	13,1	57055	5,8	151415	13,6
«Укргазбанк»	5044	3,3	63732	5,0	21045	2,1	58687	5,3
Усього по банківській системі	152903	100,0	1266028	100,0	985570	100,0	1113125	100,0

тивність діяльності та має свої загрози. Однією з них є те, що значна концентрація «Ощадбанку», «ПриватБанку», «Укресімбанку» та «Укргазбанку» може призвести до монополізації ринку банківських послуг, адже зазначені банки є представниками єдиного власника – держави.

Незважаючи на відносно низькі розраховані значення індексів ННІ державних банків, аналіз їх ринкової частки свідчить про наявність ознак формування монополії на ринку банківських послуг, що дає підстави стверджувати про потенційну загрозу посилення концентрації державних банків у вітчизняному банківському секторі в короткостроковому періоді. Така ситуація зумовить посилення ринкової значущості системно важливих банків, основними з яких є досліджувані банки. Статус системно важливих банків надає їм низку переваг порівняно з іншими. Передусім це стосується поширеного в умовах поточної фінансової кризи підходу *to big to fail* (прикладом якого є «ПриватБанк»), у межах якого системно важливий банк отримує величезну фінансову підтримку уряду. Крім того, великі банки отримують виняткові конкурентні переваги на ринку.

Висновки. Проведене дослідження дає змогу дійти висновку, що ринок банківських послуг в Україні нині характеризується концентрацією банківських активів і пасивів у певній групі банків, а саме державних банків. Це, з одного боку, є позитивним явищем, яке дає можливість забезпечити стабільну та ефективну роботу банківської системи, а з іншого – негативним, оскільки ризики діяльності цих банків можуть перетворитися на реальні загрози порушення стабільного функціонування не тільки банківської системи, а й функціонування фінансового сектору загалом. У цій ситуації державі, на нашу думку, необхідно зменшити свою присутність у банківському секторі, що дасть змогу уникнути загрози виникнення у майбутньому «надто великих, щоб збанкрутувати» банків. При цьому доцільно забезпечити збереження спеціалізації державних банків: «Укргазбанку» – на проектах з енергетичної ефективності, «Ощадбанку» – як ощадного банку для населення та банку, що обслуговує малий та середній бізнес, «Укресімбанку» – на експортно-імпортних операціях та обслуговуванні міжнародних державних угод, «ПриватБанку» – на фінансовому забезпеченні проєктів інноваційного розвитку.

Література:

1. Стратегія розвитку банківської системи 2016–2020: синергія розвитку банків та індустріалізації економіки / Комітет Верховної Ради України з питань фінансової політики і банківської діяльності: Експертна робоча група з підготовки та розвитку проєкту. – 2016. – 93 с.

2. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
3. Національний Банк України: офіційне Інтернет-представництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/>.
4. Максимова М.В. Банківська система України: стан та проблеми / М. В. Максимова // Економіка та держава. – 2017. – № 5. – С. 56–60.
5. Аналітичний огляд Банківської системи України за результатами 2016 року / Національне рейтингове агентство «Рюрік». – 2017. – 22 с.
6. Офіційний сайт «ПриватБанку» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://privatbank.ua/ru/about/>.
7. Офіційний сайт «Ощадбанку» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.oschadbank.ua/ua/>.
8. Офіційний сайт «Укресімбанку» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.eximb.com/ukr/personal/>.
9. Офіційний сайт «Укргазбанку» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrgasbank.com/>.
10. Рейтинг банків України НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://forinsurer.com/ratings/banks/>.
11. Мусій Я.М. Концентрація банківського сектору України як чинник забезпечення його конкурентоспроможності / Я.М. Мусій // Національний університет «Львівська політехніка». – 2013. – С. 188–195.

Солодовник О.А., Степаненко К.Р. Позиціонування державних банків на ринку банківських послуг України

Аннотація. В статті проаналізовані стан і основні тенденції розвитку ринку банківських послуг в Україні і оцінені позиції державних банків на ньому. Проведені розрахунки дозволили визначити основні проблеми, пов'язані з підвищенням рівня концентрації на ринку банківських послуг, і обґрунтувати основні напрями їх подолання.

Ключові слова: аналіз, державний банк, конкурентоспроможність, концентрація, оцінка, ринок банківських послуг.

Solodovnik O.A., Stepanenko K.R. Positioning of state banks on the banking services market of Ukraine

Summary. The article analyzes the conditions and main trends of the development of the banking services market in Ukraine and assesses the positions of state banks on it. The calculations allowed to identify the main problems associated with increasing the level of concentration on the banking services market and substantiate the main directions for their overcoming.

Keywords: analysis, state bank, competitiveness, concentration, assessment, banking services market.

Стеценко Б.С.,

к.е.н., доцент,

докторант кафедри фінансів,

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

СТАНОВЛЕННЯ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ: МІФИ ТА РЕАЛЬНІСТЬ

Анотація. У статті проаналізовано процеси трансформації економіки України в напрямі ознак постіндустріалізації. Окреслено перспективи розбудови постіндустріальної економіки в Україні з урахуванням її поточного стану. Висвітлено позиції провідних науковців щодо впливу постіндустріальної стадії глобальної економіки на розвиток економічних відносин в Україні. Охарактеризовано основні кількісні оцінки «постіндустріалізації» вітчизняної економіки, визначено головні перешкоди на шляху реформ в Україні та обґрунтовано заходи щодо їх подолання.

Ключові слова: постіндустріальне суспільство, постіндустріальна економіка, інформаційна економіка, технологічний уклад, економічна політика.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку України характеризується наявністю багатьох значимих проблем, від подолання яких залежить конкурентоспроможність нашої держави на глобальному рівні. Два з половиною десятиліття незалежності показали, що сформована в Україні економічна модель поступово втратила свою життєздатність і без рішучих кроків по переформатуванню економічних відносин важко розраховувати на достойне місце нашої держави на політичній та економічній мапі світу.

Об'єктивно процес подальшого розвитку нашої держави потрібно пов'язувати з тенденціями, що притаманні глобальному світу, передусім йдеться про постіндустріалізацію. Проте олігархізація української економіки штучно «законсервувала» реформи у багатьох сферах. Цілоком зрозуміло, що провідні фінансово-промислові групи (ФПГ) наростили свій економічний потенціал за рахунок інтенсивної експлуатації технологічних надбань часів колишнього СРСР, які були сконцентровані насамперед у металургії, хімічній промисловості. Відповідно, з погляду таких ФПГ, подальший розвиток нових технологічних галузей на шляху «постіндустріалізації» є можливим виключно після вичерпування ресурсів у зазначених традиційних для України сферах.

Утім, із позиції економічного розвитку України таке «стримування» акумулює значні загрози, пов'язані насамперед із поступовим поглибленням розривів у технологічному розвитку, тому слід об'єктивно підійти до питання постіндустріалізації української економіки, зважити всі проблеми на цьому шляху, окреслити базові передумови інтенсифікації процесів економічних реформ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розбудови постіндустріального укладу в Україні перебуває у центрі уваги провідних вітчизняних дослідників: Ю. Власенка, Т. Галахової, Т. Єфименко, І. Кулаги, Л. Лебедєвої, Д. Лук'яненка, О. Мельника, О. Пархоменка, Е. Прушківської, О. Чубукової, А. Чухна та ін.

Як правило, відомі вітчизняні науковці цілком критично підходять до оцінки українських економічних реалій, справедливо висвітлюють усі недоліки, що притаманні українській вітчизняній моделі. Разом із тим у питанні постіндустріального розвитку вітчизняної економіки надто багато й суб'єктивізму. Особливо це стосується позицій, засвідчених у різноманітних програмах та концепціях: намагання «міфологізувати» економічний розвиток цілком вписується у модель поведінки будь-якої української влади. У підсумку ми маємо фактично чи не дві «паралельних» концептуальних позиції щодо оцінки економічних процесів в Україні, у т. ч. в питанні розбудови постіндустріальної економіки.

Мета статті полягає в окресленні перспектив постіндустріалізації економіки України в контексті її подальшої інтеграції у глобальний економічний простір.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дефініції «постіндустріальне суспільство», «постіндустріальна економіка», «інформаційна економіка», «економіка знань» міцно увійшли не тільки в науковий обіг, а й поступово укорінюються у свідомості пересічних громадян. Цей процес нерозривно пов'язаний із тими стрімкими змінами, що відбуваються під впливом «постіндустріалізації» в бізнес-середовищі та у повсякденному житті індивідуумів.

Не зупиняючись детально на аналізі співвідношення цих понять та їх змістовних ознак, оскільки це повинно бути об'єктом окремого дослідження, зауважимо, що в подальшому, оцінюючи економічні процеси в Україні в контексті постіндустріалізації, будемо орієнтуватися на максимально широке коло підходів до цього питання. Саме це дасть можливість урахувати багатоаспектність процесу постіндустріалізації, його внутрішню мінливість, вплив на різноманітні боки суспільного життя.

З часу здобуття незалежності перед Україною постали складні питання, пов'язані насамперед з ідентифікацією нашої держави у глобальному світі та вектором її подальшого розвитку. Вказані процеси об'єктивно є незавершеними навіть сьогодні, коли, здавалося б, чітко окреслені євроінтеграційні перспективи України. Проте мінливість суспільних настроїв, відвертий євроскептицизм значної кількості громадян, вагома роль на політичному ландшафті відверто популістичних політичних партій та блоків, безвідповідальність політичної еліти в питанні суспільних та економічних реформ – усе це свідчить про складні завдання, пов'язані з подальшим пошуком місця нашої держави в глобальному середовищі.

Своєю чергою, для останнього характерні не менш складні процеси, визначені постіндустріальним етапом розвитку. Фактично Україна повинна вирішувати наявні проблеми в двох ракурсах – на внутрішній арені та у глобальному форматі, для якого характерними є складні суперечності, пов'язані зі зміною

технологічного укладу, трансформаціями на рівні національних держав, корпорацій, індивідуумів.

Утім, незважаючи на той факт, що на протязі останніх десятиліть проблематика становлення постіндустріального суспільства (а, відповідно, й економіки) знаходиться у центрі уваги провідних учених, стверджувати про чітку ідентифікацію критеріїв постіндустріалізації вкрай складно. Крім того, це зумовлено і невизначеністю в наукових колах щодо суті постіндустріального етапу розвитку.

В окремих роботах зустрічаються підходи, орієнтовані на використання певних критеріїв постіндустріального суспільства. Так, Д. Тапскотт виділяє дванадцять базових, ключових ознак нового суспільства, серед яких: орієнтація на знання, використання цифрової форми представлення об'єктів, віртуалізація виробництва, інноваційна природа розвитку, інтеграція, конвергенція, динамізм, глобалізація [1].

Відомий дослідник цього напрямку в економічній науці В. Іноземцев зазначає, в економіці постіндустріального суспільства в результаті науково-технічної революції та суттєвого зростання доходів населення змінився пріоритет – від переважаючого виробництва товарів до виробництва послуг, а інформація та знання стали виробничим ресурсом [2].

Можна навести ще багато визначень постіндустріального суспільства та економіки і вітчизняних, і зарубіжних фахівців, проте всі вони матимуть одну важливу рису – практичну відсутність чітких кількісних критеріїв виокремлення постіндустріального укладу від індустріального, а різниця визначатиметься описом загальних тенденцій, що притаманні цим епохам в розвитку людства. Отже, у контексті дослідження процесу становлення постіндустріальної економіки в Україні можна зробити висновок: цей процес надзвичайно складно ідентифікується за конкретними кількісними показниками.

Ще одна характеристика, що притаманна всім без винятку дослідженням постіндустріальної економіки, – акцент на суперечностях, що їй притаманні, насамперед на суттєвій різниці в постіндустріалізації окремих країн. Формалізовано основні групи суперечностей можна представити так (рис. 1).

Не вдаючись до детального аналізу зазначених протиріч постіндустріалізації в межах саме цієї статті, екстраполюємо їх на рівень вітчизняної економіки. На жаль, можна констатувати, що всі суперечності, що притаманні постіндустріальній економіці, поступово, але невпинно формують для України

порядок денний, в якому наша держава знаходиться на узбіччі глобальних процесів, відіграючи, як правило, другорядну роль на світовій економічній арені. Скоріше можна говорити про взаємний зв'язок: повільний рух до постіндустріалізації визначає поглиблення економічного відставання, яке, своєю чергою, «консервує» застарілий тип економічних відносин в Україні.

З цього приводу вітчизняні науковці І. Кулага та Л. Дуброва зазначають, що «Україна не тільки залишається на індустріальній стадії – важкою і тривалою кризою її економіку відкинуто на десятиліття назад... Тому щоб подолати самоізоляцію ... нашої країни поряд із продовженням ринкових реформ, удосконаленням і посиленням дії ринкового механізму необхідно здійснювати техніко-технологічне переозброєння економіки» [6, с. 11–15].

Парадоксально, але факт: в Україні це не тільки позиція науковців, це – загальновизнаний факт, яким рясніють численні програми та концепції розвитку. Проте держава, розуміючи складність проблем, їх загрози для майбутнього України, надто мляво реагує на них, так і не напрацювавши цілісної концепції реформ. Для прикладу оцінімо один із найбільш релевантних критеріїв – інноваційність економіки (рис. 2).

Очевидно, що рівень інноваційної продукції трохи більше 1% аж ніяк не сприяє поліпшенню рівня технологій в Україні, не кращою є й ситуація в інших складниках інноваційного процесу. Зокрема, треба звернути увагу на такі дані: по-перше, обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт станом на початок 2016 р. становив близько 485 млн. дол. США; по-друге, частка цих робіт у ВВП коливається в межах 0,6–0,8%; по-третє, лише 18,9% від усіх підприємств займалися інноваціями [7].

Якщо основою постіндустріального розвитку в економічно розвинених країнах є наука та людський капітал, то в українському форматі ми маємо справу з повним ігноруванням цього складника, у т. ч. за рахунок відсутності стимулів на ринку праці. Яскраве свідчення цих процесів – диспропорції в рівні оплати праці (рис. 3).

Зважаючи на сучасний стан вітчизняної науки, Україна перетворилася на «донора кадрів», при цьому трудова міграція, за різними оцінками, охопила кілька мільйонів наших громадян. Можна з упевненістю стверджувати, що рівень оплати праці близько 200 дол. США на місяць буде й надалі спонукати витік інтелектуального капіталу з України

Складними та неоднозначними залишаються процеси у сфері доступу громадян до інформаційних технологій. З одного боку, все більше громадян стають регулярними користувачами мережі Internet, що дало можливість цьому показникові станом на початок 2017 р. досягти 65% (рис. 4).

Разом із тим, частка вікової групи 15–29 років становить 35% від усієї кількості користувачів; питома вага осіб із доходами вище середнього рівня становить 68%. За орієнтовними оцінками, обсяг сегменту eCommerce в Україні в 2015–2016 рр. становив близько 1,5 млрд. дол. США, а купівлю через Internet здійснювали до 4 млн. користувачів.

Утім, будь-які успіхи у сфері «віртуалізації» української економіки, на нашу думку, слід передусім пов'язувати з процесами активізації підприємницької ініціативи, а не з результатами цілеспрямованої політики держави. Остання вперто на протязі багатьох років притримується стратегії підтримки тра-



Рис. 1. Ключові суперечності, що притаманні постіндустріальній економіці

Джерело: систематизовано автором за [3–5]

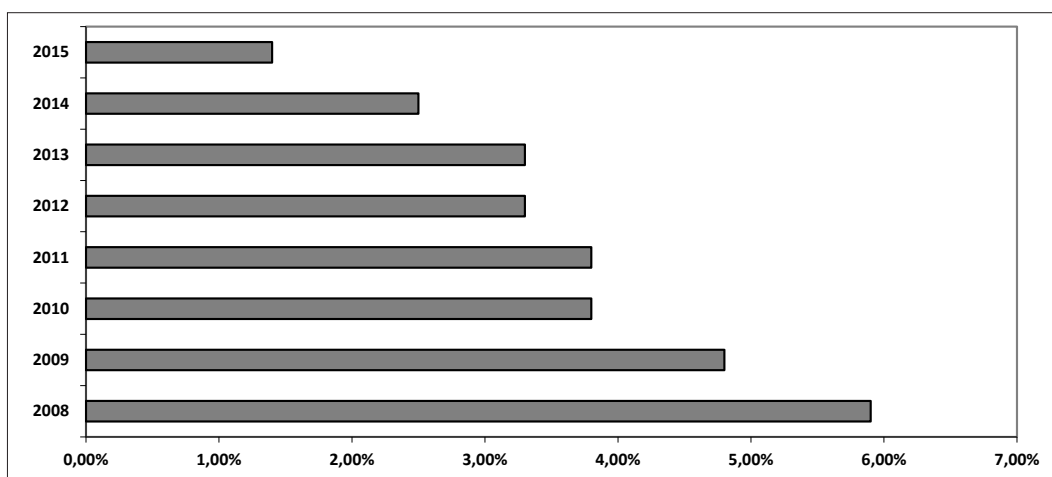


Рис. 2. Питома вага інноваційної продукції в продукції промислових підприємств, %, станом на кінець року

Джерело: складено за [7]

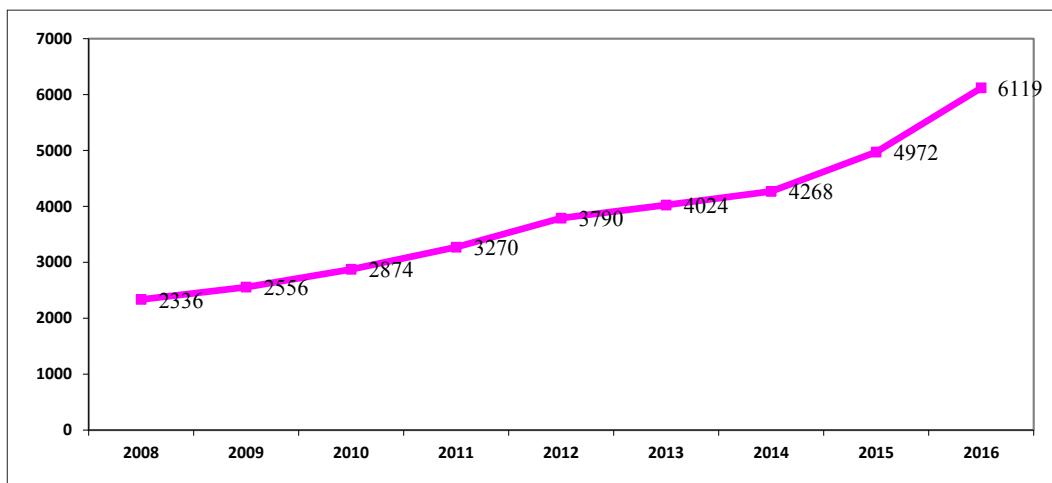


Рис. 3. Середньомісячна заробітна плата у сфері «Наукові дослідження та розробки», грн., станом на кінець року

Джерело: складено за [7]

диційних галузей, основні підприємства яких сконцентровані в руках олігархічних груп.

Зрозуміло, що питання розбудови інформаційного суспільства, а з ним і постіндустріальної економіки надзвичайно складні та вимагають комплексного підходу, який би стосувався не тільки економічної сфери, а й соціальних процесів тощо.

Із цього приводу І. Арістова вказує, що «...якщо виходити з того, що перший етап розвитку інформаційного суспільства переважно ґрунтується на досягненнях інформаційних технологій та технологій зв'язку, то наступний етап його розбудови має припускати більш широкі соціальні, етичні та політичні параметри» [9]. Інші науковці вказують на те, що відбувається процес формування своєрідної інформаційної культури, яка й визначає поведінку різних суб'єктів в інформаційному середовищі [10].

На нашу думку, саме відсутність указаної інформаційної культури й формує нинішню позицію України в процесах постіндустріалізації. Зрозуміло, що процес розбудови постіндустріальної економіки є надзвичайно складним. Цілком вірно виглядає позиція окремих вітчизняних авторів, які визнають, що універсальної методології, що забезпечувала б зміну еко-

номічної системи конкретної країни на ринкових засадах, при цьому з одночасним спрямуванням розвитку на перехід до висхідного етапу цивілізаційної ієрархії – постіндустріального суспільства, немає [11].

Висновки. Постіндустріалізація української економіки перетворилася на процес, якому притаманні як швидкий прогрес в окремих сферах, так і глибокі провали. У цілому можна зробити такі висновки:

1. Державна політика в питаннях розбудови постіндустріальної економіки за своїми змістовними характеристиками є декларативною та часто обмежується загальними цілями та заходами без їх прагматичного наповнення. Саме у цьому полягає «міфологізація» постіндустріального шляху розвитку в Україні, яка робить постіндустріальний розвиток для можновладців декларацією про наміри, значно рідше – реальними прагматичними справами.

2. Реалії полягають у тому, що основним «драйвером» постіндустріалізації є приватний сектор, який виявляє здатність адаптувати свою діяльність до мінливого конкурентного ландшафту та використовувати переваги інформатизації економіки. Для значної

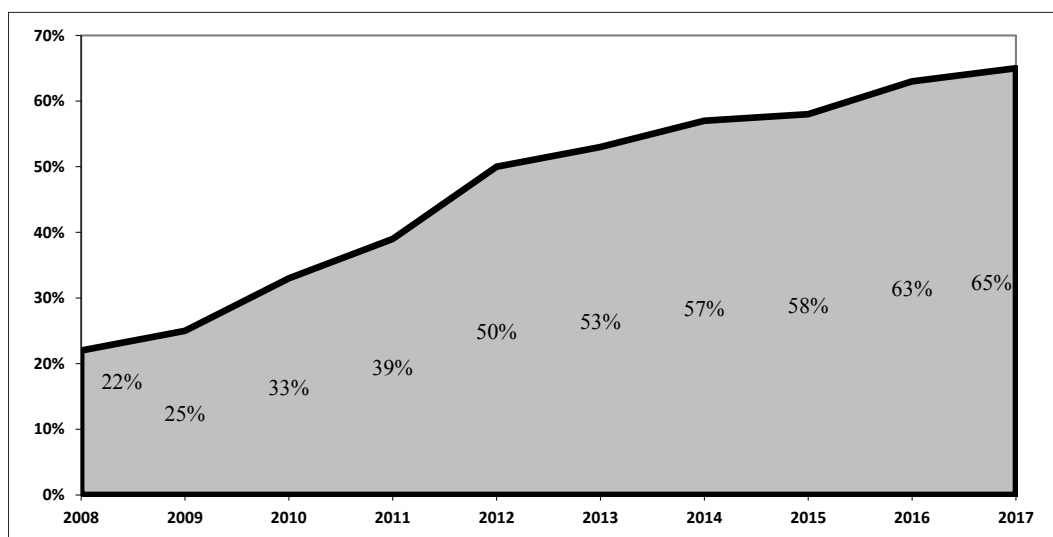


Рис. 4. Питома вага осіб, що регулярно користуються Internet, % від загальної кількості населення, грн., станом на початок року

Джерело: складено за [8]

частини бізнес-структур інформація насправді перетворилася на економічний ресурс та фактор конкурентної боротьби.

3. Кількісне зростання Internet-аудиторії лише частково визначає тренди постіндустріалізації, оскільки сегмент eCommerce є незначним, а багато користувачів та споживачів ігнорують можливості використання мережі для бізнес-рішень.

4. Розвиток інформаційних технологій на сучасному етапі розвитку в Україні суттєво вплинув на політичне життя та соціальні аспекти, проте вплив на економічні відносини не є визначальним. Концентрація економічної влади в Україні в рамках кількох фінансово-промислових груп штучно «консервує» галузеву структуру, у т. ч. і за рахунок державної підтримки.

5. У наявних умовах держава засвідчила власну слабку здатність до розбудови постіндустріальної економіки в Україні, відповідно, інтенсифікація процесів у цьому напрямку має базуватися на всебічній підтримці приватної ініціативи, дерегуляції та сприянні комерціалізації вітчизняної науки.

Література:

1. Тапскотт Д. Электронно-цифровое общество: Плюсы и минусы эпохи сетевого интеллекта / Д. Тапскотт ; пер. с англ. – К. : INT Пресс ; М. : Рефл-бук, 1999. – 432 с.
2. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В. Инноццева. – М. : Академия, 1999. – 640 с.
3. Окінавська хартія глобального інформаційного суспільства від 22 липня 2000 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/998_163.
4. Соболевская А. Противоречия постиндустриального разделения труда как фактор глобального кризиса / А. Соболевская // Актуальные проблемы міжнародних відносин. – 2012. – Вип. 110(2). – С. 93–95.
5. Лебедева Л. Проблеми становлення концепції постіндустріального суспільства / Л. Лебедева // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2012. – № 6. – С. 83–91.
6. Кулага І.В. Україна на шляху до постіндустріального суспільства / І.В. Кулага, Л.М. Дуброва // Вчені записки. – Київ : КНЕУ, 2008. – Вип. 10. – С. 11–15.
7. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Проекти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.inau.ua/proekty>.
9. Арістова І. Методологічні засади розбудови суспільств знань / І. Арістова // Правова інформатика. – 2008. – № 3(19). – С. 10–17.

10. Моргулець О.Б. Закономірності розвитку сфери послуг в процесі становлення інформаційного суспільства та суспільства знань / О.Б. Моргулець // Ефективна економіка. – 2014. – № 8.

11. Мороз О.В. Принципи адаптування економіки України до вимог постіндустріального суспільства / О.В. Мороз, С.С. Воловодюк // Проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С. 62–66.

Стеценко Б.С. Становление постиндустриальной экономики в Украине: мифы и реальность

Аннотация. В статье анализируются процессы трансформации экономики Украины в направлении признаков постиндустриализации. Очерчены перспективы развития постиндустриальной экономики в Украине с учетом ее текущего состояния. Освещены позиции ведущих ученых относительно влияния постиндустриальной стадии глобальной экономики на развитие экономических отношений в Украине. Охарактеризованы главные количественные оценки постиндустриализации отечественной экономики, определены главные преграды на пути реформ в Украине и обоснованы меры по их преодолению.

Ключевые слова: постиндустриальное общество, постиндустриальная экономика, информационная экономика, технологический уклад, экономическая политика.

Stetsenko B.S. Development of postindustrial economy in Ukraine: myths and reality

Summary. The article analyzes the processes of transformation of the Ukrainian economy towards the characteristics of “postindustrialization”. The perspectives of building a post-industrial economy in Ukraine taking into account its current state are outlined. The position of leading scientists concerning the influence of the post-industrial stage of the global economy on the development of economic relations in Ukraine is highlighted. The main quantitative assessments of the “postindustrialization” of the domestic economy are characterized, the main obstacles on the way of reforms in Ukraine are identified and the measures to overcome them are justified.

Keywords: postindustrial society, postindustrial economy, information economy, technological mode, economic policy.

Тіщенко Є.О.,

аспірант кафедри економіки та управління,
ДВНЗ «Університет банківської справи»

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ

Анотація. У статті досліджено теоретичні засади розвитку проектного фінансування та управління ризиками в процесі реалізації проектів. Обґрунтовано принципи та визначено поняття механізму управління ризиками, який охарактеризовано як сукупність способів, методів та фінансових інструментів для моніторингу, попередження та убезпечення від ризиків, що виникають на всіх етапах реалізації інвестиційного проекту. Визначено етапи управління ризиками проектного фінансування та охарактеризовано їх зміст.

Ключові слова: проектне фінансування, принципи управління ризиками, грошовий потік, аналіз ризиків, ідентифікація ризиків, розподіл ризиків.

Постановка проблеми. Одним з актуальних завдань сучасного етапу розвитку економіки України є необхідність активізації інвестиційної діяльності та залучення значних обсягів інвестицій для стимулювання розвитку реального сектору та виробничої і соціальної інфраструктур, що зумовлює потребу в посиленні теоретико-методологічного обґрунтування механізмів формування та використання нових методів інвестування, одним з яких є проектне фінансування [1, с. 27; 2, с. 15; 3, с. 57; 4, с. 5]. Поглиблення економічної кризи в українській економіці зумовлює необхідність удосконалення підходів до оцінювання ризиків проектного фінансування та використання нових інструментів для убезпечення від додаткових утрат упродовж усього життєвого циклу інвестиційного проекту.

У світовій практиці в 2001 р. обсяги проектного фінансування становили близько 190 млрд. дол. США, а в 2017 р. – близько 700 млрд. дол. Головними сферами його практичного застосування є енергетика, на яку припадає близько 37% від загального обсягу фінансування, об'єкти промислової, транспортної та соціальної інфраструктур, частка яких становить близько 33% [5, с. 215]. Однак в Україні обсяги і темпи проектного фінансування ще залишаються низькими. Лише окремі банки беруть участь у реалізації крупних інвестиційних проектів як учасники синдикуваного кредиту або як вторинні гаранті позики. Дослідження проблем, пов'язаних із використанням проектного фінансування як методу залучення коштів для реалізації крупних інвестиційних проектів має велике практичне значення для активізації інвестиційної діяльності в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній та зарубіжній науковій літературі питанням розвитку проектного фінансування та управління його ризиками приділяється достатньо уваги. Серед науковців, які активно досліджують теоретичні питання управління ризиками проектного фінансування, можна назвати праці П. Бруссера, Л. Гавриш, Е. Йєскомба, І. Лютого, С. Міщенко, С. Науменкової, О. Шаповала, І. Шумила та ін. Разом з тим розвиток інвестиційних процесів, ускладнення їх форм і методів, розширення спектра джерел залучення коштів потребують подальшого розвитку

теоретичних засад проектного фінансування і пошуку нових методів та інструментів для управління його ризиками.

Мета статті полягає у дослідженні теоретико-методологічних засад управління ризиками проектного фінансування та розробленні механізмів ефективного управління ними на основі запровадження системи управління ризиками.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій літературі проектне фінансування характеризують як комплексний вид фінансування на основі використання різноманітних джерел і різних фінансових інструментів та формування на його основі стабільного грошового потоку, що виникає в результаті реалізації інвестиційного проекту. При цьому джерелами погашення заборгованості є грошові потоки, що надходять від проекту, а забезпеченням – активи, які створюються у результаті реалізації проекту [5, с. 215; 6, с. 101]. Так, Базельський комітет із банківського нагляду характеризує проектне фінансування як метод фінансування, за якого кредитор розглядає передусім доходи, які забезпечує один і той же проект, як із погляду джерела погашення, так і з погляду забезпечення ризику [7; 8, с. 42]. Е.Р. Йєскомб визначає проектне фінансування як метод залучення довгострокового позичкового фінансування для крупних проектів шляхом «фінансового інжинірингу», що ґрунтується на запозиченнях під грошовий потік, який генерується лише самим проектом і залежить від детальної оцінки створення проекту, операційних ризиків і ризиків доходу та їх розподілу між інвесторами, кредиторами та іншими учасниками на основі контрактів [9, с. 14].

Таким чином, проектне фінансування розглядається як специфічний метод комплексної та масштабної акумуляції фінансових і нефінансових активів, які дають змогу забезпечити фінансування інвестиційного проекту та сформувати грошовий потік. Разом із тим слід відзначити, що існують й інші визначення, однак уже наведені вище характеризують головні відмінності проектного фінансування від інших видів інвестування, які полягають у тому, що в проектному фінансуванні використовуються великі суми інвестицій із високою часткою залучених коштів (65–80% від загальної вартості інвестиційного проекту); реалізація проекту відбувається впродовж тривалого терміну (кілька років); погашення та обслуговування боргів здійснюється за рахунок коштів грошових потоків, які генерує інвестиційний проект, а забезпеченням кредитів, одержаних для реалізації проекту, є майно, що створене (або придбане) в межах реалізації проекту [10, с. 91].

У практиці проектного фінансування до базових принципів його реалізації належать обумовленість, альтернативність і маржинальність. Однак у науковій літературі зустрічаються й інші визначення. Так, П. Бруссер головними принципами називає принципи кредитування (зворотність, платність, цільове використання) та принципи дольової участі [11, с. 5]. Окрім базових принципів, більшість науковців, спираючись на власне визначення проектного фінансування, виокремлює ще й низку

специфічних принципів, до яких, ґрунтуючись на особливостях організації фінансування, П. Бруссер відносить:

- принцип диференційованості, відповідно до якого інвестори та кредитори по-різному оцінюють результати фінансування проекту, зокрема спроможність проектної компанії повернути кредит, а також термін окупності проекту;
- принцип дохідності, згідно з яким учасники проекту повинні одержати очікуваний дохід від вкладених коштів;
- принцип цільового використання коштів, який передбачає, що кінцевою метою фінансування є створення нового бізнесу;
- принцип відокремленості проекту, що знаходить прояв у створенні проектної компанії, яка забезпечує юридичну та економічну відокремленість проекту та сприяє поверненню одержаних на фінансування коштів за рахунок грошових потоків, які генерує цей проект, або за рахунок реалізації активів проекту, тобто без регресу на власника проекту;
- принцип розподілу ризиків, який означає, що ризики розподіляються між учасниками проекту відповідно до сфери їхньої відповідальності та спроможності якнайкраще здійснювати управління цим ризиком;
- принцип пріоритетності грошового потоку над активами, який означає, що метою реалізації проекту є грошові потоки, які генерує проект, а не активи компанії, які можуть бути лише гарантією забезпечення повернення коштів, залучених для реалізації проекту [11, с. 5–7].

Враховуючи сучасні тенденції в розвитку проектного фінансування, на нашу думку, до специфічних принципів слід також віднести такі.

1. Принцип системності, який передбачає, що інвестиційний проект є цілісною системою пов'язаних між собою сутнісних характеристик, об'єктів, джерел фінансування, фінансових потоків і механізмів управління, яка потребує детального обґрунтування різних варіантів реалізації інвестиційного проекту, структури фінансування, врахування мінливості економічних процесів тощо.

2. Принцип високої ризиковості, який вимагає реалізації гнучкого підходу до оцінки ризиків з урахуванням специфіки кожного інвестиційного проекту.

3. Принцип альтернативності та ефективності залучення коштів із різноманітних джерел фінансування, у т. ч. за рахунок емісії цінних паперів, а в разі участі держави – і державних коштів [12, с. 48].

4. Принцип строковості, який пов'язаний із тривалими термінами підготовки та реалізації інвестиційних проектів, що зумовлює характер використання окремих ресурсів, специфіку договірних відносин і терміни дії контрактів, складність визначення цін на продукцію, одержану в результаті реалізації проекту, перспективи одержання прибутку тощо [13, с. 62; 14, с. 148].

5. Принцип прогнозованості майбутніх грошових потоків і придбання активів, який вимагає, щоб усі технічні, технологічні, фінансові, екологічні та соціальні складники проекту були узгоджені між собою. Це зумовлено тим, що особливістю придбання активів у майбутньому є відсутність їхньої фіксованої вартості, оскільки вони створюються після початку фінансування інвестиційного проекту і здебільшого розглядаються як окремий бізнес, що здійснюється спеціально створеною проектною компанією, яка одночасно виконує функції і позичальника, і оператора проекту [5, с. 217; 15, с. 8].

6. Принцип інформативності, який вимагає створення надійної та ефективної системи інформування інвесторів про

характер і особливості реалізації інвестиційного проекту, ризики, характер взаємовідносин між учасниками проекту, зміну законодавства, оподаткування тощо [16, с. 52].

Однією з характерних особливостей проектного фінансування є наявність значної кількості ризиків, пов'язаних із проектом, на всіх етапах його реалізації. При цьому слід мати на увазі, що залежно від характеру та спрямованості проекту перелік ризиків, рівень та інтенсивність їх реалізації в кожному випадку будуть різними, що потребує використання ефективних методів їх диверсифікації шляхом розподілу між усіма учасниками проекту [17, с. 65].

У науковій літературі існують різні класифікації ризиків проектного фінансування. Так, П. Бруссер виокремлює три групи ризиків, на які можуть наражатися учасники проекту: комерційні (проектні ризики), макроекономічні (або фінансові: інфляція, процентна ставка, валютний курс) та політичні (ризики країни) [11, с. 7]. Однак такий підхід, на нашу думку, є спрощеним, оскільки не повною мірою враховує всю сукупність ризиків проектного фінансування, а окремі ризики, наприклад суверенні та політичні, ототожнює. Більш розгорнуту та повну класифікацію, до якої включено кредитні ризики, ризики ліквідності, ризики окремих фінансових інструментів тощо, наводять Е.Р. Йескомб [9, с. 162], С.В. Науменкова та Л.Ю. Гавриш [5, с. 217]. Під час класифікації ризиків проектного фінансування слід також мати на увазі, що в сучасних умовах посилюється вплив політичних, регуляторних, фіскальних, екологічних ризиків, а також ризиків, пов'язаних із використанням інноваційних фінансових інструментів [18, с. 9; 19, с. 32].

Для стимулювання розвитку проектного фінансування в Україні та поліпшення управління ризиками, що виникають у процесі його реалізації, практичного значення набуває необхідність обґрунтування та запровадження механізму управління ризиками, під яким слід розуміти сукупність способів, методів та фінансових і нефінансових інструментів, які використовують учасники проекту для моніторингу, попередження та убезпечення від ризиків, що сприяє забезпеченню надійності та стабільності формування майбутніх грошових потоків.

До головних принципів формування механізму управління ризиками проектного фінансування, на нашу думку, слід віднести:

- системність і комплексність, що передбачають можливість виникнення взаємопов'язаних між собою загальних і локальних технічних, фінансово-економічних, організаційно-правових та інших видів ризиків на різних етапах реалізації проекту, а також ризиків окремих учасників проекту, ризиків, що пов'язані з використанням окремих фінансових інструментів, тощо [20, с. 8];

- послідовність і рівномірність, що знаходять свій прояв у належному виконанні учасниками проекту взятих на себе зобов'язань для уникнення проблемних ситуацій у разі неузгодженості дій чи інтересів, а також у встановленні спільної відповідальності [21, с. 42];

- прогнозованість і передбачуваність надходження коштів, виконання угод, робіт тощо;

- пропорційність розподілу ризиків, дотримання якого означає, що кожен ризик повинен бути віднесений до сфери відповідальності того учасника проекту, який має більше можливостей для його ефективного контролю, управління або запобігання виникненню [22, с. 46];

- строковість, що характеризує можливість виникнення ризиків через значну тривалість термінів підготовки та реа-

лізації інвестиційних проектів, а тому розглядається як ітеративний процес, оскільки впродовж життєвого циклу проекту інформація про ризики може змінюватися [14, с. 28; 23, с. 29];

– регулярність, що зумовлює необхідність дотримання чітких графіків виконання робіт, своєчасності фінансування тощо;

– прозорість процесу інвестування, який передбачає організацію надійної системи інформування учасників проекту про особливості його реалізації, характер взаємовідносин між учасниками, а також про основні види ризиків і рівень їхньої кількісної оцінки [16, с. 53];

– контрольованість інвестиційного процесу, який передбачає уникнення розбалансованості та забезпечення своєчасності реалізації проекту [24, с. 42].

Практична реалізація цих принципів дає змогу забезпечити управління ризиками проектного фінансування на основі вдосконалення підходів до їх ідентифікації, оцінювання та моніторингу, а також застосування відповідних фінансових інструментів для забезпечення від можливих утрат упродовж усього життєвого циклу інвестиційного проекту.

Розроблення механізму управління ризиками проектного фінансування передбачає стислий опис підходів, які учасники проекту планують застосувати, та інструментів управління, а загальна послідовність процесу, відповідно до світової практики, включає такі етапи: планування управління ризиками, ідентифікація ризиків, якісний та кількісний аналіз ризиків, планування реагування на ризики та контроль ризиків.

Процес ідентифікації та аналізу ризиків інвестиційного проекту слід розглядати як складову частину системи управління ризиками, яка включає сукупність методів аналізу та нейтралізації факторів ризику, об'єднаних у систему моніторингу, планування та коригуючого впливу [3, с. 72; 25, с. 98]. При цьому у зв'язку зі значним переліком ризиків їх ідентифікація має ґрунтуватися на визначенні лише істотних ризиків, під якими розуміють такі з них, реалізація яких має значний вплив на прийняття рішення щодо здійснення проекту.

Основними елементами плану управління ризиками є конкретизація дій та розподіл сфер відповідальності між учасниками проекту щодо управління ризиками впродовж усього життєвого циклу проекту, а також планування ресурсів і коштів, які можуть бути використані в межах компетенції кожного учасника інвестиційного проекту в разі реалізації ризикових подій [26, с. 317].

Якісний аналіз ризиків ґрунтується на їх пріоритезації – визначенні пріоритетів щодо прийнятності окремих ризиків та ймовірності їх виникнення, що передбачає виокремлення тих ризиків, ймовірність настання яких є високою, а наслідки впливу – найбільш руйнівними. Для конкретизації впливу ризиків на проект будують матрицю ймовірності та впливу, на основі якої формується рейтинг ризиків [27, с. 22].

Кількісний аналіз ризиків можна охарактеризувати як процес вартісної оцінки реалізації їх наслідків та впливу на проект, який здійснюють після проведення якісного аналізу, що дає змогу більш точно визначитися з переліком заходів реагування на ризики, зокрема щодо застосування відповідних фінансових інструментів для забезпечення від можливих утрат.

Таким чином, розроблення і використання механізму управління ризиками проектного фінансування є запорукою активного залучення інвестицій для розвитку національної економіки. Разом із тим слід відзначити, що в сучасних умовах посилюється роль політичних ризиків, які характеризують ймовірність виникнення втрат унаслідок впливу несприятливих

чинників, пов'язаних із невиконанням арбітражних рішень, скасуванням ліцензій, застосуванням дискримінаційних вимог [18, с. 15]. Інколи разом із політичним ризиком розглядають ще й регуляторний ризик, який характеризують як можливість утрат від змін у законодавстві, через обмеження конвертації валюти тощо [28, с. 14; 29, с. 24]. Дискусійними аспектами залишаються розбіжності в підходах до оцінювання ризиків окремими учасниками проекту, в оцінках ймовірності настання ризику та його впливу на проект.

Висновки. Проведене дослідження теоретичних засад розвитку проектного фінансування дало змогу обґрунтувати основні принципи управління ризиками та визначити поняття механізму управління ними як сукупності способів, методів і фінансових інструментів, які використовують учасники інвестиційного проекту для моніторингу, попередження та забезпечення від ризиків, що виникають на всіх етапах реалізації інвестиційного проекту. Практична реалізація такого підходу буде сприяти вдосконаленню управління ризиками проектного фінансування, підвищенню рівня надійності та стабільності формування майбутніх грошових потоків, активізації інвестиційних процесів в Україні та забезпеченню економічного зростання.

Література:

1. Міщенко С.В. Формування ефективної структури фінансового сектору України / С.В. Міщенко. – Київ, 2009. – 246 с.
2. Лютий І.О. Вплив фінансового сектору на функціонування економічної системи / І.О. Лютий, С.В. Міщенко // *Фінанси України*. – 2007. – № 3 – С. 14–28.
3. Науменкова С.В. Макропруденційні інструменти в механізмі забезпечення фінансової стабільності / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко // *Фінанси України*. – 2015. – № 10. – С. 53–76.
4. Міщенко В.І. Особливості посткризового реформування фінансового сектору України / В.І. Міщенко // *Фінанси України*. – 2010. – № 10. – С. 3–14.
5. Науменкова С.В. Особливості та інструменти проектного фінансування в Україні / С.В. Науменкова, Л.Ю. Гавриш // *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. – 2013. – № 1 (14). – С. 214–222.
6. Науменкова С.В. Особливості управління фінансами в холдингових компаніях / С.В. Науменкова // *Фінанси України*. – 2008. – № 1. – С. 93–107.
7. Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала. Июнь 2004. – Базель : Банк международных расчетов, 2004. – 266 с.
8. Науменкова С.В. Базель I, II, III: розвиток підходів для зміцнення регуляторної основи / С.В. Науменкова // *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. – 2015. – № 12(177) – С. 39–48.
9. Йескомб Э.Р. Принципы проектного финансирования / Э.Р. Йескомб. – М. : Альпина Паблишер, 2015. – 408 с.
10. Міщенко С. Удосконалення управління економічним капіталом банку з урахуванням ризику ліквідності / С. Міщенко // *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. – 2008. – № 3. – С. 90–93.
11. Бруссер П. Проектное финансирование. Подборка статей и материалов для лекций МГИМО / П. Бруссер. – М. : МГИМО, 2014. – 153 с.
12. Науменкова С. Особливості оцінювання ефективності проектів публічно-приватного партнерства: зарубіжний досвід та українська практика / С. Науменкова, Я. Овсянникова // *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. – 2013. – № 134. – С. 47–51.
13. Міщенко В.І. Основні напрями забезпечення стабільності фінансового сектору України в контексті глобалізаційних процесів / В.І. Міщенко, С.В. Міщенко // *Фінанси України*. – 2008. – № 5. – С. 56–69.

14. Современные подходы к управлению устойчивостью бизнеса : [монография] / Под ред. А.Н. Ряховской, О.Г. Крюковой. – М. : Финансовый университет, 2012. – 280 с.
15. Науменкова С.В. Сучасні проблеми капіталізації банківської системи України / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2013. – № 2. – С. 3–11.
16. Міщенко С. Вдосконалення інституційної структури нагляду за сектором / С. Міщенко // Банківська справа. – 2007. – № 1. – С. 41–56.
17. Міщенко В.І. Організація ф'ючерсного валютного ринку / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова // Фінанси України. – 1998. – № 10. – С. 60–69.
18. Науменкова С. Фінансові інструменти забезпечення від політичних ризиків у проектному фінансуванні / С. Науменкова, С. Міщенко, Є. Тищенко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2016. – № 10 (187). – С. 6–17.
19. Міщенко В.І. Проблеми вдосконалення управління державними корпоративними правами / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова // Економіка України. – 2002. – № 5. – С. 29–36.
20. Шумило І. Теоретичні і практичні аспекти аналізу стану фінансової системи економіки / І. Шумило, В. Міщенко, Р. Лисенко // Вісник НБУ. – 2006. – № 3. – С. 6–11.
21. Міщенко С.В. Стимулювання кредитування як фактор економічного росту / С.В. Міщенко // Вестник Финансового университета. – 2013. – № 1. – С. 35–45.
22. Науменкова С. Проблеми розвитку інститутів спільного інвестування / С. Науменкова, С. Міщенко // Економіка та держава. – 2009. – № 11. – С. 46–48.
23. Міщенко В. Доларизація: причини та наслідки для економіки України / В. Міщенко, А. Сомик // Вісник НБУ. – 2007. – № 5. – С. 28–31.
24. Обґрунтування методичних підходів до оцінки стійкості фінансової системи: Інформаційно-аналітичні матеріали. Вип. 6 / С.В. Науменкова [та ін.]. – К. : НБУ ; Центр наукових досліджень, 2006. – 162 с.
25. Науменкова С. Використання структурованих цінних паперів для фінансування корпорацій в Україні / С. Науменкова, Т. Буй // Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 89–101.
26. Міщенко В.І. Сек'юритизація споживчих кредитів / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова, О.А. Шаповал // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 12. – С. 311–321.
27. Фінансовий ринок та інвестиції / С.В. Науменкова, А.В. Андреев, Ф.О. Журавка. – К. : Знання, 2000. – 214 с.
28. Науменкова С.В. Валюта і валютна політика / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко. – К. : Знання, 2010. – 84 с.
29. Лютий І.О. Проблеми розвитку сучасного міжнародного фінансового ринку та інтеграційний курс України / І.О. Лютий, В.І. Міщенко // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 21–31.

Тищенко Е.А. Теоретические основы управления рисками проектного финансирования

Аннотация. В статье исследованы теоретические основы развития проектного финансирования и управления рисками в процессе реализации проектов. Обоснованы принципы и определено понятие механизма управления рисками, который охарактеризован как совокупность способов, методов и финансовых инструментов, используемых участниками проекта с целью мониторинга и предупреждения рисков, возникающих на всех этапах реализации инвестиционного проекта. Определены основные этапы управления рисками проектного финансирования и охарактеризовано их содержание.

Ключевые слова: проектное финансирование, принципы управления рисками, денежный поток, анализ рисков, идентификация рисков, распределение рисков.

Tishchenko I.O. Theoretical bases of project finance risk management

Summary. This article has investigated the theoretical and methodological aspects for the development of project finance and risk management arising in the process of implementing investment projects, substantiates the main principles and defines the concept of a project finance risk management mechanism, which is characterized as a set of methods and financial instruments used by project participants for monitoring and warning risks arising at all stages of the implementation of the investment project. The main stages of project finance risk management are defined and their content is characterized.

Keywords: project financing, principles of risk management, cash flow, risk analysis, risk identification, risk allocation.

Кудлаєва Н.В.,
к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування,
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича
Онуфрак О.Д.,
магістрант,
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ АКРЕДИТИВНОЇ ФОРМИ РОЗРАХУНКІВ В ІНОЗЕМНІЙ ВАЛЮТІ

Анотація. У статті розглянуто особливості застосування акредитивної форми розрахунків з іноземними контрагентами, визначено її переваги та недоліки під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Розкрито порядок відображення інформації про відкриття та використання акредитиву в обліку та у фінансовій звітності.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, міжнародні розрахунки, акредитив, іноземна валюта, розрахунки, банк, імпортер, експортер.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку ринкової економіки з її нестабільними умовами поступовий глобалізації, яка стала невід'ємним атрибутом вітчизняних економічних відносин, великого значення набуває вибір форм розрахунків, які здатні забезпечити здійснення платежів з наданням гарантії виконання зобов'язань за угодами з іноземним партнерами. Однією з таких форм платежу є акредитив. Інтеграція у світовий ринок вимагає винятково продуманого механізму документального забезпечення відображення фактів господарської діяльності, тому важливим питанням є правильність відображення інформації про міжнародні розрахунки у фінансовій звітності, що дає можливість користувачам прийняти оптимальні управлінські рішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В рамках наукових досліджень вказаний напрям вже обговорюється декілька останніх років, проте залишається актуальним і сьогодні через об'єктивні потреби, особливо з урахуванням постійних змін у нормативно-законодавчій базі. Дослідженням проблем здійснення міжнародних розрахунків займалися такі вітчизняні та закордонні вчені, як, зокрема, І. Власова, О. Волинець, О. Гнатів, Т. Демчук, Л. Кіндрацька, В. Шпильовий, Г. Федоняк, Р. Рудніцька, Г. Колеснікова, Р. Тріщ, К. Чернишова, С. Сисюк, Ю. Кузьмінський.

В різні роки питання обліку, аналізу та контролю операцій, пов'язаних з безготівковими розрахунками, розглядали вітчизняні науковці (М. Білуха, І. Бланк, Ф. Бутинець, Ю. Верига, С. Голов, Н. Горицька, В. Завгородній, А. Кузьмінський, М. Корягін, Є. Мних, В. Сопко та ін.) та закордонні науковці (Д. Блейк, Ф. Вуд, Є. Брігхем, Г.А. Велш, Д.Г. Шорт та ін.).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на велику кількість наукових робіт вітчизняних та зарубіжних науковців, досліджувана тема потребує подальшого вивчення.

Мета статті полягає у вдосконаленні порядку вибору форми розрахунків під час здійснення зовнішньоекономічної

діяльності, визначенні її позитивних і негативних сторін, здійсненні оцінки переваг застосування акредитивної форми розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності та визначенні особливостей відображення в обліку та у фінансовій звітності розрахунків акредитивами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Впродовж останніх років спостерігаються поширення міжнародних інтеграційних процесів, активізація міжнародної торгівлі, позитивні зрушення та динамічність показників експорту й імпорту в Україні.

Сьогодні основним документом, що регламентує зовнішньоекономічну діяльність в Україні, є Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 р. № 959–XII [1], у якому визначені суб'єкти, принципи здійснення й перелік зовнішньоекономічних операцій, розкриті цілі та методи державного регулювання, визначені органи, що здійснюють державний контроль за операціями у сфері міжнародних зв'язків, а також їхні функції тощо. Що ж стосується міжнародних розрахунків, то вищезазначений Закон діє лише в частині законності проведення того чи іншого виду зовнішньоекономічної діяльності. Саме тому під час вибору форм розрахунків українські суб'єкти господарювання керуються й іншими нормативними документами, Насамперед це Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» [2], який розкриває загальні положення та принципи розрахунків, що застосовуються у зовнішньоекономічній діяльності, визначає особливості регулювання термінів здійснення платежів, порядок придбання іноземної валюти та здійснення розрахунків з нерезидентами. Вищевказаний нормативний акт передбачає застосування різних форм здійснення розрахунків у міжнародній діяльності, тому перед суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності постає об'єктивна необхідність вибору найбільш прийняттого та вигідного способу платежу. Також важливим моментом є забезпечення мінімізації ризиків несвоєчасного або неповного платежу.

Підтримуємо думку С. Сисюк та І. Бенько, які зазначають, що «від правильності вибору форми розрахунків в кінцевому результаті залежить фінансовий стан суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. Власне, через це варто зважено підходити до оцінки переваг і недоліків тієї чи іншої форми розрахунків» [3, с. 206].

Вибір оптимальної форми розрахунків можна здійснити за допомогою економіко-математичних методів, зокрема методом лінійної оптимізації, яку запропонував О. Левандівський [4, с. 126]. Цей метод у найпростішому розумінні представляє порівняння витрат постачальника чи покупця під час здійснення розрахунків.

У своїх дослідженнях С. Сисюк та І. Бенько виокремили сильні й слабкі сторони акредитивної форми розрахунків як з точки зору економічних вигод, так і з огляду на оперативність, доступність, простоту (зокрема, під час відображення в системі фінансового обліку), а також пропонують під час прийняття рішення щодо доцільності вибору тієї чи іншої форми розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності «використовувати систему встановлених оціночних показників (балів) та спеціальну форму внутрішньогосподарського обліку» [3, с. 207].

В міжнародній практиці з метою мінімізації ризиків невиконання партнерами своїх зобов'язань за договором досить часто застосовують акредитиви. Розрахунки акредитивами гарантують і забезпечують своєчасне отримання експортної виручки, тобто більшою мірою відповідають інтересам експортерів. В Україні робота з акредитивною формою оплати регулюється і підпорядковується як вітчизняному, так і міжнародному законодавству, насамперед це Положення про порядок здійснення уповноваженими банками операцій за документарними акредитивами в розрахунках за зовнішньоекономічними операціями, затверджене Постановою Правління НБУ від 3 грудня 2003 р. № 514 [5], а також Уніфікованими правилами і звичаями для документарних акредитивів, які розроблені і затверджені Міжнародною торговою палатою [6].

У нормативній базі наводиться таке визначення: «акредитив – це умовне грошове зобов'язання, що надається банком-емітентом за дорученням та з інструкціями особи – наказодавця акредитива (та від його імені) або від власного імені, здійснити платіж на користь одержувача коштів чи визначеної ним особи бенефіціара або акцептувати і сплатити виставлені бенефіціаром переказні векселі (тратти), або уповноважити інший банк провести такий платіж, або акцептувати і сплатити переказні векселі (тратти), або надати повноваження іншому банку здійснити неогоціанцію (купити або врахувати переказні векселі (тратти) проти передбачених документів з урахуванням дотримання умов акредитива» [5].

Впродовж останніх років активно пропонують свої послуги суб'єктам, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність під час здійснення міжнародних розрахунків за допомогою документарного акредитива, АТ «Укресімбанк», «Приватбанк», «Ощадбанк».

Необхідно відзначити, що документарні акредитиви сьогодні широко застосовуються в міжнародних розрахунках в усьому світі як один із надійних, різносторонніх і гнучких платіжних інструментів, який вигідний обом сторонам зовнішньоекономічного контракту: як покупцю, так і продавцю. Якщо аналізувати документарний акредитив як інструмент забезпечення платежу, то він вигідний для продавця тим, що після відвантаження товарно-матеріальних цінностей та надання всіх необхідних документів відповідно до умов акредитива він отримає грошові кошти незалежно від покупця, оскільки в цьому разі оплата за акредитивом здійснює установою банку. При цьому покупець за допомогою документарного акредитива має можливість знизити до мінімуму ризик невиконання постачальником своїх зобов'язань щодо відвантаження товарно-матеріальних цінностей.

У своїй праці С. Кушнір зосереджує увагу саме на застосуванні акредитиву в обслуговуванні міжнародних розрахунків сільськогосподарських підприємств України, аргументуючи це «тривалим виробничим процесом, особливо у рослинництві» [7, с. 69].

Дослідники Р. Рудніцька, І. Тюха описують цю безготівкову форму розрахунків таким чином: «загалом розрахунки акреди-

тивами відбуваються за такою схемою: кошти перераховуються з рахунку покупця у банк постачальника і депонуються на окремому рахунку до появи розрахункових документів, які підтверджують фактичне відвантаження продукції. Таким чином, дата відвантаження продукції постачальником і дата надходження платежу на його рахунок збігаються. Це означає, що під час використання такої форми розрахунків вилучення коштів з обороту відбувається тільки в покупця на термін використання акредитиву» [8].

Науковці А. Череп, О. Андросова ще в 2007 р. відзначали, що «акредитив дає низку переваг як покупця, так і постачальника. До переваг для покупця можна віднести такі:

- 1) гарантія того, що кошти на поточний рахунок зарахуються тільки після поставки товару за вказаною в договорі адресою;
- 2) непокритий акредитив дає змогу не виділяти ресурси на здійснення попередньої оплати;
- 3) фінансування зовнішньоекономічної операції з використанням акредитива дешевше, ніж залучення кредиту на здійснення попередньої оплати;
- 4) для оформлення договору не є необхідним підпис гаранта;
- 5) обслуговуючий банк може запропонувати схему фінансування з використанням акредитива, який значно її здешевить» [9, с. 136].

Водночас дослідники Р. Рудніцька, І. Тюха зазначають, що «акредитив для імпортера передбачає високу комісію; використання банківського кредиту; іммобілізацію та розпилення його капіталу – відкриття акредитиву до отримання і реалізації товарів» [8, с. 218].

На нашу думку, основною перевагою є наявність мінімального ризику неоплати, оскільки сума, необхідна для оплати товарно-матеріальних цінностей вже заздалегідь зарезервована на конкретну операцію або постачальника.

Водночас до недоліків для покупця А. Череп, О. Андросова «відносять:

- 1) вилучення грошей з обігу на певний час;
- 2) те, що покритий акредитив дорожчий, ніж поставка на умовах відстрочки платежу;
- 3) те, що акредитив передбачає виділення ресурсів для їх перерахування на рахунок покриття;
- 4) те, що в разі відкриття акредитива необхідно подавати банку фінансові документи для оцінки фінансового стану, передавати майно в заставу (іпотеку) і нести витрати на їх посвідчення» [9, с. 137].

Тобто основним недоліком є зниження конкурентоспроможності, оскільки імпортер зазнаватиме фінансових витрат і здійснюватиме великий обсяг роботи з діловими паперами, а експортер, який продає товари лише за акредитивом, може обмежити свій ринок, зазнаючи труднощів щодо пошуку покупців.

Водночас К. Чернишова відзначає, що «перевагами акредитивної форми оплати для постачальника є те, що:

- в разі правильного оформлення документів, передбачених умовами акредитива, гарантоване отримання платежу від банку;
- можна отримати фінансування під заставу майнових прав за акредитивом» [10].

На нашу думку, до суттєвих переваг також можна віднести можливість кредитування та фінансування таких операцій, тобто імпортер також має змогу скористатися акцепт-

ним фінансуванням чи іншим видом фінансування, яке надає банк-емітент. Доречно згадати і безпеку, оскільки імпортер може бути впевнений, що експортеру доведеться дотриматися всіх термінів та умов акредитива до моменту оплати. Оскільки банк не несе відповідальності за якість та відповідність наданих документів, імпортер все ж таки залежить від надійності експортера. Отже, імпортер може бути впевненим тільки у відповідності документів акредитиву.

При цьому основними недоліками для постачальника є:

- неможливість використання коштів до моменту поставки товару;

- необхідність бездоганного оформлення всіх документів.

Вважаємо, що однією з причин відмови від повсякденного використання акредитивів є значна кількість певних невідповідностей між документами, що вимагаються та подаються за акредитивом. У цьому випадку всі представлені документи мають чітко відповідати його термінам та умовам здійснення платежу (акцепту).

Щоб запобігти цій проблемі, експортер повинен бути впевненим, що акредитив відповідає контракту про купівлю-продаж. Вирішення потенційних проблем експортер повинен розпочинати, одержавши акредитив вперше, оскільки заявник (покупець/імпортер) може не погодитися з невідповідностями в документах чи зіткнутися із ситуацією, коли невідповідності виявлено після відвантаження товарів.

Під час відкриття імпортного акредитиву, як правило, достатньо мати на поточному валютному рахунку грошові кошти у сумі, необхідній для відкриття акредитива, та надати в банк копію зовнішньоекономічного контракту з імпорту. В разі відсутності необхідної суми коштів банк пропонує відкрити кредитну лінію для підприємства за умови надання ліквідної застави. На нашу думку, використання кредитних ліній дасть змогу знизити фінансові витрати та підвищити ефективність зовнішньоекономічного договору, не відволікаючи при цьому оборотні кошти підприємства для відкриття акредитива.

В 2017 р. НБУ зобов'язав низку суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності застосовувати виключно акредитивну форму розрахунків (табл. 1).

Фактично вищезазначеними Постановами Правління НБУ були внесені зміни до Постанови Правління НБУ № 124 «Про особливості здійснення деяких валютних операцій» [13], яка сьогодні визначає граничну суму розрахунків під час використання акредитивної форми розрахунків.

Отже, дані табл. 1 свідчать про те, що НБУ продовжує поступову лібералізацію валютного регулювання на тлі сприятливої ситуації на валютному ринку в рамках програми співпраці з МВФ. На думку фахівців НБУ, «ці кроки сприятимуть покращенню інвестиційного клімату в країні і полегшенню діяльності підприємств-експортерів, які здійснюють імпорту для виробництва продукції, що згодом продається за кордон. Водночас жодний з цих кроків не призведе до дестабілізації ситуації на валютному ринку» [14].

Таким чином, Постанова Правління НБУ «Про особливості здійснення деяких валютних операцій» від 23 лютого 2015 р. № 124 за змінами та доповненнями зобов'язує «уповноважені банки здійснювати авансові платежі (попередню оплату) в іноземній валюті за імпортом товару за зовнішньоекономічним договором (контрактом), загальна вартість якого перевищує 5 000 000 доларів США, виключно з використанням акредитивної форми розрахунків» [13]. При цьому якщо зовнішньоекономічний контракт укладений в іншій іноземній валюті, то до уваги береться еквівалент цієї суми за офіційним курсом гривні до іноземних валют, установленим НБУ на день укладення договору.

Дослідник О. Михасик ще у 2011 р., розглядаючи акредитивну форму розрахунків у складі безготівкових розрахунків в іноземній валюті, відзначав, що «такою формою розрахунків можуть скористатися тільки ті суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюють операції на великі суми грошей. Перевагу такої форми розрахунків віддають підприємства агропромисловості, машинобудування та кораблебудування» [15, с. 118]. Отже, з 2017 р. «великі суми грошей» набули конкретного значення – більше 5 000 000 доларів США.

Суттєвим нововведенням є такі умови застосування акредитивної форми розрахунків (рис. 1).

Під час підтвердження акредитива банком до уваги беруться лише банки, рейтинг яких підтверджується такими провідними світовими рейтинговими компаніями, як «Fitch Ratings», «Standard & Poor's», «Moody's», а банк відповідає вимогам першокласних банків (не нижче інвестиційного класу) [13]. Ця вимога не поширюється на випадки, коли фінансування імпорту товарів здійснюється за участю іноземного експортно-кредитного агентства, країна реєстрації якого належить до країн, що мають офіційну рейтингову оцінку не нижче категорії А, підтверджену в бюлетені однієї з провідних світових рейтингових компаній («Fitch Ratings», «Standard & Poor's», «Moody's»).

Підтримуємо думку С. Кушнір та А. Моїсєєва про те, що «надалі для розвитку необхідно більш активно залучати імпортерів та експортерів до співпраці за таким видом розрахунків, а також впроваджувати нові пропозиції щодо покращення умов їх проведення саме у галузі сільського господарства» [7, с. 74].

Відкриття акредитиву в банківській установі в іноземній валюті для суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності потребує подальшого відображення всіх здійснюваних операцій в системі рахунків бухгалтерського обліку та у фінансовій звітності.

Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій [16] передбачено використання рахунку активного субрахунку 314 «Інші рахунки у банку в іноземній валюті» (аналітичний рахунок «Акредитив»).

Порядок відображення інформації про застосування акредитивної форми розрахунків у фінансовій звітності наведено у табл. 2.

Як свідчать дані табл. 2, інформація про наявність та рух грошових коштів, які були спрямовані на відкриття акреди-

Таблиця 1

Розмір попередньої оплати за імпортними контрактами, яка вимагає використання акредитивної форми розрахунків

Нормативно-законодавчий акт	Дата затвердження	Дата набуття чинності	Гранична сума
Постанова Правління НБУ № 15 «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» [11]	28 лютого 2017 р.	22 березня 2017 р.	> 1 млн. дол. США
Постанова Правління НБУ № 33 «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» [12]	13 квітня 2017 р.	1 квітня 2017 р.	> 5 млн. дол. США

Особливості відображення інформації по субрахунку 314 «Інші рахунки у банку в іноземній валюті» (аналітичний рахунок «Акредитив»)

Форма звітності	Сальдо на початок звітного року	Дебетовий оборот	Кредитовий оборот	Сальдо на кінець звітного року
Баланс (Звіт про фінансовий стан)	II розділ активу «Оборотні активи» гр. 3 рядок 1165 «Гроші та їх еквіваленти»	X	X	II розділ активу «Оборотні активи» гр. 4 рядок 1165 «Гроші та їх еквіваленти»
Звіт про рух грошових коштів	Графа 3 рядок 3405 «Залишок коштів на початок року»	III розділ «Рух коштів від фінансової діяльності» рядок 3305 (у разі відкриття кредитної лінії)	I розділ «Рух коштів від операційної діяльності» рядок 3100 «Витрачання на оплату товарів (робіт, послуг)» у разі використання перерахування коштів постачальникам з акредитиву	Графа 3 рядок 3415 «Залишок коштів на кінець року»
Примітки до річної фінансової звітності	X	X	X	VI розділ «Грошові кошти» рядок 660 «Інші рахунки в банку (акредитиви, чеки)»

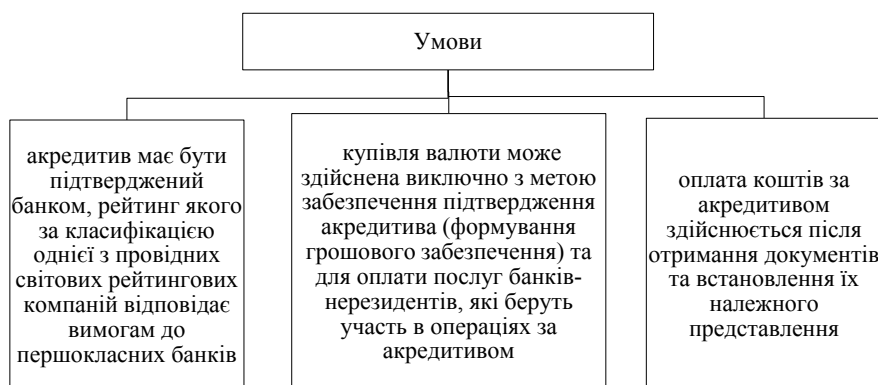


Рис. 1. Умови застосування акредитивної форми розрахунків суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності

тиву та подальше його використання, знаходять відображення у 3-х формах річної фінансової звітності. Водночас необхідно відзначити, що в разі використання власних валютних коштів для відкриття акредитиву у Звіті про рух грошових коштів така операція не відображається, оскільки вона передбачає кореспондування із субрахунком 312 «Поточні рахунки в банку в іноземній валюті», що свідчить про здійснення внутрішньої операції, яка, відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [17] та Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності [18], не здійснює впливу на залишок грошових коштів.

Підсумовуючи вищевикладене, можна сказати, що акредитивна форма розрахунків в Україні сьогодні мало застосовується, адже їй притаманні висока вартість та складність виконання. Однак останніми роками спостерігається позитивна тенденція до зростання обсягів використання цієї форми безготівкових розрахунків. Насамперед це пояснюється нестабільною економічною ситуацією в світі та в Україні, недовірою до ділових партнерів. З урахуванням останніх змін до чинної нормативної бази щодо порядку використання акредитивної форми розрахунків такою формою розрахунків можуть скористатися тільки ті суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюють операції на значні суми грошей, а саме на суму, що перевищує 5 мол. дол. США.

Висновки. Таким чином, можна зробити висновки, що акредитивна форма розрахунків сьогодні для українських суб'єктів господарювання є одним з основних інструментів зниження ризику неплатежу та гарантією розрахунків, оскільки ця форма справедливо розподіляє та мінімізує господарські ризики як імпортера, так і експортера в разі невиконання чи неналежного виконання договірних зобов'язань за міжнародними контрактами. Водночас суттєвими недоліками акредитивної форми розрахунків є досить висока вартість цієї банківської послуги та необхідність оформлення значного обсягу документів.

Література:

1. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16 квітня 1994 р. № 959-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
2. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті : Закон України від 23 вересня 1994 р. № 185/94-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/185/94-%D0%B2%D1%80>.
3. Сисюк С. Оцінка переваг застосування акредитивної форми розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності / С. Сисюк, І. Бенько // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 2 (56). – С. 206–208.
4. Левандівський О. Аналіз ефективності грошово-кредитної політики України / О. Левандівський, К. Консевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.4. – С. 236–241. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnlut_2012_22.

5. Про затвердження Положення про порядок здійснення уповноваженими банками операцій за документарними акредитивами в розрахунках за зовнішньоекономічними операціями : Постанова Правління НБУ від 3 грудня 2003 р. № 514 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z1213-03>.
6. Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів : Правила Міжнародної торгівельної палати від 25 жовтня 2006 р. № 600 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/988_003.
7. Кушнір С. Застосування акредитиву в обслуговуванні міжнародних розрахунків сільськогосподарських підприємств України / С. Кушнір, А. Моїсєєва // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. – 2017. – № 1. Серія «Економічні науки». – С. 68–78.
8. Рудницька Р. Вибір оптимальної форми розрахунків в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю підприємств харчової промисловості / Р. Рудницька, І. Тюха [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dSPACE.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/13452/1/1.pdf>.
9. Череп А. Банківські операції : [навч. посіб.] / А. Череп, О. Андросова. – К. : Кондор, 2007. – 410 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.big-lib.com/book/94_Bankivski_operacii.
10. Чернишова К. Роль акредитивної форми розрахунків у здійсненні міжнародних розрахунків банками України / К. Чернишова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream>.
11. Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України : Постанова Правління НБУ від 28 лютого 2017 р. № 15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/document/download?docId=44753254>.
12. Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України : Постанова Правління НБУ від 13 квітня 2017 р. № 33 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/document/download?docId=46994474>.
13. Про особливості здійснення деяких валютних операцій : Постанова правління НБУ від 23 лютого 2015 р. № 124 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0124500-15/print147947776903907>.
14. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bank.gov.ua>.
15. Михасик О. Види безготівкових розрахунків в іноземній валюті / О. Михасик // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2011. – № 3 (54). – С. 117–123.
16. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств і організацій : затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
17. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 р. № 73 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
18. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності : затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 28 березня 2013 р. № 433 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buhgalter911.com/Res/Zakoni/MetodRek/metod_fin_otch_433.aspx.

Кудлаєва Н.В., Онуфрак О.Д. Особенности использования аккредитивной формы расчетов в иностранной валюте

Аннотация. В статье рассмотрены особенности использования аккредитивной формы расчетов с иностранными контрагентами, определены их преимущества и недостатки при осуществлении внешнеэкономической деятельности. Раскрыт порядок отображения информации об открытии и использовании аккредитива в учете и в финансовой отчетности.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, международные расчеты, аккредитив, иностранная валюта, расчеты, банк, импортер, экспортер.

Kudlaeva N.V., Onufra O.D. Application features of letter of credit payment method in foreign currency

Summary. The article deals with the peculiarities of the use of the letter of credit payment method with foreign counterparties; it is defined its advantages and disadvantages in the course of doing foreign economic activity. It is revealed the procedure of displaying the information about the opening and use of the letter of credit in the accounting and financial reporting.

Keywords: foreign economic activity, international payments, letter of credit, foreign currency, payments, bank, importer, exporter.

Рема М.В.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри економічного аналізу та обліку,

Національний технічний університет

«Харківський політехнічний інститут»

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Анотація. У статті розглянуто актуальні проблеми формування фінансових результатів у сучасних умовах господарювання. Досліджено теоретичні та практичні підходи до формування фінансових результатів. Охарактеризовано порядок та метод визначення фінансового результату та надано пропозиції щодо підвищення аналітичності порядку формування фінансових результатів.

Ключові слова: фінансові результати, прибуток, доходи, витрати, бухгалтерський облік.

Постановка проблеми. Одним із найважливіших показників ефективності діяльності підприємства є фінансовий результат: прибуток чи збиток. Одним із головних завдань підприємства є отримання максимального прибутку за мінімальних витрат. Поглиблення міжнародної співпраці та виходу на вітчизняний ринок міжнародних готельно-ресторанних мереж вимагає вдосконалення національної системи обліку, зокрема можливості поглиблення методики формування фінансових результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні питання обліку витрат, доходів і фінансових результатів підприємства розглядалися в роботах як вітчизняних, так і зарубіжних учених: І.А. Басманова, Ф.Ф. Бутинця, Б.І. Валуєва, С.О. Ніколаєвої, С.Ф. Голова, Н.Г. Карпової, О.Д. Каверіної, А.Ш. Маргуліса, О.В. Лишиленко, Ф.Ф. Бутинця, С.О. Левицької, Н.Т. Білухи, Л.І. Лавріненко, Ю.А. Вериги, Г.Г. Кірейцева, С.Ф. Голова, В.В. Сопко, Є.В. Мниха, О.П. Рудановського та ін. Проводилися також дослідження особливостей діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу в роботах С.І. Байлика, Н.М. Гоблик-Марковича, К.В. Каленіка, М.О. Корнілевської, Л.І. Нечаюка, Н.О. Телеша, М.В. Якименка та ін. Проте постійні зміни умов господарювання потребують перегляду теоретичних основ і вдосконалення підходів до управління фінансовим результатом підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те що достатню кількість наукових праць присвячено питанням формування фінансових результатів, необхідна комплексна модель формування фінансових результатів,

яка б містила фактори, що впливають на нього, та відображала б особливості діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу.

Мета статті полягає у висвітленні особливостей сучасних проблем формування та обліку фінансових результатів підприємств готельно-ресторанного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність підприємств готельно-ресторанного бізнесу має свої специфічні риси, притаманні виключно підприємствам цієї галузі, що вимагає вдосконалення методики формування фінансових результатів.

На ринку послуг функціонувало 222 160 підприємств, які займають частку в 65% у структурі всіх вітчизняних підприємств. Водночас підприємства за таким видом економічної діяльності, як «Тимчасове розміщення й організація харчування», до якого належать підприємства готельно-ресторанного бізнесу, становили досить незначну частку (табл. 1).

Аналізуючи обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) у ринкових цінах у динаміці, протягом 2012–2016 рр. спостерігаємо їх зростання на 29,3%. (рис. 1). Проте якщо провести кореляцію з курсом гривні за зазначений період, матимемо зовсім іншу тенденцію.

Так, оцінюючи обсяги реалізованих послуг у доларах США за його середньою ринковою ціною за роки звітного періоду, маємо зниження в обсягу реалізованих послуг на 26,7%. Отже, у цілому ситуація в економічній діяльності підприємств погіршується.

Фінансові результати підприємств сфери тимчасового розміщення й організації харчування за період 2010–2014 рр. підтвер-

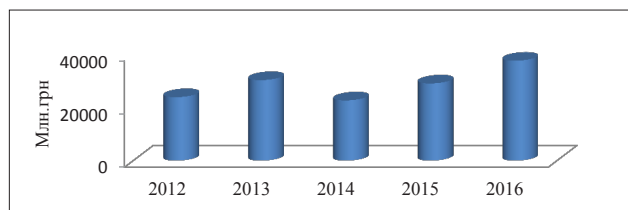


Рис. 1. Динаміка показника реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств із тимчасового розміщення й організації харчування в 2012–2016 рр. [2]

Таблиця 1

Кількість підприємств із тимчасового розміщення й організації харчування в 2010–2015 рр., % [2]

Показники	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Відсоток підприємств сфери тимчасового розміщення у загальній сукупності підприємств сфери послуг	4,04	3,97	3,96	3,91	3,55	3,42
Відсоток підприємств сфери тимчасового розміщення у загальній сукупності підприємств України	2,58	2,63	2,60	2,57	2,31	2,24

джують їх скрутне фінансово-економічне становище (табл. 2).

Дослідження особливостей формування фінансових результатів підприємств України в галузі готельно-ресторанного бізнесу дало змогу встановити, що майже половина з них є збитковими. Співвідношення кількості підприємств, які отримують прибуток, і підприємств, що отримують збиток, постійно змінюється, і на протязі дослідженого періоду спостерігається позитивна тенденція (рис. 2).

Отже, питання щодо створення умов для формування позитивних фінансових результатів та формування прийнятної рівня рентабельності стають актуальними для підприємств готельно-ресторанного бізнесу.

Фінансовий результат – це комплексний показник діяльності підприємства, який одночасно знаходиться під впливом багатьох ендогенних та екзогенних факторів, частина яких залишається поза межами можливостей впливу для менеджменту підприємства. Передусім необхідно відзначити зовнішні фактори: відсутність послідовної політики держави; низьку купівельну спроможність споживачів; нестабільність політичної та економічної ситуації в країні; територіальні втрати та військові дії. Ці фактори досить тісно пов'язані між собою та впливають на розвиток готельно-ресторанної галузі у цілому. Наприклад, нестабільність політичної та економічної ситуації в сукупності з військовими діями призводять до втрати потенційно можливого іноземного сегменту споживачів. Водночас відсутність потенційного купівельноспроможного споживача в поєднанні з відсутністю послідовної державної політики у цій сфері унеможливує залучення суттєвих фінансових асигнувань, які сприятимуть її розвитку. Отже, ці фактори досить істотно впливають на результативність та ефективність підприємств готельно-ресторанного бізнесу [3].

Проблема формування фінансових результатів складається з декількох питань: зробити зрозумілими та доступними для вітчизняних та іноземних партнерів, інвесторів сучасні підходи та методи формування фінансових результатів; розробити підхід до формування фінансових результатів в обліку підприємства, що дасть змогу ефективно управляти процедурою фор-

мування фінансового результату підприємства. Тобто механізм має бути призначений для управління не тільки для констатації факту доходів (витрат).

Попередній аналіз літературних джерел дає змогу зробити висновок, що стосовно поняття «фінансовий результат» існує декілька точок зору: 1) зміна величини (приросту чи зменшення) власного капіталу; 2) результат зіставлення доходів і витрат; 3) прибуток або збиток, тобто форма вираження фінансового результату); 4) результат статутної діяльності підприємства (виручка мінус витрати на виробництво і реалізацію продукції); 5) зміна величини чистих активів підприємства; 6) додаткова вартість, створена у процесі виробництва та здійснення операцій фінансово-кредитного характеру; 7) ціна капіталу та інших виробничих факторів [1; 4].

На нашу думку, фінансовий результат передусім як узагальнюючий показник діяльності підприємства містить два складника – доходи та витрати, рівень яких впливає на розмір прибутку і рентабельності підприємства.

Нині головною вимогою до відображення доходів та витрат є мінімізація суб'єктивізму та збільшення рівня уніфікації процедур збору, реєстрації, опрацювання та узагальнення господарських операцій. Це потребує формування відповідних підходів до класифікацій витрат, доходів та фінансових результатів (рис. 3).

Проте наявні класифікації мають певні недоліки з погляду їх узгодженості з вимогами існуючого законодавства та вимогами управління. Кожне вдосконалення має бути спрямоване на забезпечення зростання прибутку. Тобто, наприклад, поглиблення деталізації синтетичного і аналітичного обліку результатів діяльності підприємства має бути поєднане з визначенням прихованих резервів. Дослідники по-різному вирішують ці питання. Ю.А. Маначинська та В.І. Євдошак указують на необхідність приділяти увагу специфічним регістрам у частині відображення інформації про витрати, доходи та фінансові результати. Автори вказують на те, що один із головних елементів – формування інформації про вартість готової послуги в регістрах обліку, та передбачають форму-

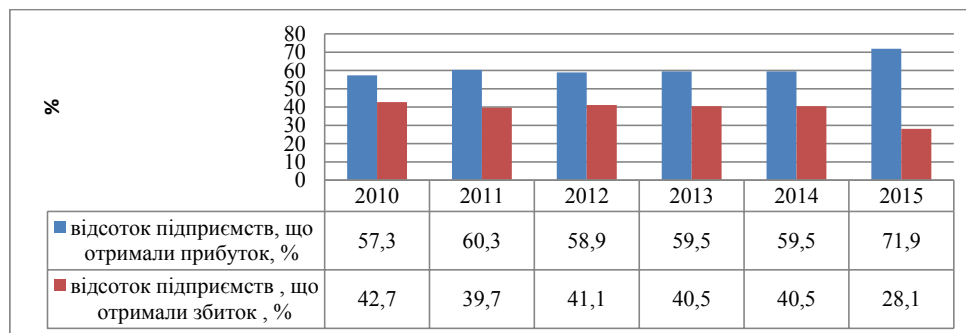


Рис. 2. Співвідношення підприємств, які отримали прибуток та збиток у 2010–2015 рр. [2]

Таблиця 2

Показники результатів діяльності підприємств [2]

Показники	Роки						Відносне відхилення, %				
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014
фінансовий результат до оподаткування(млн. грн.)	-548,1	-571,6	-862,5	-1270,5	-6579	-7094,4	104,29	150,89	147,30	517,83	107,83
чистий прибуток (млн. грн.)	-633	-692,4	-984,3	-1416,7	-6641,9	-6874,9	109,38	142,16	143,93	468,83	103,51
рентабельність, %	-3,8	-3,7	-4,7	-6,8	-28,9	-22,6	97,37	127,03	144,68	425,00	78,20

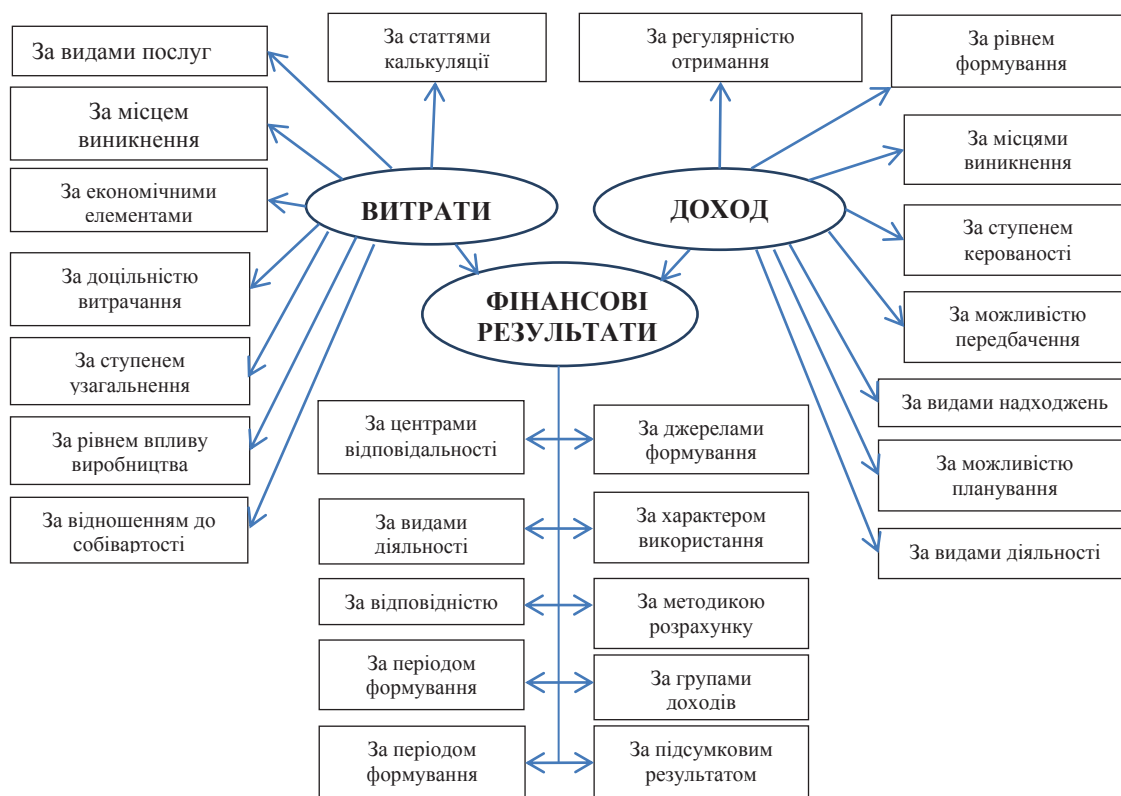


Рис. 3. Класифікація доходів, витрат і фінансових результатів підприємств готельно-ресторанного бізнесу (авторське узагальнення)

вання інформації в рамках парадигми актуарного обліку [5]. Р.Б. Сокольська та В.Д. Зеліман спрямовують увагу на підвищення аналітичності обліку пропонуючи модель формування фінансового результату, яка дає змогу виокремити основні фактори, що впливають на фінансовий результат за видами діяльності та видами реалізованої продукції [7]. Досить цікавим є підхід до формування фінансових результатів на основі ризик-орієнтованого управління, запропонований М.В. Якименко [8]. Частина авторів приділяє увагу дослідженню окремих складників фінансового результату. Так, наприклад, О.Л. Шільвінська досліджує тільки особливості обліку та механізм управління витратами готельно-ресторанного бізнесу [9]. У роботі В.А. Козуб досліджуються питання якості фінансових результатів та методичні засади його оцінки, що в майбутньому надає можливість спрогнозувати стабільність джерел формування доходів [10].

Але пропозиції містять такі недоліки, як відсутність горизонтальної та вертикальної інтеграції запропонованих показників фінансового результату та його складників та відсутність узгодженості між запропонованими методиками та підходами, що закріплені у чинному законодавстві.

Таким чином, ми вважаємо, що необхідне поглиблення наявних підходів, проте з урахуванням двох складників:

- особливостей діяльності готельно-ресторанного бізнесу, що дасть змогу використовувати показники, методики та механізми, які спрямовані саме на вдосконалення діяльності підприємств цього сектору;
- можливостей інтеграції запропонованих методик та підходів відповідно до умов чинного законодавства, що дасть змогу скорочувати терміни підготовки інформації та створювати умови для більш ретельного та комплексного аналізу.

Отже, для вдосконалення системи необхідне створення відповідного підходу до формування фінансових результатів, який би підвищив рівень аналітичного складника цього процесу. Для реалізації цієї мети необхідно розширити сферу застосування та доповнити перелік показників фінансового результату підприємства, поєднуючи вимоги нормативного законодавства та управління підприємством на основі видів діяльності. Тобто необхідно створити умови для горизонтального та вертикального аналізу фінансових результатів, які формуються у системі управління підприємством.

Так, підприємства готельно-ресторанного бізнесу мають значну кількість структурних підрозділів та значний перелік основних та додаткових послуг, що передбачає організацію системи обліку і контролю над центрами витрат і центрами відповідальності. Результати досліджень засвідчують, що центри витрат і центри відповідальності формуються на підприємствах на основі наявної структури підприємства готельно-ресторанного бізнесу [6]. Але, на нашу думку, доцільним буде поділ центрів відповідальності за трьома принциповими напрямками: тимчасове розміщення, організація харчування та додаткові послуги. За кожним напрямком необхідно проводити поділ центрів відповідальності за окремими рівнями: первинний центр відповідальності та центри відповідальності I і II рівнів. Так, наприклад, для напряму надання послуг із розміщення центрів витрат передбачаються структурні підрозділи: рецепція, готельні номери, служба покоївок, білизняна, пральня та інші допоміжні відділи для надання готельних послуг. Первинними центрами відповідальності є працівники рецепції, швейцар, портье, консьєрж, метрдотель, покоївки та ін. Центри відповідальності I рівня – керівники підрозділів, які підпорядковуються центру відповідальності II рівня – керівнику готельного

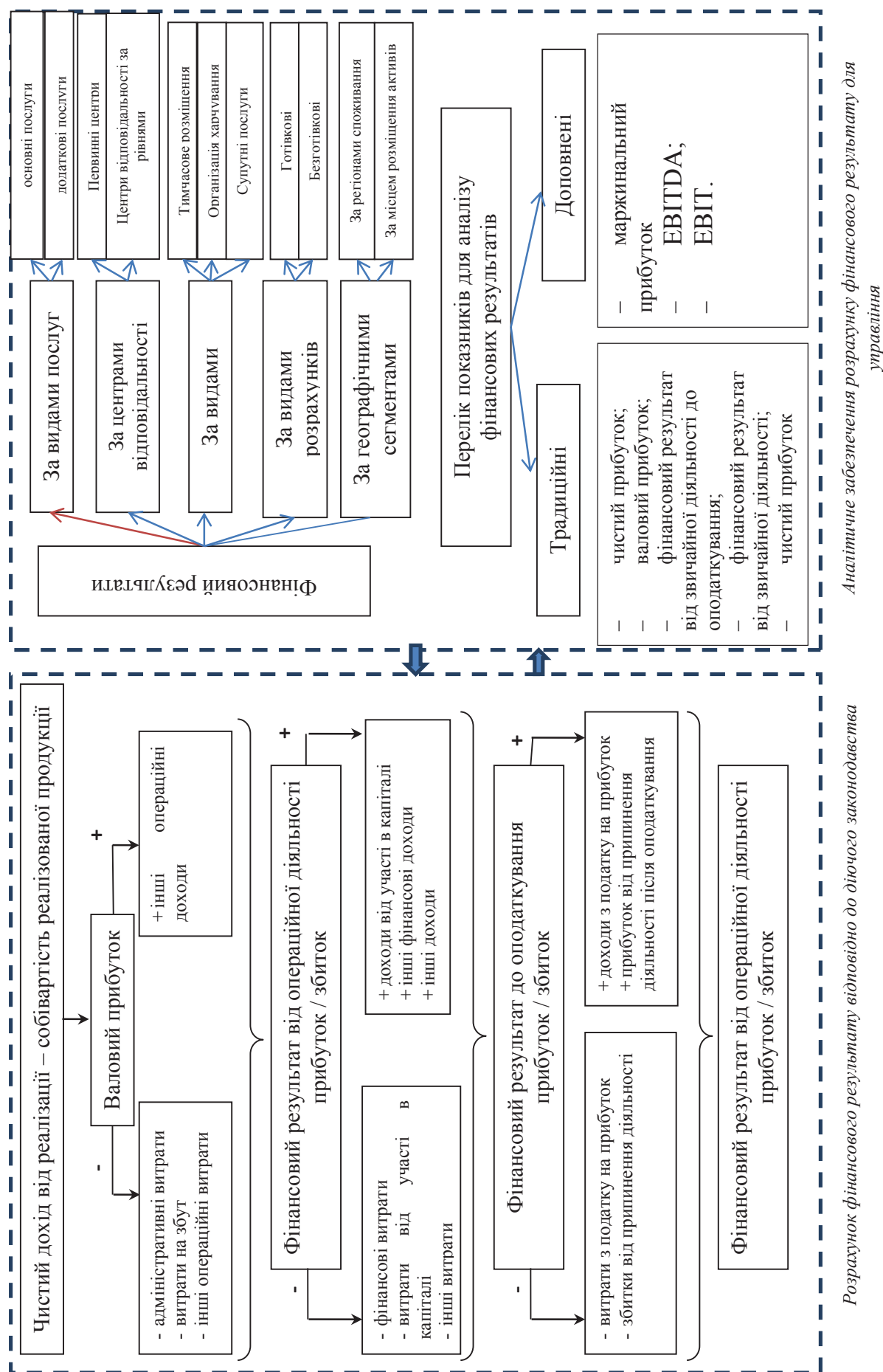


Рис. 4. Формування фінансового результату підприємств готельно-ресторанного бізнесу [6; 11]

комплексу [6]. Аналогічно за операціями з надання послуг із харчування центри витрат формуються за структурними підрозділами, які задіяні в наданні послуг: кухня, торговельний зал (бенкетний зал), бар і т. п.

Такий поглиблений аналіз дасть можливість контролювати витрати та доходи, що генеруються за окремим видом діяльності, окремим підрозділом, що у цілому підвищить аналітичність процесу формування доходів і витрат підприємства.

Але прискорення процесів глобалізації та підвищення умов конкуренції вимагають створення додаткових підходів щодо формування фінансових результатів підприємства, тому ми пропонуємо розширення переліку аналітичних показників шляхом їх розподілу на дві групи: традиційні та доповнені (розширені).

У наведеному розширеному переліку показників виокремлюються два досить нові для нашої економічної системи показники: EBITDA та EBIT. Це показники для оцінки результатів діяльності підприємства за видами, які дають змогу розрахувати економічний ефект від здійснення основної операційної діяльності та характеризують ефективність управління підприємством. EBITDA – аналітичний показник, що дорівнює обсягу прибутку до вирахування витрат по виплаті відсотків, податків, зносу і нарахованої амортизації. Показник EBIT урахує всі доходи і витрати операційної діяльності, тобто основної діяльності підприємства, і не враховує результати фінансової діяльності, що дає змогу чітко визначити господарську результативність у межах основного предмета його діяльності.

Висновки. Отже, фінансовий результат являє собою досить складну та багатовимірну категорію. Часткового саме фінансовий результат виступає головною метою діяльності підприємства. Інформації про фінансовий результат, яка наводиться в офіційній фінансовій звітності, недостатньо для проведення поглибленого аналітичного дослідження з метою пошуку резервів його зростання. У роботі запропоновано розширити підходи до напрямів формування фінансових результатів підприємства. Такий поділ вважаємо за доцільне використовувати для прогнозування фінансових результатів, що дасть змогу задовольнити інформаційні потреби різних користувачів, а також отримати достовірну інформацію про результати діяльності, на основі якої в майбутньому можливо приймати ефективні управлінські рішення.

Література:

1. Прохар Н.В. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики : [монографія] / Н.В. Прохар, Ю.О. Ночовна. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 257 с.
2. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Давидюк Ю.В. Стратегічні підходи до підвищення конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу / Ю.В. Давидюк, К.М. Шокот // Мукачівський державний університет. – 2016. – № 7. – С. 266–272.

4. Куслій В.О. Механізм формування фінансових результатів підприємств: зарубіжний досвід і вітчизняні особливості / В.О. Куслій // Вісник ЖДТУ. – 2015. – № 74. – С. 24–34.
5. Маначинська Ю.А. Облікові аспекти забезпечення зростання прибутку готелів при реалізації продуктів спектрального характеру / Ю.А. Маначинська, В.І. Євдошак // Фінанси, учет, банки. – 2016. – № 1 (21). – С. 117–125.
6. Домбик О.М. Облік і внутрішній контроль в управлінні діяльністю підприємств готельно-ресторанного бізнесу : дис. ... к.е.н. : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / О.М. Домбик. – Львів, 2016 – 299 с.
7. Сокольська Р.Б. Модель формування фінансових результатів підприємства / Р.Б. Сокольська, В.Д. Зеліман // Проблеми економіки транспорту. – 2012. – № 4. – С. 74–78.
8. Якименко М.В. Бухгалтерський облік формування фінансових результатів в умовах ризик-орієнтованого управління : автореф. дис. ... к.е.н. : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / М.В. Якименко. – Житомир, 2016. – 24 с.
9. Шільвінська О.Л. Особливості обліку витрат на підприємствах готельно-ресторанного комплексу / О.Л. Шільвінська // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 5. – С. 1057–1060.
10. Козуб В.О. Модель оцінки якості фінансових результатів підприємств торгівлі / В.О. Козуб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/803/1/14.pdf>.
11. Вовк М.О. Фінансова звітність за сегментами у системі управління підприємством : дис. ... к.е.н. : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / М.О. Вовк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://kneu.edu.ua/userfiles/d-26.006.06/2017/Vovk_disser.pdf.

Рета М.В. Формирование финансовых результатов предприятий гостинично-ресторанного бизнеса

Аннотация. В статье рассмотрены актуальные проблемы формирования финансовых результатов в современных условиях хозяйствования. Исследованы существующие теоретические и практические подходы к формированию финансовых результатов. Охарактеризованы порядок и метод определения финансового результата и предложено расширение его аналитических возможностей.

Ключевые слова: финансовые результаты, прибыль, доходы, расходы, бухгалтерский учет.

Reta M.V. Formation of financial results of enterprises of hotel-restaurant business

Summary. The article deals with actual problems of financial results formation in modern economic conditions. The existing theoretical and practical approaches to the formation of financial results are investigated. The procedure and method for determining the financial result and the proposals for increasing the analytical nature of the order of financial results formation are described.

Keywords: income, profit, income, expenses, book-keeping.

Сірко А.Ю.,

аспірант кафедри економіки підприємств,
Університет митної справи та фінансів

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті розглянуто сутність фінансової стійкості підприємства, необхідність забезпечення сталого розвитку підприємств в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Запропоновано методику стратегічного аналізу фінансової стійкості, методику аналізу довгострокової фінансової стійкості підприємства, розкрито проблеми визначення сутності та специфічних особливостей стратегічного аналізу в цілому.

Ключові слова: фінансова стійкість підприємства, стратегічний аналіз, фінансовий потенціал підприємства, стратегія забезпечення фінансової стійкості підприємства.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки України та її інтеграція у світовий економічний простір зумовлюють необхідність пошуку для вітчизняних підприємств нових способів взаємодії із зовнішнім оточенням. Як засвідчує світовий досвід, дієвим механізмом, який дає змогу подолати проблеми адаптації до мінливого зовнішнього середовища, забезпечити конкурентоспроможність та фінансову стійкість підприємства у довгостроковому періоді, є організація управління фінансами на основі стратегічного підходу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Переваги стратегічного аналізу в основі методик абсолютного аналізу фінансової стійкості підприємства приведено в працях І. Бланка, І. Дем'яненка, Л. Докієнка, М. Заюкова, М. Кизим, М. Коробова, Н. Мамонтова, А. Чупіс, Л. Шабліста. Дослідженню механізму управління фінансовою сталістю підприємства присвячено роботи В. Плиси; вивченням проблем досягнення фінансової стабільності підприємств займається Т. Керанчук. Теоретико-методологічні питання фінансової стійкості набули значного розвитку й у працях зарубіжних економістів, таких як: М. Абрютіна, І. Балабанова, Є. Брігхем, Дж. Ван Хорн, А. Грачова, В. Ковальова, М. Крейніна, Р. Сайфулін, О. Стоянова, М. Федотова, А. Шермет.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість праць, присвячених проблемам оцінки та управління фінансовою стійкістю підприємств, практично відсутні розробки відносно механізму формування і реалізації стратегії забезпечення фінансової стійкості вітчизняних підприємств; також недостатньо приділено уваги стратегічному аналізу фінансової стійкості підприємства. Водночас визначення показників фінансової стійкості не дає вичерпної характеристики фінансового стану підприємства, а лише описує структуру джерел формування капіталу підприємства. Такий аналіз дає можливість оцінити фінансову стійкість у вузькому значенні.

Мета статті полягає у тому, щоб запропонувати методику проведення стратегічного аналізу фінансової стійкості підприємства, яка дає змогу оцінити внутрішній фінансовий потенціал підприємства та його зовнішню фінансову позицію, а також за результатами такого аналізу розробити аль-

тернативні стратегії забезпечення фінансової стійкості підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для забезпечення виживання у складному конкурентному середовищі підприємство встановлює цілі та вживає заходів для їхнього досягнення. Його успіх і виживання дуже часто залежать від того, як підприємство вміє ефективно пристосовувати свою діяльність до зміни зовнішнього середовища, а також вчасно протидіяти його негативному впливу або вчасно використовувати надані ним можливості.

Відмінною рисою стратегічного фінансового аналізу є не лише його ретроспективний характер, а й характер прогнозування, тобто спрямований на дослідження майбутнього стану фінансового потенціалу підприємства під впливом зміни окремих умов і чинників зовнішнього фінансового середовища. У цій ситуації виникає потреба в розробленні показників для оцінки фінансової стійкості підприємства, які б ураховували не лише внутрішній фінансовий потенціал, а і його зовнішню фінансову позицію.

В основу аналізу фінансової стійкості покладена система відносин основних показників, які формують фінансову стійкість. Відносні показники дають можливість детально оцінити стійкість фінансового стану підприємства, визначити її тенденції, нівелювати вплив інфляції на звітні дані.

Проте інформації, одержаної в результаті такого аналізу, недостатньо для прийняття стратегічних рішень, отже, виникає потреба у проведенні стратегічного аналізу фінансової стійкості підприємства, який повинен спиратися на сучасне методологічне забезпечення економічного аналізу. Його першочергове завдання – розкрити причинно-наслідкові зв'язки між рівнем фінансової стійкості підприємства та чинниками, які його формують.

Для реалізації стратегічних планів підприємства необхідне стабільне фінансове положення, що забезпечує фінансову стійкість підприємства. Фінансова стійкість підприємства – головний компонент загальної стійкості підприємства, що є об'єктом аналізу, який характеризує збалансований розвиток суб'єкта господарювання за збереження ліквідності в умовах допустимого рівня ризику.

Проаналізувавши додатково показники доходності, ліквідності і оборотності, отримуємо більш повну інформацію про фінансовий стан підприємства, що дасть можливість виконати оцінку фінансової стійкості. Такий аналіз дає змогу виявити чинники, які впливають на поточну фінансову діяльність і знижують рівень короткострокової фінансової стійкості підприємства.

За результатами проведеного дослідження пропонуємо методику проведення стратегічного аналізу фінансової стійкості підприємства, яка дає змогу оцінити внутрішній потенціал підприємства та його зовнішню фінансову позицію. Фінансова стійкість підприємства – це його здатність функ-

ціонувати на протязі тривалого періоду, отримуючи достатню кількість фінансів для відтворення потенціалу, виплати дивідендів і стабільного розвитку прибутку, забезпечуючи при цьому економічно обґрунтоване співвідношення джерел фінансування й активів, збалансоване надходження і виплату грошових коштів, незважаючи на вплив внутрішніх і зовнішніх факторів.

Рівень фінансової стійкості підприємства в різні періоди може бути різним. Наприклад, наявність у структурі його оборотних активів, де грошові кошти є найважливішим фактором короткострокової фінансової стійкості підприємства, проте грошові активи, як відомо, є неприбутковими, а також негативно впливають на загальну рентабельність активів та інвестиційну привабливість підприємства. Водночас високий рівень прибутковості можна закріпити, наприклад, за рахунок значного зростання дебіторської заборгованості, що знижує платоспроможність підприємства. Розмежування факторів, які впливають на короткострокову і довгострокову фінансову стійкість, дає змогу встановити пріоритети в управлінні фінансами підприємства залежно від конкретних обставин.

Комплексна оцінка стратегічної фінансової стійкості суб'єкта господарювання дає можливість чітко ідентифікувати особливості і результати його фінансової діяльності, виявити проблемні зони і перспективи фінансового розвитку, враховуючи фактори зовнішнього і внутрішнього середовища, а також оцінити ефективність системи управління фінансами підприємства [1, с. 107]. Така оцінка інтегрує результати аналізу факторів зовнішнього фінансового середовища і діагностики внутрішнього фінансового середовища підприємства (рис. 1).

Зовнішнє середовище включає всі сили й підприємств, з якими фірма зіштовхується в повсякденній і стратегічній діяльності. Дослідження зовнішнього фінансового середовища функціонування підприємства полягає у вивченні системи умов і факторів, які впливають на стійкість, організацію та результати його фінансової діяльності. Залежно від характеру і інтенсивності впливу окремих умов і факторів, а також можливостей їх контролю зовнішнє фінансове середовище можна розділити

на зовнішнє середовище прямого і непрямого впливу. Загальна послідовність діагностики зовнішнього фінансового середовища показана на рис. 2.

Зовнішні чинники непрямого впливу на стійкість фінансової системи підприємства для цілей аналізу пропонуємо об'єднати в кілька груп: економічні, політичні, соціальні та технологічні. Аналіз факторів «далекого оточення» зовнішнього фінансового середовища слід проводити в контексті пошуку можливостей і загроз фінансовій діяльності, а також оцінювати вірогідність їх впливу на підприємство. Для такого аналізу використовують методи SWOT- та PEST-аналізу, які можна доповнити сценарним і експертним методами стратегічного фінансового аналізу [2].

Наступним етапом стратегічного фінансового аналізу є дослідження зовнішнього середовища безпосереднього впливу. Результатом такого аналізу є інформація про вплив факторів на стійкість фінансової системи в процесі взаємодії підприємства з контрагентами щодо фінансових операцій і угод, на які воно може безпосередньо впливати. Фактори зовнішнього середовища прямого впливу на стійкість фінансової системи підприємства слід розділити на дві групи: економічні та фінансові.

До першої групи факторів належать: економічна ситуація в галузі, до якої належить підприємство; форми та інтенсивність конкуренції в галузі; надійність і фінансовий стан поставальників; стабільність комерційних зв'язків із покупцями; наявність товарів-замінників. Для аналізу першої групи факторів у менеджменті існує низка методик і підходів: модель п'яти сил конкуренції М. Портера [3, с. 29–30], Томпсона [4, с. 92–93], SWOT-аналіз, моделі ADL/LC, Shell / DPM, BCG і GE / McKinsey.

Вплив фінансових факторів зовнішнього середовища на стійкість фінансової системи підприємства спрогнозувати в довгостроковому періоді важче. Динаміка окремих елементів фінансового ринку є досить складним економічним явищем, оскільки формується під впливом сукупності різномірних факторів. Підприємству, яке на ринку фінансових послуг може бути як покупцем, так і продавцем, необхідна інформація про



Рис. 1. Етапи проведення стратегічного аналізу фінансової стійкості підприємства

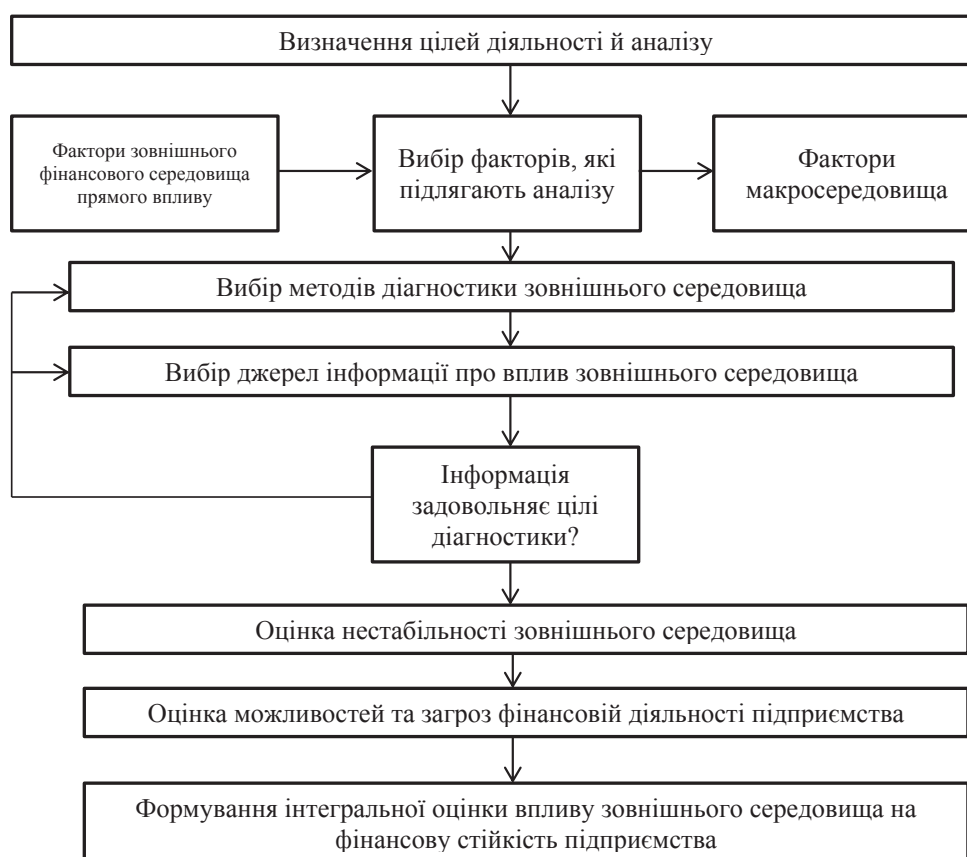


Рис. 2. Схема діагностики зовнішнього середовища підприємства

рівень активності фінансового ринку в цілому й окремих його сегментів. Дослідження і прогнозування кон'юнктури фінансового ринку і його сегментів дають змогу знизити рівень фінансового ризику, ефективно залучати фінансові ресурси й оптимізувати фінансову діяльність підприємства.

Показники, що характеризують вплив факторів зовнішнього фінансового середовища, пропонуємо розділити на три групи. До першої належать фактори і показники, які відображають кон'юнктуру кредитного ринку, зокрема рівень і динаміку процентних ставок, можливість отримати довгостроковий кредит, розмір кредитної лінії, репутацію підприємства як позичальника тощо. Друга група показників відображає стан і динаміку ринку цінних паперів. Сюди відносяться ринкова вартість акцій, ціна облігацій підприємства, динаміка валютних курсів, можливість виходу підприємства на міжнародні фондові ринки. Третя група показників характеризує співпрацю підприємства зі страховим ринком і включає вартість договорів майнового страхування, страхування відповідальності і страхування фінансових ризиків, використання страхових схем для мінімізації оподаткованого прибутку тощо.

Оцінку інтенсивності впливу чинників зовнішнього середовища пропонуємо здійснювати за чотирибальною шкалою від 0 до 3 балів. При цьому необхідно вказувати, який вплив здійснює той чи інший фактор – позитивний чи негативний. Просумувавши оцінки впливу факторів зовнішнього середовища на фінансову стійкість суб'єкта господарювання, отримаємо інтегральний показник (I_{3C}), значення якого може бути від'ємним, близьким до нуля або додатнім. Розраховувати інтегральний показник впливу чинників зовнішнього середовища

на фінансову стійкість підприємства пропонуємо за допомогою формули:

$$I_{3C} = \sum_{k=1}^2 \sum_{i=1}^{s_k} \sigma_{ki} R_{ki} \rho_{ki}, \quad (1)$$

де σ_{ki} , R_{ki} і ρ_{ki} для i -го чинника k -ї групи відображають позитивний (1) чи негативний (-1) вплив на фінансову стійкість суб'єкта господарювання; s_k – кількість чинників у k -й групі, $\sum_{i=1}^{s_k} \rho_{ki} = 100\%$.

Особливу увагу варто присвятити дослідженню внутрішнього стратегічного потенціалу підприємства, оскільки саме фактори внутрішнього середовища найбільшою мірою впливають на його фінансову стійкість.

До найважливіших факторів внутрішнього фінансового середовища підприємства, які визначають рівень його фінансової стійкості, слід віднести: структуру капіталу і зобов'язань, політику управління грошовими потоками, політику управління оборотними засобами, амортизаційну політику підприємства, форму страхування фінансових ризиків, політику формування прибутку, емісійну і дивідендну політику, методи діагностики фінансової кризи, інвестиційну політику і рівень самофінансування інвестицій та ін.

Розмаїття факторів, що впливають на фінансовий стан підприємства, визначає наявність безлічі підходів як до визначення сутності поняття «фінансова стійкість», так і до методики її аналізу. Найчастіше показники, які використовують для оцінки стійкості фінансового середовища підприємства, ділять на абсолютні та відносні.

Єдина думка щодо відносних показників фінансової стійкості та їхньої кількості відсутня. Кожен із науковців виходячи

із цілей аналізу та специфіки діяльності аналізованих підприємств, пропонує різну їх кількість. Як зазначав Є. Хелферт, «фінансовий аналітик часто піддається спокусі розрахувати все, що тільки можна, від початку до кінця. Однак зазвичай декілька правильно обраних коефіцієнтів утілюють у собі ту інформацію та зміст, які дійсно йому потрібні» [5, с. 58].

Загальну методику аналізу фінансової стійкості підприємства, яка об'єднує головні напрями фінансового аналізу, зображено в табл. 1.

Формула, за допомогою якої пропонуємо розраховувати $I_{\text{фс}}$, матиме вигляд:

$$I_{\text{фс}} = \sum_{i=1}^4 \sum_{j=2}^5 \theta(x_{ij} - \bar{x}_{ij}) + \sum_{i=1}^4 \theta(x_{ij} - \bar{x}_{ij}) + \sum_{i=1}^3 \theta(x_{4i} - \bar{x}_{4i}) + 4, \quad (2)$$

де x_{ij} – показник оцінки фінансової стійкості підприємства; $\bar{x}_{ij}$ – відповідні нормативні значення; $\theta(x)$ – функція Хевісайда. Показник x_{4i} (коефіцієнт автономності) порівнюємо не з нулем, а із середнім значенням для підприємств галузі ($\bar{x}_{4i}$). Фінансову стійкість підприємства вважаємо висо-

кою, якщо $I_{\text{фс}}$ коливається від 19 до 28 балів, нормальною – за $I_{\text{фс}}$ від 9 до 18 балів та низькою, якщо $I_{\text{фс}}$ менше 8 балів.

Вибираючи стратегію, необхідно також урахувати систему обмежень діяльності підприємства. З одного боку, такими обмеженнями є можливості стратегічного фінансового розвитку підприємства, які характеризуються його фактичною фінансовою позицією, а з іншого – система стратегічних фінансових цілей, на досягнення яких спрямована фінансова стратегія.

Під час формування портфеля можливих стратегічних фінансових альтернатив можливо використовувати нетрадиційні способи досягнення поставлених цілей, які раніше у фінансовій практиці підприємства не використовувалися. У процесі подальшої оцінки такі фінансові альтернативи можуть бути найбільш прийнятними, якщо можливих фінансових стратегій кілька, проводять їх оцінку на основі критерію ефективності, так можна досягнути встановлених цілей.

Висновки. Успішність процесу управління фінансовою стійкістю підприємства залежить від якості джерел економічної інформації, які забезпечують прийняття ефективних і сво-

Таблиця 1

Методика проведення комплексної оцінки фінансової стійкості підприємства

I. Аналіз джерел формування запасів					
Бали за основний показник	Частка власних оборотних коштів (ВОК) у структурі пасивів (x_{11})	Надлишок власних оборотних коштів $\Delta \text{ВОК} > 0$ (x_{12})	Надлишок власних і довгострокових позикових джерел формування запасів $\Delta \text{ВДПД} > 0$ (x_{13})	Надлишок загальної величини основних джерел формування запасів $\Delta \text{ЗВОД} > 0$ (x_{14})	Темп зростання власного капіталу підприємства більший середнього у галузі (x_{15})
3	$\text{ВОК} > \text{ВОК}_{\text{ср}}$	+1	+1	+1	+1
2	$\text{ВОК}_{\text{ср}} > \text{ВОК} > 0$	+1	+1	+1	+1
1	$0 \geq \text{ВОК}$	+1	+1	+1	+1
II. Аналіз ефективності використання власних фінансових ресурсів					
Бали за основний показник	Рентабельність власного капіталу ROE (x_{21})	Факт виплати дивідендів (x_{22})	Коефіцієнт фінансування більший ніж середній у галузі (x_{23})	Зростання первісної вартості основних засобів більше ніж в галузі (x_{24})	Зростання чистого прибутку більше ніж середнє у галузі (x_{25})
3	$\text{ROE} > \text{ROE}_{\text{ср}}$	+1	+1	+1	+1
2	$\text{ROE}_{\text{ср}} > \text{ROE} > 0$	+1	+1	+1	+1
1	$0 \geq \text{ROE}$	+1	+1	+1	+1
III. Аналіз ефективності операційної діяльності					
Бали за основний показник	Рентабельність реалізації продукції ROS (x_{31})	Коефіцієнт оборотності активів вищий, ніж середньогалузевий (x_{32})	Зниження адміністративних витрат (x_{33})	Зниження собівартості продукції (x_{34})	Зростання виручки від реалізації швидше, ніж середньогалузеве (x_{35})
3	$\text{ROS} > \text{ROS}_{\text{ср}}$	+1	+1	+1	+1
2	$\text{ROS}_{\text{ср}} > \text{ROS} > 0$	+1	+1	+1	+1
1	$0 \geq \text{ROS}$	+1	+1	+1	+1
IV. Аналіз фінансової незалежності					
Бали за основний показник	Коефіцієнт автономії Ka (x_{41})	Частка довгострокових зобов'язань у залучених коштах більша, ніж середня в галузі (x_{42})	Частка заборгованості перед бюджетом у залучених коштах менша, ніж у галузі (x_{43})	Коефіцієнт загальної ліквідності більший, ніж середній у галузі (x_{44})	Коефіцієнт абсолютної ліквідності вищий, ніж середній у галузі (x_{45})
3	$\text{Ka} > 50\%$	+1	+1	+1	+1
2	$50\% > \text{Ka} > \text{Ka}_{\text{ср}}$	+1	+1	+1	+1
1	$\text{Ka}_{\text{ср}} > \text{Ka}$	+1	+1	+1	+1

Джерело: складено на основі [4]

часних управлінських рішень. Для розрахунку нормативів на кожному підприємстві потрібні великий обсяг статистичної інформації, а також фахівець-аналітик. Окрім того, необхідна методика розрахунку таких нормативів, які враховували б специфіку функціонування підприємства. Розроблення таких методик є першочерговим завданням науковців. Запропонована методика аналізу довгострокової фінансової стійкості підприємства, яка поєднує внутрішню оцінку фінансової стійкості й аналіз факторів зовнішнього середовища, які прямо чи непрямо впливають на її рівень, дає можливість окреслити напрями забезпечення фінансової стійкості підприємства в майбутньому й обрати найбільш дієву для них фінансову стратегію.

Література:

1. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. – К. : Эльга ; Ника-Центр, 2004. – 720 с.
2. Павловский С. Финансовый мониторинг кризисного состояния предприятия / С. Павловский // Рынок ценных бумаг. – 2005. – № 3. – С. 21–24.
3. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
4. Томпсон-мл. А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон-мл., А.Дж. Стрикленд ; пер. с англ. ; 12-е изд. – М. : Вильямс, 2006. – 928 с.
5. Хелферд Э. Техника финансового анализа / Э. Хелферд ; пер. с англ. – М. : Аудит ЮНИТИ, 1996. – 664 с.

Сирко А.Ю. Теоретико-методологический подход к анализу устойчивости предприятия

Аннотация. В статье рассмотрены сущность финансовой устойчивости предприятия, необходимость обеспечения устойчивого развития предприятий в условиях нестабильной внешней среды. Предложены методика стратегического анализа финансовой устойчивости, методика анализа долгосрочной финансовой устойчивости предприятия, раскрыты проблемы определения сущности и специфических особенностей стратегического анализа в целом.

Ключевые слова: финансовая устойчивость предприятия, стратегический анализ, финансовый потенциал предприятия, стратегия обеспечения финансовой устойчивости предприятия.

Sirko A.Yu. Theoretical-methodological approach to analysis of financial stability of enterprise

Summary. The article considers the essence of financial stability of the enterprise, the need to ensure sustainable development of enterprises in an unstable environment. The method of strategic analysis of financial stability, method of analysis of long-term financial stability of the enterprise, the problems of definition of essence and specific features of strategic analysis in general are revealed.

Keywords: financial stability of the enterprise, strategic analysis, financial potential of the enterprise, strategy of providing financial stability of the enterprise.

Шевчук Є.О.,

аспірант кафедри фінансового аудиту,
Київський національний торговельно-економічний університет

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АУДИТУ ДІЛОВОГО ПАРТНЕРСТВА ФРАНЧАЙЗИНГОВОЇ ТУРИСТИЧНОЇ МЕРЕЖІ

Анотація. На підставі критичного аналізу останніх досліджень і публікацій, присвячених визначенню сутності обліково-аналітичного забезпечення управління суб'єкта господарювання, а також дослідженню особливостей функціонування туристичних мереж та спрямованості інформаційних потоків за моделлю франчайзингу, уточнено сутність обліково-аналітичного забезпечення франчайзингової туристичної мережі та визначено його функції та завдання.

Ключові слова: туризм, франчайзинг, франчайзингова туристична мережа, інформація, обліково-аналітичне забезпечення, аудит ділового партнерства.

Постановка проблеми. В умовах економічної кризи бізнес-середовище туристичної галузі повинно швидко реагувати на зміни економічної ситуації та постійно вдосконалювати системи управління як окремого туристичного підприємства, так і туристичної мережі. На сучасному ринку туристичних послуг України реалізацією туристичного продукту шляхом пошуку кінцевого споживача займаються туристичні агентства. Вони об'єднуються в туристичні мережі, які діють «на підставі відносин власності/оренди, франчайзингу або управління за контрактом». У сучасному бізнес-середовищі туристичні мережі можуть стабільно й ефективно господарювати лише за умови побудови механізму фінансової безпеки кожного з її учасників для уникнення банкрутства, яке сьогодні все частіше зустрічається в туристичному середовищі.

Це зумовлює зростання ролі системи обліково-аналітичного забезпечення ділового партнерства суб'єктів туристичної мережі як основного продуцента інформації для її ефективного управління. Однак складність ділового партнерства за моделлю франчайзингу вносить певні особливості у визначення сутності, функцій та завдань обліково-аналітичного забезпечення франчайзингової туристичної мережі, що й визначає актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми обліково-аналітичного забезпечення процесу управління господарською діяльністю останнім часом досліджувалися багатьма науковцями, серед яких: Бочуля Т.В. [1], Струк Н.С. [2], Шавлюк А.О. [3], Безродна Т.М. [4], Юзва Р.П. [5], Пархоменко О.В. [6], Гоголь Т.А. [7], Бриг Г. [8], Волошук Л.О. [9], Вольська В.В. [10], Гнилицька Л.В. [11], Кудря-Висоцька О.П. [12], Маначинська Ю.А. [13], Пилипенко А.А. [14] та ін. Серед останніх публікацій особливої уваги заслуговують дослідження: Бочулі Т.В. [1] щодо передумов ефективності обліково-аналітичного забезпечення управління як інструменту розроблення бізнес-стратегій і передумови мінімізації ризику підприємства; Струк Н.С. [2] щодо теоретичної сутності та предметного змісту облікової системи ділового партнерства, у т. ч. методології обліку ділової взаємодії та використання облікової системи для

активізації розвитку ділового партнерства; Шавлюк А.О. [3] щодо теоретико-методичної основи аудиту ефективності ділового партнерства.

Одержані наукові результати свідчать про актуальність вирішення нерозв'язаних питань формування обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством, у т. ч. для оцінки ефективності ділового партнерства. Передусім це стосується функціонування туристичних мереж, які побудовані за моделлю франчайзингу, адже жодних комплексних наукових досліджень, присвячених обліково-аналітичному забезпеченню аудиту ділового партнерства, не проводилося.

Мета статті полягає у визначенні змісту, функцій та завдань обліково-аналітичного забезпечення аудиту ділового партнерства в туристичній мережі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Переважна більшість наявних туристичних мереж є франчайзинговими мережами туристичних підприємств, добровільно об'єднаних за принципом ділового партнерства під одним туристичним брендом на умовах франчайзингу. Для формування професійного судження щодо ефективності та доцільності подальшої участі в діяльності туристичної мережі, а також оцінки одержаних фінансових результатів великого значення набуває якість його обліково-аналітичного забезпечення.

У дослідженій науковій літературі [4; 6–14] не встановлено загальноприйнятого визначення сутності обліково-аналітичного забезпечення. Це суттєво уповільнює розвиток понятійного апарату аудиту ділового партнерства.

Серед проаналізованих дефініцій варто виокремити групу авторів [4; 5; 7; 11], які під час визначення сутності поняття «обліково-аналітичне забезпечення» поєднують лише облікову та аналітичну інформацію, що, на їхню думку, забезпечить ефективне прийняття управлінських рішень. Такий підхід є фрагментарним, оскільки ігнорується підсистема контролю, яка забезпечує впевненість у достовірності як облікової, так і аналітичної інформації, одержаної за наслідками виконання аналітичних процедур із початковою інформацією, у т. ч. інформацією системи бухгалтерського обліку. Також залишається поза увагою зазначеної групи авторів така інформація, як нормативно-правова, планова, договірна, організаційно-управлінська, спеціальна. Неврахування наведеної інформації не надає достатніх підстав уважати таку інформацію якісною і повною.

У контексті здійснюваного аналізу варто уваги думка Волошука Л.О. [9], за якої має місце поєднання систем обліку, аналізу та аудиту, котрі через інформаційні потоки у своїй єдності формують обліково-аналітичну інформацію, яка забезпечує не лише управлінський персонал, а й зовнішніх користувачів. На нашу думку, така дефініція має окремі вади, адже автором не враховано нормативно-правові, договірні, організаційно-управлінські та інші інформаційні ресурси. Майже тотожної думки дотримується Маначинська Ю.А. [13], яка пропонує розглядати

обліково-аналітичне забезпечення як єдність систем обліку, аналізу та контролю, об'єднаних інформаційними потоками, та не виділяє додаткових інформаційних ресурсів та потоків, які б вплинули на якість обліково-аналітичного забезпечення. Отже, у проаналізованих визначеннях акцентовано лише на інформації, що одержана із системи обліку, аналізу, аудиту чи контролю. Проте, на нашу думку, під час визначення складу обліково-аналітичного забезпечення слід урахувати те, що «інформаційні ресурси – це інфраструктура інформаційної діяльності, тобто весь обсяг інформації, яка є в системі» [15].

Складно погодитися і з тими авторами, які, розкриваючи сутність дефініції «обліково-аналітичне забезпечення», зміщують акцент на морфологічне походження слова «забезпечення» або інформаційну діяльність, або процес [4; 5; 7; 8; 10], адже залишається поза увагою продукт – сукупність інформаційних ресурсів.

На нашу думку, найбільш наближеної до розкриття сутності поняття «обліково-аналітичне забезпечення» є позиція, згідно з якою під інформаційним забезпеченням контролю слід розуміти сукупність інформаційних ресурсів, засобів, методів і технологій, що використовуються під час здійснення контрольно-аналітичних процедур [16]. Автори зазначають, що до складу інформаційного забезпечення слід включати нормативно-правову, фактографічну, аналітичну, організаційно-управлінську, спеціальну (підготовлену за запитом суб'єкта контролю) інформацію та інформаційні технології, що обслуговують систему контролю. Оскільки обліково-аналітичне забезпечення є складником інформаційного забезпечення, є підстави стверджувати, що під обліково-аналітичним забезпеченням аудиту ділового партнерства слід розуміти сукупність інформаційних ресурсів, засобів, методів і технологій, що використовуються під час здійснення аудиту та різносторонньо характеризують ділове партнерство та формують інформаційну систему про суб'єктів ділового партнерства та саме партнерство у цілому.

Акцентуючи увагу саме на обліково-аналітичному забезпеченні, слід зазначити, що воно має ознаки системи, оскільки інформація надається з різних підсистем управління, що взаємодіють між собою через інформаційні канали. У зв'язку із цим Пилипенко А.А. [14, с. 32] зазначає, що кожна обліково-інформаційна система повинна бути виражена у вигляді конкретної моделі, за допомогою якої вирішуються її завдання.

Розглядаючи складники обліково-аналітичної системи, виділяється декілька підходів до визначення її складників, а саме:

- підсистема обліку → підсистема аналізу;
- підсистема обліку → підсистема контролю → підсистема аналізу;
- підсистема обліку → підсистема аудиту → підсистема аналізу.

Варто погодитися із твердженням [14, с. 24–25], що «організація інформаційного забезпечення повинна ґрунтуватися на чіткій взаємодії інформаційних органів, підсистем обліково-аналітичного забезпечення і на застосуванні сучасних систем пошуку, збереження, відтворення й передачі інформації». Це, на думку автора, зумовлює необхідність постійного вдосконалення й упровадження в діяльність підприємства найбільш дієвих інформаційних систем.

На нашу думку, інформаційні системи як головний інструмент реалізації ділового партнерства в туризмі відіграють чи не найважливішу роль у забезпеченні ефективності, оперативності, економічної доцільності прийняття управлінських рішень.

Слід також погодитися з думкою окремих науковців [17], які розглядають сформоване на підприємстві обліково-аналітичне забезпечення як певну конкурентну перевагу.

Нині туристичні мережі є добровільними об'єднаннями суб'єктів господарювання з відсутнім єдиним центром прийняття управлінських рішень для всіх її суб'єктів. На прийняття управлінського рішення одного з суб'єктів мережі може вплинути отримана інформація про одного з її учасників, а саме посередника в процесі реалізації туристичного продукту, де транзитом проходить вартість туристичного продукту.

Визначаючи зміст обліково-аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень у туристичній мережі, актуальності набуває оцінка спрямованості внутрішніх інформаційних потоків.

Досліджуючи франчайзингову модель туристичної мережі як найрозповсюдженішу модель в Україні на ринку туристичних послуг, слід урахувати, що суб'єктами туристичної мережі є франчайзер та n-кількість франчайзі, між якими виникають певні інформаційні потоки (рис. 1).

Інформаційні потоки (рис. 1) формують інформаційне забезпечення туристичної мережі, складником якого є обліково-аналітичне забезпечення, утворене завдяки поєднанню систем франчайзера та франчайзі (рис. 2).

Системи обліково-аналітичного забезпечення господарської діяльності франчайзера та франчайзі мають різні складники. Проведені дослідження фактичних інформаційних запитів туристичних мереж дають змогу стверджувати, що франчайзі формуватиме лише підсистему внутрішньогосподарського контролю, спрямовану й на виконання зобов'язань перед франчайзером. Слід зазначити, що на склад системи обліково-аналітичного забезпечення господарської діяльності здійснює суттєвий вплив організаційно-правова форма суб'єкта господарювання. Туристичні агентства-франчайзі є мікропідприємствами (до 10 осіб), які використовують спрощену систему бухгалтерського обліку та мають прості інформаційні потоки, рішення приймаються в умовах повної інформованості за простими каналами руху інформації. Відповідно, таке інформаційне забезпечення трансформується у спрощену систему обліково-аналітичного забезпечення, де підсистема внутрішньогосподарського контролю як обов'язкова функція управління непередбачена чинним господарським законодавством.

Систему обліково-аналітичного забезпечення франчайзера і франчайзі доцільно вважати складниками системи обліково-аналітичного забезпечення ділового партнерства туристичної мережі. Разом із тим для забезпечення фінансової стійкості туристичної мережі така обліково-аналітична система має бути доповнена підсистемою внутрішнього аудиту (рис. 3).

Запропонована система обліково-аналітичного забезпечення ділового партнерства (рис. 3) у туристичній мережі слугуватиме одним із гарантів фінансової стійкості й безпеки як мережі у цілому, так і її суб'єктів. Цілісність системи створюватиме обліково-аналітична інформація, яка сприятиме прийняттю ефективних управлінських рішень туристичною мережею.

Для налагодження системи обліково-аналітичного забезпечення ділового партнерства набуває важливості визначення її функцій та завдань. Так, Пилипенко А.А. вважає, що, відповідно до теорії інформаційної вартості, облікова система повинна орієнтуватися на ту інформацію, яка призводить до створення вартості (особливо споживчої). Одним із основних завдань облі-

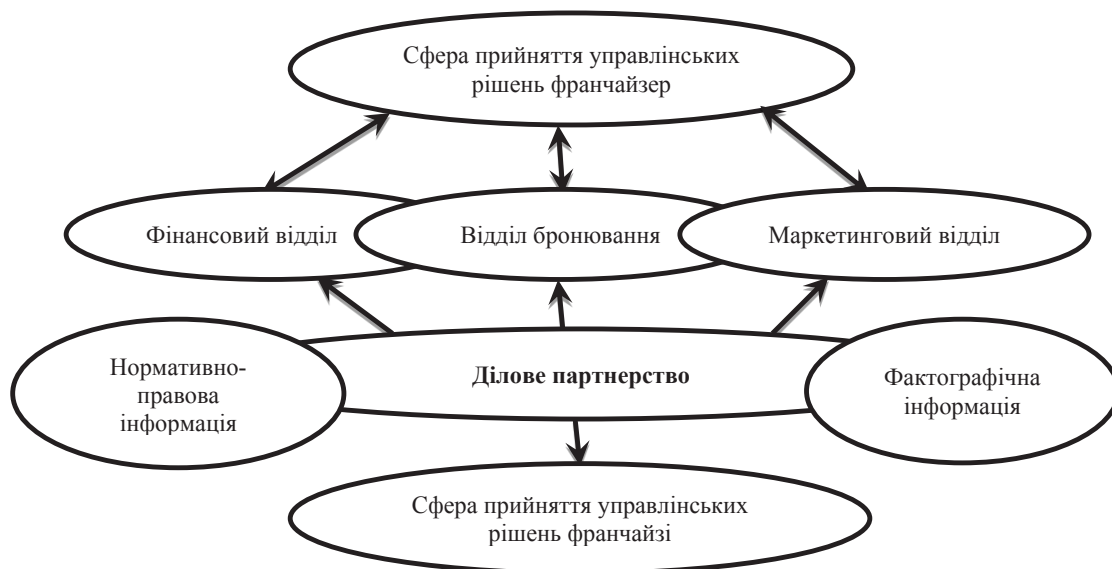


Рис. 1. Інформаційні потоки в туристичній мережі

Джерело: розробка автора



Рис. 2. Система обліково-аналітичного забезпечення туристичної мережі

Джерело: розробка автора

ово-аналітичного забезпечення, на думку вченого, має бути: пошук оптимального співвідношення між витратами створення відповідних інформаційних систем, визначення напрямів стратегічної регламентації діяльності, ступеню достовірності й оперативності отримуваних даних, а також розповсюдження їх у структурі підприємства. Саме аналітична інформація, на його думку, є найбільш необхідною для системи управління розвитком, оскільки для прийняття рішень на основі первинної інформації потрібна значна її попередня обробка [14, с. 20–26].

Відповідно, виникає питання визначення вартості й кількості інформації та процесу її обробки.

На думку окремих науковців, користувачами обліково-аналітичної інформації є не лише управлінський персонал як внутрішні користувачі, а й зовнішні користувачі. За такого твердження обліково-аналітичне забезпечення ділового партнерства має базуватися на результатах обробки не лише інформації, отриманої з джерел бухгалтерського та інших видів обліку, а й зовнішніх джерел – інших учасників такого ділового



Рис. 3. Система обліково-аналітичного забезпечення ділового партнерства

Джерело: розробка автора

партнерства. Необхідність вивчення і дослідження обліково-аналітичного забезпечення ділового партнерства підтверджується тим, що, згідно з твердженнями Белоліпецького В. [18], світовий ринок знаходиться на стадії переходу від традиційного ринку товарів до ринку прав, в якому центр тяжіння переноситься на сферу управління субдоговірними відносинами щодо створення доданої вартості.

Найбільш комплексно до визначення завдань організації обліково-аналітичного забезпечення підійшов Пилипенко А.А. [14, с. 38], однак варто зазначити, що більшість зазначених ним завдань зосереджена на нагромадженні інформаційної системи та її безбар'єрного зв'язку з підсистемами та простоті інформаційних потоків. Певним недоліком позиції автора є відсутність завдань контрольного спрямування, які можна реалізувати через контрольну функцію як бухгалтерського обліку, так і управління.

На думку Гоголь Т.А. [7, с. 54–55], головними інструментами вирішення поставлених завдань мають бути спостереження, облік, контроль і аналіз, оскільки саме вони дають змогу: здійснювати збір широкого обсягу інформації, спостереження за поточною діяльністю підприємства; здійснювати всебічний контроль над результатами діяльності; проводити системний аналіз усіх напрямів діяльності, оцінку результатів; визначати напрями коригування майбутніх цілей та завдань діяльності підприємства. Зазначений підхід дає змогу чітко ідентифікувати функції та завдання обліково-аналітичного забезпечення системи управління підприємством малого бізнесу.

У науковій літературі зустрічається й більш спрощений, узагальнений погляд щодо завдань обліково-аналітичної інформації. Так, Голуб Н.М., досліджуючи роль обліково-аналітичної інформації в умовах економічної кризи, виділяє два завдання обліково-аналітичної системи [20], першим з яких є забезпечення управлінського персоналу необхідною інформацією, аналіз якої дасть можливість знайти правильне рішення та уникати втрат. Другим завданням обліково-аналітичної системи, на думку автора, є забезпечення незалежного контролю над діяльністю підприємства.

На нашу думку, з урахуванням зазначеного обліково-аналітичне забезпечення франчайзингової туристичної мережі має виконувати:

- інформаційну функцію (забезпечення своєчасного надання інформації через інформаційні потоки туристичної

мережі як внутрішнім, так і зовнішнім користувачам, необхідної для прийняття управлінських рішень, які мають вплив як на кожного окремого її учасника, так на мережу в цілому);

- облікову функцію (забезпечення виконання завдання з обліку, реєстрації й обробки економічної інформації щодо тих господарських фактів, які виникають у рамках ділового партнерства туристичної мережі, серед яких: реалізація туристичного продукту за агентським та субагентськими договорами; придбання та оприбуткування франшизи; нарахування та сплата паушального внеску та роялті; передача франчайзером обладнання, ноу-хау, інтелектуальної власності тощо франчайзі; визнання та списання витрат, пов'язаних зі сплатою роялті та інших витрат, пов'язаних із франчайзингом; здійснення та відображення розрахунків у мережі за системою клірингу);

- аналітичну функцію (забезпечення фінансового аналізу партнерських зв'язків у туристичній мережі та стабільності функціонування як мережі у цілому, так і кожного з її учасників);

- контрольну функцію (встановлення дотримання правил функціонування бізнес-моделі туристичної мережі відповідно до вимог партнерства, а також виконання зобов'язань щодо реалізації туристичного продукту, які надає турсоператор на певних умовах);

- оціночну функцію (визначення економічної ефективності окремих учасників франчайзингової туристичної мережі, а також мережі як системи чи бізнес-моделі співпраці).

Висновки. Наявне обліково-аналітичне забезпечення прийняття управлінських рішень франчайзинговою мережею не відповідає інформаційним запитам. Аналіз наукових публікацій, присвячених визначенню сутності та особливостей налагодження обліково-аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень, а також специфіки функціонування франчайзингових туристичних мереж, їх інформаційних потоків та уточнення складу системи такого забезпечення, надав підстави дійти висновку, що під обліково-аналітичним забезпеченням аудиту ділового партнерства слід розуміти сукупність інформаційних ресурсів засобів, методів і технологій, що використовуються під час здійснення аудиту ділового партнерства, різносторонньо характеризують ділове партнерство та формують інформаційну систему про суб'єктів ділового партнерства та партнерство у цілому. Запропонований склад системи обліково-аналітичного забезпечення створюватиме передумови для

гарантування фінансової стійкості і безпеки як мережі у цілому, так і її суб'єктів.

Встановлено, що сучасне обліково-аналітичне забезпечення франчайзингової туристичної мережі має виконувати інформаційну, облікову, аналітичну, контрольну та оціночну функції.

Розвиток вітчизняного туризму залежить від багатьох зовнішніх економічних факторів, однак мінімізувати його окремі негативні передумови можна завдяки проведенню аудиту ділового партнерства. Формування наукових засад його проведення сприятиме зростанню попиту на туристичні послуги, а також сталому розвитку франчайзингових туристичних мереж.

Література:

- Бочуля Т.В. Інноваційний розвиток обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством : [монографія] / Т.В. Бочуля. – Харків : ІНЖЕК, 2015. – 404 с.
- Струк Н.С. Облікова система ділового партнерства підприємств України : [монографія] / Н.С. Струк. – Львів : ЛНУ, 2010. – 522 с.
- Шавлюк А.О. Аудит ефективності ділового партнерства : автореферат / А.О. Шавлюк. – Київ : КНТЕУ, 2016. – 23 с.
- Безродна Т.М. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємством: визначення сутності поняття / Т.М. Безродна // Вісн. Східноукр. нац. ун-ту ім. В. Даля. – 2008. – Ч. 2. – № 10 (128). – С. 35–38.
- Юзва Р.П. Обліково-аналітичне забезпечення управління діяльністю підприємств спиртової промисловості : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 / Р.П. Юзва ; Терноп. нац. екон. ун-т. – Тернопіль, 2011. – 20 с.
- Пархоменко О.В. Інформаційно-аналітичне забезпечення процесу прийняття рішень в системі науково-технічної інформації : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.02.02 «Економіка та управління науково-технічним прогресом» / О.В. Пархоменко. – Київ, 2006. – 24 с.
- Гоголь Т.А. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємств малого бізнесу : [монографія] / Т.А. Гоголь. – Чернігів : Лозовий В.М., 2014. – 384 с.
- Брик Г. Обліково-аналітичне забезпечення управління витратами підприємства / Г. Брик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sophus.at.ua/publ/2014_12_16_lutsk/sekcija_2_2014_12_16/.
- Волощук Л.О. Обліково-аналітичне забезпечення управління інноваційним розвитком підприємства / Л.О. Волощук // Праці Одеського політехнічного університету. – 2011. – Вип. 2 (36). – С. 330.
- Вольська В.В. Методичні підходи до обліково-аналітичного забезпечення та аудиту управлінської діяльності аграрних підприємств / В.В. Вольська // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – Вип. 3 (24). – С. 86 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/ptmbo/2012_3/8.pdf.
- Гнилицька Л. Проблеми та шляхи вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства / Л. Гнилицька // Бухгалтерський облік та аудит. – 2011. – № 10. – С. 29.
- Кундря-Висоцька О.П. Обліково-аналітичне забезпечення стратегічного розвитку підприємства: необхідність та методологічні проблеми / О.П. Кундря-Висоцька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///C:/Users/Acer/Downloads/Vlca_ekon_2014_44_25.pdf.
- Маначинська Ю.А. Актурна концепція обліково-аналітичного забезпечення управління прибутковістю / Ю.А. Маначинська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///C:/Users/Acer/Downloads/Vchtei_2013_4_52.pdf.
- Пилипенко А.А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства : наукове видання / А.А. Пилипенко. – Харків : ХНЕУ, 2007. – 276 с.
- Петренко С.М. Інформаційне забезпечення внутрішнього контролю господарських систем : [монографія] / С.М. Петренко. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2007. – 290 с.
- Бардаш С.В. Ідентифікація інформаційного забезпечення контролю на підприємствах електронної комерції / С.В. Бардаш, Л.Ю. Латраманська // Технологический аудит и резервы производства. – 2016. – № 3/5 (29). – С. 20–26.
- Албитов А., Соломатин Е. Customer Relationship Management / А. Албитов, Е. Соломатин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vernikov.ru/material55.htm>.
- Маршев В. Изменения и измерения в управлении организацией / В. Маршев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vasilievaa.narod.ru/20_5_02.htm.
- Шершньова З.Є. Стратегічне управління / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.
- Голуб Н.М. Посилення ролі обліково-аналітичної інформації в умовах економічної кризи / Н.М. Голуб // Вісн. нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2009. – № 647 – С. 313–316.

Шевчук Е.А. Учетно-аналитическое обеспечение аудита делового партнерства франчайзинговой туристической сети

Аннотация. На основании критического анализа последних исследований и публикаций, посвященных определению сущности учетно-аналитического обеспечения управления предприятия, а также исследования особенностей функционирования туристических сетей и направленности информационных потоков за франчайзингом, уточнена сущность учетно-аналитического обеспечения франчайзинговой туристической сети и определены его функции и задачи.

Ключевые слова: туризм, франчайзинг, франчайзинговая туристическая сеть, учетно-аналитическое обеспечение, аудит делового партнерства.

Shevchuk E.O. Accounting and analytical providing audit of business partnership of the franchising tourism network

Summary. Being based on the critical analysis of the recent researches and publications devoted to identifying the essence of accounting and analytical support for managing the business subject, as well as studying the features of the functioning of tourism networks and the direction of information flows by the model of franchising, were established the essence of the accounting and analytical providing at the franchising tourism network, and identified its functions and tasks.

Keywords: tourism, franchising, franchising tourism network, information, accounting and analytical providing, an audit of business partnership.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<i>Збарський В.К., Збарська А.В.</i> ПРОБЛЕМИ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА В РЕГІОНІ.....	4
<i>Грінченко Р.В.</i> АНАЛІЗ КОМПОНЕНТ СЕРЕДОВИЩА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА.....	9
<i>Жуковська В.М.</i> ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ: СУТНІСТЬ, ТЕНДЕНЦІЇ, РОЗВИТОК.....	13
<i>Лукашова Л.В.</i> НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	18
<i>Нагорний Є.І., Сазер Л.Ю., Сигида Л.О.</i> ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ УКРАЇНИ ТА ІНШИХ КРАЇН СВІТУ.....	23
<i>Perepadya F.L.</i> PERSONNEL MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES UNDER PRESERVATION OF HUMAN CAPITAL.....	28
<i>Прокопенко І.В.</i> РЕГУЛЮВАННЯ ТА РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	33
<i>Псюк Р.М.</i> ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ В УМОВАХ АКТИВІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	41
<i>Савченко Ю.Т.</i> ТЕХНІЧНІ СИСТЕМИ: СУЧАСНИЙ АСПЕКТ ТА ХАРАКТЕРНІ РИСИ З ПОГЛЯДУ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК.....	47
<i>Сердюков К.Г.</i> КОРПОРАТИВНИЙ КОНТРОЛЬ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ІНТЕГРОВАНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА.....	56
<i>Стукан Т.М.</i> ЕКОНОМІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: СУТНІСТЬ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ.....	61

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

<i>Рядно О.А., Беркут О.В.</i> ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ФОРМУВАННЯ ВАЛОВОГО РЕГІОНАЛЬНОГО ПРОДУКТУ НА ОСНОВІ ПАНЕЛЬНИХ ДАНИХ.....	67
<i>Корнелюк О.А.</i> АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІСЬКИХ ПОСЕЛЕНЬ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА (НА МАТЕРІАЛАХ ЄВРОРЕГІОНУ «БУГ».).....	72
<i>Петрецький І.І.</i> ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	78

<i>Попова М.В.</i> ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ СТРУКТУРНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ.....	83
---	-----------

**ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ
НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

<i>Суска А.А.</i> РОЗРОБЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА РИНКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНИХ ПОСЛУГ ЛІСУ.....	88
---	-----------

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

<i>Винниченко Н.В.</i> ОЦІНКА ВПЛИВУ ФІСКАЛЬНИХ ПРАВИЛ НА БЮДЖЕТНИЙ ПРОЦЕС.....	93
<i>Калашиник І.О.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ЗНИЖЕННЯ РИЗИКІВ ТОРГОВЦІВ ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ В УКРАЇНІ.....	97
<i>Метлушко О.В., Сороківська З.К.</i> НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В БАНКАХ.....	101
<i>Сніщенко Р.Г.</i> МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ТА ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ Й ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДОМОГОСПОДАРСТВ.....	105
<i>Солодовнік О.О., Степаненко К.Р.</i> ПОЗИЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ БАНКІВ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ.....	110
<i>Стеценко Б.С.</i> СТАНОВЛЕННЯ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ: МІФИ ТА РЕАЛЬНІСТЬ.....	115
<i>Тіщенко Є.О.</i> ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ.....	119

**БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ
ТА АУДИТ**

<i>Кудлаєва Н.В., Онуфрак О.Д.</i> ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ АКРЕДИТИВНОЇ ФОРМИ РОЗРАХУНКІВ В ІНОЗЕМНІЙ ВАЛЮТІ.....	124
<i>Рета М.В.</i> ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ.....	129
<i>Сірко А.Ю.</i> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	134
<i>Шевчук Є.О.</i> ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АУДИТУ ДІЛОВОГО ПАРТНЕРСТВА ФРАНЧАЙЗИНГОВОЇ ТУРИСТИЧНОЇ МЕРЕЖІ.....	139

До авторів і читачів журналу
«Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету».
Серія: Економіка і менеджмент».

Шановні колеги!

Редакційна колегія вводить в журналі нову рубрику – «Короткі повідомлення».

Цей розділ можна було б назвати «У світі економічної науки». У «Повідомленнях» передбачається розміщувати матеріали, в яких порушуються питання, які ще не знайшли свого рішення, не «дозріли» до повноцінної публікації з певними науковими результатами, але в яких звертається увага на значення, перспективність (або відсутність таких) тих чи інших напрямків досліджень, досягнень різних наукових шкіл. У «Повідомленнях» можуть обговорюватися зміст вузівських підручників та окремих економічних дисциплін, рецензуватися нові вітчизняні та зарубіжні книги, висловлюватися думки про публікації в журналах з економіки, – зрозуміло, залишаючись на позиціях науковості та професійної етики. Нам представляються особливо цінними матеріали, що стосуватимуться досліджень «свіжих» Нобелівських лауреатів з економіки.

Обсяг короткого повідомлення – до 3 сторінок включно.

Запрошуємо до співпраці!

НОТАТКИ

Збірник наукових праць

НАУКОВИЙ ВІСНИК МІЖНАРОДНОГО ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:

Економіка і менеджмент

Випуск 27

Частина 2

Коректура • *В.І. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 17,57.
Підписано до друку 25.12.2017 р. Замов. № 2512/17. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.