

МІЖНАРОДНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ



**НАУКОВИЙ ВІСНИК
МІЖНАРОДНОГО
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія:

Економіка і менеджмент

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 28

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 № 4 від 26.12.2017 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. Сауэр**, 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.

Свідоцтво 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

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

*Rusnak A.V.**Doctor of Economics, Associate Professor,
Professor of the Chair of Economics and Finance,
State Higher Educational Institution
«Kherson State Agrarian University»*

FORMATION OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT MECHANISM OF RURAL AREAS OF UKRAINIAN REGIONS

Summary. This paper defines the functions and emergent properties of rural areas. The components of the mechanism of sustainable development formation of rural areas of regions are substantiated. The principles of transition to sustainable development of rural areas of Ukraine under current conditions are proposed.

Keywords: rural areas, sustainable development, mechanism, organization, management, regulation, planning.

Target setting. Problems of development and organization of rural areas in recent decades are the focus of academic specialist in economics, practitioners, specialists in public administration, government officials, politicians and representatives of local self-government. This is primarily due to the influence of at least three sets of factors. First, radical reforms and changes in the entire social and economic paradigm of rural development have radically changed the production and economic, property and labor relations in rural regions, forms and methods of economic management. Secondly, the processes of urbanization, development of knowledge economy, introduction of innovations in living environment, and other factors have led to a sharp decrease in the natural and mechanical increase in rural population, external migrations, depopulation of rural areas, degradation and depressive development of a significant part of rural areas. Thirdly, influences related to European integration and global effects, Ukraine's exit into regional and world agricultural food markets, and positioning of the country as a world producer and exporter of food products also require new approaches to organization and development of rural areas, its management and regulation.

That is why the substantiation of the methodological principles of formation and implementation of the sustainable development mechanism of rural areas taking into account institutional regulators, innovation and investment resources and strategies, public and private partnership and state regulation are important today.

Actual scientific researches and issues analysis. Various aspects of functioning of rural areas were investigated in the works of mostly domestic economists-agrarians. Thus, the general methodology of social and economic development of rural areas is contained in the fundamental works of O.V. Borodina, V.M. Heyts, O.D. Hudzynskyi, B.M. Danylyshyna, O.Y. Yermakova, M.V. Zhuk, A.V. Kliuchnyk, E.M. Libanova, I.I. Lukinova, M.Y. Malik, O.I. Pavlova, T.I. Oliynyk, B.Y. Paskhaver, P.T. Sabluk and others.

Uninvestigated parts of general matters defining. The previously identified problems, manifestations and trends have a clear territorial conditionality, differences and peculiarities that, therefore, require regulation and management at the regional level. This is evidenced by the zoning and certification of rural areas, the zonal nature of agrarian production, the natural and resource conditionality of rural green tourism and other sectors and activities in rural

areas, and finally, the village settlement network. Taking into consideration the production and resource orientation of rural areas, the dynamics of agrarian landscapes, the environmental risks, the urgent need to reproduce ecological parameters of the environment, the category itself, the philosophy, the constraints and the requirements of sustainable development will contribute to solving these problems.

Thus, the functions and principles of sustainable development at the regional level in relation to rural areas, the components of the mechanism of its formation and implementation should be determined in the first turn.

The paper objective. The main objective of this work is to justify the principles, the components of formation and implementation of the sustainable development mechanism of rural areas in Ukrainian regions.

The statement of basic materials. The economic features of rural areas include their intellectual capital and innovations (scientific and technical developments, development of information systems, intellectual capital), production conditions (logistical support of agrarian production, multistructurality of the rural economy, employment of rural population and working conditions, level of efficiency and wages, land resources, raw materials, water resources, forest resources, natural and climatic conditions), financial support (budget allocations, investments, taxation load, credit provision, insurance), government regulation (legislative and regulatory support, local self-government). The social factor is defined as dominant in the formation of an updated rural environment, and the economic component should be considered as an instrument for achieving the set targets for the development of rural areas and the agrarian sphere. When investigating the problems of rural areas, it should be borne in mind that the integrated rural development should envisage the development of all functions of rural areas.

The distinctive feature of the rural area is that it is the source of many goods: food products and agricultural raw materials, natural resources, place of residence, recreational objects. Increasing the role of rural areas in implementing strategic social and economic transformations requires the use of a comprehensive integrated approach to the development of a country as a social and territorial subsystem of society, which performs a number of key national-economic functions, including productive-economic, demographic, social, environmental, cultural and ethnic, infrastructural, social and political, the function of local self-government and the regulation at the regional level (Fig. 1).

The productive-economic function consists in meeting the needs of society in foodstuffs and raw materials for industry, products of forestry and hunting industry, as well as products and services of other industries and types of economic activity.

The essence of the demographic function consists in procreation of rural population, provision of agriculture and other branches of

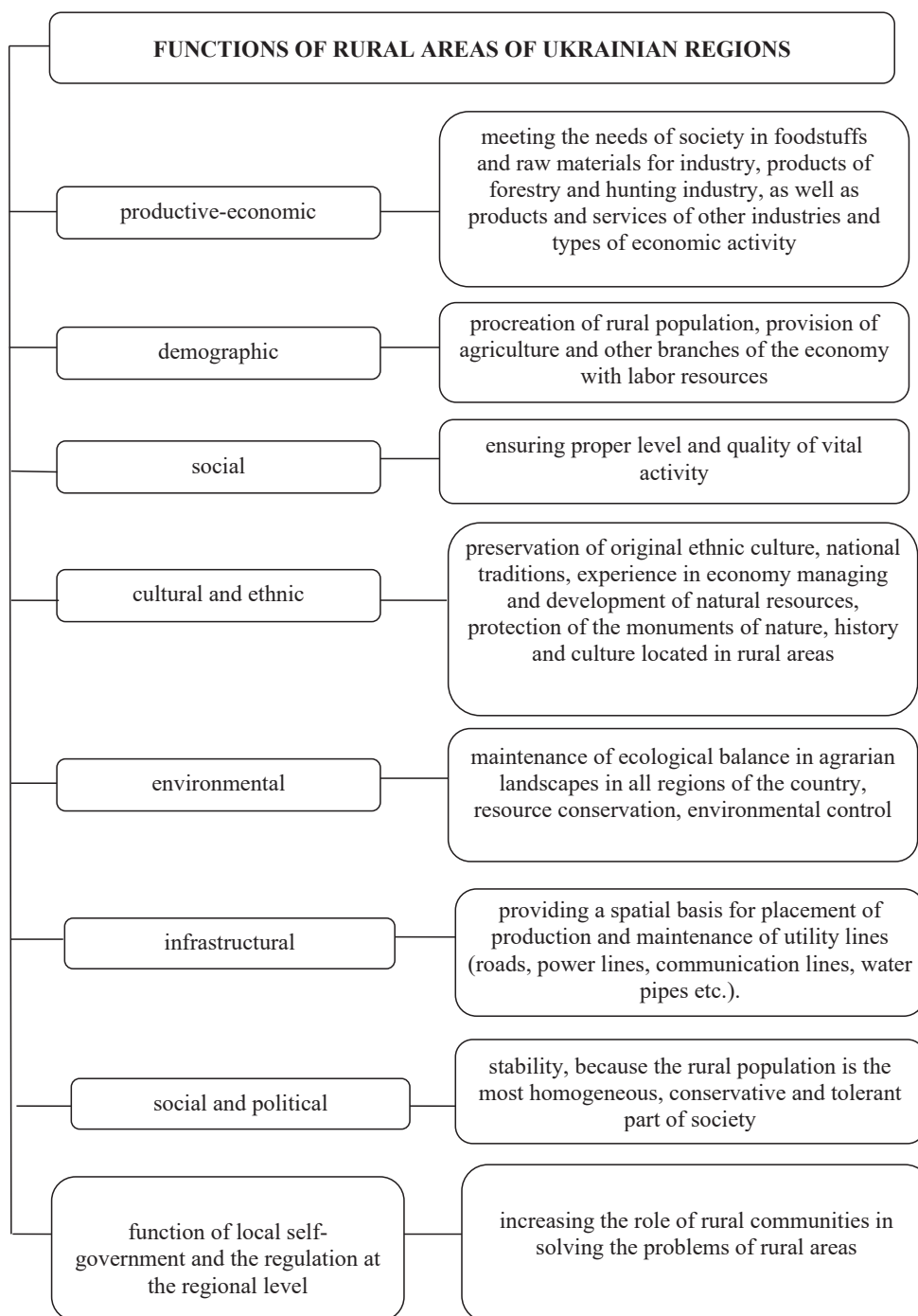


Fig. 1. Functions of rural areas

the economy with labor resources. The social function consists in ensuring the proper level and quality of vital activity.

The cultural and ethnic function includes preservation of original ethnic culture, national traditions, customs and rituals, folklore, experience in economy managing and development of natural resources, protection of the monuments of nature, history and culture located in rural areas. The infrastructural function means providing a spatial basis for placement of production and maintenance of utility lines (roads, power lines, communication lines, water pipes etc.). The essence of the ecological function is maintenance of ecological balance in agrarian landscapes in all regions of the country, resource conservation and environmental control. The social and political function means stability, because

the rural population is the most homogeneous, conservative and tolerant part of society.

We have generalized the function of social control over the area, which consists in helping the rural population, the state bodies to ensure public order and safety in the territories, control over condition of land, water and forest resources, flora and fauna.

The justification of the functions of rural areas allowed determining the emergent properties of rural areas (Fig. 2).

Many agricultural scientists believe that agrarian production is a system-forming industry in rural areas [1]. At that, the compliance of the area specialization with the natural and climatic conditions and market requirements is not taken into consideration. Under current conditions, agriculture loses its importance from the point of view of

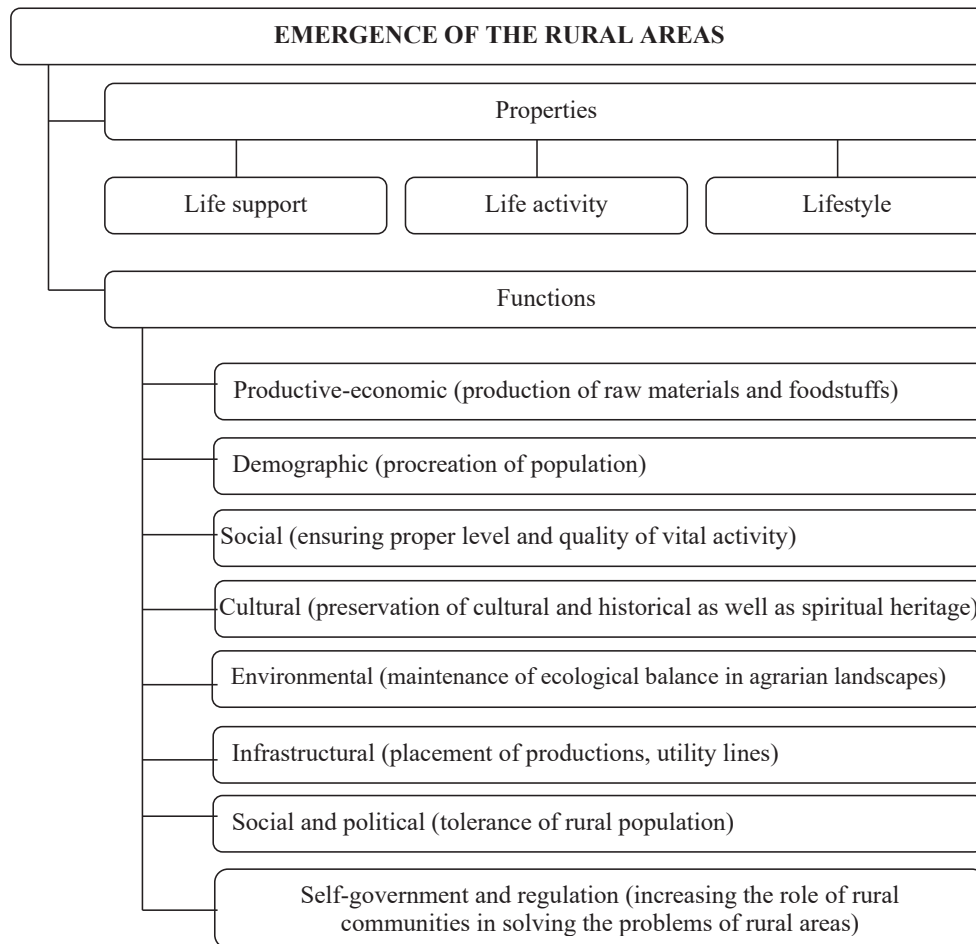


Fig. 2. Emergence of rural area

filling the budgets, as well as official employment of the population. With its other important function – the support of cultural landscapes, agrarian production is also coping from bad to worse.

The analysis of domestic and foreign studies in the field of sustainable development theory allows us to propose the following principles for transition to sustainable development of rural areas of Ukraine under current conditions. These include the principles of subsidiarity, complementarity and public participation.

The concept of subsidiarity is increasingly being used in the world to distinguish between the competence and the powers among the power structures operating at different territorial levels. The subsidiarity approach is enshrined in the constitutions of the European Union and the United States, as well as the European Charter of Local Self-Government, which was ratified in Ukraine [2]. In its article 4, paragraphs 3, 4, 5 and 6, it is stated that the exercise of public authorities lies, as a rule, primarily with the power structure which has the closest contact with the citizens. The transfer of any function to another power structure should be done taking into account the scope and nature of the specific task, as well as the requirements of efficiency and economy [2].

The subsidiarity rejects the usual bureaucratic top-down hierarchy and proclaims that “only what cannot be effectively done at a lower level of administrative-territorial management should be transferred to the higher one”. “Aid for self-help”, “the priority of small over large” – this is the essence of this principle.

The subsidiary procedure is based on the fact that authorities originally belong to lower instances, and transfer, delegation may

only take place from the bottom upwards. The allocation of local self-government bodies with certain state authorities is not accompanied by the transfer of material and financial resources necessary for their implementation.

The development of rural areas based on the principle of subsidiarity, provides for the need to respect the principle of “counter-flows” in the hierarchy of territorial development planning, when the interests of lower ones are taken into consideration when preparing the plans of a higher level, and when planning at the local level, regional and state policies are taken into consideration. At the same time, Mutual additionality (complementarity) of different levels of administrative and territorial management arises, making it possible to make the most effective use of all internal and external factors in the development of rural areas.

The principle of subsidiarity is aimed at maximum disclosure of the potential of economic entities, which are related to the granting of freedom of action in relation to the development of rural areas. It is closely linked with the principle of mandatory public participation in territorial development processes considered below [3].

A quarter century ago, the principle of public participation in development processes was formulated in the theory of development of depressed and backward regions [4]. It is based on the idea of the need to use the knowledge, experience and ideas of the local population about the development of their villages. The bottom-up decision-making processes lead to the disclosure of the creative potential of citizens, increased responsibility and the mobilization of their own forces in rural areas.

Public participation in the process of developing, applying and evaluating rural development programs is an integral part of the management system. It is defined as a process in which, as a result of broad debate, different groups of rural populations become responsible for the development initiative, as well as related decisions and resources.

In recent years, in the projects of sustainable development of rural areas, the concept of public participation is often normative in terms of the mandatory participation and partnership in the decision-making processes of all population groups.

Public participation becomes an important and indispensable principle for managing the development of rural areas. It suggests that the success of rural development projects is directly dependent on the local community's interest in developing goals, measures and implementation of these projects.

The above principles of subsidiarity and public participation are the basis for developing strategies for sustainable development of rural areas at the regional level and their integration into state development plans.

The state policy for development of rural areas should also be based on the principles as follows:

- the principle of homeostasis, which consists in the development of balanced, harmonious relations between a human, society and nature in the process of development;
- the principle of differentiation of the state policy of development of rural areas. Classification of rural territories and processes of Ukraine's integration into the global economy can lead to defining different types of rural areas, for which different goals of sustainable development should be formulated and various measures for achieving these goals should be formed;
- the principle of focused development of rural areas, which provides for the special focusing of financial, administrative and managerial, human and other resources in rural areas, as well as further dissemination of their experience and innovative activity in less developed rural areas;
- the principle of partial compensation to the residents of the lagging behind in the social and economic development of rural areas for the consequences of polarized development policies. That

is, a focused development policy must be supplemented by a policy of compensatory nature and must consist in equalization of getting the goods for one person and in promotion and support of self-development initiatives;

- the principle of “preferences for reform”, i.e., selective (grant) budget support for local and regional initiatives for rural development based on the maximum use of their own potentials and best practices;
- the principle of balanced development of all branches represented in rural area, namely agriculture, forestry and water economy, local industry, tourism, crafts and other branches.

Management of rural development should be based on the principles as follows: knowledge and comprehensive use of objective laws of nature, the dialectical unity of all its elements, the interconnection and interconditionality of all processes occurring in the biosphere in the economic practice; a thrifty attitude towards resources, maximal use of natural conditions for physical, mental and aesthetic development of the Ukrainian population, and natural resources – for constant increase of production and increase of material goods.

In the process of formation of the structure of rural management, one should proceed from the following principles: the created structure should be adapted, that is, to change the content and subordination of some management units, in accordance with modern conditions; the created structure of management should take into consideration the existing tendencies of reduction of budget financing; the rural administrative and territorial entity delegates the functions of the owner to a wide range of economic entities [5].

The study of the experience of developed European countries allows defining the following basic principles of projects of sustainable development of rural areas: work on a specific spatial and territorial unit; the bases for development are the potentials of the region and the local population; orientation towards a human; the main actors are local target groups, which are accompanied by consultants, experts-moderators; the actors determine themselves the goals of development of rural areas; planning of rural development focuses on the process, that is, it is an iterative planning with adjustments and is accompanied by the process of raising the skills of all actors; balanced recording of social, economic and environmental

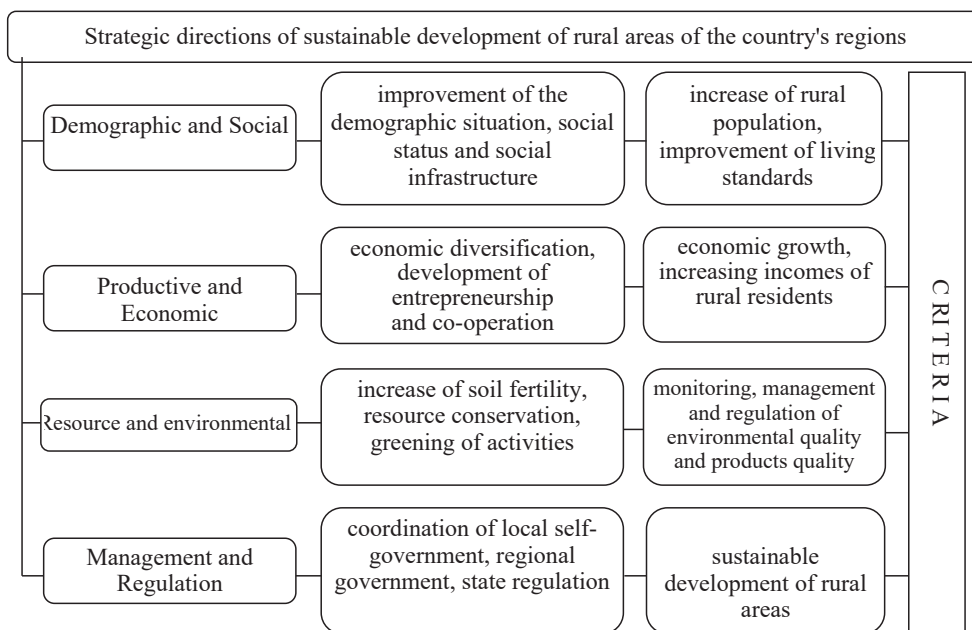


Fig. 3. Strategic directions of sustainable development of rural areas of the country's regions

aspects of development; creation of strong, transparent, close to citizens administrative structures for development of rural areas; dissemination of experience and advice of other rural areas [6].

Thus, the economic function of rural areas is due to the fact that there are created material goods that are designed to meet the most important needs of consumers. Nowadays, this process takes place under conditions of strict competition, free choice of partners for effective economy management, formation of pricing under the influence of demand and offers of state regulation. After all, agricultural products form the basis of food security both at the state and regional, local and personal levels, as well as lay the foundations for the country's economic independence [7].

In order to effectively fulfill the economic function of rural areas, domestic legislation provides for the right of agricultural producers to choose free the forms of ownership and trends of labor and economic activity, full ownership of the results of their labor; directing investments to the primary creation of the material and technical base for production of the means of mechanization, chemicalization, processing industry, construction industry for the agro-industrial complex in order to improve its social and economic situation; commodity exchange between industry and agriculture on the basis of parity pricing for their products; regulation of relations between agricultural producers and the state through the system of financing, credit provision, taxation, insurance and so on.

Demographic function of rural areas is that in rural areas there is a procreation of both rural population and rural settlements of

different types [7]. According to the legislation of Ukraine, the state ensures introduction of demographic policy on changing migration processes in favor of the rural areas by creating social and economic conditions for natural increase of the rural population, first of all, through increasing the birth rate, comprehensive family development through the introduction of a system of benefits; creating equal opportunities for all citizens living and working in the rural areas, in satisfaction of social, cultural and educational and everyday needs.

Crop and livestock production is one of the main tasks of rural areas. Their production function is carried out by combining the human, land, natural, technical, technological, financial, and organizational and managerial resources necessary for the expanded reproduction of material goods in the rural area [8]. First of all, the production function of rural areas is aimed at the effective development of foreign economic activity, improvement of the favorable investment climate, organization and direct participation in various fairs, exhibitions, auctions and tenders.

Local self-government of rural areas is carried out on the principles as follows: government by the people; legality; publicity; collegiality; a combination of local and state interests; electivity; legal, organizational and material and financial independence within the limits of legal authorities; responsibility of bodies and officials before their territorial communities; state support and guarantees of local self-government.

Sustainable rural development is a sustainable development of the rural community, but not a territory that meets the criteria

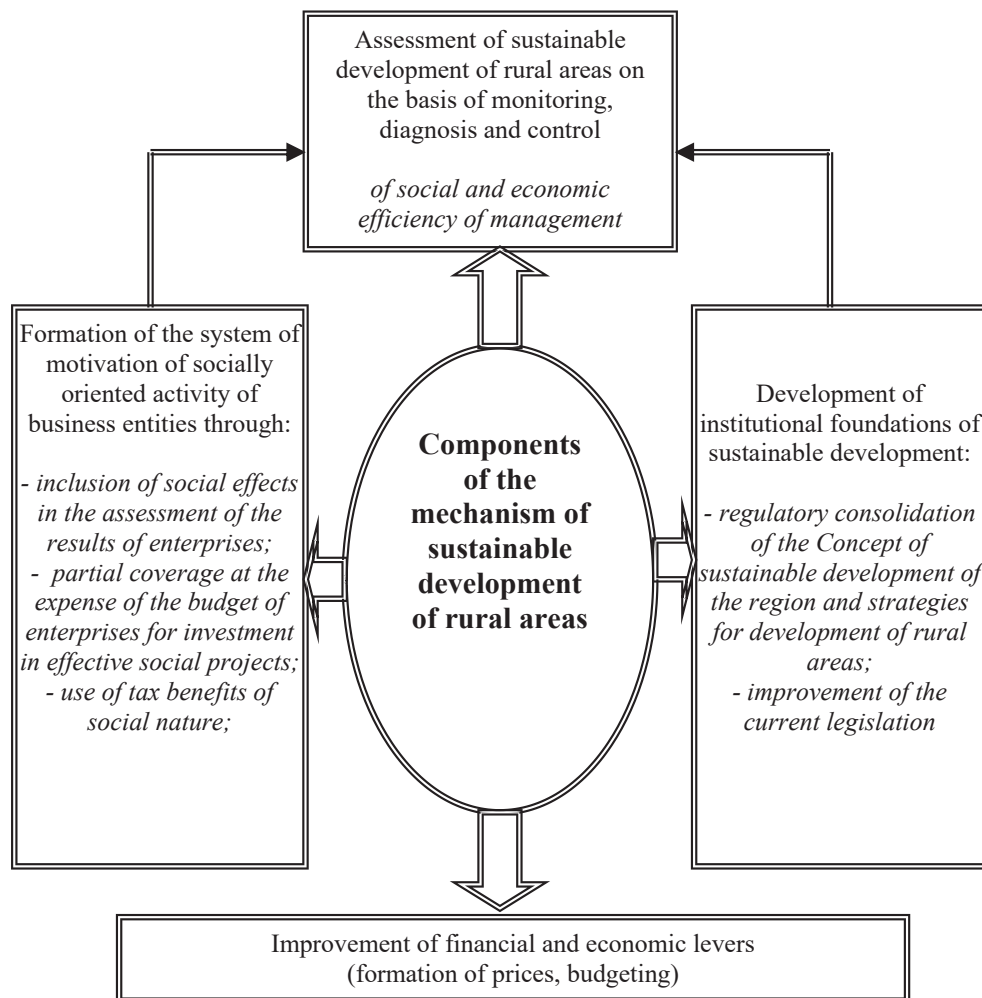


Fig. 4. Components of the mechanism of sustainable development of rural areas

of economic, social and environmental efficiency, and ensures the village's fulfillment of its national economic functions: expanded procreation of the population, an increase in its standard of living; improvement of the environmental situation within the rural area.

These criteria are achieved by various measures, the certain combination of which is the essence of the policy of formation of a mechanism of sustainable development of rural areas. In our opinion, four main directions of this policy can be distinguished, which are related to social and demographic, agrarian, environmental and institutional policies (Fig. 3).

The defined basic components of the mechanism of sustainable development of the rural area (fig. 4) are as follows: 1) assessment of the sustainability of the development of rural areas on the basis of diagnosis of social and economic efficiency; 2) formation of a system of motivation for socially oriented activities of economic entities through: inclusion of social effects in the assessment of the

results of enterprises, partial coverage at the expense of the budget of enterprises for investment in effective social projects, use of tax benefits of social nature; 3) development of regulatory and legal foundations of sustainable development: the regulatory consolidation of the Concept of sustainable development of the region and strategies for development of rural areas.

Defining the functions of rural areas, the principles for managing their functioning and transition to their sustainable development allowed justifying the mechanism of transition to sustainable development of rural areas of the country's regions (Fig. 5).

Sustainable development of rural areas, based on the effective use of its own resources, taking into consideration regional peculiarities, will lead to poverty reduction, improvement of the well-being of rural population.

The implementation of new approaches to ensuring sustainable development of rural areas is accompanied by adoption of EU expe-

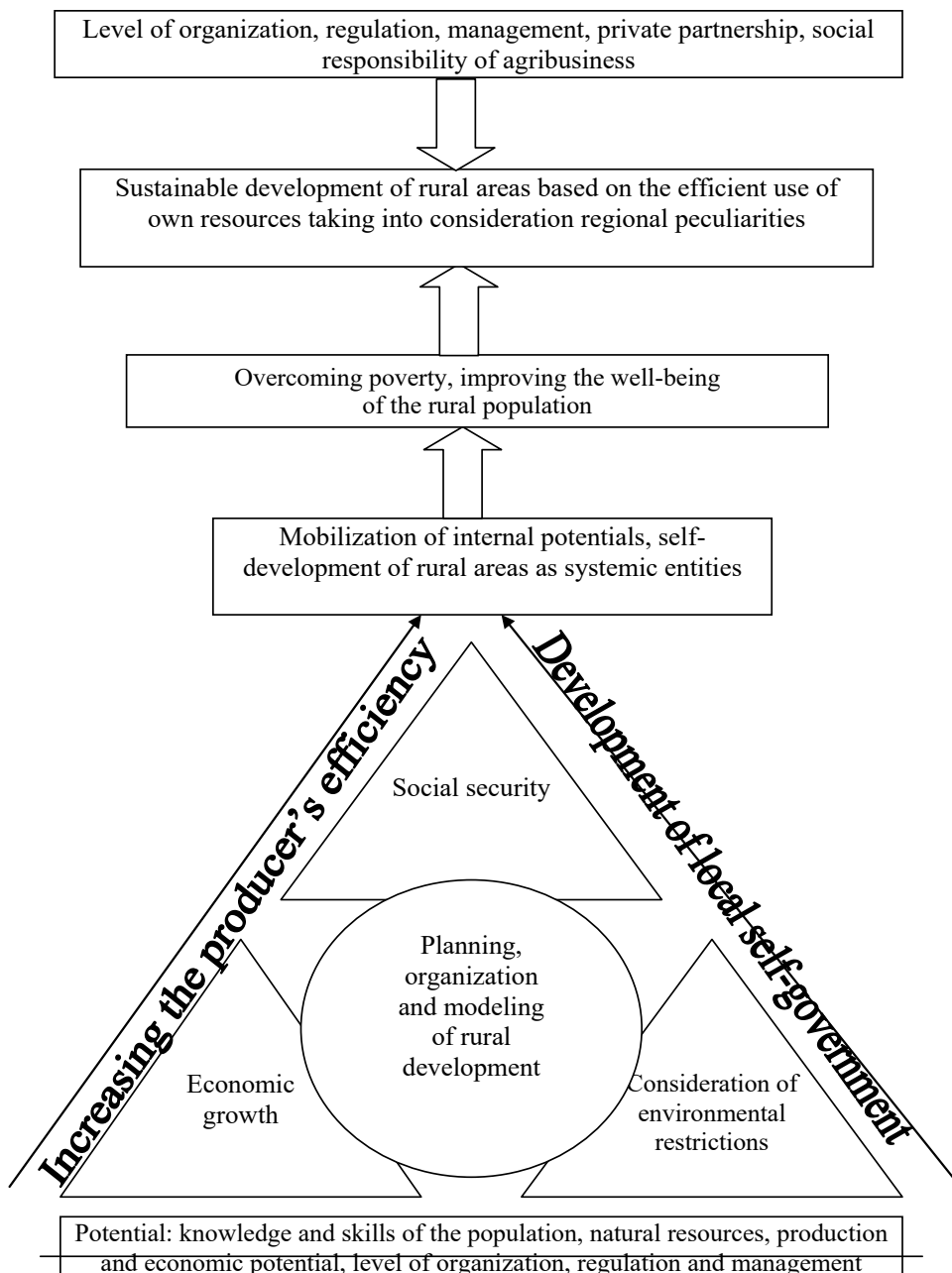


Fig. 5. Mechanism for formation of sustainable development of rural areas in the regions of the country

rience in establishing institutions for state regulation of rural development. In the EU, government and public organizations deal with the problems of the development of rural areas and local government: the Council of Europe, the European Council for the Village and Small town, which support the policy of ensuring the well-being of rural communities and social protection of the rural population. Proceeding from further updating and the need to address the structural development of rural areas, the EU adheres to the principles of equal opportunities for all parties concerned; the same living standards of the urban and rural population; reduction of peripheral dependence of rural areas from industrial centers.

While paying tribute to the significant changes in regional policy in terms of convergence of economic development, increase in competitiveness of local communities, local employment, and cooperation, the problems created by the process of expanding integration into less developed areas of the new EU countries do not lose their relevance. Stratification and even polarization in the living standards of the population of the EU are constantly increasing. The expansion of the economic and living space in general gives, on the one hand, the competitive advantages to the EU agrarian sector, individually to each country and to transnational foodstuff companies, and on the other hand, entails the emergence of new conflicts between national governments and between them and Brussels.

Summarizing the above, one can conclude that the regional policy in overcoming the backwardness of economic and social development of rural areas has a significant potential in terms of their integration into the European economy. So, at the present time, there is a perception that the idea of a passive, supporting role of the agrarian sector in development does not correspond to reality. There is a change in understanding of the development process: today, many researchers consider the strategy of sustainable development of rural areas as a key link in development.

Conclusions and suggestions. Formation of an effective mechanism of sustainable development of rural areas will allow realizing strategic directions and institutional vectors of their functioning, first of all, it concerns the support of employment diversification of rural population in all regions, environmental and ecological activities in the southern and northern regions, development of organic agriculture, rural green tourism and others types of activities. Their influence should be consistent with the activities of local self-government taking into consideration the experience and principles of the EU agrarian policy, functioning of agribusiness in the concept of sustainable development. The basis for the implementation of ecological and resource, marketing, production, social and cultural strategies should be the appropriate education and training of the population; new standards of living; material and social incentives and motives as institutions; resources of households, small, medium, large agribusiness and foreign investors.

References:

1. Sabluk, P.T., Kropyvko, M.F. and others; Sabluk, P.T., Kropyvko, M.F. (ed.) (2011). *Upravlinnia kompleksnym rozvytkom ahropromyslovoho vyrobnytstva I silskykh terytoriy* [Management of integrated development of agricultural production and rural areas]: Monograph. Kyiv: National Scientific Center "Institute of Agrarian Economics", p. 450.
2. *Yevropeyska khartiia mistsevoho samovriadubannia* [European Charter of Local Self-Government]. Retrieved from: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_036.
3. Rural realities in the European Union. Retrieved from: <http://www.ec.europa.eu>.
4. Eurostat. Retrieved from: <http://europa.eu.int/comm/eurostat>.
5. Pavlov, O. I. (2008). *Silski terytorii Ukrainy: teoriia, praktyka, polityka, upravlinnia* [Rural areas of Ukraine]: Monograph. Odessa: Astropriynt, p. 208 (in Ukrainian).
6. Rusnak, A. Principles and objectives of sustainable development of rural areas / A. Rusnak // Materials of International Conference on Applied Science. [Ukraine-Bulgaria-European Union: contemporary state and perspectives], (Varna, 18th -23rd September 2013). – Varna-Kherson: Nuka i ekonomika, 2013. – pp. 20-24.
7. Borodina, O. (2009). *Silskyi rozvytok v Ukraini: problem stanovlennia* [Rural Development in Ukraine: Establishment Issues]/ Borodina, O., Prokopa, I.//*Ekonomika Ukrainy*. No. 4., pp. 74-86 (in Ukrainian).
8. Kliuchnyk, A. V. (2011). *Formuvannia i rozvytok ekonomichnoho potentsialu silskykh terytoriy Ukrainy* [Formation and Development of Economic Potential of Rural Areas of Ukraine]: Monograph/ Kliuchnyk, A. B. Mykolaiv: Dyzayn i poligrafia, p. 468.

Руснак А.В. Формування механізму сталого розвитку сільського регіону України

Анотація. У статті визначено функції та емерджентні властивості сільських територій. Обґрунтовано складники механізму формування сталого розвитку сільських територій регіонів. Запропоновано принципи переходу до сталого розвитку сільських територій України в сучасних умовах.

Ключові слова: сільські території, сталий розвиток, механізм, організація, управління, регулювання, планування.

Руснак А.В. Формирование механизма устойчивого развития сельского региона Украины

Аннотация. В статье определены функции и эмерджентные свойства сельских территорий. Обоснованы составляющие механизма формирования устойчивого развития сельских территорий регионов. Предложены принципы перехода к устойчивому развитию сельских территорий Украины в современных условиях.

Ключевые слова: сельские территории, устойчивое развитие, механизм, организация, управление, регулирование, планирование.

*Іванова Н.В.,**д.е.н., доцент,**професор кафедри менеджменту та державної служби,
Чернігівський національний технологічний університет*

РИНКОВА ІНФРАСТРУКТУРА ТА ЇЇ МІСЦЕ В РЕГІОНАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ

Анотація. Статтю присвячено теоретичному обґрунтуванню місця та значення ринкової компоненти інфраструктурного складника регіональної господарської системи. Виявлено основне функціональне навантаження ринкової інфраструктури: забезпечення сталості, безперервності та надійності господарських взаємозв'язків і взаємодії суб'єктів ринкової економіки на основі регулювання руху інформаційних, товарних і фінансових потоків. Це дає змогу учасникам ринкових відносин реалізувати власні інтереси, а ринку – виконувати свої функції.

Ключові слова: інфраструктура, ринкова інфраструктура, регіональний розвиток, регіон, виробнича інфраструктура, інфраструктурний потенціал, логістична концепція, маркетингова концепція.

Постановка проблеми. Генезис економічної думки у сфері інфраструктурних досліджень свідчить про первинно виділені виробничий і соціальний види досліджуваного явища. Проте з переходом до ринкових відносин з'являється необхідність формування нової класифікаційної ознаки інфраструктури – ринкової.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням регіонального інфраструктурного розвитку присвячено наукові здобутки П.Ю. Беленького, Б.М. Данилишина, О.І. Дація, Н.А. Журавльова, С.В. Мочерного, В.Є. Попова, Г. Рея, А.А. Ткача, Р. Йохимсена, В.П. Федько, Н.Г. Федько, С.О. Юрченко, С.І. Яковлевої та багатьох інших вітчизняних та закордонних учених. Однак різноманіття робіт із зазначеної тематики не позбавляє дискусійності питання типології інфраструктурного складника регіонального розвитку. Слід зауважити, що детальне вивчення наукових позицій зарубіжних економістів дало змогу зробити висновок, що термін «ринкова інфраструктура» відсутній у категоріальному полі. У більшості робіт, присвячених вирішенню питання щодо ідентифікації інфраструктури з-поміж інших видів економічної діяльності, застосовується категорія «інфраструктура» або «інфраструктура ринку». Типологія інфраструктури потребує уточнення та формування спільного наукового погляду.

Мета статті полягає у розробленні концептуальних підходів до типології інфраструктурної компоненти регіональної господарської системи та дефініції на цій основі концепту «ринкова інфраструктура».

Виклад основного матеріалу дослідження. Для подальшого теоретико-методологічного обґрунтування дефініції «ринкова інфраструктура» необхідно ввести два концептуальні припущення.

По-перше, під інфраструктурою у світовій економічній літературі розуміють систему взаємопов'язаних фізичних компонентів у сфері надання товарів і послуг, необхідних для того, щоб підтримувати або поліпшувати соціальні умови

життя [1]. Також поділ здійснюється за ознаками «жорстка» та «м'яка» інфраструктура. «Жорстка» інфраструктура (Hard Infrastructure) формується на основі масштабних фізичних мереж, необхідних для функціонування сучасної індустріальної країни, тоді як «м'яка» інфраструктура (Soft Infrastructure) представлена сукупністю установ, які необхідні для підтримки економіки, охорони здоров'я, а також культурних і соціальних норм країни. До них відносять фінансову систему, систему освіти, систему охорони здоров'я, систему державного управління, а також правоохоронні органи й аварійно-рятувальні служби [2]. Таким чином, «жорстка» інфраструктура є аналогом дефініції «виробнича», яка застосовується у дослідженнях пострадянського наукового простору, «м'яка» – містить, відповідно, соціальну та ринкову.

По-друге, ми вважаємо за необхідне розмежовувати поняття «ринкова інфраструктура» й «інфраструктура ринку», які диференційовані за сутністю та масштабами забезпечення економічних відносин. Так, ринкова інфраструктура виступає як умова реалізації економічних відносин між суб'єктами ринку, а послуги носять нематеріальний характер. Це поняття виникло в країнах перехідного періоду, коли зі становленням ринкових основ господарювання з'явилася потреба у забезпеченні ринкових відносин та обслуговуванні суб'єктів підприємництва. У зарубіжних країнах така компонента також наявна, належить до «м'якої інфраструктури», проте процеси її становлення відбувалися поступово, і нині вона органічно вбудована в організаційно-економічні механізми господарювання. Ринкова інфраструктура може носити загальний характер, тобто надавати послуги в межах споживчого, сировинного, фінансового, енергетичного ринків (наприклад, інноваційна або фінансово-кредитна компонента). Інфраструктура ринку натомість забезпечує зв'язки між елементами, які розглядаються як окремо взята економічна система, тобто включає виробничу, соціальну, ринкову та інституціональну компоненти.

Таким чином, ринкова інфраструктура є підсистемою інфраструктури ринку, а зазначені поняття співвідносяться як частка та ціле відповідно. Щодо такого припущення слід відзначити аналогічну принципову позицію Н.М. Внукової [3], І.І. Рекуненка [4], М.В. Мордовченкова [5].

На основі зазначеного зробимо висновок, що термін «ринкова інфраструктура» притаманний виключно для категоріального поля пострадянського наукового простору, що слід урахувати під час аналізу практичного досвіду та концептуальних підходів до вивчення об'єкта дослідження зарубіжними вченими.

Відповідно до іншого напрямку, який сформувався під впливом неокейнсіанської теорії і представлений галузевим підходом, інфраструктура розглядається як сукупність базових галузей, розвиток яких є необхідною умовою нормального функціонування приватного підприємництва і суспільства загалом. Прихильники ідентифікації інфраструктури в такому

аспекті (А. Абалкін [6], І.К. Белявський [7], В.О. Маслак [8], О.С. Новосолов [9], В.П. Федько [10], І.Ф. Чернявський [11] та ін.) розширили її сутнісне наповнення та підкресливали відновлювальний аспект економічної природи інфраструктури. У такому аспекті з'являються розходження щодо критеріїв ідентифікації галузевої належності до інфраструктури, що зумовлює виникнення у науковому колі однієї з найскладніших і дискусійних проблем щодо класифікаційного складу галузей та підгалузей, які входять до інфраструктурного комплексу. Такий підхід ми вважаємо найбільш поширеним з погляду виокремлення саме підсистеми ринкової інфраструктури, проте питання її компонентного наповнення сьогодні є дискусійним та залишається відкритим. Особливістю цього підходу є критерій, за яким визначають належність виду економічної діяльності до ринкової інфраструктури, а саме можливість існування інфраструктури як самостійної галузі. Проте сьогодні ні виокремленої інфраструктурної галузі, ні галузі ринкової інфраструктури немає, як немає й єдності поглядів та чіткості визначення переліку видів послуг, що належать до них.

Інший методологічний підхід, функціональний, на нашу думку, є більш адаптованим для ідентифікації ринкової інфраструктури, оскільки функція являє собою спосіб прояву сутності системи та окремих її взаємопов'язаних підсистем. Цей аспект дає змогу розглянути інфраструктуру як особливу сукупність організаційних, виробничих і соціальних функцій. Однак і в такому разі виникає питання віднесення тієї чи іншої галузі (підгалузі) до інфраструктурного комплексу. Отже, як критерій, на нашу думку, потрібно обрати ключову сукупну функцію, яка визначається економічною сутністю ринкової інфраструктури, оскільки в іншому разі до цього виду інфраструктурного забезпечення є загроза віднесення усієї сукупності сфери послуг. Для ідентифікації сегмента ринкової інфраструктури необхідно виключити послуги соціального характеру (які утворюють соціальну інфраструктуру) та виробничого обслуговування (представляють виробничу інфраструктуру), залишивши діяльність щодо ділового обслуговування бізнесу.

На думку А.С. Савошенко [12], такі послуги мають характер торговельно-посередницьких операцій, інформаційних та організаційно-комерційних послуг, виробничо-технологічного обслуговування, логістичних послуг, а також здійснення орендних (лізингових), розрахунково-кредитних, страхових, аудиторських та інших операцій. Ми не можемо погодитися з такою класифікацією, оскільки вона містить групу виробничої інфраструктури та елементи торгової діяльності. На наше переконання, торгівлю взагалі не доцільно відносити до системи інфраструктури, натомість потрібно виокремити у самостійний вид економічної діяльності.

Комплексність системно-функціонального підходу в дефініції ринкової інфраструктури відображена у роботі А. Гриценка та В. Соболева [13] як сукупності елементів, які забезпечують безперерйне багаторівневе функціонування господарських взаємозв'язків, взаємодію суб'єктів ринкової економіки і регулювання руху товарно-грошових потоків.

Відомий вітчизняний учений В.Д. Базилевич окреслив такий перелік функцій ринкової інфраструктури: правова підтримка підприємницьких структур; страхування від ризиків бізнесу; фінансово-кредитне забезпечення; створення умов для ділових комунікацій та оперативності й ефективності роботи суб'єктів ринку; регулювання на ринку праці; провадження маркетингового, інформаційного матеріально-технічного та рекламного обслуговування процесів реалізації товарів і послуг

[14]. У такому переліку, на нашу думку, відображено елементи соціальної, виробничої та інституціональної інфраструктур.

Досить повний сутнісний зміст ринкової інфраструктури в межах функціонального підходу наведено в роботі І.І. Рекуненко [15], де зауважено, що організаційна, розподільча, забезпечувальна, регулююча, посередницька, технічна та інформаційна функції є взаємопов'язаними і не можуть бути реалізовані одна без іншої.

Узагальнення наукових підходів дає можливість сформулювати сутність ринкової інфраструктури як сукупності системи, галузей, видів діяльності, організаційно-правових та економічних відносин, яка забезпечує функціонування, взаємодію та регулювання елементів економіки через інформаційні, фінансові та товарні потоки [16].

Відмінності у трактуванні пояснюються не тільки різноманіттям підходів, а й концепцій у їх складі, всебічне узагальнення яких щодо розуміння сутності ринкової інфраструктури здійснили у своїх роботах О.С. Новосолов [17, с. 22–23], А.А. Ткач [18, с. 39], П.Ю. Бельський [19, с. 44], виокремивши п'ять концепцій: накладних витрат, інституційну, маркетингову, розподільчу та логістичну.

Концепція накладних витрат є домінуючою у більшості досліджень закордонних науковців щодо формування та розвитку інфраструктури. Саме інфраструктурні витрати у більшості економічних процесів становлять найвагомішу частку транзакційних витрат, що й закладено базисом трактування поняття інфраструктури. Ця концепція одержала первинний розвиток у працях Дж.М. Кларка, пізніше її підтримали Д. Ашауер, М. Крисберг, Е. Моулдер, Х. Стил, А. Фінндлей. На пострадянському просторі домінанта накладних витрат у формуванні та функціонуванні ринкової інфраструктури відображена у роботах С.С. Голубєвої Л.Н. Добришиної, Т.Г. Зотової, А.С. Маршалової, Б.А. Райзберга, В.М. Семеново, В.Н. Стаханова та ін.

Сутністю наступної, інституційної, концепції дефініції ринкової інфраструктури є розуміння її як сукупності взаємодіючих економічних агентів сфери обігу, які реалізують економіко-правові та організаційні функції, що забезпечує зв'язки та регулювання взаємодії виробників і споживачів. Тому основним призначенням ринкової інфраструктури, згідно із цією концепцією, є забезпечення економічних зв'язків між суб'єктами ринку. Вибір інституціональних форм організації інфраструктури і формування механізму взаємодії ринкових інститутів є основними конструктивними ідеями цієї концепції. Основні положення інституційної концепції викладені в роботах А.А. Чухна [20], А.А. Говоріна, Г. Домінгеза, К. Джонса, Р. Йохімсена [21], Н.О. Журавльової [22], В.А. Покровського, Дж. Симсона, А.А. Ткача [18], О. Вільямсона [23], В.П. Федька [10], Д. Хакслі, С.О. Юрченко [24] та ін.

У межах узаконеної концепції А.А. Ткач відзначає, що ринкова інфраструктура – це «сукупність особливих інституцій, що надають спеціалізовані послуги господарюючим суб'єктам із метою створення для них нормальних умов функціонування і підвищення ефективності ринкової економіки у цілому» [18, с. 38].

Водночас А.А. Чухно підкреслює, що ринкова інфраструктура представлена системою взаємопов'язаних, взаємодіючих, субординованих інститутів, які функціонують як у межах окремих ринків, так і в національній економіці загалом. Ці інститути призначені полегшувати учасникам ринкових відносин реалізацію їх інтересів, підвищувати оперативність та ефектив-

ність роботи ринкових суб'єктів, забезпечувати організаційне оформлення ринкових відносин та полегшення форм юридичного й економічного контролю, державного і суспільного регулювання ділової практики [20].

Уточнюючу дефініцію дає у своїй роботі С.О. Юрченко, яка зазначає, що ринкова інфраструктура організаційно та матеріально забезпечує основні ринкові процеси пошуку споживачів і виробників, товароруху, грошового обігу тощо [24, с. 61]. При цьому дотримується позицій інституційної концепції, підкреслюючи, що ринкова інфраструктура – це сукупність взаємопов'язаних спеціалізованих організацій, які сприяють функціонуванню окремих ринків та обслуговують потік товарів, послуг, грошей, цінних паперів та робочої сили. Відсутність у цьому визначенні інформаційних потоків, на нашу думку, суттєво звужує поняття та можливості ринкової інфраструктури.

У межах розподільчої концепції, яка відображена в роботах Л. Букліна, Р. Мічмана, С.С. Носової, Р.С. Каренова, Г.Г. Муфтієва, ринкова інфраструктура представлена як сукупність видів діяльності, що забезпечують рух потоків товарів від виробників до споживачів. Вони здійснюють обслуговування процесів обміну і руху продукції. У розподільчому аспекті увага зосереджується на виборі ефективних каналів товароруху та обслуговуючої їх інфраструктури для різноманітних типів ринків, а також на вирішенні економічних та фінансових питань, пов'язаних із цим. Розподільча концепція хоча й відокремлена в самостійну групу, на нашу думку, є частиною маркетингових та логістичних рішень. Також звуження механізмів ринкової інфраструктури до вирішення проблем ефективності товароруху нівелює багатоглядність ринкового забезпечення й є основним недоліком цієї концепції. При цьому застосування її щодо окремих підсистем ринкової інфраструктури є цілком доречним.

Логістична концепція відображена у роботах багатьох вітчизняних та закордонних науковців, серед яких: Р. Беллон, Л.Л. Ковальська, Б.Р. Савка, Н.Б. Савіна, М.І. Григорак, В.В. Дибська, В.І. Сергєєв, Дж. Хескет, Р. Шапіро. У межах логістичної концепції ринкова інфраструктура представлена як система об'єктів, транспортних і технічних засобів, які забезпечують просування товарів на ринок, та передбачає раціоналізацію транспортно-складських процесів, матеріальних, фінансових й інформаційних потоків у сфері обігу. Слід додати, що зосереджена на матеріально-технічному забезпеченні товароруху логістична концепція не вирішує питань ендогенних та екзогенних відносин суб'єктів ринку, що зумовлює також звуженість сприйняття ринкової інфраструктури як єдиної системи.

Маркетингова концепція представляє ринкову інфраструктуру як сукупність видів діяльності з обслуговування процесів реалізації товарів на товарному ринку та формування попиту на товари і послуги. Формування інфраструктури відбувається, ґрунтуючись на принципах усебічного охоплення різноманітних потреб ринків та пріоритетності споживчих інтересів. У працях П.Ю. Бельського, І.К. Беляєвського, А.П. Гриценка, А. Картера, Ф. Котлера, Г. Ланкастера, Т. Левіта, С.М. Меньшикова, О.О. Шубіна відображено основні ідеї маркетингової та частково логістичної (у частині процесів обслуговування споживачів) концепцій ринкової інфраструктури.

Наведені групування свідчать, що інфраструктура набуває вагомому значення у ринковій економіці, обслуговуючи процес руху та послідовного перетворення суспільного продукту. Відбувається суттєве розширення функцій інфраструктури та її проникнення в усі сфери економічної діяльності та людського життя.

Більшість вітчизняних економістів схильна дотримуватися тієї думки, що домінантою інфраструктурної сутності є створення і підтримка умов праці та виробництва, а також забезпечення взаємозв'язку виробництва і споживання. Слід зазначити, що така дефініція є занадто загальною через декілька причин. По-перше, умови передбачають як позитивний вплив, так і негативний або нейтральний (відсутність як такого), тому необхідно уточнення щодо сприятливості умов. По-друге, взаємодія виробництва і споживання відбувається і за допомогою ринкових механізмів, до яких інфраструктура не належить. Отже, потрібна деталізація особливостей реалізації таких взаємозв'язків. При цьому за елементним наповненням ринкової інфраструктури вчені мають розбіжності у поглядах. Конкретизуючи природу інфраструктури як економічного феномену, слід зробити висновок, що її найсуттєвішою ознакою в умовах ринкових відносин є вагома участь у створенні загальних передумов відтворювального процесу та сприятливих умов росту суспільного виробництва, а також його прогресу [25].

Розбіжність поглядів виникає також стосовно елементного наповнення системи ринкової інфраструктури. На нашу думку, найбільш повно висвітлив це питання С.В. Мочерний, який визначив ринкову інфраструктуру як сукупність різноманітних установ та інститутів, що забезпечують рух грошей, цінних паперів, робочої сили, засобів виробництва, предметів споживання, послуг, інтелектуальної власності, валюти тощо [26].

Узагальнюючи наявні наукові підходи до дефініції, визначимо ринкову інфраструктуру як сукупність видів економічної діяльності сфери послуг, які зв'язують процеси суспільного виробництва та споживання в єдиний ланцюг через забезпечення руху потоків товарів, капіталу, інформаційних та людських ресурсів на ринку, а також формують сприятливі умови для становлення, розвитку і функціонування підприємницьких структур. Таким чином, можна ідентифікувати основне функціональне навантаження ринкової інфраструктури, зумовлене сутністю ринкових відносин: забезпечення сталості, безперервності та надійності господарських взаємозв'язків і взаємодії суб'єктів ринкової економіки на основі регулювання руху інформаційних, товарних і фінансових потоків. Це дає змогу учасникам ринкових відносин реалізувати власні інтереси, а ринку – виконання своїх функцій.

Висновки. Рівень інфраструктурного забезпечення завжди розглядався і державою, і приватним бізнесом як один із вирішальних факторів інвестиційної привабливості та критерій регіонального розвитку. Проведений нами теоретико-методологічний аналіз об'єктивних факторів, передумов і закономірностей розвитку інфраструктурного забезпечення на сучасному етапі становлення економічних відносин в Україні дав підстави для висновку, що потрібна оновлена інфраструктурна система, модернізована на основі інноваційних інфраструктурних рішень та поєднання державного регулювання і ринкових механізмів розвитку, інтегрована у глобальну інфраструктурну мережу та спрямована на підтримку високоефективної конкурентоспроможної економіки.

Література:

1. Fulmer, Jeffrey (2009). What in the world is infrastructure? PEI Infrastructure Investor (July/August): P. 30–32. URL: http://www.corridortrust.com/uploads/Infrastructure_Investor.pdf.
2. Gerschenkron A. Continuity in History and other Essays. Cambridge (Mass.). The Belknap Press of Harvard University Press. 1968. P. 77–97.

3. Внукова Н.Н. Управление развитием рыночной инфраструктуры (методологический и организационный аспект): монография. Х. : Форт, 1998. 132 с.
4. Рекуненко І.І. Інфраструктура ринку: елементи та значення в ринковій економіці. Економіка. Фінанси. Право. 2011. № 11–12. С. 19–22.
5. Мордовченков Н.В. Рыночные аспекты современной инфраструктуры (теория, методология, опыт). Н. Новгород: Изд-во Гладкова, 2002. 394 с.
6. Абалкин Л.И. Взгляд в завтрашний день. М.: Институт экономики РАН, 2005. – 126 с.
7. Белявский И.К., Кулагина Г.Д., Данченко Н.А. Статистика рынка товаров и услуг. М.: Финансы и статистика, 2002. 655 с.
8. Маслак В.О., Маслак О.О., Жежуха В.Й. Ринкова інфраструктура та її вплив на економічне зростання виробництва: теоретичні та прикладні засади: монографія. Львів, 2010. 204 с.
9. Рыночная инфраструктура региона: анализ и управление процессом развития. Регион: проблемы планирования и управления / под ред. А.С. Новосёлова. Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2002. Гл. 5. С. 196–234.
10. Федько В.П., Федько Н.Г. Инфраструктура товарного рынка. Ростов н/Д: Феникс, 2000. 512 с.
11. Чернявский И.Ф. Инфраструктура и эффективность общественного производства. Вопросы экономики. 1982. № 7. С. 21–27.
12. Савощенко А.С. Инфраструктура товарного рынка. К.: КНЕУ, 2005. 336 с.
13. Гриценко А. Ринкова інфраструктура: суть, функції, будова. Економіка України. 1998. № 4. С. 35–44.
14. Базилевич В.Д. Економічна теорія: Політекономія. К.: Знання-Прес, 2008. 709 с.
15. Рекуненко І.І. Функції інфраструктури фінансового ринку. Актуальні проблеми економіки. 2011. № 9(123). С. 244–247.
16. Гуменюк О.О. Розвиток інфраструктури ринку України. Інноваційна економіка. 2013. № 7(45). С. 201–206.
17. Новоселов А.С. Рыночная инфраструктура региона: проблемы формирования и развития: монография. Новосибирск: ЭКОР, 1996. 288 с.
18. Ткач А.А. Інституціональні основи ринкової інфраструктури: монографія. К.: НАНУ Об'єднаний ін-т економіки, 2005. 295 с.
19. Інфраструктурне забезпечення конкурентної економіки регіонів (методологія і механізми) / наук. ред. П.Ю. Беленький; НАН України; Інститут регіональних досліджень. – Львів: ДПА Друк, 2002. – 308 с.
20. Інституціонально-інформаційна економіка / А.А. Чухно, П.М. Леоненко, П.І. Юхименко; за ред. А. А. Чухна. К.: Знання, 2010. 687 с.
21. Jochimsen, R. (1966). Theorie der Infrastruktur. Grundlagen der marktwirtschaftlichen Entwicklung [Theory of infrastructure. Fundamentals of market economy development]. – Tübingen [in German]. P. 99.
22. Журавлева Н.А. Развитие концепции инфраструктуры в экономической науке. Проблемы современной экономики. 2009. № 4(32). URL: <http://m-economy.ru/art.php?nArtId=2831>.
23. Williamson O.E. Transaction Cost Economics: How It Works; Where It Is Headed. De Economist. 1998. Vol. 146. № 1. P. 23–58.
24. Юрченко С.А. Инфраструктура мира. Х.: ХНУ, 2006. 328 с.
25. Герасимчук З.В., Подеря-Масюк Ю.А. Економічна сутність інвестиційної інфраструктури регіону. Економічні науки. Серія «Регіональна економіка». 2008. № 5(17). Ч. 2. С. 6–14.
26. Мочерний С.В. Основи економічних знань. К.: Академія, 2002. – 312 с.

Иванова Н.В. Рыночная инфраструктура и ее место в региональном экономическом пространстве

Аннотация. Статья посвящена теоретическому обоснованию места и значения рыночной компоненты инфраструктурной составляющей региональной хозяйственной системы. Обнаружена основная функциональная нагрузка рыночной инфраструктуры: обеспечение устойчивости, непрерывности и надежности хозяйственных взаимосвязей и взаимодействия субъектов рыночной экономики на основе регулирования движения информационных, товарных и финансовых потоков. Это позволяет участникам рыночных отношений реализовать собственные интересы, а рынку – свои функции.

Ключевые слова: инфраструктура, рыночная инфраструктура, региональное развитие, регион, производственная инфраструктура, инфраструктурный потенциал, логистическая концепция, маркетинговая концепция.

Ivanova N.V. Market infrastructure and its location in the regional economic space

Summary. The article is devoted to theoretical substantiation of the place and importance of the market infrastructure as a component of the regional economic system. The basic functions of the market infrastructure is revealed: maintenance of continuity, continuity and reliability of economic interrelations and interaction of market economy subjects on the basis of regulation of information, commodity and financial flows movement. It allows participants of market relations to realize their own interests, and the market – to realize the implementation of its functions.

Keywords: infrastructure, market infrastructure, regional development, region, industrial infrastructure, infrastructure potential, logistic concept, marketing concept.

Сімків Л.Є.,

к.е.н., доцент,

завідувач кафедри теорії економіки та управління,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Кулик Т.П.,

асистент кафедри теорії економіки та управління,

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

РЕФОРМУВАННЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ

Анотація. У статті досліджуються результати процесу децентралізації в Україні та її впливу на проведення адміністративно-територіальної реформи, розвиток місцевого самоврядування і його фінансової системи. Проаналізовано основні проблеми розвитку місцевого самоврядування. Визначено основні ризики, пов'язані з реформуванням місцевого самоврядування та територіальної організації влади в державі.

Ключові слова: місцеве самоврядування, реформа місцевого самоврядування, децентралізація, об'єднані територіальні громади, бюджетна децентралізація, територіальна організація влади.

Постановка проблеми. Практична реалізація державної регіональної політики безпосередньо залежить від реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. Передусім йдеться про формування ефективного, дієвого самоврядування з утворенням відповідних інститутів та забезпечення його спроможності самостійно, за рахунок власних ресурсів вирішувати питання місцевого значення для створення сприятливого життєвого середовища, необхідного для всебічного розвитку людини, її самореалізації та захисту її прав.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вивчення теоретичних і практичних питань децентралізації влади, сучасних напрямів реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні зробили провідні науковці, такі як М. Баймуратов, О. Батанов, В. Кампо, В. Кравченко, В. Куйбіда, В. Мамонова, А. Ткачук та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте значна кількість публікацій, присвячена цим питанням, тільки підтверджує потребу в подальших дослідженнях, оскільки невирішеними залишаються проблеми, пов'язані з необхідністю враховувати нові пріоритети державної регіональної політики щодо децентралізації публічної влади та реформи місцевого самоврядування, створення об'єднаних територіальних громад (ОТГ) та забезпечення фінансової самостійності місцевих бюджетів.

Мета статті полягає у дослідженні результатів здійснення процесу децентралізації в Україні та її впливу на проведення адміністративно-територіальної реформи, розвитку місцевого самоврядування і його фінансової системи, а також визначення основних ризиків, пов'язаних із реформуванням місцевого самоврядування та територіальної організації влади в державі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Місцеве самоврядування виступає важливим фактором демократизації суспільного життя, децентралізації управління та необхідною передумовою становлення громадянського суспільства. Акту-

альним завданням у державі щодо забезпечення ефективного регіонального розвитку є надання широких повноважень органам місцевого самоврядування під власну відповідальність, що має бути регламентовано відповідним законодавством. В Україні закладено конституційні засади місцевого самоврядування, ратифіковано Європейську хартію місцевого самоврядування, прийнято низку законів.

Проте, незважаючи на право територіальних громад вирішувати питання місцевого значення, більшість із них неспроможна це робити через низьке ресурсне забезпечення, занепад або відсутність інфраструктури, брак кваліфікованих працівників тощо. Все це призводить до того, що лівова частка питань місцевого значення не вирішується належним чином. До основних проблем розвитку місцевого самоврядування в Україні можна віднести:

- надмірну централізацію повноважень та ресурсів, що зумовило статус місцевого самоврядування лише як номінального суб'єкта управління місцевим розвитком;
- відсутність чіткого розподілу повноважень між державними адміністраціями та органами місцевого самоврядування, що перешкоджає побудові ефективного механізму контролю над їх виконанням;
- відсутність розподілу повноважень (прав і відповідальності) між різними рівнями місцевого самоврядування, що призводить до їх дублювання, створює умови для корупції та неефективного використання бюджетних коштів;
- погіршення якості та доступності публічних послуг унаслідок економічної неспроможності більшості органів місцевого самоврядування здійснювати власні й делеговані повноваження;
- низький рівень фінансової незалежності органів місцевого самоврядування та підвищення питомої ваги трансфертів у доходах місцевих бюджетів, що призвело до високого рівня ротаційності місцевих бюджетів;
- неефективне управління та нецільове використання коштів, майна та інших місцевих ресурсів, що не сприяє забезпеченню фінансової самостійності та спроможності територіальних громад;
- відсутність стандартів та методології визначення вартості публічних послуг, що надаються населенню органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади, невизначеність на законодавчому рівні умов для їх належного фінансування;
- занепад наявної інфраструктури та нерозвиненість нових інфраструктурних об'єктів (не забезпечується благоустрій території, нічне освітлення вулиць, відсутність сучасних доріг, зношеність теплових, каналізаційних, водо-

постачальних мереж і житлового фонду, що породжує ризики виникнення техногенних катастроф в умовах обмеженості фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування);

- зниження рівня професіоналізму посадових осіб місцевого самоврядування, відсутність дієвої кадрової політики, системи підготовки та перепідготовки кадрів, підвищення кваліфікації як службовців, так і депутатів місцевих рад;

- низьку ефективність управлінських рішень, закритість і непрозорість діяльності органів місцевого самоврядування, високий рівень корупції, що призводить до підвищення рівня недовіри населення, зниження ефективності використання ресурсів, погіршення інвестиційної привабливості територій, зростання соціальної напруги;

- недовіра форм прямої демократії (недостатнє залучення членів територіальних громад та громадських організацій до процесу ухвалення управлінських рішень, низький рівень взаємної довіри між громадськими організаціями та органами влади), що посилює складність виконання функцій громадського контролю над діяльністю місцевого самоврядування;

- неврегульованість питань власності територіальних громад на землю, що призвело до неможливості ефективно планувати розвиток територій, залучати громадськість до вирішення питань управління землями різного цільового призначення та відстоювати власні інтереси у процесі прийняття рішень про використання земельних ресурсів;

- відсутність механізмів безпосередньої участі населення у вирішенні питань місцевого самоврядування, що призводить до посилення загальної недовіри людей до органів влади та її представників, неможливості належним чином представляти і захищати свої інтереси через недостатньо розвинені громадські структури та нестачу знань і досвіду у вирішенні певних питань, бар'єри з боку влади.

Отже, питання реформування місцевого самоврядування, що сприятиме забезпеченню його спроможності самостійно, за рахунок власних ресурсів вирішувати питання місцевого значення, як ніколи на часі.

У результаті проведеного реформування основою нової системи місцевого самоврядування стали об'єднані територіальні громади, які утворилися на добровільній основі за законодавчо визначеною процедурою. У 2015 р. в Україні було створено 159 об'єднаних територіальних громад, у 2016 р. – 198, і на початок 2017 р. в державі налічується 367 ОТГ. Фактично об'єдналося 847 з 11 520 раніше діючих міських, селищних, сільських рад, або тільки 7,4%.

Здавалося б, процес добровільного укрупнення одиниць базового рівня місцевого самоврядування мав забезпечити бажані результати реформування, сприяти становленню дієвої влади на місцях та вирішенню нагальних проблем. Однак на сучасному етапі реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади вже можна назвати низьку ризиків, які виникли в результаті політичних компромісів під час ухвалення певних рішень чи нормативних актів або є наслідком інституційної неспроможності окремих органів чи їхніх посадових осіб працювати в нових умовах і за новими правилами.

Так, зокрема, в уряді неодноразово наголошують на тому, що «основні принципи реформування – це добровільність та економічна ефективність» [1], хоча при цьому європейські експерти зазначають, що «в жодній країні світу ... повністю добровільна система не призвела до успіху... Практично всі

країни ЄС, включно навіть із Монако, були вимушені пройти через стадію, на якій малі муніципальні одиниці вимушені були об'єднатися» [1].

Водночас, як показує практика, особисті мотиви очільників органів місцевого самоврядування, місцевих депутатів, керівників виконкомів, обласних рад аж ніяк не сприяють реалізації принципу щодо винятково добровільного об'єднання громад.

Окрім того, автори реформ місцевого самоврядування в Україні стверджують, що процес реформування буде розгортатися за прикладом Польщі, де відбулася корінна перебудова суспільного сектору, було досягнуто рівня публічної влади, характерного для розвинутих західних країн, що спричинило істотні позитивні перетворення в багатьох сферах громадського життя.

Однак, як слушно із цього приводу зазначає директор із питань науки та розвитку ГО «Інститут громадянського суспільства» А. Ткачук, «Україна вже вибрала не польський, а скандинавський досвід, тобто почала процес об'єднання як добровільний. Це може тривати як завгодно довго, але закінчиться все одно так, як закінчувалося всюди – обов'язковим, тобто примусовим, створенням нових адміністративно-територіальних одиниць» [2]. Тому цілком необхідним є внесення змін до Конституції України стосовно відходу від положення щодо виключно добровільного об'єднання громад.

Але яким би шляхом не йшла Україна, необхідно пам'ятати, що будь-який позитивний досвід щодо проведення територіально-адміністративної реформи однієї країни не може бути механічно перенесений на терени іншої без урахування особливостей останньої. Без розробленої наукової, нормативно-правової бази для впровадження дієвого самоврядування на місцях досягнути успіху буде складно.

Цілком погоджуємося з думкою польського економіста М. Желяка, що для успішного проведення реформ необхідна наявність трьох чинників: політичної волі еліти, готових експертних розробок і підтримки з боку суспільства [3].

Процес створення об'єднаних територіальних громад вимагає також і розроблення нової чи коригування застарілої містобудівної документації (генеральних планів населених пунктів, схем територіального планування), оскільки органи місцевого самоврядування ОТГ і досі мають обмежену юрисдикцію щодо цієї території. Система містобудівної документації побудована так, що ради територіальних громад можуть замовляти і затверджувати планувальну документацію виключно в межах населених пунктів, а за їх межами розроблення містобудівної документації є компетенцією районного рівня. Все це ускладнює їхню діяльність щодо реалізації інфраструктурних проектів між населеними пунктами, облаштування благоустрою, накладання штрафів на тих, хто завдає шкоди довкіллю на території громади, але поза межами поселень тощо. Тому першочерговим завданням у цьому плані є внесення змін до існуючого законодавства.

Важливою передумовою проведення територіально-адміністративної реформи, побудови демократичної держави є фінансова незалежність органів місцевого самоврядування, оскільки розв'язання більшості фінансових питань саме на місцевому рівні є основою вирішення загальнодержавних соціально-економічних і політичних проблем у державі.

Право самостійно вирішувати органами місцевого самоврядування питання місцевого значення значною мірою залежить від законодавчо закріплених на постійній основі за місцевими бюджетами податків та зборів. Кошти від цих надходжень ство-

рили б реальні умови для виконання місцевою владою своїх повноважень та сприяли б децентралізації бюджетних ресурсів.

Вагомим кроком у здійсненні бюджетної децентралізації є прийняті в грудні 2014 р. Верховною Радою України зміни до Податкового і Бюджетного кодексів України, які дали змогу розширити права місцевих органів влади щодо формування доходів місцевих бюджетів і надали їм значну бюджетну самостійність.

У результаті внесених змін до українського законодавства органи місцевого самоврядування отримали реальні ресурси для вирішення питань місцевого значення (ЖКГ, благоустрій території, місцеві соціально-економічні програми, проекти, оновлення інфраструктури тощо). Однак тільки розширення джерел наповнення місцевих бюджетів не дасть бажаних результатів без реально працюючої економіки.

Збільшення фінансових ресурсів на регіональному рівні, з одного боку, передбачає збільшення відповідальності, у тому числі перед власною громадою, а з іншого – сприяє породженню корупції. Для того щоб зменшити можливості чиновників для зловживань, необхідно, щоб інформація про планування та використання фінансових коштів була публічною. Не менш важливим моментом є й залучення населення та громадських організацій до бюджетного процесу.

Ще одним плюсом внесених змін до Бюджетного кодексу України є можливість органів місцевого самоврядування зберігати зекономлені кошти на кінець звітного періоду на власних рахунках та використовувати їх наступного року на противагу попередній практиці, коли ці кошти необхідно було використати і списати з рахунків до кінця року. Крім того, органи влади на місцях зможуть розміщувати тимчасово вільні кошти спеціального фонду місцевих бюджетів у комерційних банках. Це є вагомим стимулом для місцевої влади заощаджувати фінансові ресурси.

Проте, незважаючи на певні здобутки щодо впровадження бюджетної децентралізації, спостерігаємо й намагання центральної влади зберегти контроль над розподілом коштів державного бюджету. Підтвердженням цьому є бюджет на 2017 р. [4], в якому закладено величину державної субвенції (передбачена Законом України «Про добровільне об'єднання громад») із державного бюджету місцевим бюджетам на формування інфраструктури для 367 об'єднаних територіальних громад (ОТГ) у розмірі лише 1,5 млрд. грн., з яких 0,5 млрд. грн. – це гарантовані кошти із загального фонду бюджету, тоді як у 2016 р. на 159 ОТГ дана субвенція становила 1 млрд. грн. (1 107 грн. на одного сільського жителя) і фінансувалася із загального фонду бюджету. За рахунок цих коштів ОТГ мали можливість поліпшити власну інфраструктуру. Скорочення даної субвенції вдвічі (за одночасного зростання суб'єктів, які на неї претендують) свідчить про відхід від політики державної підтримки ОТГ і породжує недовіру населення територіальних громад до уряду і парламенту. Разом із тим бюджет 2017 р. передбачає так звану «політичну субвенцію» (не передбачена жодним базовим законом) місцевим бюджетам на соціально-економічний розвиток окремих територій і передбачає ручний режим розподілу без будь-яких критеріїв. Її розмір становить 4 млрд. грн., з яких 1,5 млрд. – гарантовані кошти із загального фонду бюджету і 2,5 млрд. – зі спеціального фонду, що втричі більше, ніж коштів, які будуть розподілені прозоро. Все це повертає нас у недалеке минуле, коли місцеві чиновники чи народні депутати шляхом лобіювання власних інтересів забезпечували для певних територій значно більші фінансові надходження.

Досить невтішною є ситуація і з коштами Державного фонду регіонального розвитку (ДФРР). Відповідно до Закону України «Про засади державної регіональної політики» [5], сума коштів ДФРР має бути не меншою ніж 1% від загального фонду державного бюджету. Розподіл цих коштів відбувається на основі формули, визначеної ст. 24-1 Бюджетного кодексу України і спрямований на фінансування проектів регіонального розвитку, які мають відповідати стратегіям розвитку регіонів та Державній стратегії регіонального розвитку України – 2020.

Відповідно до держбюджету на 2017 р., ця сума повинна становити близько 7,3 млрд. грн. Однак у бюджеті передбачено тільки 3,5 млрд. грн., з яких із загального фонду бюджету – лише 1 млрд. грн. При цьому не менше 10% коштів, які отримає регіон із ДФРР, мають бути витрачені на будівництво і реконструкцію спортивних споруд та енергоефективність, а в комісії, яка розглядає відповідність поданих регіонами проектів на фінансування, понад 50% мають становити народні депутати України (члени бюджетного комітету). Все це тільки підтверджує намагання державної влади зберегти контроль над розподілом бюджетних коштів.

Не кращою є ситуація і з держбюджетом на 2018 р. [6], де простежуємо намагання державних органів влади перекласти на місцеві бюджети додаткове фінансове навантаження. Покриваючи ці витрати з бюджетів розвитку, територіальні громади не матимуть змоги реалізовувати соціальні програми, інфраструктурні проекти, підвищувати рівень економічного розвитку. Так, зокрема, на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад у проекті державного бюджету на 2018 р. передбачено виділити 1,9 млрд. грн., або 580 грн. на одного сільського жителя, проти 1 107 грн. у 2016 р.

Неоднозначною є ситуація з освітньою та медичною субвенціями. У проекті держбюджету на 2018 р. обсяг освітньої субвенції становить 61,2 млрд. грн. проти 52,6 млрд. грн. у 2017р., що на 16,5% більше. На перший погляд, такі цифри є досить обнадійливими щодо розвитку освіти в наступному році. Однак при цьому не слід забувати, що уряд заклав збільшення заробітних плат для педагогічних працівників на 25%. Водночас у зв'язку з медичною реформою обсяг медичної субвенції зменшено на 4,5 млрд. грн. (із 55,9 млрд. грн. у 2017 р. до 51,4 млрд. грн. у 2018 р.). Цих коштів недостатньо для повного забезпечення повноважень, делегованих державою органам місцевого самоврядування, тому вони черговий раз можуть опинитися у ситуації, коли брак фінансових ресурсів на розвиток освіти та медицини потрібно буде компенсувати за рахунок коштів місцевих бюджетів.

Ураховуючи значне щорічне навантаження на місцеві бюджети, проектом держбюджету передбачені додаткові дотації в розмірі 16,78 млрд. грн., з яких на утримання закладів освіти та охорони здоров'я виділено 16,5 млрд. грн. При цьому подальший розподіл додаткової дотації між районними бюджетами та бюджетами ОТГ відбуватиметься у порядку, визначеному обласними державними адміністраціями. Такий принцип не тільки не сприяє процесу децентралізації та створює корупційні ризики під час розподілу цих коштів, а й свідчить про намагання центральної влади і надалі зберігати контроль над розподілом коштів державного бюджету.

Крім того, у проекті держбюджету на 2018 р. пропонують змінити наявний мотиваційний механізм горизонтального вирівнювання шляхом збільшення з 50% до 80% обсягу вилучення коштів із місцевих бюджетів до державного (реверсна дотація). Це призведе до необґрунтованого зменшення місце-

вих бюджетів, які мають рівень надходжень податку на доходи з фізичних осіб на одного жителя вище 1,1. Така зміна механізму горизонтального вирівнювання позбавляє громади мотивації до нарощування фінансових ресурсів, адже чим більше ти заробляєш, тим більше у тебе заберуть [7].

При цьому додамо, що сума коштів ДФРР планується у розмірі 8,1 млрд. грн. (1% від загального фонду держбюджету). Це вперше відповідає нормі, зазначеній у Бюджетному кодексі. Проте, як і в минулі роки, вона може бути змінена й значна частина коштів передана для субвенції на соціально-економічний розвиток, розподіл якої відбувається непрозоро і в ручному режимі.

Висновки. Аналіз результатів здійснення процесу децентралізації в Україні та її впливу на проведення адміністративно-територіальної реформи, розвиток місцевого самоврядування та його фінансової системи вказує на наявність цілої низки ризиків:

- задекларований принцип добровільного об'єднання територіальних громад демонструє низький потенціал до об'єднання і тому повинен супроводжуватися запровадженням дієвих механізмів заохочення територіальних громад через державні стимули їх об'єднання, збільшення обсягів відповідних субвенцій, дотацій тощо;

- стан нормативно-правового забезпечення реформування системи територіальної організації влади, місцевого самоврядування як один з інструментів та механізмів ефективного здійснення реформ не відповідає сучасним потребам і потребує внесення відповідних змін у найближчий період;

- відсутність між урядом і парламентом системи робочого діалогу щодо законодавчого супроводу реформ;

- територіальна концентрація економічної активності в окремих регіонах, населених пунктах, що посилює диспропорційність територіального розвитку, призвела до загострення проблеми нерівності у доступі населення до публічних послуг, місць праці та джерел матеріального благополуччя;

- обмежена юрисдикція об'єднаних територіальних громад щодо розроблення нової чи коригування застарілої містобудівної документації (генеральних планів населених пунктів, схем територіального планування) послаблює їхню діяльність у плані реалізації інфраструктурних проєктів;

- відсутність спеціалізованого державного органу з організації та проведення адміністративно-територіальної реформи в Україні, який би здійснював постійний моніторинг її впровадження, аналіз проблем, що виникають, та забезпечував пошук і ухвалення рішень для швидкого розв'язання цих проблем;

- низький рівень професійної підготовки посадових осіб місцевого самоврядування, відсутність дієвої кадрової політики, посилення корупції;

- намагання центральної влади зберегти контроль над розподілом коштів державного бюджету, що посилює недовіру населення територіальних громад до уряду і парламенту;

- посилення диспропорційності фінансового забезпечення розвитку територіальних громад у зв'язку з передачею доходів від акцизного податку до місцевих бюджетів (додат-

ковий дохід від цього податку отримали населені пункти, які традиційно були більш розвиненими (міста, села, селища) та мають вигідне розташування);

- послаблення фінансової бази регіонального рівня управління та можливості його впливу на внутрішньорегіональну диспропорційність розвитку територій.

Література:

1. Сидоренко С. Адмінреформа в Україні – добровільна чи примусова? Європейський досвід. URL: http://www.evointegration.com.ua/articles/2015/04/9/7032748/view_print/.
2. Сидоренко С. Анатолій Ткачук: Всі погодилися з тим, що термін «район» буде змінено на «повіт». URL: <http://www.evointegration.com.ua/interview/2015/05/28/70342>.
3. Желяк М. Досвід Польщі: чому нове самоврядування «запрацювало» лише із другої спроби? URL: http://www.evointegration.com.ua/articles/2014/12/8/7028546/view_print/.
4. Закон України «Про Державний бюджет України на 2017 рік». URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1801-19>.
5. Закон України «Про засади державної регіональної політики». URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/156-19>.
6. Проєкт Закону про Державний бюджет України на 2018 рік. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62551.
7. Держбюджет-2018 похоронить ОТГ. URL: <http://www.volynpost.com/news/99237-derzhbyudzheth-2018-pohoronit-otg--golovastyluzkoi-gromady>.

Симків Є.Є., Кулик Т.П. Реформирование местного самоуправления в Украине: тенденции и проблемные аспекты

Анотація. В статтю досліджуються результати процесу децентралізації в Україні та її впливу на проведення адміністративно-територіальної реформи, розвиток місцевого самоврядування та його фінансової системи. Проаналізовані основні проблеми розвитку місцевого самоврядування. Визначені основні ризики, пов'язані з реформуванням місцевого самоврядування та територіальної організації влади в державі.

Ключевые слова: местное самоуправление, реформа местного самоуправления, децентрализация, объединенные территориальные общины, бюджетная децентрализация, территориальная организация власти.

Simkiv L.Ye., Kulyk T.P. Local government reform in Ukraine: trends and problem aspects

Summary. Results of the decentralization process in Ukraine and its impact on the realization of administrative-territorial reform, development of local self-government and its financial system are explored in the article. The main problems of local self-government development are analyzed. The main risks related to the reform of local self-government and the territorial organization of power in the state are determined.

Keywords: local self-government, local self-government reform, decentralization, united territorial communities, budgetary decentralization, territorial organization of power.

Гріненко А.Ю.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри економіки підприємства,
Чернігівський державний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ, ЇЇ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ІЗ ЗОВНІШНІМ СЕРЕДОВИЩЕМ В УМОВАХ ПОСТІЙНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Анотація. У статті розглянуто, а також проаналізовано основні міжнародні та вітчизняні методичні підходи до визначення сутності системи, заданої певними параметрами, а її трансформаційний стан має бути визначений як за напрямом, так і за кінцевими цілями. Встановлено, що основною проблемою існування економічної системи є визначення її меж в кількісному і якісному виразі, а будь-яка зміна в самій системі відбувається за рахунок зовнішніх або внутрішніх чинників, які впливають на характер зв'язків між елементами системи, що знаходить своє відображення в показниках цієї системи.

Ключові слова: система, економічна система, трансформація, чинники системи, інститути, транзитивний стан, ліберальна економіка, економічна еволюція, елементи системи.

Постановка проблеми. Сучасний складний період радикальних трансформацій неоднозначний за своїми наслідками, де порушуються основи економічних систем, які виявляються у падінні рівня їх системної стійкості.

Дослідження трансформаційної економіки як процесу або стану економічної системи, де її функціонування, централізоване планування і розвиток заміщуються ринковими відносинами. За достатньої кількості емпіричних досліджень функціонування конкретних економічних інститутів, які склалися і складаються в трансформаційних економіках, вони не узагальнюють дослідження як цілісну реконструкцію інституційного устрою трансформаційної економіки. Саме такий підхід дасть змогу адекватно дослідити економіку такого стану та дати оцінку особливості її функціонування, її динаміки, а також передбачити можливі тенденції її розвитку. У статті продовжено та поглиблено дослідження теорії інститутів та економічних систем в Україні, яка використовується під час розроблення інституційних теорій економічної рівноваги, економічного зростання, а також для оцінювання інституційної ефективності та ефективності систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Факт існування зв'язків між явищами або елементами в природі доводить наявність системи. Набір взаємопов'язаних між собою елементів можна зарахувати до системного явища, але наявність навіть величезного набору елементів, невзаємопов'язаних між собою, до системи віднести не можна. Вони є лише сукупністю, адитивним, суматорним утворенням.

Зокрема, російський економіст Н. Герасімов вважає, що під системою варто розуміти сукупність взаємопов'язаних між собою елементів, які взаємодіють тим чи іншим чином один з одним, мають щось спільне та переслідують єдину мету. Визначення системи відбувається через виявлення основних, спільних для системи властивостей. Так, задля визначення

економічної системи важливо виявити категорії та економічні закони, які діють в рамках системи і характеризують зв'язки між її елементами [1, с. 17].

Дещо схожої думки дотримуються українські економісти В. Базилевич, Я. Корнаї, В. Тарасевич, які визначають систему як ту, що тим чи іншим способом відображає цілісність, єдність та вмотивованість елементів системи. Під час дослідження економічних систем не варто вдаватися до вивчення її елементів через їх механістичну єдність, з одного боку (так звані математичні та статистичні системи, які економісти вважають «мертвими» системами), та дослідження систем в галузі психології та соціології, з іншого боку, де система визначається способом мислення. Зокрема, Дж. Гараєдаги, Є. Ксенчук визначають сутність системи через її властивості та взаємовідносини елементів, тобто через внутрішню структуру [2, с. 12–18].

Діалектика об'єктивного і суб'єктивного, єдність теоретичних досліджень і практичного досвіду лежать в основі системного підходу, на основі якого вивчається реальна система, відбувається її пізнання, відтворення у свідомості людини, а потім на основі отриманого знання відбувається практичний вплив на систему, свідоме управління її функціонуванням, розвитком та вдосконаленням [3, с. 5].

У природі присутня ієрархія систем. Наявність системних явищ у господарському житті дає підставу поділяти їх на основні та допоміжні (наприклад, основною є економічна система, допоміжними – фінансова, виробнича). Проте сам принцип системності не дає однозначних підходів до оцінки того, що відбувається в природі чи суспільстві.

Ієрархічність динамічної системи визначає, що кожен елемент у декомпозиції системи може розглядатися як цілісна система, елементи якої можуть бути також представлені як системи. Проте будь-яка система – це лише компонент ширшої системи. Під елементом варто розуміти найменшу ланку в структурі системи, що має певну внутрішню будову. Згідно з властивістю ієрархічності будь-який елемент є системою, але на заданому рівні аналізу ця система характеризується тільки цілісними характеристиками.

Економічна система – це певним чином впорядкована система зв'язків між суб'єктами економіки. Характерною для неї є неможливість зведення її властивостей до властивостей окремих елементів економічної системи, хоча саме вони утворюють та характеризують певну економічну систему, визначають її різновид. Економічна система включає всі інститути, організації, закони та правила, традиції, переконання, позиції, оцінки, заборони і схеми поведінки, які прямо чи опосередковано впливають на економічну поведінку та результати.

Зокрема, надзвичайну увагу вивченню економічної приділяли такі закордонні економісти минулого, як А. Сміт, Д. Рікардо, Ф. Ліст, Дж.С. Мілль, К. Маркс, К. Менгер, А. Мар-

шалл, І. Шумпетер, Дж. Кейнс, П. Самуельсон, а також такі російські та українські науковці, як І. Посошков, А. Бутовський, М. Чернишевський, М. Туган-Барановський, А. Чупров, П. Струве, М. Кондратьєв, С. Десницький, І. Вернадський, С. Подольський, Є. Слуцький.

Зокрема, російський економіст Ю. Ольсевич відзначає, що «всяка господарська система багатомірною, тому можливі різні точки зору на неї» [4, с. 47]. Ціла низка авторів під економічною системою розуміє господарський устрій, що використовує відповідні інструменти для задоволення цілей та потреб суспільного розвитку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на актуальність цієї проблеми та досить широке коло робіт, виконаних за означеною темою, нині поки що не сформувалась цілісна теоретична концепція. Нині незавершений і несистематизований аналіз закономірностей трансформаційних процесів, поширюються дискусії щодо природи, вектору та моделей трансформації. У зв'язку з цим напрацювання в наукових дослідженнях концепції динамічної трансформації економічних систем, яка враховує досвід реформування індустріально розвинутих, «наздоганяючих» і постсоціалістичних країн, зорієнтованих на зміцнення системних властивостей, є вкрай необхідним, що робить свій внесок в обґрунтування та поглиблення теоретичних положень про трансформацію економічних систем.

Мета статті полягає в пропозиції варіанта реконструкції інституційної структури трансформаційної економіки, що дасть змогу об'єднати воедино відомі дані про поведінку її агентів і висунути деякі гіпотези про зміну їх поведінки залежно від зміни умов прийняття господарських рішень; визначенні закономірностей і тенденцій розвитку з урахуванням досвіду реформування розвинутих країн та орієнтації на цілісність, стійкість, справедливість і безпеку функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічні відносини між людьми в процесі проведення господарської діяльності функціонують завжди як певна система, що включає об'єкти та суб'єкти цих відносин, різні форми зв'язків між ними. Таким чином, економіка кожної країни – це велика система, у якій багато різних видів діяльності, а кожна ланка як компонент системи може існувати тільки тому, що отримує щось від інших ланок, знаходиться у взаємозалежності від них і в тісному взаємозв'язку.

Стан економічної системи характеризує співвідношення динаміки виробництва та споживання матеріальних благ в суспільстві. Варто також враховувати особливості динаміки елементів системи в умовах її трансформаційних змін. З цього можна визначити пріоритетний елемент економічної системи, від якого залежить її існування, а саме достатню кількість засобів виробництва, щоб виробити необхідну кількість товарів споживання за потрібної кількості робочої сили, що споживається у виробництві. Тоді економічну систему варто визначити як суперечливу єдність відносин виробництва, розподілу, обміну та споживання благ у взаємозв'язку з продуктивними силами.

Основою економічної системи є виробнича сфера. Тут відбувається циркуляція матеріальних потоків, інформації та енергії. Сюди ж слід віднести і ринок послуг, який безпосередньо пов'язаний з матеріальним виробництвом. Отже, для нормально функціонуючої економічної системи необхідні стабільно функціонуюча сфера виробництва, що включає як матеріальне, так і нематеріальне виробництво, та сфера фінансів.

Розрізняють природні (органічні) та штучні системи. Економічна теорія досліджує виключно органічні системи.

Природна система включає фундаментальний елемент відтворення населення. Саме існування економічної системи підпорядковане перш за все цій меті. На думку Джона Гелбрейта, «якнайкраща економічна система – це та, яка максимально забезпечує людей тим, у чому вони більше за все мають потребу» [5, с. 99]. У першому ранзі ієрархії людських потреб виступає забезпечення їх фізіологічних потреб, які задовольняються за допомогою продукції виробничого сектору, перш за все матеріального виробництва.

Виробнича сфера – це органічний елемент економічної системи, що дає можливість забезпечувати відтворювальний процес населення, причому він не обмежується тільки кількісними параметрами, тут присутні й елементи якісної характеристики.

Раймон Барр відзначає, що не слід розглядати поняття «економічна система», як «якусь вузьку штучну форму для штампування, в яке силою запихають реальність. Ніяка система сама по собі не вичерпує цієї реальності, а лише змальовує в основних рисах ту або іншу економіку» [6, с. 34].

Економічна система функціонує в певному середовищі, впливаючи на нього і випробовуючи вплив середовища на собі. У зв'язку з цим можна вважати, що особливостями функціонування економічної системи є її взаємозв'язок із зовнішнім середовищем та постійна трансформація. Крізь функцію взаємодії із середовищем можна проаналізувати взаємозв'язок економічної системи з іншими системами. Найтісніше економічна система стикається з політичною системою держави. Саме наявний політичний устрій зумовлює перш за все відносини власності, що є одним із основних компонентів економічної системи.

Суспільство розглядається як складна, цілісна, динамічна система. Тому суспільство як система є відособленим, автономним явищем, ця система не лише виділяється серед інших об'єктів, але й сама складається з автономних частин, нарешті ознакою суспільства як системи є взаємопов'язаність усіх його частини, що виявляється в деяких інтегральних властивостях системи.

Як видно з рис. 1, усі перелічені види систем взаємопов'язані і впливають на формування інших систем, зокрема на формування економічної системи.

Склад, структура і рівень ефективності функціонування економічної системи змінюється в часі, у зв'язку з чим, на наш погляд, варто виділити базові елементи транзитивного стану.

Досить вагомим чинником трансформації економічної системи є влада у всіх формах її прояву. «Влада, – пише Е. Тоффлер, – неминуча частина процесу виробництва, і це – істина для всіх економічних систем, капіталістичних, соціалістичних і взагалі яких би то не було» [7, с. 52]. Таким же безперечним фактом господарської дійсності виступає й той вплив, який чинить влада на економічну поведінку людей, його зміст та результати. Характеризуючи значення влади в суспільстві, Б. Расселл відзначав, що влада є фундаментальним поняттям у суспільних науках у такому ж сенсі, в якому енергія є фундаментальним поняттям фізики [8, с. 9].

«Для інституціоналістів, – пише У. Самуельс, – центральною економічною проблемою є організація та контроль над економікою, які є породженням її владної структури» [9, с. 110].

Щодо економічної влади, яка сформувалась у країнах постсоціалістичного світу, то це – влада капіталу. Економічна влада, невіддільна від капіталістичної власності, служить для

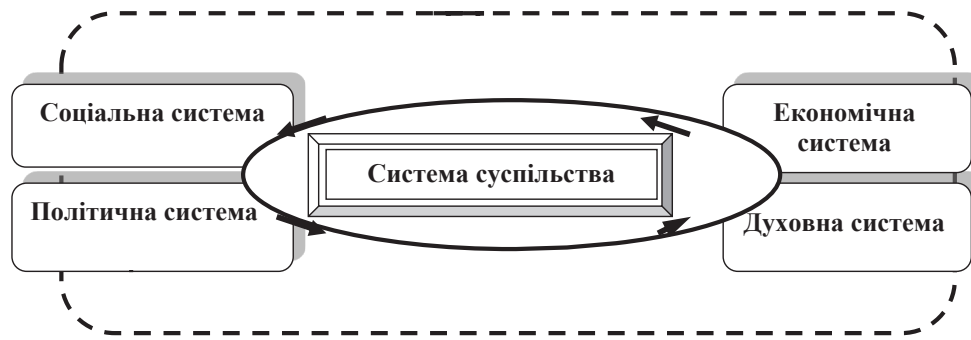


Рис. 1. Взаємозв'язок економічної системи з іншими системами

накопичення доданої вартості, яку одержують від експлуатації робочої сили.

Звичайно, від початку система має бути задана певними параметрами, оскільки трансформаційний стан має бути визначений як за напрямом, так і за кінцевими цілями. Ці параметри володіють природною обмеженістю, яка зумовлюється обмеженістю ресурсів. Основною проблемою існування економічної системи є визначення її меж в кількісному і якісному виразі.

Будь-яка зміна в самій системі відбувається за рахунок зовнішніх або внутрішніх чинників, які впливають на характер зв'язків між елементами системи, а це знайде своє відображення в показниках цієї системи.

Зміни, що відбулися в країнах пострадянського та постсоціалістичного простору, перш за все спираються на трансформацію форми власності та зміни в цих умовах владних відносин. Трансформація інституту власності зайняла, як і на початку ХХ століття, значний проміжок часу. Водночас напрям трансформації відносин власності був прямо протилежним.

За формою господарювання та за наведеними категоріями системи вважаються найбільш простими, оскільки в їх основі лежить лише один критерій, а саме спосіб поєднання виробництва і споживання, тобто спосіб координації економічної діяльності, проте в реальному житті «чистих» систем не існує. «У ринковій системі зустрічаються елементи планової економіки в тих галузях, де або ринок не здатний функціонувати взагалі, або його ефективність не є єдиною метою, або результати дій одних людей можуть стосуватися інтересів інших людей, які не мають безпосереднього відношення до дій перших. Подібні відхилення від «чистої» ринкової системи також повністю не зникають, причому це може бути результатом як свідомої політики уряду, так і дій стихійних сил. Ці елементи додають системі динамічності і здатності до виживання незалежно від причин їх збереження» [10, с. 39].

Сьогоднішній період трансформації різних економічних систем не йде до якогось зразка або типу системи, швидше за все, відбувається дифузія різних систем. Такий процес носить тривалий і болісний характер. Саме тому і виникає спочатку криза елементів системи, за нею йде порушення функціонування економічної системи, а це веде до порушення економічної безпеки. Ринкова економічна система протягом останнього часу корінним чином видозмінилася. У зв'язку зі зростаючою глобалізацією ключовим моментом є зміщення мікро- і макрозмін, які змінюють усю світову економічну систему, виходячи за рамки держави.

Без сумніву, економічна система з часом видозмінюється. «Процес економічної еволюції на макрорівні, – стверджує В. Маєвський, – полягає в переході від одного технологічного

устрою до іншого, який супроводжується зростанням масштабів виробництва, продуктивністю праці, ускладненням господарських зв'язків і відносин» [11, с. 5]. Як стверджував Г. Клейнер, «самі системи розрізняються рівнем їх розвитку, а також типом економічної влади і формами її здійснення і тим, яке місце в системі цінностей цього суспільства займає економічна діяльність» [12, с. 11]. Українські вчені Ю. Петруня та О. Івашина розмежовують три типи економічних систем залежно від співвідношення ринкового та державного регулювання, а також відповідним чином визначають умови трансформації систем [13, с. 35–36].

Одним з головних критеріїв виживання будь-якої економічної системи є її стабільний стан, який досягається за рахунок стійкості позицій, які займають елементи цієї системи, зокрема влада як вагомий елемент системи.

Економічна система, знаходячись в постійному русі, відчуває на собі дію різних зовнішніх та внутрішніх факторів і, відповідно, постійно змінюється. Аналіз економічної системи в русі, а саме в такому стані вона завжди і знаходиться, дає змогу виявити й оцінити, скласти істинну характеристику, розкрити властивості системи, визначити, як вона розвивається. В. Бородянський акцентує увагу на тому, що Україна, ставши на шлях трансформації економічної системи, має врахувати те, що на процеси трансформації накладаються два види взаємопов'язаних загальносвітових трансформаційних тенденцій, а саме глобалізація та інформатизація [14, с. 34].

Удосконалення та розвиток економічної системи повинні здійснюватися за допомогою збереження її цілісності і забезпечення динамічної рівноваги всіх її елементів. Звичайно, що характеристикою розвитку будь-якої системи є безповоротність, яка виражається в певних змінах її спрямованості.

Якщо класики і неокласики вважають, що економічна система – це самоналагоджувальний механізм, то кейнсіанська школа заперечує існування саморегульованої функції економічної системи. Кейнсіанці визнають, що розвиток економічної системи стикається із суперечностями, які не можуть бути стихійно подолані, а головними з них вважають кризи надвиробництва і масове «вимушене» безробіття. В основі кейнсіанського аналізу лежить дослідження динаміки процесу суспільного відтворення на основі виявлення структурних і функціональних залежностей між окремими параметрами та агрегованими показниками економічної системи загалом.

Для того щоб реалізувати той або інший варіант інституційного розвитку будь-якої соціально-економічної системи, необхідно перш за все провести аналіз цих варіантів, який може припускати, власне, реалізацію варіанта інституційного розвитку.

Висновки. Аналіз теоретичних основ дослідження інституційних взаємодій дав змогу визначитися з методологією та теоретичною платформою функціонування інститутів в процесі трансформації економічних відносин. Проведений у статті аналіз забезпечив подальший розвиток інституційної теорії.

У статті зазначено, що основою дослідження є трансформація від одного типу економічної системи до іншого, а не трансформаційні зміни у формі вдосконалення тієї ж системи. Тут відбуваються більш глибокі, кардинальні трансформації, які приводять до серйозних економічних змін всіх складових системи від способу розподілу ресурсів, відносин власності до типу відтворення та моделі мотивації, цілей і засобів економічного розвитку, інститутів і права.

Трансформація економічної системи передбачає трансформацію соціально-економічних інститутів. Трансформація інститутів супроводжується змінами структури економічної системи і зв'язків між її елементами, до того ж будь-які зміни взаємопов'язані.

Подальше вдосконалення інституційних механізмів відбувається з метою впорядкування взаємозв'язків різних суб'єктів економічної діяльності.

Література:

1. Герасимов Н. Экономическая система: генезис, структура, развитие / Н. Герасимов ; редкол. Э. Лутохина [и др.]. – Мн. : Наука; техника, 1991. – 351 с.
2. Границы ментальных моделей и системное видение мира. Системное мышление. – М. : Издательский дом «Дело», РАН-ХиГС, 2011. – 368 с.
3. Губайдуллина Т. Устойчивое развитие эколого-экономической системы: вопросы теории и методологии / Т. Губайдуллина. – Казань : Изд-во ЮГУ, 2000. – 345 с.
4. Ольсевич Ю. К релятивистской экономической теории / Ю. Ольсевич // Вопросы экономики. – 1998. – № 5. – С. 12–16.
5. Гелбрейт Д. Экономические теории и цели общества / Д. Гелбрейт. – М. : Прогресс, 1976. – 532 с.
6. Барр Р. Политическая экономия. Т. 1 / Р. Барр ; пер. с фр. – М. : Международные отношения, 1995. – 752 с.
7. Дементьев В. Экономическая власть и институциональная теория / В. Дементьев // Вопросы экономики. – 2004. – № 3. – С. 50–64.
8. Russell V. Power / V. Russell. – London ; New York : Routledge, 2000. – P. 9.
9. Samuels W. Institutional Economics / W. Samuels. – P. 110–111.
10. Общая экономическая теория (политэкономия) : [учебник] / под общ. ред. акад. В. Видяпина, Г. Журавлевой. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 423 с.
11. Маевский В. Экономическая эволюция и экономическая генетика / В. Маевский // Вопросы экономики. – 1994. – № 5. – С. 11–17.

12. Клейнер Г. Эволюция институциональных систем / Г. Клейнер // Российский экономический журнал. – 2013. – № 4. – С. 78–85.
13. Петруня Ю. Институциональные чинники економічного розвитку / Ю. Петруня, О. Івашина // Економічна теорія. – 2010. – № 4. – С. 24–31.
14. Боролянський В. Трансформація соціально-економічної системи і економічна безпека України / В. Боролянський // Зб. праць вчених Інституту світової економіки міжнародних відносин НАН України. – Вип. 19. – К. : Інститут світової економіки міжнародних відносин НАН України, 1998. – С. 32–35.

Гриненко А.Ю. Особенности функционирования экономической системы, ее взаимосвязь с внешней средой в условиях постоянной трансформации

Аннотация. В статье рассмотрены, а также проанализированы основные международные и отечественные методические подходы к определению сущности системы, заданной определенными параметрами, а ее трансформационное состояние должно быть определено как по направлению, так и по конечным целям. Определено, что основной проблемой существования экономической системы является определение ее границ в количественном и качественном выражении, а любое изменение в самой системе происходит за счет внешних или внутренних факторов, которые влияют на характер связей между элементами системы, что находят свое отражение в показателях этой системы.

Ключевые слова: система, экономическая система, трансформация, факторы системы, институты, транзитивное состояние, либеральная экономика, экономическая эволюция, элементы системы.

Grinenko A.Yu. Features of the functioning of the economic system, its interconnection with the external environment in conditions of constant transformation

Summary. The article considers and analyses the main international and domestic methodological approaches to the determination of the essence of the system specified by certain parameters, and its transformation state should be determined both for the direction and for the final goals. It is determined that the main problem of the existence of the economic system is the definition of its boundaries in quantitative and qualitative terms, and any changes in the system itself occur due to external or internal factors, which affect the nature of links between the system elements and are reflected in indicators of this system.

Keywords: system, economic system, transformation, system factors, institutions, transitive status, liberal economy, economic evolution, elements of the system.

*Поченчук Г.М.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри економічної теорії, менеджменту і адміністрування,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО РЕФОРМУВАННЯ

Анотація. У статті розглянуто характерні особливості інституціональних змін, фактори їх активізації. Згруповано інституціональні зміни залежно від чинників, що їх зумовлюють, та охарактеризовано механізм інституціональних змін через концепцію панархічних зв'язків адаптивного циклу. Визначено особливості сучасного середовища інституціонального реформування, що вимагають упровадження принципів гнучкого управління. Обґрунтовано, зважаючи на функцію держави як інституціонального новатора, необхідність упровадження принципів гнучкого управління під час розроблення та реалізації стратегії інституціонального реформування в Україні.

Ключові слова: інститут, інституціональні зміни, інституціональний вибір, дизруптивні впливи, інституціональні реформи.

Постановка проблеми. Спроба розібратися в економічних, політичних і соціальних змінах (при тому, що неможливо вивчати зміни в одній із цих сфер у відриві від інших) вимагає фундаментальної перебудови способу мислення. Як зазначив Д. Норт, інститути – ключ до розуміння економіки, тому що вони створюють структуру економічних стимулів. Еволюція людського суспільства зумовлюється уявленнями гравців; вибір здійснюється у світлі цих уявлень із наміром домогтися результатів, що знижують невизначеність, з якою стикаються організації – політичні, економічні і соціальні, – переслідуючи свої цілі, в інституціональному каркасі, який задає продуману стимулюючу систему суспільства [4, с. 7].

Усвідомлення того, що інститути є ключем до розуміння взаємин між усіма суб'єктами економічної системи, а інституціональні зміни зумовлюють напрям її розвитку, є визначальною тенденцією сьогодення. Особливої актуальності ці позиції набули в Україні, коли триває реформування інституціональної системи не тільки економіки, а й суспільства у цілому. Попри чверть століття реформ система інститутів в Україні не набула траєкторії ефективного функціонування, яке б забезпечувало стабільність соціально-економічного розвитку та зростання добробуту населення, що вимагає подальших швидких та змістовних змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній теорії дослідження проблематики інституціональних змін та формування інституціональної структури економіки активізувалися у 80–90-ті роки ХХ ст., коли процеси у світовій економіці змусили замислитися про важливість інститутів для економічного розвитку, особливо в країнах, де почався перехід від планової до ринкової економіки, хоча концептуальні засади інституціонального підходу закладено століття назад. Започаткували й очолили теоретичні напрями досліджень представники «старого» інституціоналізму: Т. Веблен (теорія бездіяльного класу), Дж. Коммонс (теорія справедливої вартості), У. Мітчелл (теорія

економічних циклів), У. Гамільтон (концепція інституціональної економічної політики). Представники «нового» інституціоналізму – Дж. Гелбрейт (теорія постіндустріального суспільства та «техноструктури»), Дж. Б'юкенен і Г. Таллок (теорія суспільного вибору), В. Ваненберг (конституційна економіка), А. Гершенкрон (теорія ешелонів розвитку капіталізму) – зосередили увагу на визначенні меж, форм і засобів державного регулювання економіки, вперше поставили проблеми недосконалості інструментів ринкового саморегулювання та обмеженої раціональності ринку. Особливу увагу інституціональним змінам приділяли представники неоінституціоналізму: Р. Коуз (теорія трансакційних витрат, прав власності й контрактної економіки), А. Алчіан, Г. Демсец, С. Пейович, М. Йенсен (теорія прав власності), Д. Норт (теорія держави), С. Вінтер і Р. Нельсон (еволюційна інституціональна теорія), З. Чен (нова економічна історія), Й. Макніл і Дж. Стігліц (теорія оптимального контракту).

Проблематика дослідження інституціональних змін сьогодні охоплює цілу низку питань: коли інституціональні зміни є результатом спонтанного інституціонального процесу, а коли – результатом цілеспрямованого інституціонального дизайну; зв'язок між формальними і неформальними інститутами; чинники, що впливають на швидкість інституціональних змін; роль політики і колективних дій; роль екзогенних та ендогенних чинників як драйверів інституціональних змін; джерела інституціональної інерції та незмінності інститутів у часі; проблеми інституціонального вибору та формування інституціональної рівноваги за наявності кількох можливостей; значення історії для інституціонального розвитку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри значний теоретичний доробок теорії інституціональних змін та практичний досвід інституціонального реформування у колишніх постсоціалістичних країнах існує нагальна потреба подальшого дослідження реалізації інституціональних змін, зумовлена швидким наростанням дизруптивних впливів та розгортанням четвертої науково-технічної революції, яка змінює не тільки технологічний базис виробництва, а й висуває нові вимоги до соціально-економічних відносин та системи управління.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних аспектів інституціональних змін економіки з позицій еволюційного підходу і свідомого конструювання та виявлення особливостей сучасного етапу інституціонального реформування економічних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розуміння інституціональних змін вимагає визначення категорії «інститут». Узагальнюючи різноманітні підходи, можна виділити основні позиції: інститут визначає й являє собою установленний соціальний порядок (становище та взаємовідносини, які є визначальними для акторів (індивідів або колективів) у певній сфері, їх права та обов'язки відносно один одного, доступ до

та контроль над ресурсами); інститут організує, координує і регулює соціальну взаємодію у конкретній сфері (сферах); інститут забезпечує нормативний базис відповідної поведінки в певній інституціональній сфері (ролі учасників); комплекс правил забезпечує когнітивну основу агентів соціальної взаємодії стосовно інтерпретації, розуміння і змісту того, що відбувається; інститут забезпечує стрижневі цінності, норми і переконання, які приписуються нормативним дискурсам; інститут визначає комплекс потенційної нормативної рівноваги, яка функціонує як координаційна точка [10, с. 117]. Відповідно, інституціональні зміни – зміни базових або інших інститутів під впливом різноманітних факторів.

Сьогодні немає єдиної загально визнаної теорії інституціональних змін, яка би пояснювала всю множину факторів, результати та особливості інституціональних змін. Її формує низка різноманітних концепцій, які залежно від факторів, що спонукають зміни, можна об'єднати в три групи: 1) інституціональні зміни на основі економічної ефективності. Основна ідея полягає в економії трансакційних витрат; 2) інституціональні зміни на основі розподільно-контрактних процесів. Основна ідея – кожен стратегічний актор у тій чи іншій ситуації має різні інтереси і владу, що спонукає акторів до участі в конфліктах інтересів. Щоб вирішити цей конфлікт, актори намагаються знайти якийсь рішення відповідно до владних ресурсів, які вони мають; 3) інституціональні зміни, що базуються на теорії суспільного вибору. Основний акцент робиться на роль уряду в зміні або створенні інститутів, відповідно, уряд та політикум виступають рушійними силами та центральними агентами змін [14].

Інституціональні зміни можуть носити як ендогенний, так і екзогенний характер. Ендогенні інституціональні зміни пов'язані з еволюцією поведінкових стереотипів та системи цінностей, розвитком організацій або, в широкому розумінні, груп інтересів. Екзогенні інституціональні зміни особливо пов'язані з імпортом інститутів, можуть змінити сформовану структуру стимулів, що, руйнуючи звичні соціальні зв'язки, може призвести до нестабільності.

Механізм інституціональних змін можна описати за допомогою концепції панархічних взаємозв'язків адаптивного циклу К. Холлінга, одного з концептуальних засновників екологічної економіки (рис. 1).

Адаптивний потенціал, тобто пружність системи, міра її вразливості відносно несподіваних або непередбачуваних потрясінь, є властивістю, протилежною вразливості системи. К. Холлінг визначив панархію як здорову систему, що може винаходити й експериментувати, отримуючи вигоду з винаходів, які створюють можливості, будучи захищеною від таких, які дестабілізують у силу своєї природи або надмірної ейфорії. Кожен рівень системи має право працювати у своєму власному темпі, захищений від верхніх повільніших але більших рівнів, які активізувалися знизу швидше з меншими циклами інновацій, тому вся панархія є одночасно процесом креативності і збереження. К. Холлінг визначив, що з'єднання, які мають вирішальне значення у створенні та підтримці адаптаційного потенціалу, формуються між різними рівнями адаптаційного циклу й існують у вигляді:

– знизу-вверх (збурення) – може призвести до критичної зміни в одному циклі до каскаду змін у більш широкому і більш повільному;

– зверху-вниз (запам'ятовування) – сприяє оновленню, спираючись на потенціал, який накопичено і збережено в більшому і повільнішому циклі.

Для інститутів ці рівні та швидкість відображають інституціональну структуру, наприклад за Е. Остром відповідно оперативні правила, правила колективного вибору і конституційні норми [15]; для економіки – індивідуальні переваги, ринки і соціальні інститути.

Інституціональні зміни й управління стають визначальними факторами економічних змін, які становлять сутність економічного розвитку. Ці процеси, впливаючи на економічну систему, можуть змінювати напрям її руху, рівень різноманітності, а отже, складності, визначати часові характеристики різних етапів розвитку. Економічна система в кожний момент часу характеризується набором інститутів, неоднакових, а часом і протилежних за своїм впливом на економічний розвиток. Одні сприяють наростанню складності та гнучкості системи, інші – стримують зміни й закріплюють наявний стан, ще інші залишаються, по суті, нейтральними. Очевидно, що інституціональне різноманіття не вичерпується тільки лише розподілом за ознакою формальності. Набагато більш важливим критерієм класифікації з погляду довгострокового економічного розвитку є гнучкість інститутів, їх здатність (або нездатність) підтримувати високі та стійкі темпи зростання, розширювати (або звужувати) можливості реалізації для всіх економічних суб'єктів. Вибір траєкторії розвитку, яку колективно здійснюють соціальні групи та цивілізації у взаємодії одне з одним у точці біфуркації, можна визначити як інституціональний вибір, що визначає напрями та способи інституціональних реформ: інституціональна трансплантація; інституціональні інновації; інституціональна імітація.

Інституціональний вибір – це така зміна формальних і неформальних правил, а також способів та ефективності

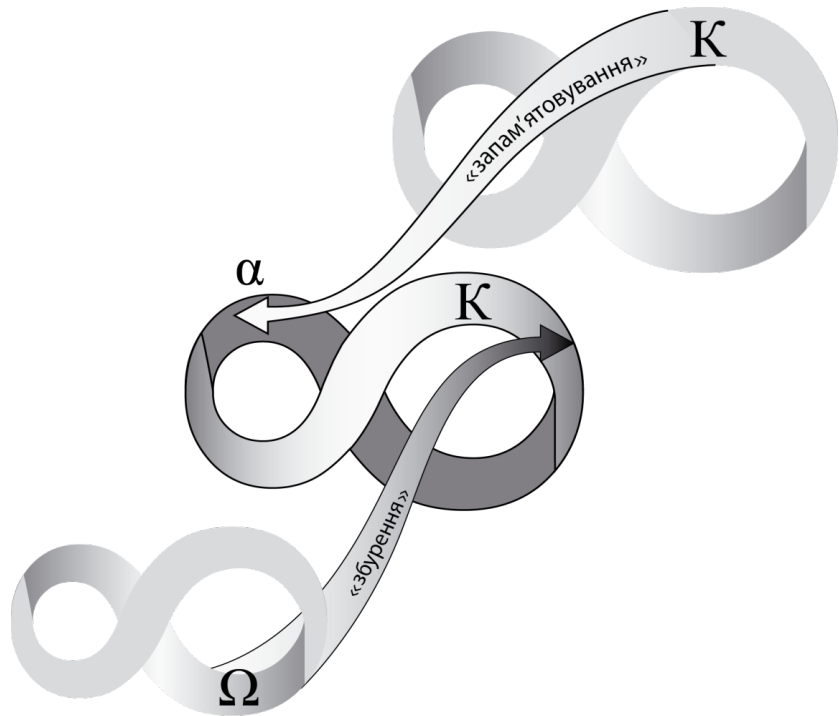


Рис. 1. Механізм інституціональних змін

Джерело: побудовано автором на основі [13, с. 398]

примусу до виконання правил і обмежень, коли вибирається якийсь один кращий варіант із декількох потенційно можливих. Поняття «інституціональний вибір» практично зливається із поняттям інституціональної інновації, оскільки навряд чи є хоч одна соціально-економічна проблема, яку можна вирішити одним-єдиним способом [5, с. 17]. Отже, соціально-економічний розвиток визначається тим, наскільки ефективним є набір (пакет) інститутів.

Інституціональний вибір пов'язаний із ринком інститутів. Поняття ринку інститутів було сформульовано С. Пейовичем [16]. Він визначив «ринку інститутів як процес, що дає змогу індивідам вибирати правила гри в їх співтоваристві. За допомогою своїх добровільних взаємодій індивіди оцінюють наявні правила, визначають і перевіряють придатність нових. Найважливішою функцією конкурентного ринку виступає заохочення інституціональних інновацій і форм адаптивної поведінки». Ринок інститутів як функціональний простір (комунікаційний у першу чергу), на якому відбуваються обміни і укладаються угоди, виступає механізмом реалізації інституціональних змін [7].

Щодо суб'єктів економічної системи, учасників ринку, зустрічаючи нові формальні правила, вони дотримуються трьох можливих стратегій, як слушно визначив А. Хіршман: «голос», «лояльність» або «вихід» [12]. Стратегія «голосу» передбачає активну протидію новому правилу. Стратегія «лояльності» визначає або активну підтримку учасниками ринку нового правила, або погодження слідувати йому у своїх ділових практиках. Разом із тим між силами активної протидії та підтримки завжди є нейтральні сили, які здебільшого становлять більшість учасників процесу. Нейтральність більшості учасників процесу зумовлюється тим, що або нове правило стосується їхніх інтересів або вони вибирають стратегію виходу. У разі вибору стратегії «вихід» учасники ринку не протестують проти нових порядків, вони їх просто обходять або деформалізують нові правила, вмонтовуючи їх у наявні ділові схеми. Наслідком такого «нейтралітету» є часткове вимивання або підрив формального інституту. Однак якщо вдається викликати лояльність нейтральних сил, то новий інститут долає бар'єр більшості.

Теорії еволюційних інституціональних змін (динамічні) розглядають нові інституціональні форми як такі, що виникають спонтанно або через свідоме конструювання, проходять децентралізований процес відбору шляхом конкуренції з альтернативними інститутами. Інститути, що виявляються успішними в процесі відбору, поширюються шляхом імітації або реплікації, тоді як невдалі інститути відмирають. У результаті у цілому інституціональні зміни відбуваються «спонтанно», швидше через неузгоджені вибори багатьох агентів ніж централізовано і скоординовано.

Еволюційний та конструктивний підхід до інституціональних змін є актуальним в певних умовах, оскільки в реальному світі еволюційні процеси змін та їх конструювання протікають паралельно і їх важко розділити. Наприклад, поштовхом до спроб цілеспрямовано запровадити інституціональні зміни можуть бути поступові зміни параметрів, переконань, знань, які є результатом спонтанної еволюції наявних інститутів у часі, однак спроби спеціально розробити й упровадити нові інститути наштовхуються на конкуренцію або інші еволюційні процеси, які згодом можуть відігравати певну роль у визначенні того, які види інститутів виживають і поширюються.

Дослідження впливу інститутів на економічний розвиток і зростання на емпіричних даних різної вибірки країн, проведені

в роботі відомих учених Д. Асемоглу, С. Джонсона, Д. Робінсона, А. Шляйфера, С. Дьянкова та ін., підтверджують, що серед найбільш вагомих значимих факторів відмінностей у добробуті країн, соціальних груп та індивідів – природно-кліматичних, соціокультурних та інституціональних – фундаментальною причиною диференціації рівнів багатства і бідності, свободи і залежності є інститути [1].

Інституціональний вибір не гарантує ефективності відібраних інститутів. Негативний відбір інститутів характеризує фіксацію неефективних станів інститутів чи інституціональної структури загалом. Є багато причин, які зумовлюють неефективність (дисфункціональність) інститутів. Як наголошує відомий вчений О. Сухарєв, такий відбір пов'язаний із тим, що досі не вироблено уявлень про ефективність і критерії прийняття рішення або мотиви і стимули в результаті економічних й інституціональних змін, що забезпечують вигоди від фіксації менш ефективного інституту, менш ефективної моделі поведінки, яка агентам не видається неефективною [8, с. 44]. Причиною може стати й неповноцінне грошове забезпечення функціонування інституту або системи. Можливості функціональної працездатності різко скорочуються, витрати зростають, інститут зникнути не може, просто його функції модифікуються, він стає неефективним. Однак правила корупційної поведінки, яка офіційно визнається пороком сучасного суспільства, навпаки, досить ефективні, хоча наявність явища визнається неефективною формою. Якщо уряди здійснюють витрати на протидію корупційним моделям поведінки, а явище не тільки не скорочується, а навіть розростається, що фіксується звітністю ООН по різних країнах світу, то ці правила й це явище мають стійку форму. Власне, для учасників даних моделей такі правила цілком ефективні, вони неефективні для офіційної влади, оскільки її фактично підмінюють. А підмінюють із двох причин: по-перше, знижується ефективність офіційних інститутів, зростає їх дисфункція, що не дає їм змоги функціонувати в колишньому режимі; по-друге, у фіксації подібних неефективних станів беруть участь культурологічні феномени, інерція системи, конкуренція між інститутами, стимули й мотиви, закони функціонування бюрократії.

Важливу роль у формуванні та зміні інституціональної організації економіки відіграє держава. Проблеми можливостей держави реально змінити діючі формальні інститути пов'язують із двома питаннями. Перше – розподіл сил у суспільстві та на політичній арені (відповідно – розподіл вигод і втрат від планованої зміни, які можуть понести певні групи спеціальних інтересів). Друге – величина витрат (не тільки грошових) на здійснення необхідної колективної дії, яка може виявитися занадто високою для здійснення такої дії, незважаючи на значні потенційні вигоди від неї. Держава може як сприяти створенню ефективних ринкових інститутів, так і навпаки, формувати інституціональну структуру, яка не дає змоги проявитися перевагам конкурентного порядку через монополію влади та інші фактори, що зумовлюють зростання трансакційних витрат. Держава ініціює та реалізує інституціональні зміни через інституціональні реформи. Під час інституціонального реформування відбувається цілеспрямована зміна деякої сукупності інститутів, здійснювана агентами, які розробляють і реалізують план трансформації [6, с. 6]. Слід зауважити, що, з одного боку, держава через систему різноманітних державних органів із використанням різноманітних механізмів, інструментів, заходів запроваджує інституціональні реформи, а з іншого – інституціональні передумови мають визначальну роль для реалізації державної політики в різних сферах.

У ХХ ст. зміна економічних інститутів значною мірою ставала результатом реформ, цілеспрямованих заходів різного масштабу, що проводяться за певним планом. Реформи генерують потік інституціональних інновацій, частина яких виявляється здатною до розвитку в їх задуманому варіанті, інша частина реалізується у вигляді, малосхожому на початковий проект, третя – швидко гине. Інституціональні реформи, як правило, поєднують кілька стратегій інституціонального розвитку: конструювання (дизайн) інститутів дає можливість їх корекції та адаптації у процесі еволюції, однак досить повільний процес; трансплантація (імпорт) інститутів забезпечує зниження невизначеності (вже відома працездатність інституту та її можливі наслідки), але може призвести до екзаптації, атрофії інституту, його переродження, відторгнення, активізації альтернативних інститутів (інституціональний конфлікт, інституціональні пастки). Таким чином, протиріччя між спонтанними еволюційними процесами і свідомою зміною інститутів у ході економічних реформ можна розглянути в контексті взаємодії інститутів (сукупності правил, заснованих на домінуючих цінностях, та механізмів, які забезпечують їх виконання, що формують у суб'єктів поведінкові стереотипи) і механізмів регулювання (система владних зв'язків і відносин, що виникають

у результаті впорядкування господарських процесів у рамках існуючих організацій) [2, с. 15].

З економічного погляду якісні інститути забезпечують два бажаних результати: наявність відносно рівного доступу до економічних можливостей («умови рівності»), а також належну винагороду і захист майнових прав тих, хто надає ресурси. Умовами процвітання якісних інститутів, як засвідчує історичний досвід, є економічне середовище, яке не сприяє отриманню ренти, і пов'язана із цим наявність належних стримувань і противаг щодо тих, кому належить політична влада.

Попередній період розвитку України характеризувався значними перетвореннями інституціональної структури країни та її економічної системи (рис. 2). Однак під час реалізації реформ спостерігалися частковість та незавершений характер заходів, процесний, а не результативний підхід, відсутність спадковості реформування (часта зміна виконавчої влади – 20 урядів за 26 років), що зумовило появу неефективних інститутів, низьку їх комплементарність, дисфункціональність та виникнення інституціональних пасток. В Україні не відбулося чіткого розмежування між економічними інтересами приватного капіталу, бюрократичною природою держави та суспільними інтересами. За відсутності

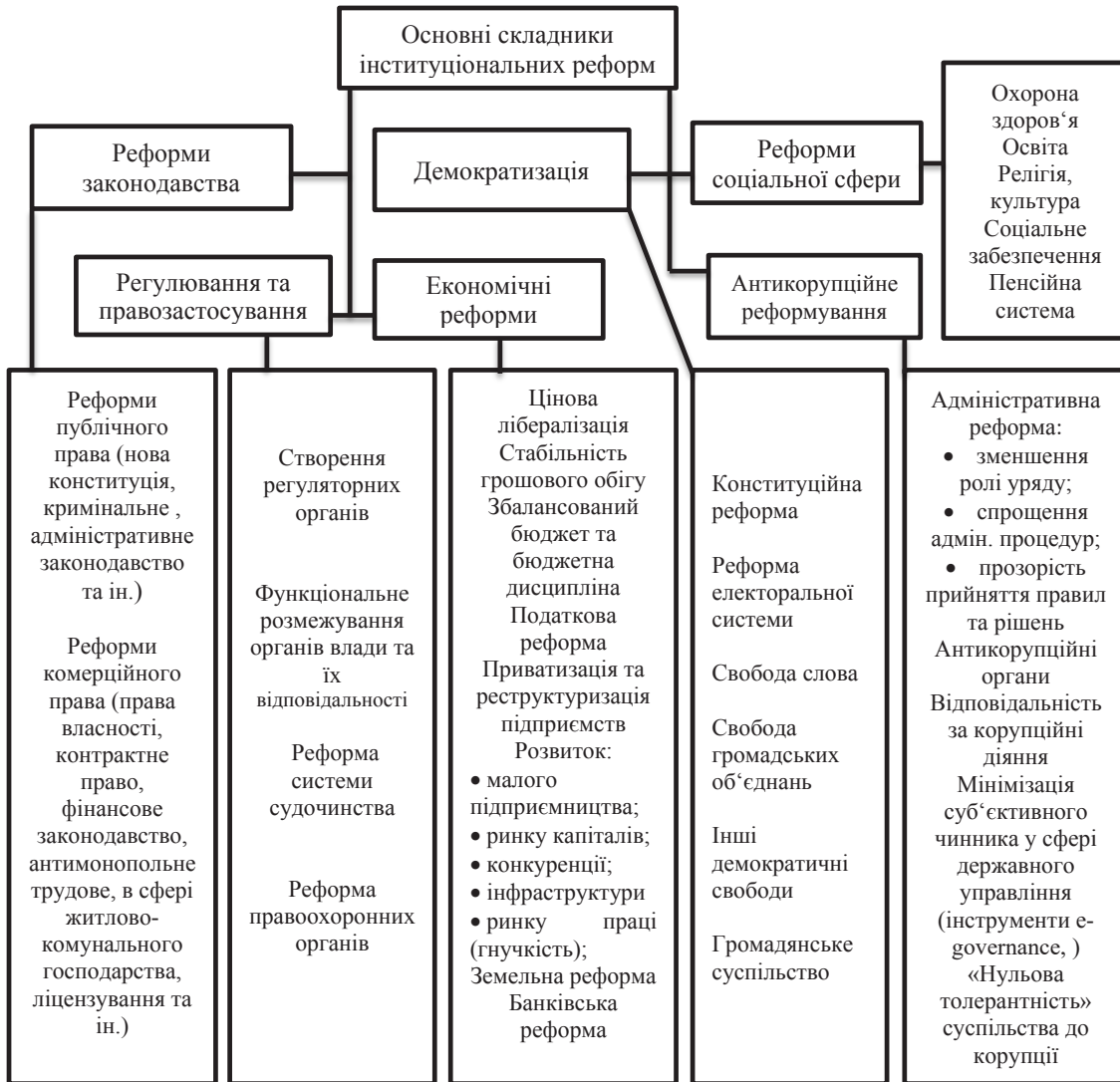


Рис. 2. Елементи інституціональних реформ в Україні

Джерело: складено автором

перевіраних часом політичних інститутів, загальноприйнятих способів збереження політичної спадковості, а також норм розподілу владних компетенцій та матеріальних благ між різнорідними групами держава стала ареною боротьби між елітами, кланами та олігархами. Особливістю інституціональних змін в Україні стала неформальна інституціоналізація як процес гармонізації формальних правил із неформальними практиками вітчизняних представників політичних і бізнес-еліт, що виявляється в інформалізації владних відносин та слабкій дієвості законодавства, низькій якості політичних інститутів, невисокій передбачуваності та прозорості процесу прийняття рішень владними структурами, збереженні традицій значного державного патерналізму, невідповідності потреб і можливостей щодо їх задоволення.

Такий стан в економіці та державі у цілому показує, що напрями, які потребують інституціональних реформ, і сьогодні залишаються тими ж, але середовище й можливості адаптації суттєво відрізняються.

Реалізація інституціональних реформ вимагає враховувати новітні тенденції розвитку економічних систем і світового господарства у цілому, які значно змінюють умови, напрями та можливості модернізації управління. Це передусім все стосується урахування розгортання четвертої промислової революції, яка змінює зміст, умови та структуру суспільного відтворення та зростаючої цифровізації усіх сфер життєдіяльності людини.

Четверта промислова революція привносить принципові зміни. Її унікальність, окрім темпів розвитку і широкого охоплення, полягає у зростаючій гармонізації та інтеграції великої кількості різних наукових дисциплін і відкриттів. Усі нові досягнення мають одну загальну особливість: вони ефективно використовують усепроникаючу силу цифрових та інформаційних технологій. Сьогодні Інтернет, біороботи, біотехнології, штучний інтелект відкривають безмежні можливості для появи якісно нових продуктів і послуг. Це означає злиття технологій, які розмивають кордони між фізичною, цифровою і біологічною сферами, та створює так звані дизруптивні впливи.

Як зауважив колишній виконавчий директор Світового банку М. Наїм, «у XXI столітті владу простіше отримати, але важче використовувати і легше втратити... Зрозуміти, як влада втрачає цінність, і мужньо зустріти випробування та труднощі, які тягне за собою цей процес, життєво необхідно для того, щоб розібратися у ключових тенденціях, що змінюють світ» [3, с. 19]. Такі зміни в системі стратегічного і тактичного управління ураховуються гнучкою методологією управління з урахуванням дизруптивних впливів (табл. 1). Дизруптивний вплив визначається, коли умови зовнішнього середовища настільки змінилися, що втрачається адаптивність більшості систем, індивідів, а переваги набувають процеси з крайніми відхиленнями від середньої норми. Саме ці відхилення і відіграють адаптивну роль у нових умовах. Такий вплив сьогодні й становлять розвиток нових технологій та цифровізація життєдіяльності суспільства.

Зазначені тенденції зумовили трансформацію процесів управління. Публічна політика нині залежить від здатності держави управляти величезною кількістю інформації і реагувати на швидкі зміни ситуації та нові виклики.

Усе це визначає напрями змін під час розроблення стратегій управління та реформування національної економіки [9, с. 31]:

– використання цифрових технологій дасть змогу краще здійснювати управління. Більш інтенсивне й інноваційне вико-

ристання веб-технологій може допомогти державним адміністраціям модернізувати свої структури і функції для поліпшення загальної результативності, починаючи від зміцнення процесів електронного управління до більшої прозорості, відповідальності та інклюзивності у відносинах між урядом і громадянами;

– влада під впливом промислової революції часто переходить від держави до недержавних суб'єктів, а також від організованих установ до мереж із більш вільним устроєм. Нові технології та соціальні угруповання і взаємодії, які вони забезпечують, дають змогу практично будь-кому впливати на ситуацію способами, про які неможливо було б подумати ще кілька років тому;

– центральна роль урядів у проведенні політики буде зменшуватися внаслідок зростання конкуренції, перерозподілу і децентралізації влади, що стало можливим завдяки новим технологіям. Усе частіше уряди будуть розглядатися як центри з обслуговування населення, які оцінюються за їх здатністю постачати розширений перелік найбільш ефективним і індивідуалізованим способом;

– збільшення адаптаційних можливостей урядів для врахування експоненціального зростання дизруптивних змін через збільшення прозорості роботи та ефективності;

– законодавче регулювання буде грати вирішальну роль в ухваленні та поширенні нових технологій. Однак уряди будуть змушені змінити свій підхід до розроблення, перегляду і виконання нормативно-правових актів. У «старому світі» у осіб, що приймають рішення, було достатньо часу на вивчення конкретного питання та підготовку необхідної реакції або відповідної нормативної бази. Весь процес, як правило, мав лінійний і механічний характер і був збудований у суворій відповідності з ієрархічним підходом (зверху вниз). Через цілу низку причин таке більше неможливо;

– сучасні політичні, законодавчі та регулюючі органи часто відчувають, що події застають їх зненацька і що вони не в змозі встигати за швидкістю технологічних змін і відповідати значущості їх наслідків. Цілодобовий цикл надходження новин тисне на лідерів, змушуючи їх негайно давати коментарі або приймати ті чи інші дії, у результаті чого у них виявляється менше часу на продуману, принципову і ретельно прораховану реакцію. Існує реальна небезпека втратити контроль над важливими процесами, особливо в умовах світової системи, що включає у себе майже дві сотні незалежних держав і тисячі різних культур і мов.

Висновки. Різноманітність концепцій у рамках теорії інституціональних змін обґрунтовує низку чинників ендогенного та екзогенного характеру, які спричиняють інституціональні зміни двох типів (інституціоналізацію та внутрішній розвиток інституту). До таких чинників можна віднести: технологічні інновації; зміни відносних цін на ресурси, що спричиняють зміни в їх розподілі; зміни у взаємовідносинах формальних і неформальних інститутів; зміни в очікуваннях економічних акторів, що зумовлюють зміни стимулів та мотивів поведінки; зміни в перевагах акторів та груп інтересів.

Модернізація як процес трансформації типу поведінки економічних суб'єктів (у тому числі й держави) спрямована на якісні прогресивні зміни наявних інституціональних форм. Роль держави в модернізації економічної системи полягає у вирішенні протиріч у процесі зміни інституціональної структури шляхом здійснення інституціональних змін (залежності від характеру впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на еконо-

Принципи гнучкого управління в епоху дизруптивних (disruptive) впливів

Сфера застосування	Зміст
Ринок праці	Цифрові технології та глобальна комунікаційна інфраструктура суттєво змінюють традиційні уявлення про роботу і про оплату, сприяючи появі нових типів робіт, що відрізняються надзвичайною гнучкістю і по своїй суті носять тимчасовий характер (так звана «економіка на вимогу»). Тоді як ці нові робочі місця дають змогу людям насолоджуватися більш гнучким робочим графіком і, можливо, дадуть початок абсолютно новій хвилі інновацій на ринку праці, вони також створюють серйозні проблеми в зв'язку з більш низьким ступенем захищеності в контексті «економіки на вимогу», де кожен працівник, по суті, стає підрядником, більше не мають можливості скористатися вигодами надійного і багаторічного працевлаштування.
Гроші та оподаткування	«Економіка на вимогу» також створює серйозні проблеми, що стосуються збору податків, оскільки працівникам виявляється набагато простіше і вигідніше працювати нелегально. У той час як цифрові платіжні системи роблять операції і мікротранзакції більш прозорими, сьогодні виникають нові децентралізовані системи оплати, які здатні значною мірою перешкоджати державній владі та приватним структурам простежити походження і визначити призначення таких операцій.
Відповідальність і захист	Система надання державою монопольних прав (наприклад, служба таксі, медична система) вже давно виправдала себе тим, що деякі види професій підвищеного ризику вимагають більш високого ступеня контролю і повинні виконуватися тільки ліцензованими спеціалістами так, щоб забезпечити належну безпеку і захисту прав споживачів. Багато із цих наданих державою монополій нині відчувають дизруптивний вплив із боку технологічних досягнень, які дають змогу людям взаємодіяти один з одним (P2P), а також із боку нових посередників, які займаються координацією таких рівних учасників та сприяють їх взаємодії.
Безпека і недоторканність приватного життя	Правила, що стосуються отримання, обробки та перепродажу персональних даних, не завжди чітко специфіковані. Сукупність великих наборів даних дає змогу великим онлайн-операторам шляхом висновків отримати більше інформації, ніж насправді надають (в явній або неявній формі) користувачі. Складання профілів користувачів через аналіз великих даних і методів логічного висновку відкриває шляхи для нових, набагато більш персоналізованих, таких, що відповідають конкретним запитам послуг, які будуть корисні користувачам і споживачам. Але при цьому також виникають серйозні виклики, коли справа стосується недоторканності приватного життя користувача і незалежності індивіда. У зв'язку із цим зростає занепокоєння з приводу кіберзлочинності і викрадення особистих даних.
Доступність та інклюзивність	Розширення охоплення цифровими технологіями різних сфер життєдіяльності вимагає від влади врахування їх потенціалу. Владні органи не тільки повинні прийняти новітні технології, щоб оптимізувати свої внутрішні операції, але також повинні заохочувати і підтримувати їх розповсюдження. Проблема цифрової ізоляції (або цифрового бар'єру) стає все більш актуальною.
Несиметричний розподіл влади	У сучасному інформаційному суспільстві асиметрія інформації може призвести до значної асиметрії влади, оскільки той, хто має знання щодо використання цієї технології, також має силу це зробити. Сьогодні суб'єкт із правами суперкористувача майже всемогутній. Проте з огляду складності засвоєння повною мірою потенційні і приховані технічні аспекти сучасних технологій, потрібно розуміти, що може посилюватися нерівність між людьми технічно грамотними, які розуміють і контролюють ці технології, і людьми менш обізнаними, які є пасивними споживачами технологій, не володіючи їх розумінням.

Джерело: складено автором за [11]

мічну систему) і виключення нецільового використання інститутів (екзаптація та еклектизм).

Сучасні інституціональні дослідження не пропонують універсальних рецептів прискорення дієвості інституціональних реформ, особливо з урахуванням особливостей національних умов. Однак слід брати до уваги висновки, зроблені на основі аналізу інституціональних реформ різних країн щодо їх стратегії: як правило, немає необхідності в універсальній та всеохоплюючій реформі інститутів. Стратегія реформ має бути сконцентрована на певному наборі ключових інституціональних обмежень (binding constraints); одних і тих же цілей можна досягти за допомогою різних інституціональних рішень. Імпорт інститутів слід балансувати з їх ретельною адаптацією до місцевих умов; урахуваючи вихідні умови і місцеві традиції, реформатори повинні бути готові до інституціонального експериментування, а також до корекції своєї політики на основі ретельного моніторингу та оцінки фактичних результатів проведених реформ. Це передбачає високі вимоги до прозорості та ефективності процесу прийняття урядових рішень щодо стратегії і тактики реформ; важливо приділити адекватну увагу зміцненню інститутів, що забезпечують стійкість економіки до зовнішніх шоків, таких

як верховенство права, демократія, система участі, соціального захисту та консультативні механізми.

Стратегічним завданням сучасного етапу реформування в Україні має бути побудова ефективної системи управління на всіх рівнях, визначення нових ролей різних управлінських рівнів, яке передбачає оптимальне поєднання самостійності регіонів, насамперед у сфері вирішення повсякденних питань місцевого (регіонального) розвитку та координуючої, стимулюючої ролі центру (що представляє інтереси суспільства, країни у цілому), а також закріплення нових засад взаємодії держави і суспільства за принципом колаборації потрійної спіралі «державна – бізнес – громадянське суспільство». При цьому колаборація має конструктивне трактування як «процес формальних і неформальних узгоджень між автономними гравцями, у ході якого вони створюють правила й організації для регулювання своїх взаємодій і напрямів діяльності або вирішують об'єднуючі завдання» [17, с. 23]. Це зумовлює необхідність запровадження принципів гнучкого публічного інституціонального управління під час розроблення та реалізації програм розвитку для забезпечення адаптаційних можливостей реагувати на виклики мінливого середовища.

Література:

1. Институты как фундаментальная причина долгосрочного экономического роста / Д. Асемоглу, С. Джонсон, Д. Робинсон; Исследовательский центр ИПМ. Минск, 2016. URL: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/ecowest/2006n1r01.pdf>, вільний (дата звернення: 10.10.2016).
2. Вольчик В., Кот В. Институциональные изменения в периферийных регионах: роль гражданских институтов. *Terra economicus*. 2013. № 4. Т. 11. С. 15.
3. Наим М. Конец власти. От залов заседаний до полей сражений, от церкви до государства. Почему управлять сегодня нужно иначе. М.: АСТ, 2016. – 512 с.
4. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. Москва: ВШЭ, 2010. С. 7.
5. Нуреев Р., Латов Ю. Россия и Европа: эффект колеи (опыт институционального анализа истории экономического развития). Калининград: РГУ имени И. Канта, 2010. С. 17.
6. Полтерович В.М. Стратегии институциональных реформ: перспективные траектории. *Экономика и математические методы*. 2006. Т. 42. № 1. С. 6.
7. Тамбовцев В. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений. *Общественные науки и современность*. 2001. № 5. С. 25–38.
8. Сухарев О. Проблемы институциональной экономики: факторы экономических изменений. *Terra Economicus*. 2010. Т. 8. № 4. С. 44.
9. Шваб К. Четвертая промышленная революция. М.: Эксмо, 2016. С. 31.
10. Burns T. Carson M. Actors, paradigms and institutional dynamic: Rule Systems Applied to Radical Reforms. *Advancing Socio-Economics: An Institutionalist Perspective*. Oxford: Rowman and Littlefield, 2002. P. 117.
11. Deep Shift Technology Tipping Points and Societal Impact – Survey Report. Geneva: The World Economic Forum, 2015. 42 p.
12. Hirschman A.O. Exit, Voice, and Loyalty: Response to Decline in Firms, Organizations, and States. Cambridge : Harvard University Press, 1970. P. 1–20, 76–79.
13. Holling C. Understanding the Complexity of Economic, Ecological, and Social Systems. *Ecosystems*. 2001. Vol. 4. Iss. 5. P. 398.
14. Olson M. The New Institutional Economics: The Collective Choice Approach to Economic Development. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1997. – P. 13–36.
15. Ostrom E. Understanding Institutional Diversity. Princeton: Princeton University Press, 2005. 376 p.
16. Pejovich S. The Market for Institution versus the Strong Hand of the State: The Case of Eastern Europe. *Economic Institutions, Market and Competition* / ed. B. Dallago, L. Mittone. Cheltenham: Edward Elgar, 1996. P. 111–126.
17. Thomson A.M., Perry J.L. Collaboration Processes: Inside the Black Box. *Public Administration Review. Special Issue*. 2006. P. 20–32.

Поченчук Г.М. Теоретические аспекты институционального реформирования

Аннотация. В статье рассмотрены характерные особенности институциональных изменений, факторы их активизации. Сгруппированы институциональные изменения в зависимости от факторов, которые обуславливают и характеризуют механизм институциональных изменений через концепцию панархичных связей адаптивного цикла. Определены особенности современной среды институционального реформирования, требующие внедрения принципов гибкого управления. Обоснована, учитывая функцию государства как институционального новатора, необходимость внедрения принципов гибкого управления при разработке и реализации стратегии институционального реформирования в Украине.

Ключевые слова: институт, институциональные изменения, институциональный выбор, деструктивное влияние, институциональные реформы.

Pochenchuk G.M. Theoretical aspects of institutional reform

Summary. The article deals with the characteristic features of institutional changes, factors of their activation. Institutional changes are grouped, depending on the factors causing them, and the mechanism of institutional changes is described through the concept of the panarchic links of the adaptive cycle. The peculiarities of the modern environment of institutional reform, which require implementation of the principles of flexible management, are determined. It is substantiated, considering the function of the state as an institutional innovator, the need to implement the principles of flexible governance in the design and implementation of the institutional reform strategy in Ukraine.

Keywords: institution, institutional changes, institutional choice, disruptive influences, institutional reforms.

Бутко Б.О.,
аспірант,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ФОРМИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Анотація. У статті розглянуто форми комерціалізації високотехнологічної продукції, що набули найбільшого поширення у практичному вимірі; визначено структурні елементи ринку високотехнологічної продукції та рівні їх взаємодії; подано деталізовану класифікацію основних галузей виробництва та індикаторів ефективності ринку високотехнологічної продукції із застосуванням сучасних практик відповідних розвинутих держав та міжнародних економічних організацій; висвітлено подальші перспективи модифікації структурних компонентів ринку на базі синергетичного підходу.

Ключові слова: комерціалізація, міжнародне економічне співробітництво (МЕС), трансфер технологій, високі технології, високотехнологічна продукція, послуги у сфері високотехнологічної продукції, науково-технічний обмін, науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), СВТ (середньо- та високотехнологічні галузі), технологія.

Постановка проблеми. Формування світового ринку високотехнологічної продукції у другій половині ХХ сторіччя стало переломним моментом НТР, коли обсяг міжнародних комерційних операцій за технологіями перевищив масштаби їх національного обміну, що дало змогу виділити міжнародний обмін технологіями в окрему форму міжнародних економічних відносин. Сьогодні ринок високотехнологічної продукції та технологій виступає окремим структурним елементом світового ринку, характеризується багатогалузевістю, широкою за кількістю господарюючих суб'єктів кооперацією та має постійну висхідну динаміку основних показників, а також високу додану вартість реалізованого продукту. З огляду на вищезазначене вивчення форм та проявів комерціалізації у сфері високотехнологічної продукції дасть можливість залучити Україну до створення високотехнологічних продуктів з урахуванням напрацьованого досвіду, конкурентних переваг та перспектив технологічної конвергенції з Європейським Союзом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням форм комерціалізації у сфері інновацій (не високотехнологічної продукції) та форм передачі технології приділили увагу М. Півоваров, М. Дідківський, С. Кацура, О. Ляшенко, В. Соловйов, О. Андросова, О. Кам'янська та інші науковці.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні напрацювання у сфері науково-технічного обміну, у вітчизняній науковій літературі практично відсутня класифікація ринку високотехнологічної продукції та форм взаємодії між суб'єктами цього ринку; натомість увагу зосереджено на формах передачі технології, що насправді є лише складовою процесу створення продукту на початковій стадії виробництва продукту, що є об'єктом товарно-грошових відносин між суб'єктами ринку високотехнологічної продукції.

Мета статті полягає в розкритті основних структурних елементів ринку високотехнологічної продукції, а саме класифікації суб'єктів, об'єкта відносин, структури ринку, рівнів взаємодії, форм та проявів комерціалізації, основних показників виробничої діяльності галузі, основних товарних підгруп тощо.

Вклад основного матеріалу дослідження. Міжнародний ринок технологій є обміном науково-технічними знаннями, а саме технологіями, між продавцями і покупцями. Продавець (експортер) отримує додатковий засіб отримання доходу, реалізуючи технологію як самостійний продукт. Крім того, він отримує можливість подолати різноманітні бар'єри експорту товару в матеріальній формі, адже практично відсутні будь-які затрати з транспортування продукції, митні витрати мінімізовані або взагалі відсутні. Покупець (імпортер) отримує доступ до нововведень високого технічного рівня, що дає йому змогу значно скоротити витрати матеріально-технічних ресурсів і часу на розробку та впровадження власних науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, скоротити витрати на налагодження та випуск на внутрішній ринок продукції, яка характеризується високим споживчим попитом. Усе це стало підґрунтям інтенсивного розвитку світового ринку технологій.

Перш ніж окреслити основні форми трансферу технологій на світовому ринку, надамо коротку характеристику головних суб'єктів, що безпосередньо беруть участь у цьому процесі (табл. 1). На наш погляд, достатній перелік діючих осіб процесу трансферу технологій відповідно до їх структурних рівнів світової економіки надано М. Дідківським [1].

Слід лише зазначити, що динамічний розвиток ринку технологій формує потребу і в таких суб'єктах, як, зокрема, посередницькі, брокерські фірми, які отримали назву "Industrial Liaison Officers" (ILO) (наприклад, найстаріша оксфордська компанія "ISIS Innovation" працює на ринку інновацій з 1988 року), моніторингові, маркетингові, консалтингові та провайдерські агенції, патентні повірені, бюро ліцензійних послуг. Іншими словами, інфраструктура міжнародного трансферу технологій складна і розгалужена. Перш за все це обумовлене різноманітністю комерційних форм трансферу технологій.

Найбільш поширеними серед них на міжнародному ринку є такі.

1) Закупівля зразків нової техніки. Застосовується з метою проведення випробувань різних машин, приладів, виробів, матеріалів, зіставлення їх з вітчизняними аналогами і за необхідності доопрацювання останніх до рівня передових зарубіжних зразків. Іншою метою покупки зразків може бути їх копіювання для створення власного виробництва.

2) Імпорт нової техніки у виробничих цілях, що широко поширений у зовнішньоекономічних відносинах між країнами. Така форма обміну дає змогу швидко одержувати і використовувати передову наукоємну техніку. Однак її закупівля пов'язана зі значними витратами коштів, крім того, досить складно

Суб'єкти трансферу технологій

Мікрорівень	Університети та наукові заклади, бізнес-центри, венчурні фірми, окремі інноватори, на частку яких припадає до 2/3 світового обсягу «чистих» новацій.
Мезорівень	ТНК та МНК, національні компанії та науково-технічні комплекси (дослідницькі, технологічні парки тощо), які є утримувачами патентів та забезпечують комерційну і виробничу реалізацію до 2/3 світового обсягу інновацій.
Макрорівень	Держави і національні науково-технічні системи, роль яких в еволюції цього ринку є визначальною.
Мегарівень	Міждержавні утворення та інтеграційні угруповання, в межах яких зусилля зосереджуються на окремих ключових напрямках НТР.
Метарівень	Міжнародні організації, насамперед системи ООН, серед численних функцій яких особливо слід вирізнити технічне сприяння країнам, що розвиваються (некомерційна дифузія технологій), а також формування світового ринку екологічно безпечних технологій.

Джерело: складено автором [1]

забезпечити постійне підтримання закупленої техніки на сучасному рівні в умовах її швидкого морального старіння.

3) Торгівля ліцензіями, що забезпечує передачу прав і необхідного обсягу науково-технічних знань для використання винаходів, ноу-хау, корисних моделей, промислових зразків та інших науково-технічних досягнень як на території однієї, так і на території декількох країн. Під час торгівлі «чистими» ліцензіями головною метою комерційної угоди полягає в укладенні самостійного ліцензійного договору на право користування об'єктом промислової власності. Під час передачі у формі ліцензійного права на використання винаходів, ноу-хау, промислових зразків і товарних знаків у складі інших зовнішньоекономічних угод ліцензії виступають як їх складові частини і є супутніми.

4) Інжинірингові послуги. Виділення інжинірингу в самостійний вид зовнішньоекономічної діяльності базувалося на необхідності узагальнення і залучення досягнень і світового досвіду в певних галузях сучасної техніки і технології під час виконання власних НДДКР, особливо для вирішення комплексних проблем, зокрема тих проблем, що стоять на стику суміжних галузей. Інжинірингова діяльність підрозділяється на проектно-консультаційну, підрядну та управлінську. Інжинірингові компанії поділяються на такі чотири основні види: інженерно-консультаційні та інженерно-будівельні, консультаційні з питань організації і управління, інженерно-дослідницькі.

5) Будівництво заводів «під ключ». За такої форми обміну технологією передавальна сторона бере на себе обов'язки генерального підрядника і відповідальність за весь цикл будівництва об'єкта, включаючи передпроектні дослідження, проектування, надання ліцензій, поставку комплектного обладнання, монтаж та пускалоадагдувальні роботи, технічне консультування, питання організації та управління виробництвом тощо. Будівництво заводу «під ключ» є високоефективною формою передачі технології з точки зору впровадження технічних нововведень і ліквідації відставання в певних галузях техніки. Проте створення таких об'єктів пов'язане зі значними одноразовими інвестиціями.

6) Франчайзинг. За контрактом на франчайзинг компанія-власник технології дає змогу своєму іноземному контрагенту використовувати свій широко відомий бренд за умови, що він буде під цим брендом збувати продукцію цієї компанії, отримуючи як компенсацію за це технічну і комерційну допомогу, консультації тощо.

7) Лізинг, що є передачею в довгострокову оренду дорогих машин, обладнання, транспортних засобів, приладів тощо. Орендар отримує постійну технічну допомогу з боку орендодавця у вигляді обслуговування, консультацій тощо. Завдяки

лізингу підприємець, який не має значних вільних засобів, отримує можливість користуватися сучасним обладнанням та передовою технологією. Однак під час тривалої оренди загальні витрати по орендній платі можуть перевищити вартість об'єкта оренди.

8) Проведення спільних науково-дослідницьких та дослідницько-конструкторських робіт (НДДКР) на комерційній основі, що дає змогу партнерам знизити витрати на вирішення тих чи інших науково-технічних і виробничих проблем. Зазначена форма може застосовуватися:

- для виконання спільних НДДКР до стадії вирішення технічної проблеми;
- для виконання спільних НДДКР до стадії промислового впровадження результатів.

9) Промислова кооперація. Співробітництво партнерів здійснюється на основі спільних досліджень і поділу праці у виробництві окремих деталей, вузлів, компонентів з подальшими взаємодоповнюючими поставками, спільним маркетингом і збутом продукції за збереження юридичної незалежності партнерів.

10) Спільні підприємства. Вони, як правило, є асоціацією самостійних підприємств і передбачають спільне управління, власність на капітал і розподіл прибутків і ризиків. Спільні підприємства створюються для здійснення будь-якої комплексної науково-технічної і виробничої програми. В статутний фонд спільних підприємств як свій внесок сторони нерідко спрямовують винаходи, ноу-хау та інші науково-технічні розробки.

Найважливішими формами некомерційних науково-технічних зв'язків є обмін науковими і технічними знаннями через особисті контакти вчених і фахівців, науково-технічні публікації, міжнародні конференції, симпозиуми, форуми, виставки і ярмарки, безвідплатна технічна допомога по лінії держави та міжнародних організацій.

Міжнародні організації, наприклад ЮНІДО, яка виступає в ролі установи ООН з питань технічного співробітництва, розглядають міжнародну передачу технології не як разовий захід, а як складний тривалий процес, що включає в себе відбір та придбання технології; адаптацію та освоєння придбаної технології; розвиток місцевих можливостей з удосконалення технології з урахуванням потреб національної економіки.

Аналіз виникнення та динаміки такого особливого продукту, як високотехнологічна продукція, на світовому ринку ускладнюється не тільки його унікальними характеристиками, але й тим, що світовий ринок високотехнологічної продукції є багатогалузевим, на відміну від таких моногалузевих ринків, як, наприклад, ринок нафти, ринок газу, ринок зерна. Сьогодні високі технології та продукція пронизують практично всі

галузі економіки. Якщо зважити на те, що, наприклад, ЮНІДО веде бази даних для 151 галузі промисловості [2], то можемо зрозуміти рівень складності, який постає перед нами під час аналізування цього сегменту світового ринку. Необхідне форматування агрегованих даних, які можна було б використовувати для зіставлення та моніторингу рівня розвитку, структури та динаміки промислового виробництва, що стрімко модифікується під впливом високих технологій. Відправним пунктом на шляху до вирішення цієї проблеми виступає, безумовно, класифікація високотехнологічних галузей. У багатьох розвинутих країнах створені такі кваліфікаційні формати, безупинно відбуваються процеси їх перманентного удосконалення та синхронізації.

В основу таких кваліфікацій покладено коефіцієнт технологічної ефективності, що вимірюється як співвідношення витрат на НДДКР до обсягу випуску продукції (брутто або нетто). Вперше такий підхід було започатковано ще у 1930 році у Сполучених Штатах Америки, проте його реальне застосування почалось лише у 90-х роках минулого століття країнами-членами Організації Економічного Співробітництва та Розвитку (ОЕСР).

Євростат (статистичне бюро Європейського Союзу) використовує розподіл обробної промисловості за даними глобальної технологічної інтенсивності і на основі міжнародної асоціації інженерів-корозіоністів (NACE) за аналогією з кваліфікацією ОЕСР (табл. 2).

Натомість ЮНІДО об'єднала середньо-високі і високотехнологічні галузі промисловості в одну групу СВТ (середньо- та високотехнологічні галузі). Зведена кваліфікація за методикою ЮНІДО виглядатиме таким чином (табл. 3).

Як бачимо, ці кваліфікації дещо відрізняються і за схемою форматування галузей до того чи іншого рівня, і за переліком самих галузей виробництва.

Крім того, окремі країни, базуючись на рекомендаціях міжнародних організацій, розробляють та запроваджують свою власну галузеву кваліфікацію за ознакою технологічного рівня.

Наприклад INE (Інститут Національної Статистики, Іспанія) користується у своїй роботі такою класифікацією (табл. 4).

У 2012 році організація «Північноамериканська Система Класифікації Галузей» (North American Industry Classification System – NAICS) випустила новий класифікатор, в якому визначено 50 високотехнологічних галузей, серед яких 32 віднесено до сфери високотехнологічного виробництва, а 18 – до послуг у сфері високих технологій.[5] Ці галузі об'єднані у такі групи (табл. 5).

Але найбільш відомою залишається класифікація високотехнологічних галузей, яка була розроблена у 1996 році Адміністрацією економіки і статистики (ESA) Міністерства торгівлі США. Тоді сформувався перелік найбільших дванадцяти високотехнологічних галузей [6].

За вісімнадцять років цей перелік розширився та набув деяких змін, і сьогодні він має такий вигляд: мікроелектроніка, інформаційні технології, обчислювальна техніка, програмування, робототехніка, нанотехнології, атомна енергетика, аерокосмічна техніка, біотехнології, фармацевтика, генна інженерія, штучний інтелект.

Дисонанс, який помітний у всіх наведених вище класифікаціях, тільки підкреслює складність аналізу світового ринку високих технологій та відображає його синергетичний характер. Аналітичні дослідження ринкового сегменту високих технологій свідчать про те, що перелік галузей, які відносять до цього сегменту, не є сталим, постійно доповнюється та модифікується. За останні десятиріччя багатьма міжнародними організаціями, інституціями та окремими дослідниками вироблена певна система індикаторів, які дають можливість оцінити та узагальнити стан ринку високих технологій та прослідкувати тенденції його розвитку. Аналіз зарубіжної наукової літератури показує, що всі передові методи оцінки інноваційних проєктів для позначення об'єкта оцінки використовують термін “Research and development” (R&D). Застосування індикаторів R&D передбачає доведення плодів дослідницької діяльності до реального виробництва, перш за все виробництва високотехнологічної продукції. Щодо самого змісту поняття “R&D”,

Таблиця 2

Класифікація галузей виробництва за рівнем технологій (ОЕСР та Євростат)[2]

Сектор	Галузі виробництва (за класифікацією NACE)
Високі технології (High-technology)	<ul style="list-style-type: none"> – Виробництво повітряних і космічних літальних апаратів; – виробництво фармацевтичної продукції; – виробництво комп'ютерів, офісного обладнання та обчислювальної техніки; – виробництво електроніки та засобів зв'язку; – виробництво наукових приладів.
Середньо-високі технології (Medium-high-technology)	<ul style="list-style-type: none"> – Виробництво електротехнічного обладнання; – виробництво автотранспортних засобів; – виробництво хімічних речовини, за винятком лікарських препаратів; – виробництво іншого транспортного обладнання; – виробництво неелектричних машин і обладнання.
Середньо-низькі технології (Medium-low-technology)	<ul style="list-style-type: none"> – Виробництво коксу, рафінованих нафтопродуктів та ядерного палива; – виробництво гумових та пластмасових виробів; – виробництво неметалевих мінеральних продуктів; – суднобудування; – виробництво основних металів; – виробництво готових металевих виробів.
Низькі технології (Low-technology)	<ul style="list-style-type: none"> – Інші виробництва і переробки; – виробництво деревини, целюлози, виробів з паперу, друк і публікації; – виробництво продуктів харчування, напоїв та тютюну; – текстильне та швейне виробництво.

Джерело: складено автором [2]

Класифікація галузей виробництва за рівнем технологій (ЮНІДО) [3]

Середньо - та високотехнологічні галузі (Medium-high and high)	<ul style="list-style-type: none"> – Виробництво хімічних продуктів; – виробництво машин та устаткування; – виробництво канцелярських та електронно-обчислювальних машин; – виробництво електричних машин; – виробництво апаратури для радіо, телебачення та зв'язку; – виробництво медичних приладів та оптичних інструментів, наручних та інших годинників; – виробництво автомобілів; – виробництво іншого транспортного устаткування.
Низько-середньотехнологічні галузі (Low medium)	<ul style="list-style-type: none"> – виробництво коксу, продуктів нафтопереробки та ядерного палива; – виробництво гумових та пластмасових виробів; – виробництво інших неметалевих мінеральних продуктів; – металургійна промисловість; – металообробна промисловість, крім виробництва машин та устаткування.
Низькотехнологічні галузі (Low)	<ul style="list-style-type: none"> – Виробництво харчових продуктів та напоїв; – виробництво тютюнових виробів; – виробництво текстильних виробів; – виробництво одягу; вичинка та фарбування хутра; – дублення та вичинка шкіри; виробництво валіз, сумок, лимарно-сідельних виробів та взуття; – виробництво деревини та дерев'яних і коркових виробів, крім меблів; виготовлення виробів із соломки та плетінки; – виробництво паперу та виробів з паперу; – видавнича справа, поліграфічна промисловість та тиражування носіїв запису; – виробництво меблів; виробництво готових виробів, не включених в інші категорії; – вторинна переробка.

Джерело: складено автором [3]

Сектори високих технологій та середньо-високих технологій (INE – Instituto Nacional de Estadística, Spain) [4]

Високотехнологічні галузі виробництва	<ul style="list-style-type: none"> – Фармацевтична промисловість; – офісне обладнання та обчислювальна техніка; – електричні компоненти; – радіо, телебачення та апарати зв'язку; – виробництво медичної техніки, засобів вимірювань, оптичних приладів, годинників; – виробництво літальних апаратів, включаючи космічні.
Середньо-високотехнологічні галузі виробництва	<ul style="list-style-type: none"> – Виробництво хімічної промисловості, за винятком фармацевтичної промисловості; – виробництво машин та обладнання; – виробництво електричних машин і апаратів; – автомобільна промисловість; – виробництво інших транспортних матеріалів.
Високотехнологічні або новітні послуги	<ul style="list-style-type: none"> – Пошта і зв'язок; – комп'ютерна діяльність; – наукові дослідження та розробки.

Джерело: складено автором [4]

Класифікатор «Північноамериканської Системи Класифікації Галузей»

Високотехнологічне виробництво	Послуги у сфері високих технологій
<ul style="list-style-type: none"> – Комп'ютерна техніка та периферійні пристрої; – електромедична апаратура; – фотоніка; – обладнання для зв'язку; – комунікаційне обладнання; – споживча електроніка; – електронні компоненти; – напівпровідники; – космічні та оборонні системи; – вимірювальні і контрольні прилади. 	<ul style="list-style-type: none"> – Послуги зв'язку; – Інтернет та телекомунікаційні послуги; – послуги з програмного забезпечення, зокрема видавці програмного забезпечення; – проектування комп'ютерних систем та супутні послуги; – інженерно-технічні, зокрема інжинірингові послуги; – комп'ютерне навчання.

Джерело: складено автором [5]

то, згідно з підходом, розробленим Організацією об'єднаних націй з питань освіти, науки і культури (ЮНЕСКО) [7] спільно з Організацією економічного співробітництва та розвитку

(ОЕСР), так званим Керівництвом Фраскати [9], R&D є творчою діяльністю, яка здійснюється на систематичній основі і спрямована на збільшення обсягу знань і використання цих знань

для розробки нових продуктів або програм, а також включає в себе такі структурні одиниці: фундаментальні дослідження, прикладні дослідження, експериментальні розробки.

Висновки. Загалом розрізняють дві міжнародні системи Світового банку та ЮНЕСКО, а також дві регіональні системи ОЕСР і Національного наукового фонду (США). Їх спільною рисою є виділення трьох галузевих модулів-індикаторів:

- 1) кількість наукового персоналу;
- 2) місце науки і технологій у структурі економіки;
- 3) результативність наукової діяльності.

Система Світового банку є найбільш універсальною, складається з 8 індикаторів і представлена у першому модулі чисельністю дослідників та інженерів у розрахунок на 1 млн. жителів; у другому – експортом високих технологій у вартісному і відносному вираженні до загального обсягу експорту; в третьому – кількістю виданих патентів резидентам/нерезидентам та обсягами гонорарів одержувачів/платників у вартісному вираженні.

Система ЮНЕСКО відрізняється більшою деталізацією і включає 12 індикаторів. Так, у науковому персоналі використовується гендерний принцип. Місце науки в структурі економіки визначається обсягом витрат на НДДКР у вартісному (загалом, на душу населення, на 1 дослідника) і відносному вираженні (у структурі ВВП); валовими внутрішніми витратами на НДДКР (за джерелами фінансування та за секторами економіки; показниками міжнародної торгівлі НДДКР). Результативність наукової діяльності оцінюється кількістю наукових публікацій (всього/за секторами НДДКР) і кількістю спільних міжнародних публікацій.

Система ОЕСР характеризується складною архітектурою і великою кількістю індикаторів (76). Науковий персонал оцінюється двома групами індикаторів, а саме абсолютними і відносними (до чисельності робочої сили, безробітних, щорічне зростання тощо). Місце науки та високих технологій в структурі економіки включає 5 груп показників:

- 1) валові внутрішні витрати на НДДКР (всього/за джерелами фінансування/за секторами економіки);
- 2) бізнес-сектор НДДКР (витрати – обсяги/за джерелами фінансування/по секторах високих технологій);
- 3) витрати на НДДКР (вищої освіти/уряду/в іноземних філіях);
- 4) технологічний баланс;
- 5) міжнародна торгівля НДДКР (за секторами).

Результативність науки оцінюється індикаторами патентної діяльності.

Відмінною особливістю системи Національного наукового фонду (США), яка включає 11 індикаторів, є акцент на оцінці результативності науки і визначенні ролі наукоємних галузей в економіці США та у світовій економіці.

Поєднання зазначених вище методик комерціалізації та основних принципів економічної синергетики дає змогу детально проаналізувати та дати оцінку сучасного стану світового ринку високих технологій, а також виявити основні тенденції його розвитку.

Література:

1. Дідківський М. Міжнародний трансфер технологій : [навч. посіб.] / М. Дідківський. – К. : Знання, 2011. – 365 с.
2. International Standard Industrial Classification of All Economic Activities, Rev.4/United Nations Statistics Division–2009 / UNSD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=27> Glossary.

3. Statistics Explained [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Glossary:High-tech_classification_of_manufacturing_industries.
4. Derived classifications for industrial performance indicators, Statistics Unit, UNDO / 58th World Statistical Congress, Dublin. – 2011 / UNSD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://2011.isiproceedings.org/papers/650375.pdf>.
5. High Technology Indicators. General Methodology. / El Instituto Nacional de Estadística. Spain. – 2012 / INE [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ine.es/en/daco/daco43/notaiaten.pdf>.
6. North American Industry Classification System. The United States Census Bureau. – 2012 / USCB [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.census.gov/eos/www/naics>.
7. Information Technology's Impact on Firm Structure: A Cross-Industry Analysis. Economics and Statistics Administration (U.S. Department of Commerce). – 1996 / ESA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.esa.doc.gov/Reports/information-technologys-impact-firm-structure-cross-industry-analysis>.
8. UNESCO's Recommendation Concerning the International Standardization of Statistics on Science and Technology. UNESCO. France; Paris. – 1978 / UNESCO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://portal.unesco.org/en/ev.phpURL_ID=13135&URL_DODO_TOPIC&URL_SECTION=201.html.
9. Frascati Manual: Proposed Standard Practice for Surveys on Research and Experimental Development, 6th edition. OECD. France; Paris. – 2002 / OECD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/science/inno>.

Бутко Б.О. Формы коммерциализации высокотехнологичной продукции

Аннотация. В статье рассмотрены формы коммерциализации высокотехнологической продукции, которые получили широкое распространение в практическом срезе; определены структурные элементы рынка высокотехнологической продукции и уровни их взаимодействия; подана детализированная классификация основных отраслей производства и индикаторов эффективности рынка высокотехнологической продукции с использованием современных практик соответствующих развитых государств и международных экономических организаций; освещены дальнейшие перспективы модификации структурных компонентов рынка на базе синергетического подхода.

Ключевые слова: коммерциализация, международное экономическое сотрудничество (МЭС), трансфер технологий, высокие технологии, высокотехнологическая продукция, услуги в сфере высокотехнологичной продукции, научно-технический обмен, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИ-ОКР), СВТ (средне- и высокотехнологичные отрасли), технология.

Butko B.O. Forms of high-tech product commercialization

Summary. Paper deals with forms of commercialization in the high-tech sphere, which is widely recognizable in practical dimension; structural elements of the high tech market and levels of their interaction are defined; classification of industries and performance indicators of high-tech market are detailed; future prospects that modify the market structural components on basis of a synergistic approach are highlighted.

Keywords: commercialization, international economic cooperation (IEC), technology transfer, high-tech, scientific and technical interchange, research and development (R&D), technology.

*Дідух Т.М.,
аспірант кафедри міжнародної торгівлі,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ІТ-АУТСОРСИНГУ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті визначено основні особливості розвитку міжнародного ІТ-аутсорсингу в Україні, розкрито його сутність, види, переваги та недоліки застосування. Показано, що аутсорсинг на даному етапі розвитку економіки не можна розглядати лише на мікрорівні, оскільки його роль у глобальному розподілі праці сьогодні дуже вагомий і він є одночасно інструментом та формою глобалізації світової економіки. Проаналізовано динаміку та визначено сучасні тенденції розвитку ринку міжнародного ІТ-аутсорсингу в Україні. Описано основні проблеми, що заважають розвитку міжнародного ІТ-аутсорсингу в Україні, рекомендовано шляхи їх подолання. Встановлено, що, незважаючи на позитивний розвиток і репутацію українських ІТ-фахівців і зростання попиту на наші послуги на глобальному ринку, Україна в напрямі міжнародного ІТ-аутсорсингу розвивається недостатньо швидко й усе ще важко конкурує зі світовими лідерами аутсорсингу інформаційних технологій.

Ключові слова: міжнародний аутсорсинг, інформаційні технології (ІТ), ІТ-аутсорсинг, ІТ-індустрія, ІТ-галузь, ІТ-бізнес, міжнародні ІТ-послуги.

Постановка проблеми. Одним з актуальних напрямів розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств є аутсорсинг інформаційних технологій. Завдяки аутсорсингу країни, що розвиваються, можуть брати активну участь у торгівлі на світовому ринку інформаційних послуг і співпрацювати з розвинутими державами на умовах взаємовигідного й обміну досвідом.

Саме ІТ-аутсорсинг є найбільш цікавим для нас із погляду подальших досліджень, адже саме міжнародний аутсорсинг інформаційних технологій є найбільш затребуваним для українських ІТ-компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Використання сучасних прогресивних технологій дає змогу збільшити темпи економічного розвитку, уникнути сировинної залежності та утвердитися в лідируючих позиціях на світовому ринку.

Нині все більша кількість учених та політичних діячів усвідомлює, що величезна роль у розвитку національних економік та світової економіки у цілому грають так звані інформаційні технології. Так, багато вітчизняних та зарубіжних учених, такі як О. Бабанін, П. Базанов, В. Білошапка, С. Боррас, М. Енрайт, І. Денісон, К. Кетельс, Д. Лук'яненко, Є. Панченко, С. Піріг, М. Портер, присвятили свої роботи дослідженню щодо проблематики розвитку міжнародного ІТ-аутсорсингу. Проте комплексних систематичних досліджень, які стосуються проблем міжнародного ІТ-ринку та перспектив розвитку ІТ-аутсорсингу в Україні, на нашу думку, недостатньо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри вагомий внесок зазначених та інших учених у

дослідження розвитку та регулювання інформаційних технологій існує об'єктивна необхідність виділення особливостей розвитку міжнародного ІТ-аутсорсингу в Україні, а саме сприятливі та несприятливі фактори, що впливають на глобалізацію ІТ галузі.

Мета статті полягає в аналізі особливостей розвитку міжнародного ІТ-аутсорсингу в Україні, а саме:

- визначенні ролі України як учасника світового ринку аутсорсингу в ІТ-галузі;
- розкритті змісту концепції аутсорсингу ІТ-послуг;
- відображенні напрямів розвитку міжнародного ринку аутсорсинг-послуг у сфері ІТ на основі відстеження його сучасних тенденцій;
- оцінці перспектив міжнародного аутсорсингу ІТ-послуг в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. ІТ-аутсорсинг (англ. IT outsourcing) – часткова або повна передача функцій із підтримки, обслуговування та модернізації ІТ-інфраструктури стороннім організаціям на умовах субпідряду.

Міжнародний ІТ-аутсорсинг передбачає делегування саме іноземній спеціалізованій компанії вирішення питань, пов'язаних із розробленням, упровадженням і супроводом інформаційних систем, технічною підтримкою та розробленням програмного забезпечення, а також обсягів робіт, пов'язаних із розвитком та підтримкою функціонування окремих ділянок системи (програмування, хостинг, тестування і т. д.).

Динамічний розвиток сучасної глобалізації веде до постійного посилення міжнародної конкуренції між товарами, компаніями, галузями і країнами, що зумовлює прагнення основних суб'єктів міжнародних економічних відносин до підвищення їх конкурентоспроможності в господарському середовищі, у тому числі шляхом використання переваг міжнародного поділу праці і поглиблення участі в ньому, змушуючи всі країни та їх господарюючі суб'єкти вести пошук нових форм міжнародної взаємодії, у число яких входить і аутсорсинг. Ефективність використання аутсорсингової стратегії підтверджується світовою практикою, яка свідчить про те, що в даний момент більше половини західних компаній використовують аутсорсинг у своїй діяльності, при цьому щорічний приріст числа угод у сфері міжнародного аутсорсингу в 2015–2016 рр. становив близько 30% [3].

Для України проблема підвищення конкурентоспроможності її господарюючих суб'єктів тим більше актуальна в силу обмеженості числа її конкурентоспроможних компаній на світовому ринку. У зв'язку із цим підприємствам надається унікальна можливість отримання вигоди від використання переваг міжнародного аутсорсингу за рахунок можливого позиціонування на сучасному ринку як у ролі постачальника аутсорсингових послуг, так і в ролі їх замовника. У першому випадку можна відзначити такі детермінанти розвитку україн-

ського ІТ-ринку: відсутність потрясінь у внутрішньо-економічній ситуації, безпечніша ситуація на Сході країни, збереження податкових умов для ФОП (низьке оподаткування найманих працівників), зниження частоти обшуків (що були широко розповсюджені на території України раніше), помірна і передбачувана регуляторна політика, позитивна репутація українських ІТ-фахівців і зростання попиту на наші послуги на глобальному ринку, привабливе співвідношення високої кваліфікації кадрів та низького рівня оплати праці, задовільного рівня розвитку інфраструктури; а в другому – завдяки отриманню доступу до дешевших або рідкісних ресурсів, новим технологіям, передового досвіду ведення бізнесу, що створює основу переходу українських підприємств на інноваційний шлях розвитку.

Минулий рік був результативним для українського ІТ-сектору: компанії продовжили нарощувати обсяги експорту та органічно зростати. За попередніми підрахунками, у 2016 р. приріст галузі становив 15–20%, а обсяг ринку зріс із \$2,5 млрд. до \$3 млрд. [3]. За відсутності зовнішніх і внутрішніх економічних потрясінь, помірної і передбачуваної регуляторної політики темпи приросту до кінця 2017 р. збережуться на рівні 2016 р. А в 2020 р. експерти аудиторської компанії PricewaterhouseCoopers обіцяють 27,2 млрд. грн. доходів до держбюджету від експортоорієнтованої ІТ-галузі [4]. Позитивна репутація українських ІТ-фахівців і зростання попиту на наші послуги на глобальному ринку сприятимуть цьому.

Також варто виділити основну з переваг України на міжнародному ринку ІТ – доступність ІКТ, що дало їй змогу посісти шосту сходинку серед 139 країн світу, у цілому поліпшивши за рік за цим показником позицію на чотири пункти. Разом із тим за оцінкою рівня конкуренції на ринку телекомунікаційних послуг нами втрачено три пункти, що перемістило нас на

80-ту сходинку. Порівняно з рейтингом минулого року найбільше було погіршено оцінку рівня використання ІКТ під час взаємодії підприємств – -17 пунктів, натомість на 35 пункти поліпшено оцінку міри забезпечення ІКТ доступом громадян до основних послуг (охорони здоров'я, освіти, фінпослуг тощо). Детальніше зі складниками (індикаторами) Індексу мережевої готовності України можна ознайомитися у таблиці нижче.

Попри все ІТ-аутсорсинг в Україні продемонструє зростання експортного сегменту на 30% найближчим часом (за оптимістичним сценарієм, тоді як за помірним – не менше 20%). Також за прогнозами аналітиків «PwC Україна» очікується збільшення удвічі, а саме на 100 тис., кількості спеціалістів в індустрії та зростання експортної виручки на \$1 млрд. Для цього індустрії потрібні передбачувана податкова політика, відсутність регуляторних бар'єрів, розвиток людського капіталу та зростання попиту на послуги розроблення на зовнішньому ринку.

Разом із тим ми вважаємо, що Україна недостатньо швидко розвивається на світовому ринку аутсорсингу й усе ще важко конкурує зі світовими лідерами ІТ-аутсорсингу. Основною причиною цього є недостатня ступінь підготовленості ринку до повноцінного застосування аутсорсингової моделі.

Одним із головних стримуючих факторів розвитку аутсорсингу є відсутність стандартизації у сфері ІТ-послуг. Розбіжності в термінології трапляються навіть на рівні визначення сервісів: під однією й тією ж назвою можуть матися на увазі різні за фактом послуги або їх набори. Крім того, сам термін «аутсорсинг» ніяк не позначений в українському законодавстві. Замість нього найчастіше вживається термін «субпідряд». Угода про рівень сервісу (SLA – Service Level Agreement) – стандартизований у всьому світі договір про надання аутсорсингових послуг – також не має загальноприйнятої юридичної

Таблиця

Складники державної конкурентоспроможності, 2016 р. [5]

Пункт аналізу	Україна		Країна-лідер	
	Місце	Балів	Балів	Назва країни
Освіта				
Якість освіти	56	4	6.2	Швейцарія
Навчання на місці роботи	94	3.7	5.7	Швейцарія
Місцева доступність спеціалізованого навчання	77	4.2	6.6	Швейцарія
Довіра				
Суспільна довіра до політиків	80	2.8	6.4	Сінгапур
Незаконні платежі та хабарі	119	2.9	6.8	Фінляндія
Фаворитизм чиновників під час прийняття рішень	109	2.5	5.8	Сінгапур
Прозорість рішень, прийнятих владою	3.7	99	6.3	Сінгапур
Співпраця				
Співробітництво у відносинах між працівником та роботодавцем	90	4.2	6.2	Норвегія
Співпраця університетів та промисловості під час здійснення досліджень та розробок	57	3.5	5.8	Швейцарія
Здатність країни утримувати таланти	127	2.5	6.1	Швейцарія
Етична поведінка фірм	106	3.4	6.3	Швеція
Оподаткування				
Тягар системи державного регулювання	74	3.4	5.6	Сінгапур
Вплив системи оподаткування на стимулювання інвестицій	133	2.5	6.2	ЮАР
Кластери				
Стан розвитку кластерів	125	3	5.6	США

форми. Регулювання правових відносин у рамках аутсорсингових контрактів відбувається здебільшого з використанням класичного договору підряду (глава 61 Цивільного кодексу) або договору надання послуг (глава 63 Цивільного кодексу) [5]. Однак під час їх укладання виникає низка складнощів через слабкість юридичного оформлення деяких умов договору.

Основні ризики і побоювання зарубіжних замовників щодо можливості використання послуг українських ІТ-аутсорсерів нині пов'язуються з відсутністю налагодженої системи організації ділового співробітництва, що включає правову підтримку, процедуру сертифікації, встановлення пільгового митного і податкового режиму, а також питання захисту інтелектуальної власності. Проте динамічність розвитку міжнародного сегмента українського ринку ІТ-аутсорсингу, особливо порівняно з внутрішньодержавним, дає змогу виділити його як двигун розвитку ІТ-аутсорсингу в Україні. Крім того, більшість аналітиків сходиться на думці, що наша держава робить перші значні кроки в розвитку сфери надання міжнародних ІТ-послуг [6].

Зокрема, хотілося б відзначити прийняття законів про спрощення експорту послуг та скасування обов'язкового укладення зовнішньоекономічного договору в письмовій формі. Тепер договір можна укладати в електронній формі, фактично по електронній пошті. Закон значно спрощує умови співпраці з іноземними замовниками у сфері експорту послуг. Він також істотно зменшує кількість способів, за допомогою яких дотримуються податки.

На нашу думку, значним кроком для лібералізації та поширення ринку ІТ-аутсорсингу буде створення законодавчої бази для можливості входу в країну міжнародних платіжних систем та глобальних системи Інтернет-розрахунків. Так, наприклад, у 2016–2017 рр. тривали переговори з найбільшим представником таких систем PayPal [7]. Разом із тим за наявного стану законодавства інтересу до України у компанії немає, а сам НБУ зайняв по відношенню до PayPal жорстку вичікувальну позицію.

Незважаючи на те що український ІТ-бізнес успішно використовує безліч альтернативних платіжних систем, PayPal досі залишається майже безальтернативним платіжним інструментом для транскордонної електронної торгівлі. Тим часом керівництво платіжної системи штучно встановило для України бар'єр на експорт послуг і продукції. Складно сказати, чи мають ці обмеження лише економічний чи також політичний підтекст. Зрозуміло одне: вони недружні і гальмують розвиток українського транскордонного e-commerce і міжнародного ІТ-аутсорсингу. А втрачає від цього в першу чергу держава.

Наступний напрям підвищення міжнародної конкурентоспроможності ІТ-сектору України є залучення припливу іноземного капіталу в сектор, вихід на іноземні ринки малих та середніх ІТ-підприємств через створення ІТ-кластерів. Трьома основними перевагами кластерів є вища продуктивність, інноваційність та створення нових підприємств [8]. Специфічною рисою кластерів є те, що ефекти, пов'язані з їх створенням, забезпечують переваги, які неможливо досягти в межах компанії. Формування таких центрів може здійснюватися в рамках державно-приватного партнерства, при цьому основний тягар фінансування лягатиме на приватні компанії.

Так, за ініціативи Lviv IT Cluster восени 2015 р. у Львові починається будівництво двосекційного будинку IT House на 72 квартири. Проект створений за підтримки Львівської міської ради для фахівців у сфері ІТ. За підтримки Kharkiv IT-Cluster

у Харкові відкрилася програма «Вікно можливостей». Вона призначена для навчання українців комп'ютерній грамотності. Lutsk IT Cluster за підтримки Луцької міської ради в Луцьку була запущена оффлайн-рекламна кампанія спеціальності/професії програміста. По всьому місту на білбордах і сітлайтах висіли плакати із закликом: «Просто стань програмістом». Dnipropetrovsk tech cluster нині працює над створенням проекту Kindergarten – спеціалізованого дитячого садка для дітей ІТ-фахівців. У серпні 2015 р. на арену вийшов Одеський ІТ-кластер, який готується презентувати нові проекти для розвитку ІТ-галузі в Україні.

Разом з тим в Україні не існує єдиної національної або регіональної кластерної політики.

Іншими важливими факторами розвитку сфери ІТ-аутсорсингу є його стимулювання та популяризація за рахунок створення державних та приватних інвестиційних фондів. Нині в Україні відсутні сильні гравці, які мотивовані на створення власних продуктів або на розвиток аутсорсингу. Крім того, переважна більшість успішних українських стартапів іде з країни. Їх ваблять глобальні ринки збуту, «розумні» гроші і великі можливості для нетворкінгу в світових центрах зростання інноваційного бізнесу. У кращому випадку в Україні залишаються команди розробників, але всі інвестиції і виручка компаній проходять через юридичних осіб – нерезидентів. Естонія, Латвія, Литва, Польща, Канада на державному рівні запускають спеціальні програми на сотні мільйонів євро із залучення з України найкращих фахівців, інноваційних підприємців. Україна поки програє війну за людський ресурс.

Так, за останні два роки з України виїхали більше 9 тис. ІТ-фахівців. Вони емігрували до США й ЄС. Фахівці виїжджають у пошуках професійного зростання і більш комфортних умов життя. При цьому масово покидають країну айтишники зі стажем сім і більше років – ті, які генерують найбільшу виручку аутсорсингових компаній. Примітно, що в умовах нестабільності, девальвації і низького рівня розвитку в країні відтік ІТ-фахівців не катастрофічний, але це все-таки серйозна загроза розвитку ІТ-ринку України.

Як один із варіантів залучення інвестицій держава розглядає створення «фонду фондів». Він потрібен для того, щоб українські стартапи отримували фінансування всередині країни і не виїжджали за кордон. Фонд фондів (ФФ) – це інструмент залучення великих інвестицій, проміжна ланка між великими світовими інвесторами, місцевими венчурними фондами і стартапами.

Створення такого фонду було ініційоване в 2016 р. керуючим партнером AVentures Capital і главою наглядової ради Української асоціації венчурного капіталу (UVCA) Андрієм Колодюком. А в липні на зустрічі президента і ІТ-спільноти визначено шість пунктів співпраці між державою та галуззю. Один із них – створення ФФ. Такий фонд дав би змогу збільшити кількість наявних у країні стартапів (близько 2 500) до 5–7 тис., а інвестиції з ФФ могли б отримати близько 800 підприємств зі сфери малого і середнього бізнесу. Це дало б змогу створити близько 100 тис. нових робочих місць у сфері технологій та зупинити відтік інтелекту з України. Разом із тим даний проект залишився проектом. Станом на 2017 р. робота зі створення такого фонду була зупинена.

Наступним пунктом, який би хотілося відзначити, є розвиток технологічної забезпеченості та мережевої інфраструктури в Україні. Згідно з нещодавно опублікованим Всесвітнім економічним форумом (World Economic Forum) Глобальним зві-

том про розвиток інформаційних технологій-2016 (The Global Information Technology Report), Україна за рівнем розвитку інформаційно-комунікаційних технологій цього року посіла 64-ту рейтингову позицію серед 139 країн світу, поліпшивши за рік результати на сім пунктів [9].

Незважаючи на поліпшення наших показників, Україна продовжує суттєво поступатися у розвитку ІКТ країнам СНД і Східної Європи. Причиною досить низьких позицій України в рейтингу, як і торік, є відставання за складниками, що характеризують політичне і регуляторне середовище, – 113-та позиція та низький рівень використання ІКТ урядом – 114-та позиція.

Дослідниками відзначено низьку ефективність наших законотворчих органів (120-та позиція), судової системи (131-та позиція за оцінкою незалежності судів та 123-та – за легкістю оскарження дій уряду приватним бізнесом), проблеми із захистом інтелектуальної власності (120-та позиція). Факторами, що стримують розвиток ІКТ у нашій країні, є низький рівень освоєння нових технологій бізнесом (100-та позиція) та низький рівень впливу ІКТ на появу нових бізнес-моделей (113-та позиція).

Також учасники вітчизняного ІТ-ринку повинні сфокусуватися більше на людському й організаційному капіталі і розумно вкладати кошти у них, щоб якісно підготуватися до міжнародних ринкових умов. Більшість представників компанії скаржаться, що страждають від трудового законодавства та низької мобільності кадрів в Україні. Поки що для цих галузей значно превалює значення внутрішнього ринку – його обсяг у 2016 р. становив \$8,5 млрд. Експорт же через низку причин залишається на низькому рівні – лише \$642 млн. За різними оцінками, в Україні налічується до 4 тис. ІТ-компаній. 85% компаній – це малі та середні компанії з чисельністю персоналу менше 80 осіб. Основна частина компаній розташована у великих містах України: Києві (44,9%), Харкові (18,7%), Львові (9,3%), Дніпрі (8,2%) та Одесі (5,5%). В Україні розташовані офіси 13 топових компаній, що потрапили в щорічний рейтинг кращих аутсорсингових компаній The 2017 Global Outsourcing 100, опублікований Міжнародною асоціацією IAOP. Серед них:

- SoftServe (більше 4 тис. співробітників, головний офіс у Львові);
- ELEKS (більше 900 співробітників, головний офіс у Львові);
- Miratech (більше 700 співробітників, головний офіс у Києві);
- Sigma Software (більше 700 співробітників, головний офіс у Харкові, українська компанія у складі шведської консалтингової групи Sigma);
- EPAM (більше 4 тис. співробітників в Україні, головний офіс у США);
- Luxoft (більше 3 тис. співробітників в Україні, головний офіс у Швейцарії);
- Ciklum (більше 2 тис. співробітників в Україні, головний офіс у Данії);
- Intetics (більше 200 співробітників в Україні, головний офіс у США).

Але за відсутності сприятливих умов для легальної економічної діяльності та формування «економіки довіри» на основі максимального врахування інтересів усіх суб'єктів господарювання для розвитку міжнародного ІТ аутсорсингу більшість компаній надають перевагу веденню тіньової економіки.

Тінізація ІТ-бізнесу набуває широкого поширення за причин низьких показників соціально-економічного розвитку,

недостатнього законодавства, високого рівня оподаткувань, а також надмірної бюрократизації правил господарського життя та корупції. Всі перераховані процеси в наявності в нашій країні і становлять основоположну причину розвитку специфічного організаційно-технічного укладу – тіньових економічних стосунків ринку ІТ-аутсорсингу в Україні.

Висновки. Однією з найбільш сучасних і успішних бізнес-моделей, що дають змогу досягти значних конкурентних переваг, є аутсорсинг, зокрема ІТ-аутсорсинг, який передбачає делегування зовнішній спеціалізованій компанії вирішення питань, пов'язаних із розробленням, упровадженням і супроводом інформаційних систем як на рівні інфраструктури підприємства (технічна підтримка обладнання та/або написання програмного забезпечення), так і обсягів робіт, пов'язаних із частковою підтримкою функціонування системи.

Завдяки аутсорсингу країни, що розвиваються, можуть брати активну участь у торгівлі на світовому ринку інформаційних послуг і співпрацювати з розвинутими державами на умовах взаємовигоди й обміну досвідом.

Саме тому ІТ-аутсорсинг набуває все більшої важливості для України, адже міжнародний аутсорсинг інформаційних технологій є найбільш затребуваним для українських ІТ-компаній.

Виділені основні детермінанти, що сприяють розвитку ринку міжнародного ІТ-аутсорсингу в Україні, а саме: відсутність потрясіння у внутрішньоекономічній ситуації, безпечніша ситуація на Сході країни, збереження податкових умов для ФОП (низьке оподаткування найманих працівників), зниження частоти обшуків (що були широко розповсюджені на території України раніше), помірні і передбачувана регуляторна політика, позитивна репутація українських ІТ-фахівців і зростання попиту на наші послуги на глобальному ринку.

Україна в напрямі міжнародного ІТ-аутсорсингу розвивається недостатньо швидко і все ще важко конкурує зі світовими лідерами аутсорсингу інформаційних технологій. Основною причиною цього є недостатня ступінь підготовленості ринку до повноцінного застосування аутсорсингової моделі, а саме: недостатня стандартизація у сфері ІТ-послуг, що зумовлює відсутність налагодженої системи організації ділового співробітництва, недосконалість законодавчої бази для можливості входу в країну міжнародних платіжних систем та глобальних систем Інтернет-розрахунків, проблеми залучення припливу іноземного капіталу в ІТ-сектор, разом із тим відсутність єдиної національної або регіональної кластерної політики та державних і приватних інвестиційних фондів.

Проведені дослідження та виявлені детермінанти розвитку міжнародного ринку ІТ-аутсорсингу в Україні дають змогу подальші наукові розробки спрямувати на розвиток теоретичних аспектів аутсорсингу ІТ-проектів та запропонувати прикладні підходи до його використання.

Література:

1. Анікін Б.А. Аутсорсинг і аутстафінг: високі технології менеджменту: учб. допомога. М.: ИНФРА-М, 2006. С. 71.
2. Keech R. William; Munger, Michael C.; Simon, C. (2012). Market Failure and Government Failure. In Public Choice World Congress. Miami.
3. Яким буде 2017 рік для ІТ-аутсорсингу в Україні – прогнози топ-менеджерів провідних компаній. URL: <http://biz.nv.ua/ukr/publications/jakim-bude-2017-rik-dlja-it-outsorsingu-v-ukrajini-prognozi-top-menedzheriv-providnih-kompanij-462548.html>.
4. 5 перемог та 5 поразок ІТ України в 2016 році. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/391793/5-peremog-ta-5-porazok-it-ukrayiny-v-2016-rotsi>.

5. Цивільний кодекс України: офіц. текст, станом на 19 липня 2017 р. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2017. № 48. Ст.436
6. Матвій І.Є. Особливості розвитку IT-аутсорсингу в Україні. Львів: Львівська політехніка, 2013.
7. PayPal веде переговори з Нацбанком про розширення сервісу в Україні. URL: <http://biz.nv.ua/ukr/markets/paypal-vede-z-natsbankom-peregovori-pro-rozshirennya-servisu-v-ukrajini-113003.html>.
8. Delgado M. Clusters and Entrepreneurship. Journal of Economic Geography. 2010. № 10.4. P. 495–518.
9. Klaus S. The Global Competitiveness Report 2016–2017. URL: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf.
10. Мешко Н.П., Костюченко М.К. Перспективи розвитку сфери IT як провідної інноваційної галузі України. Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Менеджмент інновацій. 2015. Т. 23. Вип. 4. С. 71–77.

Дидух Т.Н. Детермінанти розвитку міжнародного IT-аутсорсинга в Україні

Анотація. В статті определены основні особливості розвитку міжнародного IT-аутсорсинга в Україні, раскрыты его сутність, види, переваги та недоліки застосування. Продемонстровано, що аутсорсинг на даному етапі розвитку економіки не можна розглядати тільки на мікрорівні, оскільки його роль в глобальному розподілі праці сьогодні дуже важлива і він є одночасно інструментом і формою глобалізації світової економіки. Проаналізована динаміка і определены сучасні тенденції розвитку ринку міжнародного IT-аутсорсинга в Україні. Описані основні проблеми, перешкоди розвитку міжнародного IT-аутсорсинга в Україні, рекомендовані шляхи їх подолання. Установлено, що, незважаючи на позитивне розвиток і репутацію

українських IT-спеціалістів і зростання попиту на наші послуги на глобальному ринку, Україна в напрямленні міжнародного IT-аутсорсинга розвивається недостатньо швидко і все ще важко конкурує з світовими лідерами аутсорсинга інформаційних технологій.

Ключевые слова: міжнародний аутсоринг, інформаційні технології (IT), IT-аутсорсинг, IT-індустрія, IT-отрасль, IT-бізнес, міжнародні IT-послуги.

Didukh T.M. Features of economic development of international IT-outsourcing in Ukraine

Summary. The article outlines the main features of the development of international IT outsourcing in Ukraine, discloses its essence, types, advantages and disadvantages of its application. It is shown that outsourcing at this stage of economic development can not be considered only at the micro level, since its role in the global division of labor today is very important and it is simultaneously an instrument and a form of globalization of the world economy. The development dynamics and trends of the international IT-outsourcing market in Ukraine are determined in the article. Main problems that hinder the development of international IT outsourcing in Ukraine are described, and ways of overcoming them are recommended. It has been established, that despite the positive development and reputation of Ukrainian IT specialists and the growth in demand for their services in the global market, Ukraine is not developing fast enough/ it is still hard to compete with global leaders in the international IT outsourcing.

Keywords: international outsourcing, information technology (IT), IT-outsourcing, IT-industry, IT-industry, IT-business, international IT-services.

Овчаренко А.С.,
аспірант кафедри міжнародної торгівлі,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

МІЖНАРОДНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОГРАМИ ПІДТРИМКИ ТА ПОПУЛЯРИЗАЦІЇ ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА

Анотація. Розкрито місце та роль Міжнародної федерації органічного руху в поширенні та розвитку органічного виробництва у світі (Organic 3.0). Охарактеризовано основні програми фінансової підтримки та стимулювання органічного методу виробництва у ЄС (Спільну аграрну політику на 2014–2020 рр.). Досліджено основні ініціативи сприяння прогресу європейського органічного руху до 2030 р. (Organic Vision 2030).

Ключові слова: органічне фермерство, програми розвитку, ЄС, міжнародна організація, зелені виплати.

Постановка проблеми. У контексті сталої моделі споживання, деградації та критики традиційного методу сільськогосподарського виробництва успішна світова практика ведення «зеленого бізнесу» підкреслює актуальність органічного методу. Невідповідність попиту та пропозиції вимагає інтенсивного стимулювання розвитку органічного сектору, що можливе за рахунок державної фінансової підтримки, створення сприятливого інституційного середовища. Дедалі більше економік світу розробляють власні програми підтримки та стимулювання органічного виробництва на базі власних ресурсів або у співпраці з міжнародними органічними організаціями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Світовий досвід державної підтримки органічного виробництва досліджено такими вітчизняними вченими, як: Н.П. Новак [1], О.М. Маслак [2], О.В. Ходаківська [3], Ю.С. Завадська [4], В.І. Артиш, Р.М. Безус та ін. Зарубіжними науковцями, які вивчають регуляторне та політичне середовище органічного виробництва в ЄС, є Ніколя Лампкін, Керолін Фостер, Сюзанна Падель, Пітер Мідмор, Світлана Рольєвич Ніколіч, Предраг Вукович, Біляна Груєч [5] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Динамічний розвиток органічного фермерства та зростання глобального ринку органічних агропродовольчих товарів потребує фінансової підтримки державного та приватних секторів. Із трансформацією споживчих уподобань, активним використанням альтернативних методів сільського господарства, екологізацією міжнародної торгівлі тощо виникає необхідність підтримки розвитку органічного фермерства. Оскільки під впливом певних екологічних, економічних та соціальних факторів програми мають на постійній основі вдосконалюватися та переглядатися, виникає необхідність перманентного моніторингу актуальних програм підтримки органічного виробництва.

Мета статті полягає у характеристиці актуальних програм розвитку та підтримки органічного землеробства на глобальному та наднаціональному рівнях.

Вклад основного матеріалу дослідження. «Зелений бізнес» – одна з найпоширеніших та найпривабливіших бізнес-стратегій останнього десятиріччя. Обговорення питань

глобального потепління та скорочення природних ресурсів змушують компанії змінювати свої підходи до ведення бізнесу. Зелена практика підприємництва дає змогу компаніям та фірмам не тільки отримувати соціальні переваги, такі як громадська підтримка та скорочення викидів вуглецю, а й економічні переваги, серед яких – економія ресурсів, скорочення затрат на виробництво та фінансова підтримка з боку держави.

Зелена промисловість спрямована на отримання прибутку, маючи незначний або навіть позитивний вплив на навколишнє середовище. Сталість виступає важливим аспектом під час прийняття рішень у всій організації, що має прояв у мінімізації споживання, виробництва шкідливих хімікатів та ліквідування відходів. Визнаючи вичерпність природних ресурсів нашої планети або, можливо, потенційні економічні можливості, зелена промисловість прагне задовольнити поточні вимоги світової спільноти, враховуючи майбутні перспективи, зокрема застосовуючи органічний метод виробництва.

Наявність програм розвитку органічного виробництва є важливим складником поширення та вдосконалення практики ведення органічного фермерства у більшості країн світу у зв'язку з його вагомими перевагами для економіки та суспільства у цілому. Залежно від рівня поширення ініціативи можна поділити на глобальні, наднаціональні, державні та локальні (місцеві).

Існує велика кількість організацій, які задіяні в просуванні, регулюванні та вивчені органічного виробництва на міжнародному рівні. До них необхідно віднести: Міжнародну федерацію органічного сільськогосподарського руху (IFOAM), Міжнародний центр дослідження органічних агропродовольчих систем (ICROFS), Органік Епринтс (Organic Eprints), Альянс центру органічних досліджень (ORCA), Дослідницький інститут органічного сільського господарства (FiBL), Міжнародну спільноту з досліджень органічного сільського господарства (ISO FAR).

На міжнародному рівні програми стимулювання органічного виробництва розробляються Міжнародною федерацією органічного сільськогосподарського руху (IFOAM), метою існування якої є сприяння розвитку, співробітництву та інноваціям в органічному секторі. За час свого існування організація розробила три основні стратегії поширення та розвитку органічної системи, актуальною версією якої є ініціатива Organic 3.0 [6]. Завданнями програми є виведення органічної продукції з нішевого сегмента, налагодження діалогу між виробниками та споживачами з урахуванням усіх місцевих особливостей ведення органічного виробництва в країнах-практикантах. Програму поділено на шість основних цілей, досягнення яких сприятиме встановленню дійсно «сталого моделі розвитку сільського господарства» (табл. 1).

У 2016 р. глобальною організацією було витрачено більше

1,6 млн. євро (1,89 млн. дол. США) на програми розвитку органічного виробництва (рис. 1). Міжнародною федерацією органічного сільськогосподарського руху було створено технологічну інноваційну платформу (TIPI) [8], мета існування якої полягає у сприянні міжнародному співробітництву в галузі досліджень, обміну науковими знаннями про органічні продукти харчування, застосування та впровадження інновацій та наукових знань відповідно до принципів органічного землеробства.

Оскільки учасниками Міжнародної федерації органічного руху є більше 120 країн, вона є єдиною глобальною організацією, відповідальною за світовий розвиток органічного фермерства. Окремі країни або групи країн розробляють свої власні плани розвитку органічного сільського господарства відповідно до їх внутрішніх потреб та з урахуванням їх специфічних особливостей.

На наднаціональному рівні програми розвитку органічного виробництва розробляються наднаціональним урядом ЄС. У 2013 р. Європейською Комісією було прийнято «Спільну аграрну політику на 2014–2020 рр.», яка покликана поширити сталий розвиток та сприяти подоланню екстремальних кліматичних умов, особливе місце в якій відведено органічному сільському господарству (табл. 2).

Порівняно з попередніми програмами розвитку в «Спільній аграрній політиці на 2014–2020 рр.» збільшено підтримку органічного виробництва, зокрема органічні ферми (під цю категорію підпадають повністю та частково органічні компанії) автоматично отримують «зелені виплати», підтримка закладена в таких статтях [11]:

1. Стаття 15 (4g) «Консультаційні послуги, управління фермами та послуги з надання допомоги фермерам». Надання порад із ведення органічного господарства.

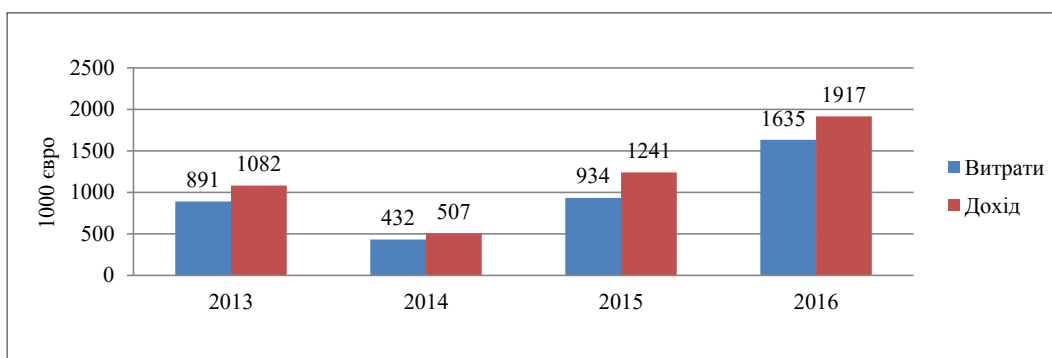


Рис. 1. Витрати та доходи Міжнародної федерації органічного руху на/від органічні програми розвитку, 2013–2016 рр., 1 000 євро [9]

Таблиця 1

Центральні цілі стратегії розвитку органічного руху в програмі Organic 3.0

Назва цілі програми Organic 3.0	Характеристика
1. Культура інновацій	Заохочення традиційних фермерів до впровадження альтернативних практик. Пошук традиційних та новітніх соціальних, екологічних та технологічних нововведень, оцінка їх ризиків впливу та потенціалу.
2. Постійне вдосконалення практик	Постійне вдосконалення операцій та систем в екологічних, соціальних, економічних, культурних векторах. Виробники мають право самостійно вибрати вектор розвитку, однак диверсифікація є бажаною. Програма містить рекомендації щодо визначення пріоритетних напрямів розвитку, які мають найбільший ефект. Фермери, переробники та трейдери повинні використовувати відповідний інструмент для оцінки своїх власних операцій, демонструючи постійні вдосконалення.
3. Поєднання шляхів досягнення прозорості та чесності	Досягнення прозорості та чесності ведення органічного господарства шляхом залучення третьої сертифікаційної сторони, впровадження нових методів перевірки ланцюгів вартості (сучасна автентифікація та технології відстеження).
4. Кооперація на базі взаємних інтересів	Створення альянсів з рухами та організаціями, які переслідують подібні цілі та завдання, метою яких є пропаганда сталих методів ведення сільського господарства, зокрема потенційними партнерами виступають прихильники агроєкології, справедливої торгівлі, рухи за права дрібних та сімейних фермерств, «зеленої моди», міського сільського господарства тощо.
5. Всебічне розширення прав усіх учасників органічного вир-ва (від фермера до кінцевого споживача)	Підтримка малих та середніх органічних ферм, справедливий розподіл виручки, прозоре та справедливе встановлення цін на продукцію, підтримка жіночої робочої сили тощо.
6. Справедлива вартість та розрахунок собівартості	Необхідність установаження справедливої ціни шляхом скасування дотацій на добрива, посилення податкового тиску на компанії-забрудники, маркування ГМО продукції та її подібних. Державні субсидії та прями виплати фермерам мають бути спрямовані на розвиток практик, які виробляють суспільні товари та надають послуги з обслуговування екосистеми.

Джерело: побудовано автором на основі [7]

Розподіл бюджету ЄС у рамках «Спільної аграрної політики на 2014–2020 рр.»

Сфери розподілу бюджету ЄС	Млрд. євро (млрд. дол. США)	% від загального бюджету ЄС на сільське господарство
Загальний бюджет ЄС на розвиток сільського господарства	411,7 (485,31)	100%
«Зелені платежі»		
Загальний національний розмір прямих виплат на 2014–2020 рр.	297,6 (350,81)	72,3%
«Зелені платежі» (максимум 30% від прямих платежів)	89,3 (105,27)	21,7%
Проблеми клімату та навколишнього середовища		
Внесок у поліпшення екології та подолання кліматичних проблем, у тому числі в розвиток органічного сільського господарства	29,7 (35,01)	7,2%
Підтримка органічного землеробства (виплати за переробку та обслуговування)		
Підтримка сільського господарства в рамках EAFRD ¹	6,3 (7,43)	1,5%
Загальні державні витрати (ЄС та держав-членів) на підтримку органічного сільського господарства	9,9 (11,67)	
Загальні витрати на поліпшення навколишнього середовища та подолання кліматичних змін у сільському господарстві		
Бюджет ЄС на перехід до екологічного та кліматично дружнього сільського господарства	119 (140,28)	28,9%

Джерело: побудовано автором на основі [10]

2. Стаття 16 (1а (ii)) «Якісні схеми для сільськогосподарської продукції та продуктів харчування». Зазначено, що органічне фермерство має право отримати фінансову підтримку від ЄС.

3. Стаття 17 (3) «Інвестиції у фізичні активи». Ставка підтримки органічного виробництва становить 40%, однак вона може бути підвищена на додаткові 20% для молодих фермерів, органічних виробників та ін.

4. Стаття 29 «Органічне фермерство». Надання підтримки фермерам за 1 га на період від 5 до 7 років. Виплати здійснюються щорічно та можуть покривати додатково транзитні втрати (+20% виплат) для групи фермерів до 30%. Політикою передбачено підтримку у розмірі 600 євро на рік за 1 га для дворічних рослин, 900 євро для багаторічних рослин, 450 євро – для інших.

Надання допомоги згідно з вищезазначеною програмою має заохотити традиційних фермерів до переходу на органічне виробництво, а для органічних підприємств може стати стимулом для збільшення обсягу органічного виробництва, сприяти біорізноманіттю та кооперації. Спільна аграрна політика має деякі недоліки, які можуть стати причиною зменшення або повної відмови від підтримки органічного виробництва країнами за рахунок відокремлення органічного виробництва від інших альтернативних практик, які також є обов'язковими до виконання. Іншою проблемою, яка потенційно може виникнути, є збільшення розриву між рівнями підтримки між країнами – членами ЄС.

Варто зазначити, що заохочення популяризації органічної агропродовольчої продукції також має місце в європейській програмі, яка спрямована на стимулювання споживання молочних продуктів, свіжих фруктів та овочів в освітніх закладах. У даній програмі органічне виробництво представлено в двох пунктах: 10, 11 статті 23 «Допомога під час постачання шкільних фруктів та овочів, молока, проведення навчальних заходів та пов'язаних з ними витрат» [12], де зазначено:

– пункт 10: для забезпечення ефективності шкільної ініціативи держави-члени мають проводити освітні заходи, які мають сприяти відновленню зв'язку між учнями та сільським господарством, зокрема через такі заходи, як відвідування ферм

та розширення асортименту агропродовольчих товарів. Заходи також можуть бути спрямовані на інформування дітей про здорові харчові звички, місцеві харчові ланцюги, органічне землеробство, стійке виробництво або боротьбу з продовольчими відходами;

– пункт 11: держав-членів заохочують до місцевих та регіональних закупівель органічних продуктів тощо.

Програма діятиме з 1 серпня 2017 р. до 31 липня 2021 р. [13], в якій закладений щорічний бюджет у розмірі 250 млн. євро (294,70 дол. США), де на закупівлю молочної продукції виділено 100 млн. євро (117,88 млн. дол. США), на овочі та фрукти – 150 млн. євро (176,82 млн. дол. США). Дана програма створює нові можливості для органічного фермерства в контексті збільшення частки органічної продукції в освітніх закладах.

Особливістю забезпечення розвитку органічного господарства є постійний перегляд правил та стандартів регулювання органічної продукції, які мають відповідати спільним цілям та інтересам країн – членів ЄС, а також поточним вимогам світової спільноти, зокрема світовим правилам торгівлі. У кінці 2017 р. Комітетом із питань сільського господарства ЄС було прийнято рішення розробити нове законодавство щодо органічного виробництва та маркування, яке має набрати чинності в 2021 р. (у разі прийняття). Оскільки органічне господарство активно поширюється та розвивається в останні 10 років, ЄС зацікавлений у подальшому стимулюванні органічного виробництва для зменшення частки імпорту відповідної продукції

Основні зміни будуть стосуватися встановлення жорсткіших стандартів для імпортової продукції [14], тобто імпортна органічна продукція має відповідати європейським правилам замість відповідності еквівалентним стандартам, посиленню контролю на усіх етапах виробничого циклу, забезпеченню споживачів актуальною та достовірною інформацією щодо органічного виробництва. Метою даних зобов'язань є підвищення довіри споживачів до органічного виробництва. Нові правила також мають спростити процес отримання органічного серти-

¹ Європейський аграрний фонд розвитку сільських районів (the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD))

Домінанти формування органічного сектору до 2030 р. в ЄС

Екологічні:	Технологічні:
<ul style="list-style-type: none"> – кліматичні зміни (підвищення температури, посилення екстремальних кліматичних умов, дефіцитність водних ресурсів у деяких регіонах); – екосистемні послуги (деградація, ерозія, зниження рівня родючості ґрунтів, втрата запилювачів); – енергетичні ресурси (зважаючи на відсутність імпорту енергоносіїв, видобуток шельфового газу, нове джерело енергії – реактор атомного синтезу); – земельні ресурси (виробництво біодизеля, захоплення землі²) 	<ul style="list-style-type: none"> – біотехнології, нанотехнології та синтетична біологія; – сенсорні технології в сільському господарстві, дрони та агророботи; – діджиталізація та розвиток інформаційно-комунікаційних технологій; – альтернативна протеїнова їжа (комахи та водорості)
Економічні:	Соціальні:
<ul style="list-style-type: none"> – корпоративна консолідація компаній, поява нових лідерів із країн, що розвиваються; – вертикальне та урбаністичне фермерство; – економіка, яка базується на репутації 	<ul style="list-style-type: none"> – старіння нації, домінування одноосібних фермерств; – спільне споживання

Джерело: побудовано автором на основі [15]

фікату малим бізнесом. ЄС прагне гармонізувати та спростити правила виробництва, охопивши більший асортимент органічної продукції. Нове законодавство має бути розглянуте Європейським парламентом та Комісією в першій половині 2018 р.

Визначальною особливістю глобалізації є оцінка потенційних ризиків економічного розвитку, оскільки XXI ст. характеризується екстремальними кліматичними умовами, глобальним потеплінням, прогресивним зростанням населення світу, забрудненням земельного, водного та повітряного просторів тощо. Реорганізація сільського господарського сектору та його забезпечення залишається одним із центральних завдань світових економік. Важливим напрямом у сільській господарській політиці ЄС є забезпечення цільового розвитку органічного фермерства. Представництвом міжнародної федерації органічного руху в Європі розроблено «бачення» європейського органічного сектору до 2030 р. Перспектива складається із цілей, напрямів та завдань, які мають підготувати органічний рух до майбутніх політичних, кліматичних та маркетингових змін (табл. 3).

Міжнародним європейським органічним рухом було розроблено «Органічну карту» (Organic Roadmap to Sustainable Food and Farming Systems in Europe), до якої входять три програми [16]:

1. «Органіка на кожному столі» (Organic on every table): визнання переваг органічного виробництва як законодавцями, так і споживачами; активна пропаганда органічного землеробства; забезпечення високого рівня доступності органічної продукції; в органічному господарстві задіяно більше половини європейських ферм.

2. «Вдосконалюй – Надихай – Доставляй» (Improve – Inspire – Deliver): органічна система є сталою, постійно вдосконалює свою діяльність та надихає на зміни; знання, освіта та навчання допомагають установлювати зв'язок між суспільством та сільським господарством; органіка забезпечує правильне та стале харчування.

3. «Справедлива гра – Справедлива винагорода» (Fair play – Fair pay): справедливий розподіл влади та вартості у всій системі дистрибуції; нові моделі бізнесу та комунікацій, сприяють установленню довірливих відносин між учасниками; підтримка органічного фермерства та справедливе встановлення ціни.

² «Захоплення земель» – надзвичайно масштабне придбання землі (придбання, лізинг).

Органічне виробництво відіграє важливу роль у виробництві якісних продуктів харчування, створює бізнес-можливості та позитивно впливає на навколишнє середовище. Воно забезпечує досягнення «сталих цілей розвитку ООН».

Висновки. Необхідність розроблення та здійснення програм підтримки та фінансування органічного виробництва зумовлена групою економічних, соціальних та екологічних причин. Залежно від географічного охоплення такі ініціативи мають міжнародний, регіональний, національний та місцевий характер. Найвпливовішою міжнародною організацією, відповідальною за популяризацію органічного виробництва у світі, є Міжнародна федерація органічного сільськогосподарського руху, програми якої встановлюють загальні сфери розвитку органічного сектору, зокрема це розвиток інновацій, посилення кооперації, справедлива торгівля тощо. На регіональному рівні – наднаціональні програми ЄС, в яких закладено методи фінансової підтримки та стимулювання органічного сільського господарства. Зокрема, це «Спільна аграрна політика на 2014–2020 рр.» та «Бачення Європейського руху до 2030 року».

Література:

1. Новак Н.П. Світовий досвід державної підтримки виробництва органічної продукції. К.: ДКС Центр, 2016.
2. Маслак О.М. Міжнародний досвід державної підтримки виробництва органічної продукції. Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». 2014. С. 72–76.
3. Ходаківська О.В., Корчинська С.Г. Світова практика державного регулювання та підтримки органічного виробництва. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. Економічні науки. 2011. № 113.
4. Завадська Ю.С. Державна підтримка в системі регулювання розвитку ринку органічної агропродовольчої продукції. Вісник ХНАУ. 2012. № 5. С. 212–222.
5. Measures to support the development of organic farming in the eu and serbia / S. Roljević Nikolić, P. Vuković, B. Grujić. Economics of Agriculture. 2017. № 1. С. 323–337.
6. The Future of the Organic Movement: Organic 3.0 URL: <https://foodtank.com/news/2015/12/the-future-of-the-organic-movement-organic-3-0/>.
7. Arbenz Markus, Gould David and Stopes Christopher, 2016, Organic 3.0 – for truly sustainable farming and consumption, IFOAM Organics International, Bonn and SOAAN, Bonn. URL: https://www.ifoam.bio/sites/default/files/organic3.0_v.2_web_0.pdf.

8. Niggli U., Andres C., Willer H. and Baker B. P. (2017): A Global Vision and Strategy for Organic Farming Research– Condensed version. Version February, 2017. TIPI–Technology Innovation Platform of IFOAM–Organics International, % Research Institute of Organic Agriculture (FiBL), Frick, Switzerland.
9. IFOAM, Annual reports URL: <https://www.ifoam.bio/en/our-library/annual-reports>.
10. Stolze, M., Sanders, J., Kasperczyk, N., Madsen, G., Meredith, S., (2016): CAP 2014-2020: Organic farming and the prospects for stimulating public goods. IFOAM EU, Brussels.
11. Regulation (EU) No 1305/2013 on support for rural development by the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD) and repealing Council Regulation (EC) № 1698/2005.
12. Regulation (EU) 2016/791 of the European Parliament and of the Council of 11 May 2016 amending Regulations (EU) № 1308/2013 and (EU) № 1306/2013 as regards the aid scheme for the supply of fruit and vegetables, bananas and milk in educational establishments.
13. School scheme for milk, fruits and vegetables // European Council of the European Union Press Release 173/16. – 2016. URL: <http://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2016/04/11/school-scheme-for-milk-fruits-and-vegetables/>.
14. New EU regulation on organic farming // Recent developments in European Consumer Law. 2017. URL: <http://recent-ecl.blogspot.com/2017/11/new-eu-regulation-on-organic-farming.html>.
15. Transforming food & farming: an organic vision for Europe in / Y. Barabanova, R. Zanol, M. Schlüter, C. Stopes. – 2015. URL: <http://www.ifoam-eu.org/sites/default/files/413-ifoam-vision-web.pdf#page=7>.
16. Organic Vision 2030 URL: http://www.efrc.com/?i=articles.php&art_id=909&go=Information%20and%20publications.

Овчаренко А.С. Международные и региональные программы поддержки и популяризации органического производства

Аннотация. Раскрыты место и роль Международной федерации органического движения в распространении и развитии органического производства в мире (Organic 3.0). Охарактеризованы основные программы финансовой поддержки и стимулирования органического метода производства в ЕС (Единая аграрная политика на 2014–2020 гг.). Исследованы основные инициативы содействия прогрессу европейского органического движения до 2030 г. (Organic Vision 2030).

Ключевые слова: органическое фермерство, программы развития, ЕС, международная организация, зеленые выплаты.

Ovcharenko A.S. Global and regional support schemes and popularization of organic farming

Summary. The article reveals the place and role of the International Federation of Organic Agriculture Movements in spreading and developing organic production globally (Organic 3.0). The main schemes of financial support and stimulation of the organic production method in the EU are characterized (Common Agricultural Policy 2014 – 2020). The initiatives that contribute to the progress of the European organic movement until 2030 are explored (Organic Vision 2030).

Keywords: organic farming, schemes, EU, international organization, green payments.

Корінь М.В.,*к.е.н., доцент кафедри економіки та управління
виробничим і комерційним бізнесом,**Український державний університет залізничного транспорту*

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В УМОВАХ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Анотація. У статті досліджено підходи до визначення змісту категорії «транскордонне співробітництво», що дало змогу розглядати транскордонне співробітництво залізничного транспорту з погляду відносини між залізницями декількох сусідніх країн, що реалізуються на засадах транспарентності і спрямовані на підтримання експлуатаційної та техніко-технологічної інтероперабельності залізниць за рахунок реалізації спільних інфраструктурних проектів розвитку. Подано загальні та специфічні принципи транскордонного співробітництва залізничного транспорту. Систематизовано чинники розвитку транскордонного співробітництва українських залізниць шляхом виділення чинників глобального, національного та галузевого рівнів розвитку.

Ключові слова: залізничний транспорт, транскордонне співробітництво, розвиток, принципи, чинники.

Постановка проблеми. Вигідне географічне положення України на перетині міжнародних транспортних шляхів створює величезні можливості для реалізації її транзитного потенціалу та розвитку зовнішніх економічних зв'язків. В умовах затвердження європейського вектору інтеграції України залучення залізничного транспорту в систему міжнародних економічних відносин на засадах транскордонного співробітництва створює підґрунтя для втілення проектів розвитку українських залізниць, наближення якості транспортно-логістичних послуг до рівня європейських стандартів та збільшення експорту транспортних послуг «Укрзалізниця».

Незважаючи на те що розширення меж транскордонного співробітництва та збільшення експорту транспортних послуг визначено одним зі стратегічних векторів розвитку залізничного транспорту України, практична реалізація проектів транскордонного співробітництва українських залізниць виявляється формальною та малоефективною. Так, за даними ПАТ «Укрзалізниця», станом на кінець 2017 р. основними країнами-партнерами у сфері міжнародного співробітництва українських залізниць виступають такі розвинуті європейські країни, як Словаччина, Німеччина, Польща, Угорщина, Румунія, Чехія, Швейцарія та Італія. Однак, незважаючи на це, більшість аспектів їх міжнародної взаємодії з ПАТ «Укрзалізниця» стосується організації залізничного сполучення через український кордон та постачання для потреб вітчизняної галузі тягового рухомого складу [1; 2]. Зокрема, за період із 1992 по 2017 р. між урядом України, ПАТ «Укрзалізниця» та залізницями інших країн укладено 10 міжнародних загальнотранспортних договорів про принципи співпраці та умови взаємовідносин у галузі транспорту і 22 угоди про співробітництво в галузі залізничного транспорту [3].

Однак, незважаючи на це, в умовах інтеграції країни в Європейське Співтовариство ПАТ «Укрзалізниця» має яко-

мога швидше подолати власну технологічну відсталість і забезпечити якість транспортно-логістичного обслуговування на рівні європейських стандартів. У цьому аспекті співробітництво із залізницями сусідніх європейських країн має розглядатися як стратегічні точки зростання вітчизняного залізничного транспорту за рахунок створення можливостей для використання досвіду європейських залізниць у системі управління галуззю, обміну провідними технологічними досягненнями та реалізації спільних проектів інфраструктурного зростання. У зв'язку із зазначеним актуальності набуває питання розроблення теоретичного базису розвитку залізничного транспорту на засадах транскордонного співробітництва, що встановлював би основоположні принципи поглиблення співпраці залізниць для реалізації спільних проектів їх інфраструктурного розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню різних аспектів розвитку залізничного транспорту присвятили свої публікації такі провідні вчені вітчизняної наукової школи, як В.Л. Дикань, О.В. Зубенко, О.Г. Кірдіна, О.М. Полякова, І.В. Токмакова та ін. [4–8]. Теоретичні основи транскордонного співробітництва висвітлено у працях В. Балабанова, К. Верхоланцевої, В. Засадко, Н. Мікула та ін. [9–11]. Разом із цим, незважаючи на достатню розробленість питань щодо інструментарію забезпечення економічного зростання залізничного транспорту України, в умовах формування міжнародних транспортно-логістичних систем транскордонне співробітництво українських залізниць створює можливість для активізації процесів інфраструктурного розвитку галузі і, відповідно, потребує розроблення теоретичного підґрунтя розвитку залізничного транспорту в умовах транскордонного співробітництва.

Мета статті полягає в удосконаленні теоретичних засад розвитку залізничного транспорту в умовах транскордонного співробітництва за рахунок розкриття авторського розуміння транскордонного співробітництва залізничного транспорту, принципів та чинників розвитку транскордонного співробітництва залізниць України.

Виклад основного матеріалу дослідження. В історичному ракурсі вперше поняття «транскордонне співробітництво» розглядалося у рамках міжнародної політичної теорії. Одним з основних документів, де наводиться визначення транскордонного співробітництва, є Мадридська конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями, прийнята в 1980 р. Згідно з нею, транскордонне співробітництво – це спільні дії між територіальними общинами або властями, що знаходяться під юрисдикцією двох або декількох договірних сторін, які спрямовані на посилення та поглиблення добросусідських відносин та на укладання із цією метою будь-яких необхідних угод або досягнення домовленостей [12].

Поступово з розвитком економічних відносин якісно змінилися й підходи до розуміння транскордонного співробітництва. Зокрема, зі створенням ринку ЄС, що супроводжувалося зникненням бар'єрів між країнами – учасниками даного економіко-політичного союзу, відбулося формування якісно нової парадигми розвитку транскордонного співробітництва. Її основне вираження полягає у тому, що порівняно з діючою раніше системою поглядів на транскордонні зв'язки сьогодні в основі транскордонного співробітництва знаходяться історичні, географічні, політичні та економічні аспекти взаємодії прикордонних територій двох сусідніх країн, що реалізуються через спільно розроблені механізми взаємодії.

В основному нормативно-правовому документі у сфері регулювання зв'язків між суб'єктами та учасниками транскордонного співробітництва, а саме Законі України «Про транскордонне співробітництво» від 02.12.2012, наводиться таке визначення транскордонного співробітництва: «Транскордонне співробітництво – спільні дії, спрямовані на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами, їх представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади України та територіальними громадами, відповідними органами влади інших держав у межах компетенції, визначеної їх національними законодавством» [13].

Окрім нормативно-правового закріплення терміну «транскордонне співробітництво», у науковій літературі також сформувалися різні підходи до його визначення (табл. 1). Вивчення теоретичних поглядів на трактування даної категорії дало змогу встановити, що більшість науковців акцентує увагу на тому, що обов'язковою умовою транскордонного співробітництва має виступати географічна близькість територій держав – учасниць такого партнерства. Так, Н. Мікула та В. Засадко визначають транскордонне співробітництво з погляду різних видів міжнародної діяльності, що реалізується в різних формах на регіональному рівні та характеризується низкою особливостей: наявністю кордону, спільним використанням природних ресурсів і, відповідно, спільним вирішенням проблем екологічної безпеки, більш широким взаємним спілкуванням населення сусідніх держав та особистими зв'язками людей, значно вищим навантаженням на інфраструктуру [11].

Подібної точки зору дотримується і колектив авторів В. Пила, О. Чмир, О. Гарасюк та Т. Терещенко. Однак попри загальне визначення транскордонного співробітництва з погляду взаємозв'язків, ці науковці звертають увагу на форми і рівні їх реалізації, а саме зазначаючи, що ці відносини мають вигляд конкретних проектів і програм та налагоджені на регіональному і локальному рівнях [18]. На відміну від попередніх учених на економічний аспект транскордонного співробітництва вказує К.В. Балабанов, визначаючи дану категорію як різного роду форм соціально-економічного партнерства, що реалізуються на географічно близьких територіях для підтримання стійких коопераційних зв'язків між різними галузями економіки [9]. На думку К.С. Верхованцевої, нині транскордонне співробітництво носить багатогранний характер, що пов'язано не стільки з кількістю держав – учасниць даного партнерства, але й різноманіттю суб'єктів, за участю яких реалізуються співпраця (держав, транснаціональних корпорацій, банків тощо) [10]. Варто погодитися з визначенням даного автора, оскільки в умовах глобалізації, що виражається в поглибленні взаємозалежності країн, нині на політичній карті світу майже відсутні країни, що не є учасницями глобального торговельного простору. Інформаційні технології та Інтернет забезпечили інформаційний обмін континентально віддалених країн, фактично створивши умови для розвитку і підтримання їх стабільних зовнішніх зв'язків. Цим же науковцем пропонується і класифікація теоретично-методологічних підходів до визначення транскордонного співробітництва. Особливість даної класифікації полягає у тому, що К.С. Верхованцевою запропоновано розглядати транскордонне співробітництво залежно від сфери реалізації інтересів держав-учасниць, а саме виділено політичний, регіональний, соціологічний та реалістичний підходи до визначення транскордонного співробітництва [10].

Узагальнюючи теоретичні погляди щодо визначення транскордонного співробітництва, варто визначити, що зміст даної категорії досить чітко розкривається через характерні для цього процесу ознаки. Найбільш вираженими з них є: по-перше, міжнародний (зовнішній) аспект співпраці; по-друге, територіальна близькість держав – учасниць партнерства, що виражається через наявність спільних кордонів; по-третє, наявність спільних економічних інтересів або проблем, що потребують

Таблиця 1

Підходи науковців щодо визначення змісту поняття «транскордонне співробітництво»

Автор	Транскордонне співробітництво – це
П.Ю. Беленький, Н.А. Мікула [14]	специфічна сфера зовнішньоекономічної, політичної, екологічної, культурно-освітньої та інших видів міжнародної діяльності, яка здійснюється на регіональному рівні й яка, охоплюючи всі загальні їхні форми, відрізняється необхідністю та можливостями більш активного їх використання, а також низкою особливостей, а саме наявністю кордону і необхідністю його облаштування, спільним використанням природних ресурсів і, відповідно, спільним вирішенням проблем екологічної безпеки, більш широким взаємним спілкуванням населення сусідніх держав та особистими зв'язками людей, значно вищим навантаженням на інфраструктуру
А.С. Зборовська [15]	сегмент міжнародних економічних відносин» об'єктивно сприяє зниженню економічних бар'єрів, зближенню й взаємодоповненню національних економік, їх інтеграції та поступовому становленню транскордонних економічних регіонів у структурі єдиного економічного простору
І.В. Артёмов [16]	спеціальна система взаємодії між регіонами суміжних держав, пов'язаних спільним відрізком міждержавного кордону, спрямована на вирішення конкретної проблеми транскордонного характеру або співпрацю в окремій галузі, де характер взаємодії в межах національних законодавств і міждержавних угод визначається, відповідно до Мадридської конвенції, спільними рішеннями регіональної і місцевої влад
В.С. Будкін [17]	частина загальної взаємодії прикордонних територій в усіх сферах суспільного життя, яка є фундаментальним компонентом такої взаємодії, оскільки за невисокого рівня зв'язків у галузі економіки політичні, культурні, освітні та інші напрями співпраці із сусідами не можуть формувати органічний комплекс міждержавних відносин регіонального рівня

реалізації спільних зусиль по обидві сторони кордону; по-четверте, етнічні взаємозв'язки та подібність культурних цінностей тощо.

З ратифікацією Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, що спрямована на поступове входження економіки нашої країни до спільного європейського ринку, створюються якісно нові умови для використання потенціалу транскордонного співробітництва. Особлива роль в підтриманні транспортно-економічних зв'язків та реалізації політики вільної торгівлі між ЄС та Азією належить залізничному транспорту України. Це пов'язано з величезними провізними здатностями українських залізниць та їх включенням до складу стратегічно важливої для Європи системи міжнародних транспортно-логістичних зв'язків. За таких умов стратегічна мета залізничного транспорту України в умовах поглиблення співробітництва з ЄС – використати потенціал транскордонного співробітництва для реалізації проєктів інфраструктурного розвитку вітчизняних залізниць і залучення додаткових транскордонних вантажних та пасажирських потоків. Ураховуючи зазначене, під транскордонним співробітництвом залізничного транспорту пропонуються розуміти відносини між залізницями декількох сусідніх країн, що реалізуються на засадах транспарентності і спрямовані на підтримання експлуатаційної та техніко-технологічної інтероперабельності залізниць за рахунок реалізації спільних інфраструктурних проєктів розвитку.

Оскільки транскордонне співробітництво залізничного транспорту, з одного боку, носить міжнародний аспект діяльності ПАТ «Укрзалізниця», а з іншого – пов'язаний із реалізацією проєктів розвитку галузі, принципи транскордонного співробітництва залізничного транспорту доцільно розподілити на загальні та специфічні. До загальних належать принципи добровільності, законності, прозорості, територіальної цілісності та рівноправності учасників транскордонного співробітництва залізничного транспорту. Специфічні принципи мають ураховувати особливості діяльності залізничного транспорту і, відповідно, визначати загальні засади реалізації спільних інфраструктурних проєктів розвитку галузі. До них варто віднести принципи транспарентності, інтероперабельності, солідарності, субсидіарності, конвергенції, збалансованості, ефективності та оптимальності взаємовідносин у сфері інфраструктурного розвитку залізниць.

Розвиток транскордонних зв'язків відбувається під впливом множини чинників, які визначають їх характер та сферу реалізації, специфіку організації спільних дій у рамках транскордонного співробітництва, а також залежать від внутрішніх можливостей залізничного транспорту виступати активним учасником міжнародних транспортно-логістичних зв'язків. Ураховуючи те, що транскордонне співробітництво залізничного транспорту пов'язане з реалізацією спільних інфраструктурних проєктів розвитку, орієнтованих на поглиблення транспортно-логістичних зв'язків та інтенсифікацію транзитопотоків територією України, чинники розвитку транскордонного співробітництва українських залізниць розкрито на глобальному, національному та галузевому рівнях (рис. 1). Так, чинниками глобального рівня, що створюють передумови для розвитку транскордонного співробітництва залізничного транспорту, визначено:

- розбудову міжнародних транспортних коридорів та розвиток нових сухопутних маршрутів;
- інтенсифікацію товаротранспортних потоків у напрямку Європа – Азія;

- реалізацію глобальної транспортної політики та формування глобального транспортного ринку;
- глобальну інформатизацію;
- гармонізацію транспортного законодавства країн;
- активізацію програм співробітництва між країнами;
- розвиток НТП та віртуальних бізнес технологій;
- зростання рівня життя та плінності населення.

До чинників розвитку транскордонного співробітництва залізничного транспорту віднесено:

- стабільність воєнно-політичної та економічної ситуації в країні;
 - ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, імплементацію низки директив та регламентів ЄС;
 - інноваційний розвиток промислового виробництва;
 - подолання корупції та зниження рівня інфляції в країні;
 - досконалість нормативно-правової бази регулювання міжнародної та інвестиційної діяльності;
 - досконалість транспортного, митного та тендерного законодавства;
 - прозорість та простоту митно-тарифної політики в країні;
 - державну підтримку залізничного транспорту;
 - активізацію діяльності інноваційних інститутів;
 - підвищення рівня якості освіти та життя населення тощо.
- На галузевому рівні чинниками розвитку транскордонного співробітництва залізничного транспорту виділено:
- поліпшення стану техніко-технологічної бази залізничного транспорту;
 - розроблення та реалізацію Стратегії міжнародного співробітництва українських залізниць;
 - розроблення ефективної цінової та амортизаційної політики;
 - завершеність реформ та створення прозорої системи корпоративного управління галуззю;
 - розроблення прозорих механізмів інвестування та фінансування галузі;
 - впровадження технологій суміщення із залізницями ЄС;
 - розвиток раціоналізаторства та винахідництва, підвищення соціального захисту працівників;
 - впровадження інтелектуальних інформаційних технологій;
 - розбудову транспортно-логістичної інфраструктури, впровадження технологій співпраці з митними органами та іншими учасниками транспортного процесу;
 - поліпшення стану ремонтної бази, впровадження ощадливого виробництва в галузі;
 - формування ефективної кадрової політики на залізничному транспорті тощо.

У цілому розкриті теоретичні положення розвитку залізничного транспорту в умовах транскордонного співробітництва становлять базис для розроблення концепції розвитку ПАТ «Укрзалізниця» на засадах транскордонного партнерства, що дасть змогу реалізувати інфраструктурні проєкти розвитку залізничної галузі та ефективно інтегруватися в європейську транспортно-логістичну систему.

Висновки. Таким чином, досліджено підходи до визначення змісту категорії «транскордонне співробітництво», що дало змогу розглядати транскордонне співробітництво залізничного транспорту з погляду відносини між залізницями декількох сусідніх країн, що реалізуються на засадах транспарентності і спрямовані на підтримання експлуатаційної та техніко-технологічної інтероперабельності залізниць за рахунок реалізації

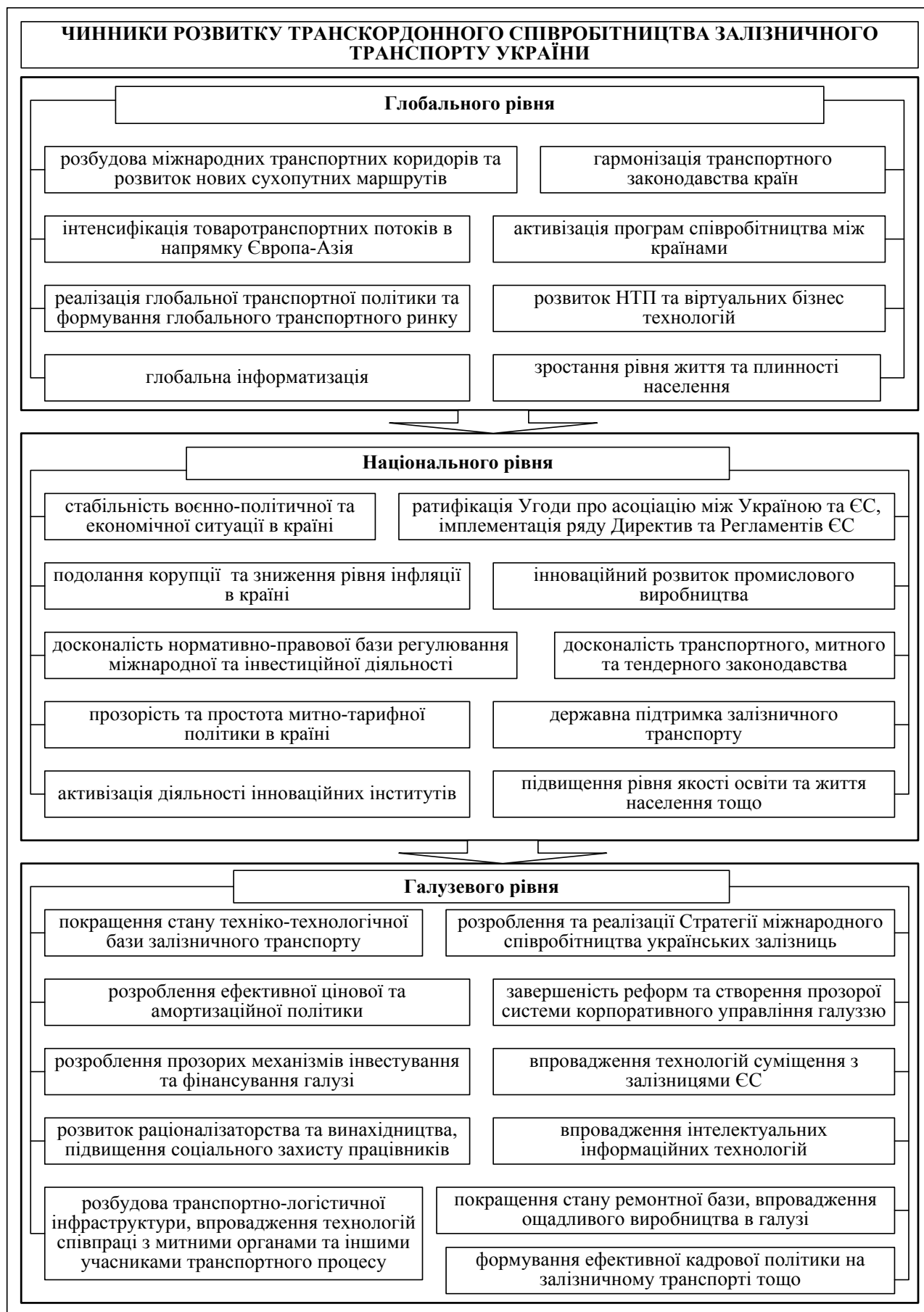


Рис. 1. Чинники розвитку транскордонного співробітництва залізничного транспорту України

спільних інфраструктурних проєктів розвитку. На основі цього подано загальні та специфічні принципи транскордонного співробітництва залізничного транспорту. Грунтуючись на тому, що транскордонне співробітництво залізничного транспорту пов'язане з реалізацією спільних інфраструктурних проєктів розвитку, орієнтованих на поглиблення транспортно-логістичних зв'язків та інтенсифікацію транзитопотоків територією України, систематизовано чинники розвитку транскордонного співробітництва українських залізниць шляхом виділення чинників глобального, національного та галузевого рівнів розвитку.

Література:

1. Євген Кравцов: на виконання доручення Уряду Укрзалізниця відкриває продаж квитків на поїзди до країн Європейського Союзу. URL: <http://ukrtrainways.com/news.html?start=20> (назва з екрану).
2. Укрзалізниця домовилася з General Electric про постачання локомотивів. URL: <http://tyzhden.ua/News/205120> (назва з екрану).
3. Двостороннє співробітництво: офіційний сайт Міністерства інфраструктури України. URL: <https://mtu.gov.ua/content/dvostoronne-spivrobitnictvo-1.html> (назва з екрану).
4. Дикань В.Л., Коринь М.В. Ефективність роботи транспортної системи України в умовах глобалізації економічних систем. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2011. № 33. С. 13–19.
5. Зубенко В.О., Коник Л.Ю. Забезпечення ефективності інноваційної діяльності на підприємствах залізничного транспорту. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2015. № 49. С. 177–180.
6. Кірдіна О.Г. Методологічні аспекти інвестиційно-інноваційного розвитку залізничного комплексу України: монографія. Харків: УкрДАЗТ, 2011. 312 с.
7. Полякова О.М. Методологічні основи формування і розвитку мережі регіональних логістичних центрів в Україні. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2010. № 30. С. 28–33.
8. Токмакова І.В. Адаптивна система управління інноваційним розвитком залізничного транспорту України. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2017. № 57. С. 137–143.
9. Балабанов К.В. Проблеми інтеграції України у світовий економічний простір: монографія. Донецьк: Вебер, 2007. 234 с.
10. Верхованцева К.С. Развитие современного трансграничного сотрудничества России и стран Европы: сравнительный характер: автореф. дис. ... канд. полит. наук: 23.00.04. Москва, 2009. 25 с.
11. Мікула Н., Засадко В. Транскордонне співробітництво України в контексті євроінтеграції: монографія. К.: НІСД, 2014. 316 с.
12. Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_106 (назва з екрану).
13. Закон України «Про транскордонне співробітництво». URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1861-15> (назва з екрану).
14. Бельський П.Ю., Мікуль Н.А. Методологічні аспекти міжрегіонального та транскордонного співробітництва. Зовнішньоекономічний кур'єр. 2001. № 1–2. С. 9–13.
15. Зборовська А.С. Транскордонне економічне співробітництво: сучасні виміри. Збірник наукових робіт за підсумками студентської наукової конференції «Минуле, сучасне, майбутнє». – Одеса: Атлант, 2015. Вип. 5. Том 1. С. 20–24.

16. Артёмов І.В. Транскордонне співробітництво як важливий чинник підвищення регіональної конкурентоспроможності. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Історія». 2013. Вип. 2 (31). С. 44–51.
17. Будкін В.С. Сутнісні характеристики та форми транскордонного економічного співробітництва. Економіка України. 2008. № 12. С. 52–63.
18. Сучасна регіональна політика і транскордонне співробітництво / В. Пила, О. Чмир, О. Гарасюк, Т. Терещенко. Хмельницький, 2006. 412 с.

Коринь М.В. Теоретические аспекты развития железнодорожного транспорта в условиях трансграничного сотрудничества

Аннотация. В статье исследованы подходы к определению содержания категории «трансграничное сотрудничество», что позволило рассматривать трансграничное сотрудничество железнодорожного транспорта с точки зрения отношений между железными дорогами нескольких соседних стран, реализуемых на основе транспарентности и направленных на поддержание эксплуатационной и технико-технологической интероперабельности железных дорог за счет реализации совместных инфраструктурных проектов развития. Представлены общие и специфические принципы трансграничного сотрудничества железнодорожного транспорта. Систематизированы факторы развития трансграничного сотрудничества украинских железных дорог путем выделения факторов глобального, национального и отраслевого уровней развития.

Ключевые слова: железнодорожный транспорт, трансграничное сотрудничество, развитие, принципы, факторы.

Korin M.V. Theoretical aspects of the development of rail transport in the context of cross-border cooperation

Summary. In the article the approaches to defining the content of "cross-border cooperation" category, which made it possible to consider cross-border cooperation of rail transport in terms of the relationship between the railways of several neighboring countries, implemented on the basis of transparency and focus on maintaining operational and technical-technological railway interoperability through the implementation of joint infrastructure development projects. General and specific principles of cross-border cooperation of railway transport are presented. The factors of development of cross-border cooperation Ukrainian railways through the allocation of factors of global, national and sectoral development.

Keywords: railway transport, cross-border cooperation, development, principles, factors.

Панкова М.В.,

аспірант кафедри економіки підприємства,
Донецький національний технічний університет

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті проаналізовано поточний стан енергоефективності в Україні. Досліджено динаміку енергоємності економіки України, ЄС та світу протягом 1990–2016 рр. Виявлено диспропорції у структурі загального первинного постачання та кінцевого споживання енергії в Україні порівняно із загальносвітовими та європейськими тенденціями.

Ключові слова: природні ресурси, вичерпність, ресурсоефективність, енергоресурси, відновлювальні джерела енергії.

Постановка проблеми. Розвиток світової економіки та збільшення населення планети призводять до швидкого вичерпання природних ресурсів. Зростаюча конкуренція за певні ресурси та їх обмеженість створюють дефіцит і зумовлюють підвищення їх цін, що негативно впливає на економіку країн світу, тому для поліпшення суспільного добробуту населення та прискорення економічного розвитку країн необхідне ефективне управління використанням природних ресурсів протягом усього їх життєвого циклу (від видобутку, транспортування, перетворення, споживання та накопичення до утилізації відходів).

Приймаючи до уваги широку розповсюдженість використання енергетичних ресурсів, імпортозалежність вітчизняної економіки від постачання сировини, високу вартість енергоносіїв та їх вичерпність, нині більш пильна увага науковців та практиків приділяється саме цим ресурсам. Світове інтенсивне використання енергетичних ресурсів зумовило низку екологічних проблем, серед яких – загроза глобального потепління, проблеми утилізації відходів атомних електростанцій тощо. З огляду на цей факт, підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів (або енергоефективність) у розумінні використання їх меншої кількості для виробництва більшої доданої вартості є особливо актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема підвищення ефективності використання ресурсів на різних рівнях національної економіки охоплює широкий спектр взаємопов'язаних питань та виступає полем наукового для пошуку багатьох економістів. Вагомий пласт наукових напрацювань сформований роботами О. Амоші та Д. Череватського [1], Б. Андрушківа, В. Геєця [2], В. Ляшенка, К. Пайонка та О. Квілінського [3], Р. Фатхутдінова та ін. Окрім того, питаннями ефективності використання енергетичних ресурсів займається значна кількість міжнародних організацій та інституцій, зокрема Міжнародне енергетичне агентство (IEA), Enerdata, Міжнародне партнерство зі співробітництва в галузі енергоефективності (ПРЕЕС) та ін. В Україні створено та функціонує декілька організацій, які займаються питаннями енергоефективності: Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження, Фонд енергоефективності, Асоціація з енергоефективності та енергозбереження, Біоенергетична асоціація України та ін.

Ураховуючи, по-перше, пріоритетність підвищення енергоефективності української економіки та, по-друге, динамічність та мінливість зовнішнього і внутрішнього середовища, виникає необхідність постійного проведення моніторингу ефективності використання енергетичних ресурсів в Україні порівняно з показниками енергоефективності інших країн світу для своєчасного виявлення та майбутньої реалізації потенціалу енергоефективного розвитку української економіки.

Мета статті полягає у проведенні аналізу поточного стану енергоефективності України, ЄС та світу для виявлення можливостей прискорення енергоефективного розвитку вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із важливих аспектів, який дає змогу оцінити поточний стан енергоефективності економіки країни, є визначення структури постачання енергії (табл. 1), оскільки загальновідомо, що зменшення частки вичерпного палива сприяє посиленню позицій країни в ефективному виробництві енергії, забезпеченню незалежності економіки від обмеження поставок окремих видів енергоресурсів та підвищенню енергетичної безпеки країни у цілому.

Відповідно до методики International Energy Agency (IEA), загальне первинне постачання енергії (ЗППЕ) виступає мірою загальної енергії, яка надходить до економіки, та дорівнює власному виробництву (видобутку) з урахуванням зміни запасів та імпорту (експорту) первинних та вторинних енергоносіїв, що вимірюються у тисячах тон нафтового еквіваленту (ktoe).

Наведені в табл. 1 розрахунки свідчать, що структура ЗППЕ України значно відрізняється від структури ЗППЕ країн ЄС та світу. Найбільші відмінності спостерігаються у частках сирової нафти та відновлювальних джерел енергії у ЗППЕ. За досліджуваній період частка енергії з відновлювальних джерел (ураховуючи гідроенергію) в Україні не перевищувала 3% від ЗППЕ, тоді як на частку відновлювальної енергетики в ЄС та світі приходилося близько 14% ЗППЕ.

Впродовж останніх років в Україні спостерігається тенденція до імпортування значних обсягів природного газу (близько 30% від ЗППЕ), збільшення частки ядерної енергії та скорочення використання власних енергоресурсів. На частку імпортованих енергоресурсів в Україні в 2015 р. припало 51,6% ЗППЕ [5]. Вищезазначені тенденції у формуванні структури ЗППЕ України підкреслюють необхідність прискорення розвитку відновлювальної та альтернативної енергетики та підвищення ефективності використання енергоресурсів.

Відповідно до оновленої Енергетичної стратегії України [5], поставлено мету до 2035 р. досягти 25% частки відновлювальних ресурсів у ЗППЕ. Проте досягнення зазначених орієнтирів можливе лише за значних обсягів інвестування у розвиток альтернативної енергетики як із боку держави, так і з боку приватного сектору та домогосподарств. Слід підкреслити, що, за даними IEA [6], за рахунок останніх двох джерел у 2016 р. у світі було профінансовано майже 60% загальних інвестицій в

енергетичну інфраструктуру. А тому в Україні необхідно посилювати роль домогосподарств та приватного сектору у сфері інвестування в енергетичний комплекс шляхом формування сприятливого інвестиційного клімату.

У світовій практиці енергоефективність економіки оцінюється за допомогою зворотного показника – енергоємності валового внутрішнього продукту (ВВП). Під час розрахунку енергоємності економіки окремої держави визначається співвідношення між рівнем витрат енергетичних ресурсів та виробленим ВВП за паритетом купівельної спроможності [7]. І хоча показник енергоємності характеризується певними недоліками (наприклад, неможливістю врахування кліматичних, інфраструктурних, територіальних та інших особливостей), нині він

є відносно універсальним і може застосовуватися для порівняння енергоефективності різних економік.

Енергоємність ВВП України (рис. 1) у період із 1990 по 2016 р. є значно вищою порівняно з Європейським Союзом (ЄС) та світом у цілому.

Встановлені тенденції зміни показника енергоємності ВВП свідчать про незначне зростання енергоефективності країн. Так, у 1990 р. енергоємність ВВП України становила 0,5 кг н. е./дол. та перевищувала відповідні показники країн світу у 2,3 рази та країн, що нині є членами ЄС, у 3 рази. У 2016 р. даний показник в Україні скоротився на 0,18 кг н. е./дол. (порівняно з 1990 р.) та становив 0,32 кг н. е./дол. Проте незмінним залишилося перевищення енергоємності української економіки

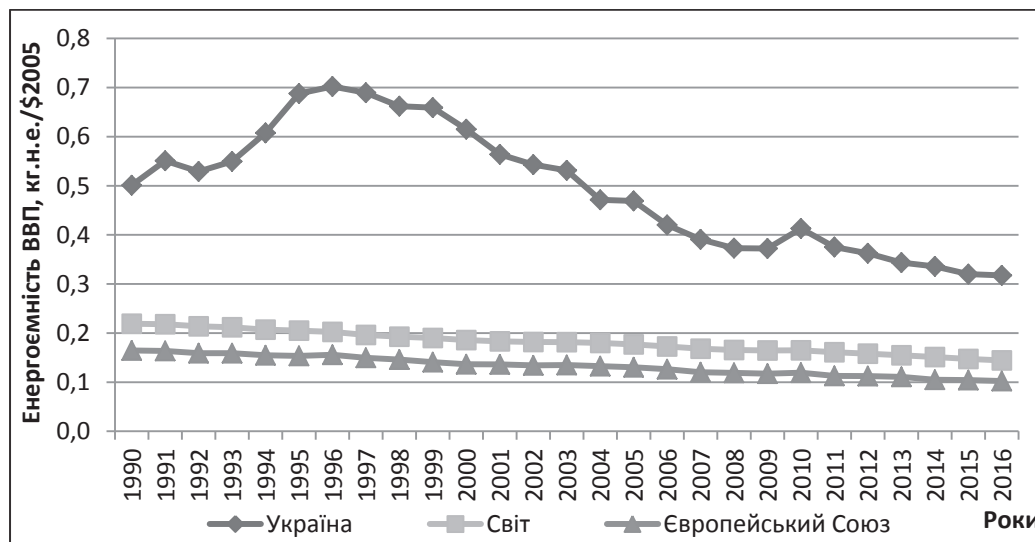


Рис. 1. Динаміка енергоємності ВВП України, ЄС та світу за постійного паритету купівельної спроможності (кг н. е./\$2005р)*

* кг н. е. – кілограм нафтового еквівалента; \$2005 р. – долари США за постійного обмінного курсу, цін та паритету купівельної спроможності 2005 р.

Джерело: складено за даними [8]

Таблиця 1

Структура ЗППЕ України, ЄС та світу

Показники	Україна						ЄС		Світ	
	2013		2014		2015		2015		2015	
	ktoe	%	ktoe	%	ktoe	%	ktoe	%	ktoe	%
ЗППЕ, у тому числі:	116140	100	105708	100	90090	100	1586365	100	13647367	100
вугілля	41622	35,8	35577	33,7	27344	30,4	262862	16,6	3836087	28,1
сира нафта	3978	3,4	3043	2,9	2851	3,2	620610	39,1	4442109	32,5
нафтопродукти	5928	5,1	7645	7,2	7700	8,5	-104632	-6,6	-107827	-0,8
природний газ	39444	34,0	33435	31,6	26055	28,9	357507	22,5	2943721	21,6
ядерна енергія	21848	18,8	23191	21,9	22985	25,5	223476	14,1	670730	4,9
гідроенергія	1187	1,0	729	0,7	464	0,5	29332	1,8	334396	2,5
геотермальна, сонячна та інші	104	0,1	134	0,1	134	0,1	45578	2,9	200564	1,5
біопаливо та відходи	1879	1,6	1934	1,8	2102	2,3	149486	9,4	1323472	9,7
імпорт (експорт) електроенергії	-851	-0,7	-725	-0,7	-116	-0,1	1226	0,1	2285	0,02
виробництво теплової енергії	1000	0,9	745	0,7	571	0,6	921	0,1	1831	0,01

Джерело: розраховано за даними ІЕА [4]

над загальносвітовим (у 2,2 рази) та європейським (в 3,1 рази) рівнями. Таким чином, хоча в Україні в останні роки й спостерігається тенденція до скорочення енергоємності ВВП, темпи цього зниження залишаються повільними та не дають змоги скоротити відставання України від країн ЄС та світу.

Експерти вказують, що вирішення проблеми високої енергоємності ВВП має стратегічне значення для держави, оскільки впливає на рівень собівартості та конкурентоспроможності продукції. В умовах залежності України від імпорту енергетичних ресурсів зниження енергоємності забезпечує підвищення енергетичної та економічної безпеки держави [9].

Для дослідження природи скорочення енергоємності ВВП України доцільно провести факторний аналіз (табл. 2). Факторами, що впливають на загальну величину енергоємності економіки, вибрано показники, що покладені в основу розрахунків енергоємності, тобто обсяги ВВП та загального первинного постачання енергії (ЗППЕ).

Результати розрахунків, представлені в табл. 2., свідчать, що починаючи з 2011 р. спостерігається стала тенденція до скорочення рівня енергоємності ВВП України, проте в різні періоди це зниження було зумовлено різними факторами. Так, у 2014 та 2015 рр. відбулося одночасне скорочення обсягів ВВП та первинного постачання енергії, проте темпи зниження ЗППЕ були вищими, що дало змогу отримати загальне зниження енергоємності економіки країни. У 2010 р. порівняно з 2009 р. відбулося зростання енергоємності на 0,037 кг н. е./\$2005 р., яке було зумовлене збільшенням обсягів ЗППЕ. Отже, нині в Україні не прослідковуються постійні тенденції до щорічного збільшення обсягів ВВП (за паритетом купівельної спроможності) та зменшення обсягів ЗППЕ, що негативно відбивається на загальному значенні енергоємності вітчизняної економіки.

Як відомо, з часом зміни в енергоефективності можуть відбуватися також тільки за рахунок зміни складу економіки, тобто переходу від більш енергоємного промислового сектору до менш енергоємного сектору послуг. Для виявлення впливу структурних зрушень в економіці на зміну величини енергоємності було досліджено структуру кінцевого споживання енергії (табл. 3).

Відповідно до методики формування енергетичного балансу ІЕА [4], сумарна величина первинної і вторинної енергії, яка надходить кінцевим споживачам, агрегується за секторами економіки: промисловістю, транспортом та іншими секторами (у т. ч. житловим господарством, торгівлею та послугами, сільським господарством, рибальством). Разом із тим охоплення тих видів палива, які використовуються як сировина в різних секторах і не споживаються як паливо, відбувається за рахунок показника неенергетичного використання.

Результати аналізу структури кінцевого споживання енергії, наведені в табл. 3, свідчать, що основними споживачами

енергії є промисловий, транспортний та побутовий сектори, на частку яких у середньому протягом 2010–2015 рр. в Україні припадає 82,5% кінцевого енергоспоживання, у світі – 79,7%, у ЄС – 75,4%. За рахунок промислового сектору в Україні, ЄС та світі створюється майже однакова частка ВВП (близько 26% [10]), проте питома вага вітчизняної промисловості у кінцевому енергоспоживанні на 5–10% вища за відповідні європейські та світові значення. У 2015 р. частка побутового сектору в загальному кінцевому споживанні енергії України порівняно з ЄС та світом була вищою відповідно на 8% та 10,7%, що свідчить про низьку енергоефективність житлового фонду України. Питома вага сектору торгівлі та послуг у кінцевому споживанні енергії в Україні відповідає загальносвітовим тенденціям та становить близько 8%, тоді як у ЄС на частку даного сектору припадає майже 13%, що стає однією з причин більш низької енергоємності економіки країн – членів ЄС. Протягом останніх років на загальносвітовому рівні спостерігається стала тенденція до скорочення частки споживання енергії промисловістю та, відповідно, збільшення частки транспортного сектору. Незначні хаотичні коливання питомої ваги енергоспоживання певних секторів економіки України в загальному обсязі споживання енергії свідчать про відсутність сталих тенденцій до оптимізації енергоспоживання та значною мірою можуть бути зумовлені ситуативними чинниками.

Як свідчать результати досліджень інших вітчизняних учених, досягнення Україною середнього значення енергоефективності за країнами ЄС дасть змогу скоротити енергоспоживання на 32,3 млн. т нафтового еквівалента (Mtoe), що відповідає близько 40 млрд. м³ природного газу, а це, своєю чергою, майже дорівнює його споживанню й удвічі перевищує його імпорт в Україну в 2014 р. Найбільший потенціал енергозбереження було зосереджено у житловому секторі (11,0 Mtoe, або 34%) та промисловості (9,2 Mtoe, або 28%) [11].

Відповідно до зазначеного, найбільш пріоритетними галузями підвищення енергоефективності України є побутовий сектор та промисловість, на розвиток яких мають спрямовуватися значні інвестиції. Це відповідає й загальносвітовим тенденціям, оскільки, за даними ІЕА [6], у 2016 р. 57% (або 133 млрд. дол.) світових інвестицій в енергоефективність було спрямовано на підвищення енергоефективності будівель, 26% (або 61 млрд. дол.) – транспорту; 16% (або 38 млрд. дол.) – промисловості.

Низька енергоефективність вітчизняної економіки погіршується також за рахунок значних утрат в електро- та тепломережах. За даними оновленої Енергетичної стратегії України [5], втрати електроенергії під час її транспортування від постачальника до споживача у 2015 р. становили близько 12%, що

Таблиця 2

Вплив зміни обсягів ВВП та ЗППЕ на енергоємність економіки України в 2010–2016 рр.

Показник	Рік						
	2010/ 2009	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015
Вплив зміни обсягів ВВП, кг н. е./\$2005р	-0,016	-0,019	-0,001	0,0	0,02	0,028	-0,007
Вплив зміни обсягів первинного постачання енергії, кг н. е./\$2005р	0,053	-0,017	-0,011	-0,017	-0,028	-0,045	0,004
Загальна абсолютна зміна енергоємності ВВП (до попереднього року), кг н. е./\$2005р	0,037	-0,035	-0,012	-0,017	-0,008	-0,017	-0,003

Джерело: розраховано за даними [4; 10]

Структура кінцевого споживання енергії за секторами економіки України, ЄС та світу протягом 2010–2015 рр.

Показники	Рік					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Україна						
Промисловий сектор, %	33,7	34,1	33,1	31,2	33,5	32,3
Транспортний сектор, %	17,5	17,1	16,3	16,9	16,8	17,2
Побутовий сектор, %	32,2	31,2	32,3	33,5	33,1	32,6
Торгівля та послуги, %	6,3	6,8	6,9	8,2	7,6	7,6
Сільське господарство (у т. ч. лісове господарство, рибальство), %	2,8	3,0	3,0	3,2	3,3	3,9
Інші сектори, %	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Неенергетичне використання, %	7,5	8,0	8,4	7,0	5,7	6,5
Разом загальне кінцеве енергоспоживання, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
ЄС						
Промисловий сектор, %	22,2	23,1	22,6	22,7	23,2	22,8
Транспортний сектор, %	26,5	27,6	26,8	26,6	28,0	28,1
Побутовий сектор, %	26,4	24,7	26,0	26,3	24,1	24,7
Торгівля та послуги, %	13,1	12,9	13,1	13,2	12,9	13,2
Сільське господарство (у т. ч. лісове господарство, рибальство), %	2,2	2,2	2,2	2,2	2,3	2,2
Інші сектори, %	0,9	0,5	0,5	0,5	0,4	0,3
Неенергетичне використання, %	8,9	9,1	8,7	8,5	9,1	8,7
Разом загальне кінцеве енергоспоживання, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Світ						
Промисловий сектор, %	29,3	29,9	29,7	29,5	29,4	28,9
Транспортний сектор, %	27,7	27,7	28,0	28,1	28,3	28,8
Побутовий сектор, %	22,7	22,2	22,1	22,2	21,9	21,9
Торгівля та послуги, %	8,1	8,0	8,0	8,1	8,1	8,1
Сільське господарство (у т. ч. лісове господарство, рибальство), %	2,1	2,1	2,2	2,1	2,1	2,1
Інші сектори, %	1,2	1,1	1,3	1,3	1,3	1,3
Неенергетичне використання, %	8,9	8,8	8,8	8,8	8,9	8,9
Разом загальне кінцеве енергоспоживання, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: розраховано за даними [4]

стосується тепломереж, то величина втрат у зазначений період становила більше 20%.

Результати аналізу засвідчили про високий наявний потенціал України у підвищенні енергоефективності, проте для реалізації заходів з енергоефективного розвитку необхідні значні обсяги капіталовкладень. Переймаючи наявний закордонний досвід, доцільно посилювати роль домогосподарств та приватного сектору у сфері інвестування в енергетичний комплекс шляхом формування сприятливого інвестиційного клімату, що сприятиме прискоренню енергоефективного розвитку держави.

Висновки. На основі проведеного аналізу стану енергоефективності України можна зробити такі висновки:

– у структурі загального первинного енергопостачання в Україні відновлювальні джерела енергії мають неспівставно низьку частку порівняно з ЄС та світом, що призводить до переважання вихопного палива та імпортованих енергоресурсів та знижує енергетичну безпеку країни;

– протягом 1990–2016 рр. спостерігалися недостатньо високі темпи зниження енергоємності ВВП України, які не дали змоги скоротити відставання від країн ЄС та світу за даним показником;

– більш високі частки промислового та побутового секторів у кінцевому енергоспоживанні України порівняно з ЄС та світом зумовлені низькою енергоефективністю зазначених секторів економіки.

Література:

1. Энергетическая диверсификация. Политика создания энергетических хабов в шахтерских регионах Украины и Польши / А. Амоша, Д. Череватский, К. Пайонк. Энергобизнес. 2017. № 40/1031. С. 16–19.
2. Геєць В.М. Розвиток та взаємодія економічної та енергетичної політики в Україні. Вісник НАН України. 2016. № 2. С. 46–53.
3. Pajak K., Kvilinskyi O., Fasiеcka O. Regional energy security (based on polish experience). Економічний вісник Донбасу. 2016. № 4 (46). С. 47–55.
4. International Energy Agency. URL: <http://www.iea.org/statistics/>
5. Енергетична стратегія України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» (схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 18 серпня 2017 р. № 605-р). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-%D1%80>.
6. World Energy Investment 2017. URL: <http://www.iea.org/publications/wei2017/>.

7. Energy Efficiency 2017. URL: http://www.ica.org/publications/freepublications/publication/Energy_Efficiency_2017.pdf.
8. Global Energy Statistical Yearbook 2017. URL: <https://yearbook.enerdata.net/>.
9. Мазур І. Енергоємність валового внутрішнього продукту України: передумови зниження. Вісник ТНЕУ. 2012. № 1. С. 64–72.
10. DataBank. The World Bank. URL: <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>.
11. Додонов Б. Моніторинг енергоефективності України 2015. URL: http://www.ua.undp.org/content/ukraine/energy_efficiency_ukraine2015.html.

Панкова М.В. Эффективность использования энергетических ресурсов в Украине

Аннотация. В статье проанализировано текущее состояние энергоэффективности в Украине. Исследована динамика энергоёмкости экономики Украины, ЕС и мира в течение 1990–2016 гг. Выявлены диспропорции в структуре общего объема поставок первич-

ной энергии и ее конечного потребления в Украине по сравнению с общемировыми и европейскими тенденциями.

Ключевые слова: природные ресурсы, истощаемость, ресурсоэффективность, энергоресурсы, возобновляемые источники энергии.

Pankova M. Efficiency of energy resources use in Ukraine

Summary. The current state of Ukraine's energy efficiency is analyzed in the article. The dynamics of the energy intensity of Ukraine's economy and those of the EU and the world as a whole during 1990-2016 is studied. The disproportions in the structure of the total primary energy supply and its final consumption in Ukraine in comparison with the global and European trends are revealed.

Keywords: natural resources, depletion, resource efficiency, energy resources, renewable energy sources.

*Проскуріна М.О.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри мистецтв,
Київський університет культури*

СТРУКТУРА ІНДУСТРІЇ КОМП'ЮТЕРНИХ ТА ЦИФРОВИХ ІГОР ЯК ЧАСТИНА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. Статтю присвячено концепції культурних індустрій та їх ролі в соціально-економічній системі сучасного суспільства. Описано основні принципи функціонування творчої економіки. Запропоновано структуру індустрії відео- та комп'ютерних ігор. Дано характеристику окремих блоків та продемонстровано взаємозв'язок між ними. Проаналізовано галузь комп'ютерних ігор, її розвиток та потенціал української економіки як однієї з галузей культури.

Ключові слова: творча економіка, промисловість культури, відео- та комп'ютерні ігри, постіндустріальне суспільство.

Постановка проблеми. Сьогодні в розвитку світової економічної системи стала очевидною тенденція поєднання творчого потенціалу людства з економічною діяльністю через об'єднання технологічних, культурних, соціальних та економічних механізмів. Головним ресурсом і гарантією економічного зростання в умовах глобалізації стають знання, інформація та здатність до творчості, а в основу покладено використання цифрових технологій. Уряд Великобританії зробив творчий сектор пріоритетним у своїй новій промисловій стратегії. Було зазначено, що сектор креативних індустрій є одним із п'яти секторів, якому приділено особливу увагу у «Зеленій книзі» Промислової стратегії. Це є передумовою формування подальшої економічної політики та знайде своє відображення в системі законодавства. Цікавим у даному документі є те, що з-поміж усіх підгалузей креативного сектору лише музична індустрія та індустрія комп'ютерних ігор розглядаються як основні приклади промислової стратегії. Слід звернути увагу на те, що запропонована програма більшою мірою зорієнтована на STEM (науку, технології, інженерію та математику), що зумовлено тенденціями, притаманними IV НТР.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведені дослідження переважно стосуються культурних та креативних індустрій у цілому. Ними займалися Д. Тросбі, Т. Флю, Д. Хезмондалш.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження теоретичних основ індустрії цифрових та комп'ютерних ігор у вітчизняній економічній науці ще не набуло популярності.

Мета статті полягає в аналізі сектору відео- та комп'ютерних ігор та його структуризації як сфери економічної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. На початку третього тисячоліття творча економіка стає стратегічним інструментом сучасного суспільства для забезпечення сталого розвитку. Культурні індустрії стають невід'ємною частиною і рушійною силою розвитку економічної системи. Вони базуються на творчому потенціалі людини і можуть генерувати прибуток через торгівлю товарами та послугами, а також через використання інтелектуальної власності. Культурні індустрії –

специфічна сфера діяльності людини, спрямована на створення та поширення продуктів, які впливають на наше розуміння світу в цілому [3, с. 6]. За словами Д. Хезмондалша, основним продуктом галузей культури є текст. Таким чином, ККІ продукують засоби та інструменти для масових комунікацій. Згідно з концепцією А. Долгіна, масові комунікації стають другою невидимою рукою сучасного ринку і можуть визначати способи виготовлення та споживання товарів [1, с. 12].

Сьогодні ККІ є однією з найбільш динамічних секторів світової торгівлі. В економіці провідних країн вони забезпечують 2–5% ВВП і демонструють стійке зростання [2, с. 6]. Цей сектор більш стійкий до економічних коливань і має потенціал для їх подолання. Концепція креативної економіки дає змогу таким країнам, як Україна, інтегруватися в світову економіку шляхом інтенсивного використання свого власного творчого потенціалу для створення та розповсюдження конкурентоспроможного національного культурного продукту.

У середині ХХ ст. була сформована теорія постіндустріального, або інформаційного, суспільства – системи, в якій телевізійні комунікації та персональні комп'ютери відігравали б головну роль у процесі виробництва та обміну інформацією і знаннями [6, с. 223]. Всі зміни у світі були викликані не тільки технологічним переворотом, а й змінами в ідеологічних системах.

Економічні проблеми зазвичай зумовлені динамікою факторів, які не завжди можуть бути обчислені економічними та математичними інструментами. Економічна наука імітує поведінку голодної людини, але специфіка поведінки задоволеної людини не була повністю вивчена, тому необхідно переглянути методологію економіки.

Змінюється процес виробництва та споживання: принцип стандартизації змінюється на принцип різноманітності. Відбулися становлення та розвиток економік, які ґрунтуються на клубному та демонстративному споживанні. У структурі споживання зросла частка нематеріальних та неутилітарних цінностей. А завдяки широкій автоматизації та всеохоплюючій комп'ютеризації значну частку в структурі зайнятості почала займати сфера послуг, яка охоплює обслуговування як людей, так і машин й обладнання.

Змін зазнала й структура робочого часу. Скорочення робочого часу та збільшення часу на дозвілля змінили його якісні характеристики. Індустріалізація та уніфікація відпочинку знизили його цінність та привабливість. За таких умов збільшується вимога до якості особистого часу і водночас зростають вимоги до нових видів розваг.

У новій економіці обмеженими ресурсами є символи (символічний дизайн) та людські ресурси: час, увага, пам'ять та фізичні можливості. Проблема обмежених ресурсів переміщена зі сфери виробництва до сфери споживання.

Зародження ігрової індустрії почалося у 1970-х роках одночасно з продажем перших комп'ютерів, розрахованих на

масового споживача. За 40 з невеликим років індустрія комп'ютерних ігор розвинулася до таких масштабів, що вже багато в чому випереджає своїх найближчих конкурентів: кіноіндустрію та музичну індустрію. Особливість ігрового ринку дає змогу одночасно існувати і великим компаніям, що випускають високобюджетні ігри-блокбастери (ігри AAA-класу), й окремим особистостям, що створюють свої авторські ігри взагалі без фінансування (інді-ігри).

Розглянемо структуру даної індустрії (рис. 1).

Запропоноване нами схематичне відображення основних процесів індустрії підкреслює її високу технологічність та складність. Тут поєднуються творчість (блок «Розроблення ігор» та «Видавець»), економіка («Видавець», «Маркетинг», «Споживач») та сучасні техніка та технології, які присутні на всіх етапах.

Розглянемо детальніше запропоновані блоки.

1. Виробництво обладнання. Основною умовою для існування комп'ютерних ігор є наявність технічних пристроїв, здатних створювати керовані рухомі зображення. Сьогодні такими пристроями є персональні комп'ютери і ноутбуки, ігрові консолі, мобільні пристрої (мобільні телефони, смартфони, планшети). Власне, споживча електроніка є необхідною передумовою для розвитку кожної з культурних індустрій, забезпечуючи процес створення, тиражування та споживання культурного продукту.

2. Розроблення програмного забезпечення, платформ та середовищ. Управління технічними пристроями здійснюється за допомогою комп'ютерних програм. Ігри також є програмами. Раніше комп'ютерні ігри створювалися за допомогою програмного коду, але останнім часом більшого поширення здобули

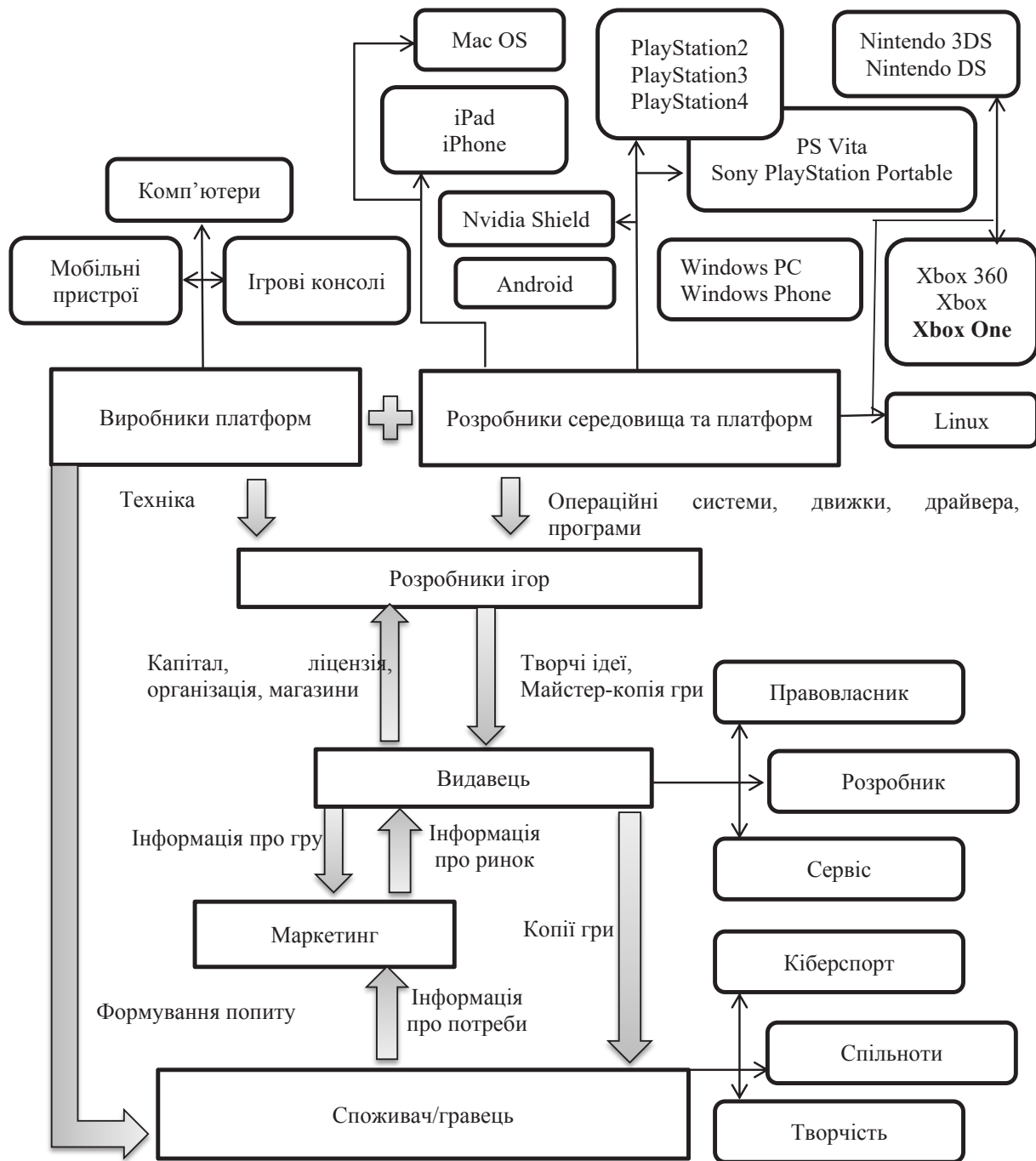


Рис. 1. Структура індустрії відео- та комп'ютерних ігор (авторська розробка)

ігрові движки (game engine). Вони містять у собі безліч готових ігрових процесів, механік та елементів. Їх використання істотно скорочує час розроблення нової гри. Розробники більше концентруються не на рутинних роботах, а на творчості під час розроблення гри.

3. Розроблення гри. Маючи готову ігрову платформу і спеціальні програми, розробники створюють комп'ютерні ігри зі своїх творчих ідей. У розробленні комп'ютерних ігор беруть участь фахівці різних спеціальностей, зокрема ігрові програмісти, художники, дизайнери, левелдизайнери, композитори, аранжувальники, актори. Таким чином, ми бачимо, що на прикладі розроблення комп'ютерної гри відбувається об'єднання кількох культурних індустрій: дизайну, музичної та кіноіндустрії.

4. Видавництва. Продажем створених комп'ютерних ігор займаються не самі розробники, а видавничі компанії. Зазвичай завдання видавництва полягає у повному матеріально-технічному забезпеченні процесу розроблення гри. Проте можлива й інша система відносин, зокрема:

- видавець-правовласник повністю спонсорує процес розроблення. Права на гру юридично належать не її творцям, а саме видавцям. За таких умов, взявши на себе всю економічну і юридичну відповідальність, видавці отримують увесь прибуток. Розробники отримують лише певний відсоток. Цей варіант можливий за умови дорогої ліцензії: гра за сюжетом фільму, гра за реальним спортивним змаганням, гра з популярного ігрового всесвіту;

- видавець = розробник. Розробники і видавці – дві частини однієї великої компанії. У цьому разі розподіл відповідальності і прибутку відбувається суто всередині компанії за їх власними правилами;

- видавець-сервіс. Права на гру перебувають у розробника, а видавець лише надає зручний інструмент продажу гри. Основний прибуток йде розробнику, а видавець отримує відсоток за надані послуги. Найчастіше це Інтернет-магазини, які продають цифрові копії гри.

5. Маркетинг. Рекламу сьогодні сама визначається як окрема культурна індустрія. Появу гри потрібно анонсувати та залучити увагу заздалегідь якомога більшої кількості потенційних гравців. Використовують безліч інформаційних каналів, проте основними серед них є:

- виставки – головне джерело нової інформації в ігровій індустрії. Це місце, де журналісти і гравці можуть наживо поспілкуватися з розробниками, пограти в прототипи ігор, які ще знаходяться в розробленні. Такі виставки працюють як інструмент B2B. Існує безліч щорічних ігрових виставок;

- сайти як найбільш ефективний тип ЗМІ для популяризації комп'ютерних ігор. Це зумовлено тим, що гравці проводять багато часу за комп'ютером, часто відвідують Інтернет. Саме там їм найзручніше отримувати нову інформацію;

- журнали. Сьогодні завдяки високим темпами розвитку Інтернету вони поступилися своїм місцем ігровим сайтам і соціальним мережам, але все ще продовжують існувати;

- телевізійні передачі, присвячені комп'ютерним іграм, дуже рідко з'являються на широкому екрані. Проте на Інтернет-відеосервісах комп'ютерні ігри – одна з основних тем відеороликів. Тематичні передачі, відеоогляди, летсплей – усі ці формати забезпечують процес поширення інформації та формування потенційного споживчого ринку гри. Нині професійних ЗМІ у цьому секторі дуже мало, а якість багатьох аматорських відеороликів залишає бажати кращого.

6. Споживач-гравець – одночасно джерело прибутку всієї ігрової індустрії, поціновувач творчості розробників, потенцій-

ний учасник інших елементів ігрової індустрії. Їх активність реалізується через:

- ігрові спільноти. Об'єднання відбувається як на форумах популярних сайтів або навколо окремої гри або ігрової серії створюються силами фанатів нові сайти, форуми, Інтернет-групи;

- кіберспорт. Найбільш досвідчені гравці перетворюють своє хобі на професію. Сьогодні кіберспорт розвинувся в окрему індустрію зі своїми інфраструктурою, фінансуванням, зірками і знаменитостями;

- творчість гравців. Фанати ігор часто намагаються створити власні сайти, малюнки, журнали, відеопередачі, косплеї, ігрові доповнення, повноцінні гри. Це ще раз доводить, що ігри несуть культурну цінність і знаходять відгук у серцях гравців. Разом із тим очевидно стає специфіка культурної індустрії, коли споживач не пасивно користується інформацією, а перетворює її і сам починає її продукувати, включаючись у творчий процес. У цьому проявляється інклюзивна функція культурного сектору.

Відео- та комп'ютерні ігри – це повноцінна частина сучасної культури, яка трансформується у мистецтво. Художнє значення гри визначається її емоційним та естетичним змістом і досвідом. У Німеччині з 2008 р. розробники ігор офіційно стають членами ради культури.

Ігри поділяються на масову культуру та нішу. Прикладом масової культури може бути Call of Duty, що можна порівняти з масовим кінематографом. Це поп-культура. З іншого боку, є такі ігри, як Journey або Heavy Rain, які також демонструють високі продажі, але їх цільова аудиторія – це ніша.

Індустрія комп'ютерних ігор тісно пов'язана з апаратним та програмним забезпеченням. Малі компанії, які є інноваційним контрактом на виробництво текстів, засновані на процесах розвитку апаратного сектору, і водночас цей сектор прагне до впровадження нових пристосувань більше, ніж у секторі побутової електроніки або музики і кіноіндустрії. Його організаційна форма слідує логіці книговидавничої галузі, описаної Місжем:

- текст проданий індивідуально, за зміни власника;
- видавець/виробник організує виготовлення;
- малі та середні компанії концентруються навколо олігополістичних фірм;
- творчий персонал отримує винагороду у вигляді роялті.

Сьогодні цей ринок розвивається дуже динамічно. Останнім часом з'являється нове покоління ігор – цифрові як нове популярне мистецтво.

За даними Newzoo, Україна зайняла перше місце в 50 країнах за рівнем рентабельності галузей комп'ютерних ігор (табл. 1). За оцінками аналітиків, в Україні загальний дохід від ігор у 2014 р. становив 118,6 млн. доларів, випереджаючи такі країни, як Ізраїль та Сінгапур. У своєму регіоні серед 20 країн Україна займає четверте місце після Росії, Польщі та Румунії. За даними Superdata Research, ринок цифрових ігор в Україні в 2014 р. становив 68 млн. доларів, а у цілому по східній Європі – 2,2 млрд. доларів. Для ігор у соціальних мережах українці витратили близько 16 млн. доларів. Світовий ринок відеоігор продовжує набирати обертів, хоча, за даними компанії Kreston GCG, останнім часом темпи зростання дещо знизилися. У 2015 р. ринок зріс на 10% – до 91,5 млрд. доларів, з яких третина (30,1 млрд.) – мобільні ігри. В Україні до 2015 р. доходи від продажу комп'ютерних ігор доходили до 143,6 млн. доларів, забезпечивши країні 45-е місце у світовому рейтингу [4].

Рейтинг країн за доходом від продажу комп'ютерних ігор

Країна	Рейтинг	Частка продажів в світовій торгівлі ПК, %	Дохід від одного Інтернет-користувача, \$	Кількість користувачів Інтернету, млн. осіб	Загальна чисельність населення, млн. осіб
Китай	1	24,4	30,04	740,038	1401,587
США	2	24	75,59	290,534	325,128
Японія	3	13,5	106,31	115,975	126,818
Півд. Корея	4	4,4	96,38	41,735	49,75
Німеччина	5	4	50,18	71,828	82,562
Україна	45	0,2	7,02	20,448	44,646
Інші		29,5	14,98	1796,299	4375,805
Всього		100	29,65	3077,857	640,6296

Джерело: побудовано за даними [4]

У 2014 р. Україна посіла 40-е місце у світовому рейтингу зі 118,6 млн. доларів. За даними Newzoo Global Market Report Premium, у жовтні 2015 р. Україна посіла 43-є місце серед 100 країн, а прибуток від продажу комп'ютерних ігор становив 148,3 млн. доларів [8].

Китай – лідер серед країн за рівнем доходів від ігрової індустрії. У цій країні 740 млн. користувачів Інтернету, а доходи від продажу ігор перевищують 22,2 млрд. доларів.

На кінець 2015 р. за показниками доходу на одного користувача Інтернету світовими лідерами стали Японія (106,3 дол. на рік), Південна Корея (96,4 дол.) та США (76,6 дол.). Українська онлайн-спільнота з 20,4 млн. користувачів витрачає на відеоігри в середньому лише 7 доларів на людину. Серед країн Східної Європи найбільше зростання продажів у 2015 р. демонстрували Польща (46%), Україна (21%) та Румунія (18%). Партнер Kreston GCG Олег Кузнецов зазначив, що український ринок відеоігор є одним із найперспективніших у Східній Європі з потенціалом збільшення частки платних завантажень ігор [4]. Хоча сьогодні приносить більше прибутку, бізнес-модель «вільно грати».

Партнер Kreston GCG Сергій Атамась припустив, що світові ринки ігор у 2018 р. збільшаться до 111, 3 млрд. [4]. Зростання ринку буде залежати від таких тенденцій:

1. Збільшення кількості користувачів смартфонів і планшетів.
2. Подальше розширення Інтернету.
3. Збільшення кількості гравців і платників за ігри.
4. Зміна моделі монетизації: перехід від платних ігор до «умовно безкоштовних» ігор (із прихованими платежами).
5. Розповсюдження у соціальних мережах, пошук нової аудиторії.
6. Менше використання стратегії копіювання або розроблення аналогів успішних ігор. Розроблення нових унікальних концепцій.
7. Збільшення часу, проведеного за іграми.
8. Збільшення реклами в ігрових додатках.

З огляду на високий рівень фахівців, приваблива ціна їх обслуговування та вигідне географічне положення український IT-сектор може конкурувати з більш розвиненими ринками США, Індії, Росії та Західної Європи. Це особливо стосується малих та середніх підприємств порівняно з транснаціональними компаніями. У українських компаній є кілька переваг, зокрема висококваліфікована робоча сила та вигідна ціна на послуги.

Висновки. Комп'ютерні ігри в Україні є перспективним напрямом для підприємництва. Більшість розробників розглядає індустрію комп'ютерних ігор лише як прибутковий

сектор економіки. Але, насправді, створення ігор – це ще й інструмент культури. Для сучасних дошкільнят ігри замінюють дитячі казки, що створюють світогляд, для підлітків вони створюють персонажів-кумирів, замінюючи собою класичні книги, і лише для дорослих людей ігри залишаються поки що лише розвагою. За правильного підходу ідеї, закладені в комп'ютерні ігри, набагато краще засвоюються дітьми, ніж ідеї з книг або мультфільмів. Сучасні діти пізнають світ через призму комп'ютерних ігор. Ігри ці створюються людьми, часто далекими від культури, педагогіки, психології. А в деяких випадках гри навмисно створюються для пропаганди тих чи інших ідей. Культурний потенціал комп'ютерних ігор ще тільки починає розкриватися, але вже зараз зрозуміло, що потенціал цей – величезний.

Внесок культурних індустрій у цілому не обмежується лише матеріальним. Вони сприяють соціальній інтеграції, консолідації населення, підвищенню рівня освіти, належності до спільноти та загальному усвідомленню приналежності до певного історичного моменту. Вони опосередковано поліпшують ефективність економічної діяльності у суміжних галузях шляхом створення єдиного середовища зв'язку. Творчі галузі змінюють традиційну модель економічного зростання, джерела додаткової вартості, розуміння факторів, що становлять бізнес. Це встановлює нові вимоги до робочої сили, виробничої інфраструктури та інституційного середовища порівняно з промисловою економікою.

Література:

1. Dolgin A. Manifesto for a new economy. The second invisible hand. Moscow: AST, 2010. 234 p.
2. Hendrik Pol. Key role of cultural and creative industries in the economy. URL: <http://www.oecd.org/site/worldforum06/38703999.pdf>.
3. Hezmondalsh D. Cultural industries / per. from English. I. Kushnaryova, ed. A. Mikhaleva; Nat. issled Univ "Higher School of Economics. M.: Publishing. Home Higher School of Economics, 2014. 456 p.
4. Revenue from the sale of computer games in Ukraine in 2015 will reach \$ 143.6 million. URL: <http://news.finance.ua/ua/news/-/364340/dohid-vid-prodazhu-kompyuternyh-igor-v-ukrayini-zapidsunkamy-2015-dosyagne-143-6-mln>.
5. Stepanenko S.V. Institutional analysis of economic systems (methodological problems): Monograph. K.: KNEU, 2008. 213 p.
6. Tarushkin A.B. Institutional economy. Tutorial. SPb.: Peter, 2004. 368 p.
7. The Economy of Culture in Europe. October 2006. Study on the Economy of Culture in Europe. URL: http://ec.europa.eu/culture/library/studies/cultural-economy_en.pdf.
8. Top 100 countries by game revenues. URL: <https://newzoo.com/insights/rankings/top-100-countries-by-game-revenues/>.

Проскурина М.О. Структура индустрии компьютеров и видеоигр как часть национальной экономики

Аннотация. Статья посвящена концепции культурных индустрий и их роли в социально-экономической системе современного общества. Описаны основные принципы функционирования творческой экономики. Предложена структура индустрии видео- и компьютерных игр. Дана характеристика отдельных ее блоков и продемонстрирована взаимосвязь между ними. Проанализирована отрасль компьютерных игр, ее развитие и потенциал украинской экономики как одной из отраслей культуры.

Ключевые слова: творческая экономика, промышленность культуры, видео- и компьютерные игры, постиндустриальное общество.

Proskurina M.O. The structure of the industry of computers and video games, as a part of the national economy

Summary. This thesis deals with concept of cultural industries and their role in social-economic system of modern society. There was described the main principles of function of creative economy. The structure of the video and computer games industry has been proposed. The characteristics of its individual blocks are given and the relationship between them is demonstrated. There was analyzed the industry of computer games, its development and potential for Ukrainian economy, as one of cultural industries.

Keywords: creative economy, cultural industries, video and computer games, post industrial society.

*Яхно Т.П.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Львівський торговельно-економічний університет**Гусаковська Т.О.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри менеджменту,
Полтавський університет економіки і торівлі*

ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ЗА ПОКАЗНИКАМИ СТАНУ СПОЖИВЧОГО РИНКУ

Анотація. У статті здійснено аналіз показників економічного розвитку України. Досліджено основні індикатори стану споживчого ринку та їх взаємозв'язок із динамікою показників економічного розвитку. Доведено, що функціонування споживчого ринку має велике значення для розвитку економіки країни, а рівень основних показників економічного розвитку значною мірою залежить від рівня індикаторів споживчого ринку.

Ключові слова: економічний розвиток, споживчий ринок, валовий внутрішній продукт, споживчі товари, обсяг роздрібного товарообігу, споживчі витрати домогосподарства, дохід домогосподарства.

Постановка проблеми. В умовах глобального розвитку України та перебудови вітчизняної економіки відповідно до умов постіндустріального суспільства важливим чинником забезпечення сталого економічного розвитку залишається споживчий ринок. Він поряд з іншими складниками економічної системи є провідною рушійною силою економічного розвитку країни. З огляду на це, виникає об'єктивна необхідність аналізу сучасних тенденцій, які мають місце в розвитку вітчизняного споживчого ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження економічного розвитку та факторів, що впливають на нього, присвячено роботи багатьох учених, зокрема: В.В. Венгер, Г.Я. Глухої, В.Л. Іноземцева, Н.Д. Кондратьєва, Л.Г. Мельника, Л.В. Проданової, Й. Шумпетера та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість досліджень щодо зазначеної проблематики та розгляд економічного розвитку держави в різних аспектах, недостатньо розробленими залишаються питання впливу показників споживчого ринку на економічний розвиток.

Мета статті полягає в аналізі основних індикаторів стану споживчого ринку та дослідженні їх впливу на економічний розвиток України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічний розвиток України протягом останніх років не був стабільним, що пояснюється як зміною зовнішньоекономічної кон'юнктури, так і внутрішніми чинниками, зокрема посиленням утручання держави в розподіл фінансових ресурсів, непослідовністю державної економічної політики, відсутністю прогресу в проведенні структурних реформ, політичною та економічною нестабільністю. Як відомо, у 2014 р. вітчизняна економіка потрапила під вплив цілої низки негативних факторів, що походили з трьох джерел: зовнішнього

воєнно-політичного; внутрішнього структурно-економічного; недостатності зусиль із реформування системи монетарного регулювання [1]. Однак слід зазначити, що в 2016 р. спостерігаються певні позитивні тенденції, що дають привід дослідникам стверджувати про початок виходу української економіки з глибокої кризи. Про це свідчить зростання ВВП на 2,9% порівняно з попереднім роком. Україна посилила свої позиції у світовому рейтингу інвестиційної привабливості на один пункт [2], та відбулося підвищення інвестиційної активності: в економіку країни надійшло 3,1 млрд. дол. прямих іноземних інвестицій [3]. При цьому не можна не погодитися з думкою інших дослідників, які вважають такі позиції занадто низькими, адже найближчі сусіди України мають набагато вищий рейтинг. Так, Польща піднялася із 25-го на 24-е місце, Білорусь – із 50-го на 37-е, Молдова – із 47-го на 44-е, Грузія – із 23-го на 16-е місце, Російська Федерація втратила свої позиції, але все ж таки посідає 40-е місце [2]. Тобто можемо говорити про недостатність реформ, що сприяли би спрощенню ведення бізнесу в Україні.

Внутрішній споживчий попит залишився на достатньо високому рівні і протягом останніх років виступав основним фактором ділової активності в країні. Позитивний вплив на розвиток споживчого ринку в Україні мало нарощування обсягів сільськогосподарського виробництва. Високі показники виробництва продукції в аграрному секторі сприяли збереженню цінової політики в Україні. Зазначимо також позитивну тенденцію у розвитку зовнішньої торгівлі споживчими товарами, зокрема з країнами Західної Європи. Так, порівняно з 2015 р. загальний обсяг торгівлі товарами та послугами між Україною та ЄС становив 108,1%. Експорт товарів та послуг до країн ЄС у 2016 р. становив 16 448,5 млн. дол. США, імпорт – 19 474,6 млн. дол. США [4].

Досліджуючи економічний розвиток країни, вчені передусім звертають увагу на показники економічного зростання: розширення масштабів виробництва, зростання випуску продукції, збільшення національного доходу або валового національного продукту [5–8].

Розглянемо динаміку показників валового внутрішнього продукту України (табл. 1)

Як видно з даних табл. 1, зниження абсолютних значень ВВП спостерігаємо лише в 2009 р., проте в 2015 р. спостерігається його зростання на 25%. Однак значення номінального ВВП не відображають реального стану економіки, оскільки їх зростання може значною мірою бути зумовлене інфляційними коливаннями, як, наприклад, у 2015 р., тому для аналізу показників ВВП нами було використано зна-

Динаміка ВВП України за період 2002–2016 рр.

Рік	Номинальний ВВП, млн. грн.	Відхилення від попереднього року, %	ВВП на душу населення, млн. грн.	Відхилення від попереднього року, %	ВВП, млн. дол. США	Відхилення від попереднього року, %	ВВП на душу населення, млн. дол. США	Відхилення від попереднього року, %
2002	234138	-	4855	-	42393	-	879	-
2003	277355	18,46	5801	19,49	50133	18,26	1048,5	19,28
2004	357544	28,91	7535	29,89	64883	29,42	1367,4	30,41
2005	457325	27,91	9709	28,85	83142	28,14	1828,7	33,74
2006	565018	23,55	12076	24,38	107753	29,60	2303	25,94
2007	751106	32,93	16150	33,74	142719	32,45	3068,6	33,24
2008	990819	31,91	21419	32,63	179992	26,12	3891	26,80
2009	947042	-4,42	20564	-3,99	117228	-34,87	2545,5	-34,58
2010	1079346	13,97	24798	20,59	136419	16,37	2974	16,83
2011	1299991	20,44	29980	20,90	163160	19,60	3570,8	20,07
2012	1404669	8,05	32480	8,34	175781	7,74	3856,8	8,01
2013	1465198	4,31	33965	4,57	183310	4,28	4030,3	4,50
2014	1586915	8,31	36904	8,65	131805	-28,10	3014,6	-25,20
2015	1988544	25,31	46413	25,77	90615	-31,25	2115,4	-29,83
2016	2383182	19,85	55853,5	20,34	93270	2,93	2185,7	3,33

Джерело: складено за [9; 10]

чення ВВП та ВВП на душу населення у доларах США за даними Світового банку [11]. Як видно з даних таблиці, у 2014–2015 рр. спостерігалось значне зниження ВВП та ВВП на душу населення (майже на 30%). У 2016 р. спостерігаємо незначне зростання зазначених показників (2,9% та 3,3% відповідно), однак рівень ВВП залишається нижчим, ніж у 2006 р. Якщо порівнювати з показниками 2013 р., коли спостерігався найвищий рівень ВВП на душу населення протягом періоду аналізу, Україна за ці роки втратила вісім позицій у рейтингу Світового банку.

Проте, як зазначалося вище, такий рівень розвитку економіки пояснюється впливом цілої низки негативних чинників як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру. Нашим завданням є дослідження впливу показників саме споживчого ринку на рівень економічного розвитку України.

Споживчий ринок є сукупністю механізмів для реалізації інтересів споживачів щодо задоволення своїх потреб, а також виробників відповідних товарів та послуг [12]. Чим ефективніше будуть функціонувати зазначені механізми, тим вищими темпами розвиватиметься економіка.

Передусім серед показників функціонування споживчого ринку слід виділити показники торгівлі, зокрема роздрібною, споживчими товарами та послугами. У табл. 2 представлено динаміку показників роздрібною торгівлі за період 2000–2016 рр.

Дані табл. 2 дають підстави говорити про зв'язок показників обсягів торгівлі з рівнем економічного розвитку, оскільки тенденція динаміки даних показників є аналогічною тенденціям показників ВВП та ВВП на душу населення. Як бачимо з таблиці, до 2008 р. спостерігалася тенденція до зростання роздрібного товарообігу, у 2009 р. спостерігалася його зниження, у 2010–2013 рр. знову бачимо тенденцію до його зростання. Протягом 2014–2015 рр. цей показник демонструє значне зниження торгової активності, лише в 2016 р. спостерігаємо її відновлення на 4,5%. Окрім того, спостерігаємо стійку тенденцію до зниження кількості об'єктів роздрібною торгівлі.

Важливим індикатором функціонування споживчого ринку, що відображає економічний розвиток країни, є частка реалізованих товарів на внутрішньому ринку, що вироблені в Україні (табл. 3).

Як свідчать дані таблиці, переважна більшість продовольчих товарів, що реалізуються у торговельних мережах України, вироблена вітчизняними підприємствами. Натомість серед реалізованих непродовольчих товарів менше половини мають українське походження, причому спостерігається тенденція до зниження їхньої частки. Що стосується продовольчих товарів, то майже за всіма групами частка вироблених в Україні коливається у межах 80–98%. Виняток становлять свіжі плоди, консерви фруктово-ягідні, вина та кава. Серед непродовольчих товарів більше ніж 50% товарів українського походження займають лише паперові та канцелярські товари, преса, будівельні матеріали, фармацевтичні та паливно-мастильні товари. Менше 10% товарів українського походження у таких групах, як «одяг та взуття», «автомобілі». Комп'ютери та програмне забезпечення, аудіо- та відеобладнання, а також фотографічне устаткування представлені менше ніж 1% товарів українського походження. При цьому відзначимо негативні тенденції щодо зниження частки вітчизняних товарів майже за всіма групами, що є негативним фактором у розвитку економіки України [10].

Наповнення споживчого ринку вітчизняними товарами зумовлюється рівнем їх виробництва та імпортом. Від обсягів виробництва товарів на вітчизняних підприємствах, а також їх конкурентоспроможності буде залежати й частка реалізованих на внутрішньому ринку вітчизняних товарів.

За даними статистичного спостереження, у 2016 р. відбулося зростання виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів порівняно з попереднім роком на 4,4%, у тому числі виробництво м'яса та м'ясних продуктів зросло на 4,5%, переробка риби – на 15,6%, олії та тваринних жирів – на 16,5%, виробництво цукру – на 36,2%, виробництво напоїв – на 6%. При цьому на 1,4% знизилася виробництво молочних продуктів, виробництво хліба та хлібобулочних виробів – на

Основні показники роздрібної торгівлі за 2000–2016 рр.

Рік	Обсяг роздрібного товарообігу підприємств, млн. грн.	Індекси фізичного обсягу роздрібного товарообігу підприємств до попереднього року, у порівняних цінах, %	Наявність об'єктів роздрібної торгівлі підприємств, тис. од.	Наявність об'єктів ресторанного господарства, тис. од.	Кількість ринків із продажу споживчих товарів року, од.
2000	28757	108,1	103,2	33,1	2514
2001	34417	113,7	96,4	32	2715
2002	39691	115	89,3	30,6	2863
2003	49994	120,5	83,8	28,9	2891
2004	67556	121,9	78,5	27,9	2869
2005	94332	123,4	75,2	27,3	2886
2006	129952	126,4	73,6	26,8	2890
2007	178233	129,5	71,9	26,2	2834
2008	246903	117,3	69,2	24,9	2785
2009	230955	79,1	65,3	24	2761
2010	280890	110,1	64,8	23,4	2758
2011	350059	113,2	64,2	22,9	2698
2012	405114	112,3	62,2	21,6	2647
2013	433081	106,1	59,8	20,6	2609
2014	438343	90	49,6	-	2177
2015	487558	80,2	49,6	-	2134
2016	555975	104,5	49,3	-	-

Джерело: складено за [10]

Таблиця 3

Частка продажу споживчих товарів, що вироблені в Україні

Показник	Частка товарів, %									
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Усі товари	64,5	63,1	67,4	64,3	61,9	58,9	57,2	57,8	58,1	55,8
Продовольчі товари	88,2	88,2	88,4	88,2	87,2	86,3	85,5	85,6	85,2	84,8
Непродовольчі товари	52,9	51,2	54,7	50	47,2	41,9	39	39,5	39,3	35,6

Джерело: складено за [10]

2,3% [10]. Виробництво товарів легкої промисловості протягом 2013–2015 рр. мало негативну тенденцію, проте вже в 2016 р. спостерігаємо його зростання на 2,2% [10].

Що стосується реалізації, то в 2016 р. реалізовано промислової продукції на 2 128,87 млрд. грн. У загальному обсязі реалізації продукції найбільша питома вага припадає на виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря.

Відповідно до даних статистики, порівняно з 2015 р. обсяги реалізованої продукції зросли на 19,8%, у тому числі харчової промисловості – на 15,4%. Слід відзначити позитивну тенденцію до зростання обсягів реалізації майже за всіма видами продукції. Виняток становить лише виробництво хімічної продукції, де відбулося скорочення обсягів реалізації продукції порівняно з 2015 р. на 11,6%. Відзначаючи тенденцію до зростання обсягів реалізованої продукції, слід зважати також на те, що на внутрішньому ринку зростання обсягів реалізації у гривневому еквіваленті значною мірою зумовлене ростом цін. Зокрема, ціни на продукти харчування у 2016 р. зросли на 9%, на одяг та взуття – на 16,1%, на житлово-комунальні послуги – на 35% [10].

Індекс споживчих цін є важливим індикатором для аналізу споживчого ринку та стану економіки у цілому. Зокрема, якщо

розглядати споживчий ринок, високий рівень інфляції знижує купівельну спроможність населення, що, своєю чергою, впливає на рівень реалізації, обсяг товарообігу, прибутковість підприємств, а в подальшому й на ВВП країни. Для того щоб пересвідчитися у справедливості цього твердження, проаналізуємо індекси споживчих цін, обсягу роздрібного товарообігу та ВВП на душу населення в Україні протягом 2003–2016 рр. (рис. 1).

Рис. 1 наочно демонструє зворотну залежність між рівнем інфляції та товарообігом і ВВП на душу населення. Тобто чим вищі темпи інфляції, тим нижчі темпи росту товарообігу, а також ВВП на душу населення. Так, максимальні значення рівня інфляції співпадають із мінімальними значеннями індексів росту роздрібного товарообігу та ВВП на душу населення. Причому якщо в 2009 р. бачимо залежність із лагом в один рік, то в 2015 рр. темпи росту інфляції були настільки стрімкими, що викликали таке ж стрімке падіння товарообігу та ВВП на душу населення.

Ще одним важливим індикатором, що характеризує функціонування споживчого ринку, є обсяг експорту та імпорту споживчих товарів (рис. 2).

Як бачимо з рис. 2, протягом 2002–2008 рр. активність українських підприємств у зовнішньоекономічній діяльності зростала. Відбувалося зростання обсягів як експорту, так і імпорту

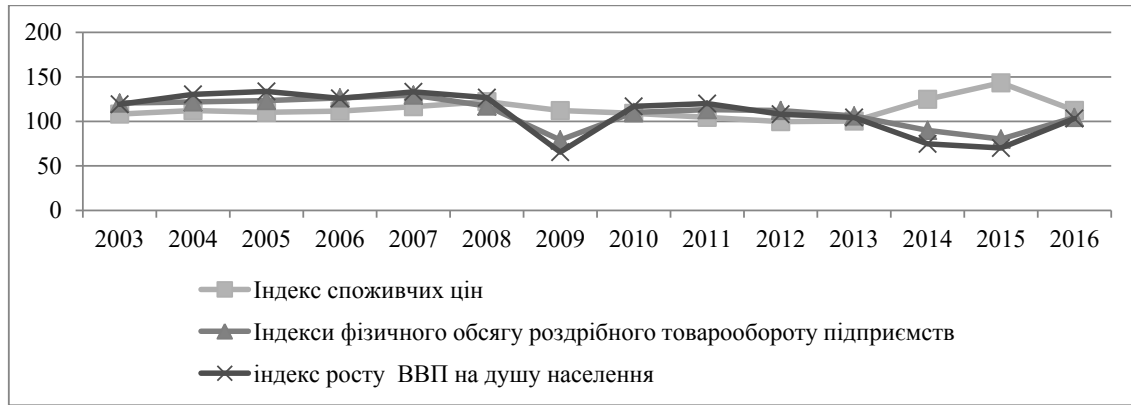


Рис. 1. Індекси споживчих цін, роздрібного товарообігу та ВВП на душу населення за період 2003–2016 рр.

Джерело: складено за [10]

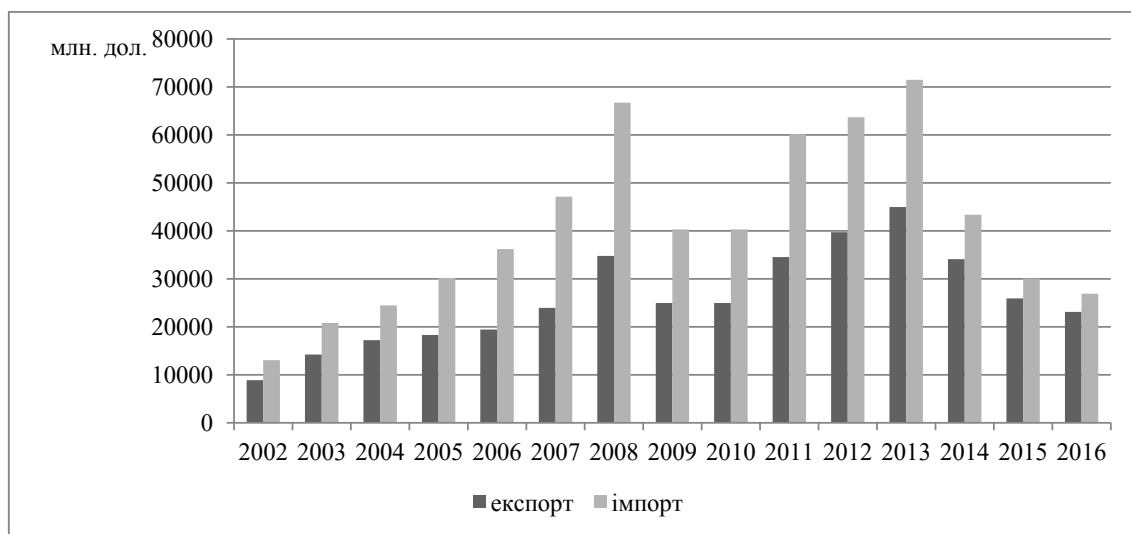


Рис. 2. Динаміка експорту та імпорту споживчих товарів у 2002–2016 рр.

Джерело: складено за [10]

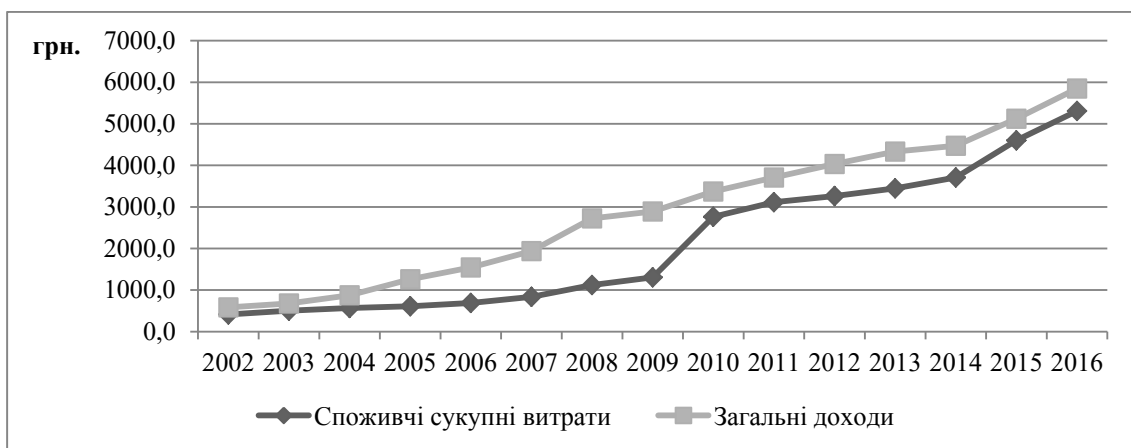


Рис. 3. Загальні доходи та споживчі витрати населення у середньому на місяць на одне домогосподарство

Джерело: складено за [10]

споживчих товарів. Однак спостерігаємо негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу, причому розрив між імпортом та експортом поступово збільшується. Протягом 2009–2010 рр.

відбувається зниження обігу зовнішньої торгівлі, однак уже в 2011 р. відновлюється тенденція до зростання – обсяг імпорту та експорту досягає свого максимуму за аналізований період.

Проте вже в 2014 р. відбувся значний спад, який продовжується й донині.

Важливими факторами, що визначають стан споживчого ринку, є рівень доходів населення, а також споживчі витрати. На рис. 3 бачимо динаміку рівня загальних доходів населення України протягом 2002–2015 рр., а також обсяг споживчих витрат за цей період.

Як видно з графіків, у 2002–2004 рр. лівова частка загальних доходів домогосподарств витрачалася саме на споживання (70–74%), що говорить про досить низький рівень реальних доходів населення. У період 2005–2009 рр. бачимо зростання рівня доходів населення. Споживчі витрати також зростають, проте темпи їх зростання значно нижчі, спостерігається зростання розриву між рівнем доходів та споживчих витрат, що свідчить про підвищення рівня добробуту населення. Внаслідок кризи 2008–2009 рр. спостерігаємо стрімке зростання рівня споживчих витрат, значною мірою зумовлене інфляційним складником. У 2015 р. знову спостерігається стрімке зростання рівня споживчих витрат, що зумовлене значними темпами інфляції, причому 90% доходів домогосподарств витрачаються саме на споживчі товари і послуги, що є негативним сигналом стосовно реальних доходів та життєвого рівня населення. Структура економіки України на сучасному етапі значною мірою орієнтована на низькі потреби і, відповідно, рівень споживання, на це впливає глибока економічна криза, що продовжується у країні. Низький рівень споживання більшості населення у цих умовах не забезпечує відтворення потреб, що були сформовані раніше. Наприклад, уже сформувалася потреба в творчій самостійній праці, а наявний рівень споживання низький. Тим самим деформується, не відтворюється на належному рівні й потреба в праці такого змісту.

Отже, незважаючи на наявні позитивні зрушення, споживчий ринок розвивається досить суперечливо, а деякі його негативні тенденції набули стійкого характеру і, по суті, визначають його теперішній стан.

Як зазначалося вище, одним із провідних показників економічного розвитку країни є ВВП на душу населення та його динаміка, тому для аналізу впливу стану споживчого ринку на рівень економічного розвитку країни пропонуємо здійснити регресійний аналіз впливу рівня основних індикаторів споживчого ринку на рівень ВВП на душу населення. Факторами впливу пропонується визначити такі: x_1 – індекс споживчих цін; x_2 – обсяг роздрібного товарообігу; x_3 – кількість об'єктів роздрібною торгівлі; x_4 – обсяг продажу споживчих товарів, що вироблені в Україні; x_5 – обсяг експорту споживчих товарів; x_6 – обсяг імпорту споживчих товарів; x_7 – середньомісячні сукупні споживчі витрати домогосподарств; x_8 – дохід домогосподарства в середньому за місяць; x_9 – обсяг реалізації споживчих товарів підприємствами України.

Для відбору показників було здійснено кореляційний аналіз із метою визначення наявності зв'язку між результатуючим показником та незалежними змінними. У результаті кореляційного аналізу нами було відібрано фактори, що здійснюють найбільш істотний вплив на результатуючий показник. Таким чином, на рівень ВВП на душу населення за результатом кореляційного аналізу статистичних даних значний вплив здійснюють такі чинники, як обсяг роздрібного товарообігу, частка продажу споживчих товарів, що вироблені в Україні, сукупні споживчі витрати домогосподарства, дохід домогосподарства та обсяг реалізації споживчих товарів підприємствами України. Всі інші чинники мають у цьому разі незначний вплив на

результуючий показник, тому під час подальшого аналізу не будуть братися до уваги. Визначення функціональної залежності ВВП на душу населення та рівня впливу вищезазначених чинників (що є параметрами моделі) здійснено шляхом регресійного аналізу за допомогою пакету аналізу даних MS Excel. Отримана функціональна залежність має вигляд (1):

$$y = 6,16 + 0,55x_2 - 1,21x_3 - 0,22x_7 + 1,3x_8 + 0,52x_9 \quad (1)$$

Для перевірки адекватності знайденого рівняння залежності проаналізуємо основні показники оцінки адекватності. Оскільки коефіцієнт детермінації ($R^2 = 0,9985$) наближається до одиниці і вищий за нормоване значення ($R^2_{норм} = 0,9977$), варіація залежної змінної у значною мірою визначається варіацією незалежних змінних. Тобто 99% змін показника пояснюється включеними в регресію факторами. Коефіцієнт кореляції ($R = 0,9993$) також близький до одиниці, тому існує тісний зв'язок усіх незалежних змінних із залежною змінною y . Для отриманої моделі розрахункове значення критерію Фішера ($F_{розрах} = 1211,6$), що більше за критичне значення $F_{табл}(5;9;0,05) = 3,48$. Отже, знайдене рівняння залежності з імовірністю 95% адекватне вихідним даним.

Можна стверджувати з імовірністю 95%, що за зростання роздрібного товарообігу на 1% відбудеться зростання ВВП на душу населення на 0,55%. Зростання частки продажу споживчих товарів, що вироблені в Україні, на 1% знижує ВВП на душу населення на 1,21%, а відповідне зростання споживчих витрат населення знижує ВВП на 0,22%. У разі збільшення доходів домогосподарств на 1% спостерігатиметься зростання ВВП на 1,3%, а зростання обсягів реалізації споживчих товарів підприємствами України на 1% викличе зростання ВВП на душу населення на 0,52%.

Висновки. Таким чином, проведені розрахунки свідчать про те, що функціонування споживчого ринку має дуже велике значення для розвитку економіки країни. Рівень основних показників економічного розвитку значною мірою залежить від рівня індикаторів споживчого ринку.

Література:

1. Аналіз ефективності монетарної політики Національного банку України. URL: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2016/08/FEAO_Analysis-of-the-NBU-Monetary-Pollicy-Effectiveness_A5_03.pdf.
2. DOING BUSINESS-2017 URL: <http://www.doingbusiness.org>.
3. Признаки восстановления украинской экономики URL: <http://www.trust.ua/news/143498-priznaki-vosstanovlenia-ukrainskoj-ekonomiki.html>.
4. Торговельно-економічне співробітництво Україна-ЄС URL: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/ukraine-eu-trade>.
5. Венгер В.В. Показники економічного зростання: галузевий аспект. Причорноморські економічні студії. 2016. № 7. С. 33–37.
6. Глуха Г.Я. Система показників економічного зростання. Академічний огляд. 2013. № 2(39). С. 5–12.
7. Проданова Л.В. Економічне зростання й економічний розвиток: методологія і теорія: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.01; Донец. нац. ун-т. Донецьк, 2012. 36 с.
8. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. 401 с.
9. Валовой внутренний продукт Украины. URL: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>.
10. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>; <http://www.worldbank.org>.
11. The worldbank. URL: <http://www.worldbank.org>.
12. Яхно Т.П., Гусаковська Т.О. Споживчий ринок в опосередковані неоекономічних процесів відтворення людини та суспільства. Бізнес Інформ. 2017. № 1. С. 22–26.

Яхно Т.П., Гусаковская Т.А. Определение уровня экономического развития Украины по показателям состояния потребительского рынка

Аннотация. В статье проведен анализ показателей экономического развития Украины. Исследованы основные индикаторы состояния потребительского рынка и их взаимосвязь с динамикой показателей экономического развития. Доказано, что функционирование потребительского рынка имеет большое значение для развития экономики страны, а уровень основных показателей экономического развития в значительной степени зависит от уровня индикаторов потребительского рынка.

Ключевые слова: экономическое развитие, потребительский рынок, валовой внутренний продукт, потребительские товары, объем розничного товарооборота, потребительские расходы домохозяйства, доход домохозяйства.

Yahno T.P., Husakovska T.O. Determination of the level of economic development of Ukraine according to the state of the consumer market

Summary. The article reviews indicators of economic development of Ukraine. Main indicators of the state of the consumer market and their relation to trends in economic development indicators are examined. It is proved that consumer market performance is important for economic development of the country and the level of main economic development indicators is largely dependent on the consumer market main indicators level.

Keywords: economic development, consumer market, gross domestic product, consumer goods, retail trade, consumption expenditure of household, household income.

*Верхоглядова Н.І.,**д.е.н., професор,**проректор з науково-педагогічної та навчальної роботи,**ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва і архітектури»**Барінов Д.Ю.,**асистент кафедри**обліку, економіки і управління персоналом підприємства,**ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва і архітектури»*

ВРАХУВАННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПІД ЧАС ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В БУДІВНИЦТВІ

Анотація. Стаття присвячена дослідженню методики прогнозування розвитку суб'єктів малого підприємництва в будівництві з урахуванням впливу зовнішніх факторів. Розроблено послідовність оцінки впливу факторів зовнішнього середовища суб'єктів малого підприємництва в будівництві на рівень їхнього розвитку. Сформовано перелік факторів зовнішнього середовища, що відбивають умови ведення підприємницької діяльності. Для оцінювання впливу факторів зовнішнього середовища запропоновано поєднати метод кореляційно-регресійного аналізу з методом головних компонент. Здійснено прогнозування зміни рівня розвитку суб'єкта малого підприємництва в будівництві із застосуванням запропонованої методики.

Ключові слова: будівництво, суб'єкт малого підприємництва, розвиток, управління, зовнішнє середовище, фактор, прогнозування, оптимізація.

Постановка проблеми. Ефективний розвиток підприємництва в Україні потребує формування та використання системи управління, адекватної ринковим відносинам, яка дасть змогу максимально повністю використовувати всі наявні ресурси, прогнозувати зміни та своєчасно реагувати на них, що відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищі, розробляти і запроваджувати відповідні стратегії функціонування.

В умовах нестабільного економічного середовища нагальною є потреба аналізу впливу зовнішніх факторів та його врахування під час прогнозування майбутніх трендів та змін у бізнес-процесах, які вони спричиняють для суб'єктів малого підприємництва (СМП), що активно розвивається у будівництві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління розвитком підприємств різних галузей досить широко вивчене. Його дослідженню присвятили свої роботи О. Березін, О. Мезенцева [1, с. 240–246], М. Бурмака, Т. Бурмака [2], Н. Демура [3, с. 266–273], Н. Касьянова [4], Н. Мариненко [5, с. 101–106], І. Хвостіна [6, с. 30–33], І. Філіпішин [7, с. 39–44]. Ці та інші науковці розглядали підходи до управління розвитком та досліджували особливості їхнього застосування в різних умовах. Систематизація поглядів науковців дала змогу дійти висновку, що запорукою успішного управління розвитком є обов'язкове врахування впливу факторів зовнішнього середовища на рівень розвитку, зокрема під час прогнозування його зміни.

Крім того, не менш важливим є врахування галузевої специфіки досліджуваних суб'єктів. В роботах таких науковців, як

О. Білега [8, с. 32–38], Б. Сенів [9, с. 19–24], В. Севка, Н. Паліга [10, с. 41–50], В. Шубенкіна [11, с. 55–58], висвітлено функціонування будівельних підприємств; дослідження науковців засвідчують, що підприємства будівельної галузі є надчутливими до змін зовнішнього середовища, що ще більше актуалізує необхідність його дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на ґрунтовні дослідження у сфері управління розвитком суб'єктів підприємницької діяльності, проблема врахування впливу факторів зовнішнього середовища в процесі прогнозування зміни рівня розвитку залишається недостатньо вивченою.

Мета статті полягає в розробці послідовності оцінки впливу факторів зовнішнього середовища на рівень розвитку суб'єктів малого підприємництва в будівництві, а також вдосконаленні методики його прогнозування з урахуванням впливу цих факторів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В процесі дослідження було запропоновано послідовність оцінки впливу факторів зовнішнього середовища суб'єктів малого підприємництва в будівництві на рівень їхнього розвитку.

Підхід до визначення впливу факторів зовнішнього середовища на розвиток суб'єктів малого підприємництва в будівництві ґрунтується на використанні кореляційно-регресійного аналізу разом з методом головних компонент з метою встановлення сили впливу окремих факторів зовнішнього середовища на узагальнюючі індикатори розвитку суб'єкта малого підприємництва в будівництві.

Слід зазначити, що під факторами середовища функціонування суб'єктів малого підприємництва пропонується розуміти умови, що впливають на здійснення підприємницької діяльності.

При цьому суб'єкти малого підприємництва не мають достатньо ресурсів для проведення власного дослідження факторів середовища функціонування, тому їх керівництво може користуватися загальнодоступною інформацією про зміну умов ведення підприємницької діяльності. Такою інформацією можуть бути дані рейтингів, що характеризують ведення бізнесу в Україні.

Найбільш поширеним та загальноприйнятним для застосування є рейтинг сприйнятливості ведення бізнесу Doing Business.

В процесі оцінювання та визначення цього рейтингу використовуються такі критерії: реєстрація суб'єкта підприємницької діяльності, підключення до систем електропостачання, легкість отримання кредитів, стан оподаткування, забезпечення

виконання контрактів, отримання дозволів на будівництво, реєстрація власності, захист інвесторів, міжнародна торгівля, відновлення платоспроможності [12].

Через те, що запропонований перелік всебічно характеризує умови здійснення підприємницької діяльності, ми прийняли рішення щодо використання переліку індикаторів легкості ведення підприємницької діяльності згідно з доповіддю «Ведення бізнесу» Світового банку як переліку факторів середовища функціонування СМП.

Після формування переліку факторів середовища функціонування СМП виникає потреба визначення рівня впливу факторів зовнішнього середовища суб'єктів малого підприємництва (далі – СМП) на зміну узагальнюючих індикаторів розвитку. З цією метою проводиться аналіз залежності узагальнюючих індикаторів розвитку від зміни факторів зовнішнього середовища СМП, розраховується коефіцієнт впливу кожного фактору на зміну узагальнюючих індикаторів розвитку на основі ретроспективного аналізу їхнього взаємозв'язку.

Після цього із застосуванням методу головних компонент пропонується визначити найсуттєвіші фактори зовнішнього середовища для кожного узагальнюючого індикатора розвитку СМП.

Надалі відбувається прогнозування зміни факторів зовнішнього середовища СМП за досліджуваній період, що передбачає дослідження динаміки найсуттєвіших факторів зовнішнього середовища СМП за досліджуваній період, а також побудову ліній тренду та визначення прогнозованого значення найсуттєвіших факторів зовнішнього середовища.

Врахування впливу найсуттєвіших факторів зовнішнього середовища на значення узагальнюючих індикаторів передбачає здійснення формалізації залежності між значеннями найсуттєвіших факторів зовнішнього середовища та відповідними узагальнюючими індикаторами розвитку, визначення прогнозних значень узагальнюючих індикаторів розвитку з урахуванням впливу зовнішнього середовища, а також ведення в оптимізаційну модель інтегрального індикатора розвитку додаткових обмежень щодо не перевищення узагальнюючими індикаторами розвитку значень, обумовлених впливом факторів зовнішнього середовища.

Таким чином, застосування цього підходу дасть змогу визначити фактори, що мають враховуватись під час встанов-

лення обмежень щодо не перевищення узагальнюючими індикаторами розвитку значень, обумовлених впливом факторів зовнішнього середовища.

В табл. 1 наведено визначені коефіцієнти впливу факторів на індикатори розвитку досліджуваного СМП та їх інтерпретація.

З табл. 1 видно, що під час прогнозування слід враховувати обмеження, обумовлене впливом на величину узагальнюючого індикатора розвитку за критерієм підвищення вартості капіталу такого фактору, як легкість отримання кредитів, обмеження, обумовлене впливом на величину узагальнюючого індикатора розвитку за критерієм підвищення ефективності діяльності такого фактору, як стан оподаткування, обмеження, обумовлене впливом на величину узагальнюючого індикатора розвитку за критерієм підвищення оплати праці такого фактору, як забезпечення виконання контрактів, а також обмеження, обумовлене впливом на величину узагальнюючого індикатора розвитку за критерієм підвищення якості продукції такого фактору, як вирішення проблем неплатоспроможності.

Прогнозування передбачає визначення оптимальних значень за показниками оцінки розвитку. З цією метою має бути побудована оптимізаційна модель з цільовою установкою на максимізацію інтегрального індикатора розвитку за певних обмежень, які передбачають дотримання пропорцій між узагальнюючими індикаторами розвитку, меж довірчих інтервалів за показниками оцінки розвитку, а також за додаткових обмежень, обумовлених впливом факторів зовнішнього середовища.

З цією метою здійснюється побудова ліній тренда за показниками оцінки розвитку. В рамках цього кроку здійснюються обробка статистичних даних за певний період, вибір типу ліній тренда для кожного показника оцінки за критеріями, формалізація залежності зміни значень цих показників в часі, а також перевірка функції залежності на адекватність та достовірність.

Наступний крок передбачає визначення інтервалів прогнозних значень за показниками оцінки розвитку. В рамках цього кроку на основі побудованих на попередньому етапі функцій ліній тренда визначаються прогнозні значення за показниками оцінки розвитку СМП, а з урахуванням стандартного відхилення встановлюються межі довірчого інтервалу, до якого потрапляють прогнозні значення показників оцінки розвитку.

При цьому нижня та верхня межі довірчого інтервалу, в яких перебуватиме стандартизоване значення кожного показника за

Таблиця 1

Коефіцієнт впливу факторів на індикатори розвитку СМП № 1 за критеріями

Умови ведення підприємницької діяльності	Значення коефіцієнтів впливу на узагальнюючі індикатори за критеріями підвищення			
	вартості капіталу	ефективності діяльності	оплати праці	якості продукції
Реєстрація суб'єкта підприємницької діяльності	Суттєвий (0,709)	Суттєвий (0,713)	Суттєвий (0,816)	Несуттєвий (0,190)
Підключення до систем електропостачання	Несуттєвий (0,293)	Помірний (0,618)	Помірний (0,657)	Помірний (0,596)
Легкість отримання кредитів	Суттєвий (0,821)	Суттєвий (0,754)	Суттєвий (0,798)	Помірний (0,607)
Стан оподаткування	Суттєвий (0,758)	Суттєвий (0,900)	Суттєвий (0,865)	Помірний (0,388)
Забезпечення виконання контрактів	Суттєвий (0,704)	Суттєвий (0,876)	Суттєвий (0,990)	Помірний (0,423)
Отримання дозволів на будівництво	Несуттєвий (0,163)	Помірний (0,537)	Суттєвий (0,790)	Суттєвий (0,702)
Реєстрація власності	Несуттєвий (0,236)	Помірний (0,679)	Суттєвий (0,864)	Помірний (0,341)
Захист інвесторів	Помірний (0,658)	Помірний (0,556)	Суттєвий (0,799)	Помірний (0,604)
Міжнародна торгівля	Несуттєвий (0,189)	Несуттєвий (0,241)	Несуттєвий (0,254)	Несуттєвий (0,107)
Вирішення проблем неплатоспроможності	Суттєвий (0,710)	Суттєвий (0,756)	Суттєвий (0,797)	Суттєвий (0,711)

Джерело: складено авторами

окремим критерієм оцінки розвитку, визначались шляхом переведення визначених меж довірчого інтервалу прогнозного значення за цим показником відповідно до шкали Харрінгтона.

Загальна формула оптимізаційної моделі має вигляд (1) за обмежень (2) та (3).

$$f(d_{ij}) \Rightarrow \max, \quad (1)$$

обмеження:

$$b_{ij}^{\min} \leq d_{ij} \leq b_{ij}^{\max}, \quad (2)$$

$$Kd_l \geq Kd_{sp}, \quad (3)$$

де $f(d_{ij})$ – функція, що відображає залежність інтегрального індикатора розвитку від стандартизованих значень показників за критеріями оцінки; d_{ij} – стандартизовані значення і-го показника за j-м критерієм оцінки розвитку; b_{ij}^{\min} – мінімально допустима величина стандартизованого значення і-го показника за j-м критерієм оцінки розвитку; b_{ij}^{\max} – максимально можлива величина стандартизованого значення і-го показника за j-м критерієм оцінки розвитку; Kd_l – коефіцієнти орієнтованості управління (при $l = 1$ – коефіцієнт одновекторної орієнтованості управління, $l = 2$ – коефіцієнт двовекторної орієнтованості управління, $l = 3$ – трьохвекторної орієнтованості управління); Kd_{sp} – граничне значення коефіцієнта орієнтованості управління.

При цьому мінімально допустима величина стандартизованого значення визначається нижньою межею його довірчого інтервалу, а максимально можлива величина – верхньою межею довірчого інтервалу показника або максимальною величиною, яку може бути досягнуто з урахуванням обмеженості ресурсів підприємства та впливу зовнішніх факторів.

За результатами розв’язання оптимізаційної моделі визначаються оптимальні значення за показниками оцінки розвитку, на основі яких розраховуються оптимальні значення узагальнюючих індикаторів за критеріями оцінки розвитку та оптимальне значення інтегрального індикатора розвитку СМП.

Крім того, варто оцінити результати управління розвитком СМП за допомогою піраміди результативності, яка враховує три критерії, а саме зміну рівня розвитку СМП, зміну ступеня збалансованості та зміну характеру управління.

За результатами прогнозування на основі оптимізації управління можна буде назвати трьохвекторним, характер управління стане стабілізуючим, а значення інтегрального індикатора буде відповідати паритетному рівню розвитку. Тобто за таких умов виконуватимуться всі три критерії підвищення результативності управління розвитком.

Для визначення результативності управління СМП № 1 за рахунок досягнення значень індикаторів розвитку за результатами оптимізації заповнено табл. 2.

Розрахований за даними табл. 2 показник результативності управління СМП № 1 складатиме 0,613. Отже, за умови досягнення значень індикаторів розвитку, отриманих під час розв’яз-

ання оптимізаційної моделі, можна говорити про результативність управління розвитком СМП № 1 на середньому рівні.

Щоб досягти оптимального рівня, вкрай важливо правильно вибрати напрями управління розвитком СМП, які мають бути впроваджені з метою підвищення результативності управління. З цією метою перш за все має визначатися фокусування напрямів управління розвитком СМП з урахуванням виявлених проблем.

При цьому фокусування напрямів має визначатися з урахуванням поточної цільової орієнтованості управління розвитком. Тобто якщо управління є багатовекторним та збалансованим, то напрями управління мають фокусуватися на збалансованому зростанні за усіма узагальнюючими індикаторами (спрямовуватись на збалансоване покращення рівня за всіма складовими розвитку). Якщо управління розвитком є незбалансованим та має різну кількість векторів (одновекторну, двохвекторну або трьохвекторну орієнтованість), то напрями управління мають фокусуватися на зростанні за узагальнюючими індикаторами, що не відносяться до поточних векторів управління (спрямовуватись на покращення рівня розвитку за тими його складовими, що не є векторами управління згідно з поточною цільовою орієнтованістю). Всього існують 15 можливих комбінацій фокусування напрямів управління.

Зокрема, щодо СМП № 1, то управління його розвитком у 2016 році було незбалансованим і характеризувалося двохвекторною орієнтованістю на задоволення інтересів працівників та споживачів. Отже, саме соціальна та споживча складові розвитку є поточними векторами управління цього СМП. Натомість інтереси власників та керівників задовольнялись неповною мірою, тому саме на зростання значень узагальнюючих індикаторів, що відповідають критеріям підвищення вартості капіталу та ефективності діяльності, мають спрямовуватись управлінські дії. Тобто напрями управління мають фокусуватися на покращенні рівня розвитку за майновою та фінансово-господарською складовими.

Грунтовний аналіз засвідчив, що основною проблемою, що стримує майновий розвиток СМП № 1, є від’ємна величина власного капіталу, спричинена значною величиною непокритого збитку та нестачею власних коштів для покриття збитків поточної діяльності. З огляду на це основними напрямками управління, сфокусованими на покращення рівня розвитку за майновою складовою, мають бути забезпечення прибутковості діяльності СМП № 1, створення резервного фонду покриття непередбачуваних збитків і втрат, а також додаткове залучення капіталу власників.

Основною проблемою стосовно фінансово-господарської складової розвитку СМП № 1 є від’ємна величина чистого прибутку та рентабельності, спричинена нестачею замовлень, високим рівнем собівартості, низькою ефективністю використання ресурсів. Отже, основними напрямками управління, сфокусованими на покращення рівня розвитку за фінансо-

Таблиця 2

Оцінка результативності управління СМП № 1 за зміною характеристик

Критерії результативності	Стан		Характер змін
	поточний	прогнозний	
Рівень розвитку	Допустимий (0,322)	Паритетний (0,402)	Покращення (на 0,08 пункти з 0,678 можливих)
Орієнтованість управління	Двухвекторне	Трьохвекторне	покращення (на 1 позицію з 2-х можливих)
Характер управління	Дестабілізуючий	Стабілізуючий	Покращення (на 2 позиції з 2-х можливих)

Джерело: побудовано авторами

во-господарською складовою, мають бути пошук додаткових замовлень, розширення спектру послуг, суворий контроль за витратами, виявлення та ліквідація перевитрат, вдосконалення організації будівельного процесу з метою оптимізації кількості персоналу, рівня завантаженості основних засобів, підвищення оборотності обігових засобів.

Висновки. Таким чином, розроблено підхід до врахування впливу факторів зовнішнього середовища під час прогнозування рівня розвитку СМП на основі оптимізації. Запропонований підхід було апробовано на прикладі одного з суб'єктів малого підприємництва Дніпропетровської області (СМП № 1), завдяки чому було встановлено найважливіші фактори зовнішнього середовища, виявлено їх вплив на індикатори розвитку. З урахуванням цього впливу здійснено прогнозування рівня розвитку СМП № 1, а також розроблено основні напрями, що дадуть змогу підвищити результативність управління розвитком на досліджуваному підприємстві. Запропонований підхід може бути успішно застосований і на інших суб'єктах малого підприємництва в будівництві з метою покращення їхньої діяльності та підвищення рівня розвитку.

Література:

- Березін О. Компаративний аналіз до дослідження управління розвитком підприємств торгівлі / О. Березін, О. Мезенцева // Проблеми економіки. – 2015. – № 2. – С. 240–246. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Rekon_2015_2_35.
- Бурмака М. Управління розвитком підприємства на прикладі підприємств будівельної галузі : [монографія] / М. Бурмака, Т. Бурмака. – Х. : ХНАДУ, 2011. – 204 с.
- Демура Н. Основные подходы к управлению развитием предприятия / Н. Демура // Социально-гуманитарные знания. – 2014. – № 8. – С. 266–273.
- Касьянова Н. Управління розвитком підприємства на основі кумулятивного підходу: концепція, моделі та методи : [моногр.] / Н. Касьянова. – Донецьк : СПД Купріянов В.С., 2011. – 374 с.
- Мариненко Н. Теоретичні підходи до управління адаптивним розвитком виробничо-господарських структур / Н. Мариненко // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. – 2016. – Т. 21. – Вип. 5. – С. 101–106. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2016_21_5_23.
- Хвостіна І. Механізм управління розвитком підприємства / І. Хвостіна // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 1. – С. 30–33.
- Філіпішин І. Управління розвитком промислових підприємств: підходи та методологія / І. Філіпішин // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2015. – Вип. 2 (3). – С. 39–44. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Traeiv_2015_3_2_8.
- Білега О. Базові засади стратегічного аналізу підприємств будівельної галузі / О. Білега // Аграрний вісник Причорномор'я. – 2010. – № 53. – С. 32–38.
- Сенів Б. Сучасний стан та перспективи розвитку будівельної галузі України / Б. Сенів // Інноваційна економіка. – 2010. – № 3. – С. 19–24.
- Севка В. Послідовність розробки стратегії антикризового регулювання будівельної галузі / В. Севка, Н. Паліга // Економіка будівництва і міського господарства. – 2009. – № 1. – С. 41–50.
- Шубенкіна В. Тенденції розвитку будівельного комплексу України / В. Шубенкіна // Молодий вчений. – 2016. – № 8. – С. 55–58.
- Офіційний сайт Doing Business Project [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://russian.doingbusiness.org>.

Верхоглядова Н.И., Баринов Д.Ю. Учет воздействия факторов внешней среды при прогнозировании развития субъектов малого предпринимательства в строительстве

Аннотация. Статья посвящена исследованию методики прогнозирования развития субъектов малого предпринимательства в строительстве с учетом влияния внешних факторов. Разработана последовательность оценки влияния факторов внешней среды субъектов малого предпринимательства в строительстве на уровень их развития. Сформирован перечень факторов внешней среды, отражающих условия ведения предпринимательской деятельности. Для оценивания влияния факторов внешней среды предложено совместить метод корреляционно-регрессионного анализа с методом главных компонент. Осуществлено прогнозирование изменения уровня развития субъекта малого предпринимательства в строительстве с применением предложенной методики.

Ключевые слова: строительство, субъект малого предпринимательства, развитие, управление, внешняя среда, фактор, прогнозирование, оптимизация.

Verhoglyadova N.I., Barinov D.Yu. Taking into account influence of factors of the external environment in prognosis of development of small enterprise subjects in construction

Summary. The article is devoted to the research of the method of forecasting the development of small business entities in construction, taking into account the influence of external factors. The sequence of estimation of influence of factors of environment of subjects of small business in construction on the level of their development is developed. A list of factors of the environment, reflecting the conditions for conducting entrepreneurial activity was formed. In order to carry out an assessment of the influence of environmental factors, it is proposed to combine the method of correlation-regression analysis with the method of the main components. The forecast of changes in the level of development of the subject of small business in construction was done with the application of the proposed methodology is carried out.

Keywords: construction, subject of small business, development, management, environment, factor, forecasting, optimization.

*Гудзь О.Є.,
д.е.н., професор,
завідувач кафедри менеджменту,
Державний університет телекомунікацій*
*Глушенкова А.А.,
к.г.н., доцент кафедри менеджменту,
Державний університет телекомунікацій*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті розглянуто, а також уточнено теоретичні та методологічні аспекти формування концептуальних засад розвитку інноваційного потенціалу телекомунікаційних підприємств в умовах викликів та запитів сьогодення.

Ключові слова: інноваційний потенціал, телекомунікаційні підприємства, розвиток інноваційного потенціалу, концептуальні засади.

Постановка проблеми. Нині, в умовах поглиблення глобалізаційних процесів, прогресивного розвитку технологій, інтелектуалізації економіки, ефективність інноваційної діяльності підприємства сильно залежить від його інноваційної активності, тобто постійного оновлення новацій, ідей, виробництва та просування на ринок інноваційної продукції, що зумовлено належним рівнем інноваційного потенціалу підприємства. Тому важливим завданням для вітчизняних підприємств стає пошук способів розвитку та ефективного використання інноваційного потенціалу задля забезпечення вищої результативності інноваційних процесів за умов їх нелінійного перебігу та застосування принципів відкритих інновацій, розробки відповідного методичного інструментарію, обґрунтування адекватних концепцій, стратегій, програм розвитку інноваційного потенціалу. Однак в умовах соціально-економічної кризи, погіршення загальної ринкової кон'юнктури країни можливість реалізації поставлених завдань суттєво ускладнюється. Це актуалізує необхідність формування концептуальних засад розвитку інноваційного потенціалу телекомунікаційних підприємств в умовах викликів та запитів сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останніми роками у вітчизняній і світовій науці знаходимо принципово нові підходи до формування концептуальних засад розвитку інноваційного потенціалу підприємств. З урахуванням актуальності та широти вибраної проблематики варто відзначити, що її дослідженням займалось чимало вітчизняних та зарубіжних науковців. Серед них слід назвати таких, як О. Амоша, О. Ареф'єва, Х. Барнет, О. Виноградова, А. Воронкова, А. Гречан, А. Гриньов, О. Гудзь, О. Гусева, М. Данько, Г. Добрава, С. Ілляшенко, О. Коренков, Л. Дазоренко, С. Легамінова, О. Олексюк, І. Репіна, Б. Санто, Р. Солоу, П. Стецюк, Б. Твісс, Є. Тоффлер, В. Хартман, О. Федонін, Н. Чухрай.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Акцентуємо увагу на тому, що переважно наукові розвідки присвячені розгляду макроекономічних аспектів цієї проблеми. Проте зауважимо, що механічне перенесення здобутків дослідження інноваційного потенціалу економічних систем та

окремих галузей на рівень підприємств не завжди можливе, а розмаїття умов функціонування телекомунікаційних підприємств, ступінь їх залучення до інноваційного процесу, різні стадії життєвого циклу інновацій потребують створення адекватної методологічної концепції розвитку інноваційного потенціалу, що забезпечить посилення їх конкурентних позицій і зміцнення стратегічної платформи, що доводить необхідність формування концептуальних засад розвитку інноваційного потенціалу телекомунікаційних підприємств в умовах викликів та запитів сьогодення та кардинально відмінних управлінських рішень щодо його розвитку.

Мета статті полягає в розгляді та уточненні теоретичних та методологічних аспектів формування концептуальних засад розвитку інноваційного потенціалу телекомунікаційних підприємств в умовах викликів та запитів сьогодення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інформаційна революція змінила середовище функціонування телекомунікаційних підприємств, створивши принципово нові умови для активізації їх інноваційного розвитку. Нині здатність створювати і впроваджувати інновації стає передумовою довгострокового успіху бізнесу за рахунок забезпечення на цій основі конкурентних переваг. У сучасних наукових публікаціях інноваціям відводиться ключова роль серед чинників, які забезпечують економічне зростання, адже їх сприятливий вплив доведено і на теоретичному, і на емпіричному рівнях.

Вже майже сторіччя еволюціонує теорія інновацій, фундаментом якої став Й. Шумпетер. Біля її витоків також стоїть ім'я видатного економіста-класика М. Туган-Барановського, який започаткував використання відтворювального підходу до розгляду нерівномірностей процесів розвитку економіки під впливом науково-технічного прогресу. Нині вже загально визнано, що підприємства, які формують свою економічну поведінку на основі інноваційного підходу, мають більшу вірогідність зберегти і підвищити свою конкурентоспроможність в довгостроковій перспективі. Перехід телекомунікаційних підприємств на інноваційний шлях розвитку передбачає наявність певного інноваційного потенціалу як основи цього розвитку. Тобто підприємство може розвиватися інноваційним шляхом, тільки володіючи певним інноваційним потенціалом, необхідним для реалізації економічних можливостей. Поняття інноваційного потенціалу в науковий обіг введено К. Фріменом, який стверджував, що він «забезпечує ріст системи за рахунок нововведень, в економічні процеси» [3]. Згідно з дослідженнями окремих учених [4; 6] першою спробою розгляду інноваційної спроможності на мікрорівні були розробки Т. Бернса [13] щодо

«інноваційної потужності, що відображає здатність підприємства успішно приймати або впроваджувати нові ідеї, процеси або продукти».

Загалом сьогодні поняття потенціалу має велике значення у категоріальному апараті економічної науки. Окреслення цього поняття зумовлює підхід до його формування, оцінки, управління, використання.

Так, термін «потенціал» у широкому сенсі розглядають як «можливості, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані як значний рівень потужності» [9]. Поняття «інноваційний потенціал підприємства» сучасні дослідники окреслюють неоднозначно.

А. Савчук обґрунтовує, що «інноваційний потенціал – це сукупність усіх його ресурсів, які можуть бути задіяними у процесі здійснення інноваційної діяльності» [8]. І. Балабанов переконаний в тому, що «інноваційний потенціал утворюють матеріальні, фінансові, інформаційні, науково-технічні ресурси, що застосовуються в інноваційній діяльності підприємства» [1]. Л. Мартюшева і В. Калишенко вважають, що «інноваційний потенціал підприємства – це сукупність організованих в певних соціально-економічних формах ресурсів, що можуть за певних діючих внутрішніх і зовнішніх чинників інноваційного середовища бути спрямованими на реалізацію інноваційної діяльності з метою задоволення потреб суспільства» [7]. Л. Федулова стверджує, що «інноваційний потенціал – це міра готовності організації виконати завдання, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети, тобто міра готовності до реалізації проекту чи програми інноваційних стратегічних змін» [10]. Д. Кокурін аргументує, що «інноваційний потенціал містить невикористані приховані можливості накопичених ресурсів, що можуть бути залучені для досягнення цілей економічних суб'єктів» [5]. Підтримує таку позицію і В. Чабан, який визначає «інноваційний потенціал підприємства як наявні та приховані можливості залучення та використання ресурсів, спрямованих на сприйняття, впровадження нововведень, які можуть бути залучені для досягнення цілей економічних суб'єктів» [11].

Тобто переважно науковці інноваційний потенціал підприємства розглядають як систему взаємопов'язаних чинників і ресурсів, яка забезпечує постійну інноваційну діяльність підприємства щодо пошуку, розроблення та впровадження інновацій. Ця система зумовлює рівень розвитку інноваційної активності підприємства і визначає його можливості (матеріальні, інтелектуальні, фінансові, інформаційні, ринкові тощо) щодо здійснення інноваційної діяльності. Водночас слід використовувати та розширювати нові сфери та способи реалізації наявних і стратегічних внутрішніх та зовнішніх можливостей через нарощення компетенцій підприємства.

Залучення до характеристик інноваційного потенціалу підприємства його компетенцій і здатностей розширює його можливості через врахування особливостей його технологій, менеджменту і знань.

Таким чином, уточнимо, що інноваційний потенціал підприємства характеризується поєднанням ресурсів, чинників, можливостей та компетенцій в інноваційній діяльності. Інноваційними ресурсами вважають «сукупність наукових, матеріально-технічних і технологічних, організаційних і фінансових ресурсів, які використовуються для здійснення інноваційної діяльності» [3]. Інноваційні компетентності підприємства доцільно окреслити як комплекс його властивостей, які характеризують вміння динамічно планувати, створювати та інтегру-

вати інноваційні ресурси, а також використовувати їх в операційних процесах для здійснення інноваційної діяльності. Тобто інноваційні компетентності слід розглядати як окрему від інноваційних ресурсів, чинників та можливостей характеристику діяльності підприємства, які слугують базою для інноваційного розвитку підприємства, тобто інноваційні компетентності демонструють здатність підприємства застосовувати, а не лише формувати та накопичувати інноваційні ресурси.

Таким чином, інноваційний потенціал телекомунікаційного підприємства доцільно розглядати як інтегральне явище, яке окреслює його поточні та майбутні можливості трансформувати сукупність інноваційних ресурсів та можливостей за допомогою компетентностей його працівників для здійснення цілеспрямованої інноваційної діяльності з урахуванням системи внутрішніх та зовнішніх чинників.

Такий уточнений підхід до визначення інноваційного потенціалу телекомунікаційного підприємства характеризує інноваційний потенціал не як статичний показник, а як динамічну та складну категорію, яка включає в себе сукупність ресурсів, можливостей та компетенцій підприємства для здійснення інноваційної діяльності та як відкриту, ієрархічну, стохастичну систему, яка адекватно реагує на різноманітні зміни зовнішнього середовища.

Таким чином, до інноваційного потенціалу входить комплекс взаємопов'язаних складових, таких як кадрова, виробнича, організаційно-управлінська, комунікаційна, фінансова, технологічна, інвестиційна, маркетингова.

Розгляд складових інноваційного потенціалу та критеріїв дає можливість визначити підходи до формування концептуальних засад розвитку інноваційного потенціалу телекомунікаційних підприємств, що визначається завданнями і заходами з досягнення:

- відповідності обсягів та якості інноваційних ресурсів (основні та оборотні засоби, запаси, фінансові активи, нематеріальні ресурси, інформація, техніка, обладнання, технології, комунікації), які необхідні для здійснення ефективної інноваційної діяльності;
- адекватності освітнього та кваліфікаційного рівня працівників (тобто їх здатність до генерування інновацій);
- відповідності механізмів, технологій, інструментів, комунікаційних ланцюгів управління інноваційною діяльністю;
- результативності у сфері інформаційно-комунікаційних технологій пошуку та трансформації інформаційних ресурсів;
- ефективності економічних механізмів та методів модернізації техніко-технологічної бази функціонування для переходу на випуск інноваційної продукції з використання сучасних бізнес-процесів;
- дієвості механізмів фінансової та інвестиційної диверсифікації щодо залучення коштів для підвищення інноваційної активності (кредитоспроможність, інвестиційна привабливість, нові фінансові інструменти).

Акцентуємо увагу на тому, що успішне телекомунікаційне підприємство не тільки має поточні доходи, але й повинне в процесі операційної діяльності забезпечити відповідний рівень інноваційної активності усіх складових інноваційного потенціалу. Оцінка достатності інноваційного потенціалу передбачає розгляд кожної його складової.

Постійний розвиток інноваційного потенціалу вважається єдиним ефективним шляхом забезпечення сталого економічного зростання телекомунікаційних підприємств в умовах загострення конкуренції та великої мінливості зовнішнього

середовища. Розвиток інноваційного потенціалу – це «наращення інноваційного потенціалу за рахунок пошуку раніше не виявлених резервів, новітніх ідей, фінансових можливостей» [12].

Нині пріоритетним напрямом розвитку інноваційного потенціалу телекомунікаційних підприємств та їх економічного зростання є інтенсифікація інноваційної складової в ресурсному забезпеченні з метою адекватної оцінки сукупних можливостей, здатностей, компетенцій, ресурсів телекомунікаційних підприємств та їх ефективної реалізації.

Сучасні умови функціонування та інноваційної діяльності телекомунікаційних вітчизняних підприємств характеризуються високим рівнем нестабільності, жорсткими умовами конкурентної боротьби та зростаючими викликами до забезпечення їх динамічності, життєздатності та протиентропійності, що вимагає використання нових підходів до формування концептуальних засад розвитку інноваційного потенціалу телекомунікаційних підприємств.

Нові концептуальні засади розвитку інноваційного потенціалу телекомунікаційних підприємств мають виявляти їх здатність взаємодіяти із зовнішнім середовищем, коли відбувається накопичення принципових змін інноваційної діяльності. Ці процеси мають демонструвати основний зміст акумулювання «нових якостей» інноваційного потенціалу, забезпечуючи його перехід до етапу розвитку, пов'язаного з прискоренням розроблення та впровадження телекомунікаційним підприємством нових підходів, методів і схем оптимізації структури інноваційних ресурсів, їх оцінки і використання. Розвиток інноваційного потенціалу телекомунікаційних підприємств на «старих концептуальних засадах» має скласти умови для їх переходу до наступного циклу функціонування, ознаками чого можуть бути підвищення значущості інтелектуального потенціалу, зменшення інноваційного лага для провайдингу інновацій, підвищення рівня спеціалізації та інноваційної кластеризації телекомунікаційних підприємств, зростання науково-технологічного рівня функціонування тощо.

Нові концептуальні засади розвитку інноваційного потенціалу телекомунікаційних підприємств мають охоплювати практично всі аспекти та характерні ознаки їх інноваційної активізації і можуть бути конкретизовані такими контурами:

- основними домінантами розвитку інноваційного потенціалу виступають активізація інноваційного процесу, результативність пошуку нових методів і сфер інноваційних перетворень;
- нарощення компетенцій інноваційної діяльності підприємства;
- побудова механізму управління нематеріальними активами інноваційного потенціалу підприємства;
- модифікація та реалізація інноваційних стратегій підприємств, впровадження нових бізнес-комбінацій та комунікаційних ланцюгів;
- формування ефективної інноваційної політики підприємства;
- висхідні тренди параметрів економічного зростання, соціальної стабільності та конкурентоспроможності підприємства.

«Інноваційна діяльність підприємства має шанси на успіх лише за наявності й узгодженої взаємодії ринкового та інноваційного потенціалу як можливості втілення підприємством досягнень науки і техніки у конкретні товари, які можуть задовольнити потреби ринку і споживачів» [9]

Цікаво, що останніми роками в конкурентній боротьбі спостерігається зміна акцентів з площини конкуренції товарів

та послуг на конкуренцію моделей управління. Виникає необхідність переосмислення чинників забезпечення розвитку інноваційного потенціалу телекомунікаційних підприємств щодо зміни масштабів і структури операційних процесів, суттєвого підвищення вагомості управлінських інновацій, компетентності складової підприємств, а також впровадження в їх діяльність прогресивних комунікаційних ланцюгів та бізнес-комбінацій.

Для розвитку інноваційного потенціалу телекомунікаційних підприємств критично важливим є врахування сучасного стратегічного контексту. Тобто для будь-якого телекомунікаційного підприємства постає питання про напрями формування, масштабність і глибину зміни елементів інноваційного потенціалу, адже стратегічні цілі і, відповідно, ступінь інноваційної активності підприємств є неоднаковими. Так, нині, ключовими функціями розвитку інноваційного потенціалу є генерування нових компетенцій, оновлення наявних та формування їх нових конфігурацій. Особливо це стосується рівня особистих компетенцій, який включає професійні компетенції людини (базові знання, вміння та здібності особистості) та рольові компетенції як особисті характеристики, що визначають соціальну активність індивідуума у процесі організації та здійснення інноваційної діяльності людей у групах.

З урахуванням реалій сьогодення до критеріїв формування концептуальних засад розвитку інноваційного потенціалу телекомунікаційних підприємств доцільно зарахувати такі:

- системний підхід, що дає можливість враховувати усі необхідні взаємозв'язки і взаємодії у структурі інноваційного потенціалу;
- науковість формування, що передбачає врахування дії економічних законів і закономірностей розвитку, застосування наукових підходів до організації і функціонування сукупності елементів інноваційного потенціалу, що виявляють синергетичний ефект, а також комплексу заходів на основі програмно-цільового підходу, системний аналіз та моніторинг, врахування реальних вимог розвитку, використання науково обґрунтованих прогнозів і зворотних зв'язків;
- орієнтація концептуальних засад розвитку інноваційного потенціалу на інноваційний шлях розвитку підприємства, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності шляхом інвестування новацій у нові технології та менеджмент.

Першим етапом формування концептуальних засад розвитку інноваційного потенціалу телекомунікаційних підприємств в умовах викликів та запитів сьогодення є оцінка внутрішніх складових інноваційного потенціалу підприємства, тобто визначення рівня інноваційних ресурсів та можливостей, аналіз здатностей і компетенцій їх швидкої та доцільної реалізації. Паралельно проводиться оцінка сприятливості ринкової кон'юнктури, адже як під час розроблення загальної стратегії телекомунікаційного підприємства, так і під час вибору інноваційної політики необхідно враховувати загрози та можливості макросередовища.

На основі отриманих результатів оцінки визначається стадія життєвого циклу телекомунікаційних підприємств, що є важливим проміжним етапом формування концептуальних засад розвитку їх інноваційного потенціалу, адже дає змогу вибирати вектор подальшого інноваційного розвитку на основі генерування впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Другий етап передбачає планування та прогнозування, визначення довго- та короткострокових цілей інноваційного

розвитку, формування інноваційної політики з урахуванням стадії життєвого циклу телекомунікаційних підприємств та відбір цільових інноваційних проєктів.

Побудова цих планів повинна відбуватися з урахуванням передбачуваних змін у макросередовищі телекомунікаційних підприємств, тому необхідним на цьому етапі є використання сучасних економіко-математичних, статистичних методів та моделей з метою побудови точних та достовірних прогнозів, а також встановлення відповідностей між складовими інноваційного потенціалу і цільовими проєктами.

Етап апробації концептуальних засад розвитку інноваційного потенціалу телекомунікаційних підприємств передбачає вжиття заходів щодо досягнення мети і здійснення завдань розробленої інноваційної політики. При цьому необхідним є постійне коректування інноваційних процесів залежно від змін зовнішнього середовища, що потребує здійснення перманентного моніторингу ринкової кон'юнктури.

Останнім етапом формування концептуальних засад розвитку інноваційного потенціалу телекомунікаційних підприємств в умовах викликів та запитів сьогодення є постійний контроль за тим, як реалізовується інноваційна політика, відбувається вжиття заходів щодо досягнення поставлених довго- та короткострокових цілей, здійснюється корекція програми розвитку інноваційного потенціалу.

На практиці сучасна інноваційна політика телекомунікаційних підприємств має розглядати інноваційну активність як «стан буття», націлений на забезпечення довгострокової успішності, що є набагато важливішим, ніж поточні фінансові результати. Такі інноваційні підприємства, за ствердженням аналітиків «Ernst and Young», «зосереджуються на створенні конкурентних переваг для досягнення п'яти бізнес-результатів, таких як прибуткове зростання, залучення споживачів у бізнес-процеси, забезпечення стійкості бізнесу, високі показники продуктивності та бізнес-гнучкість».

Спроможність розвитку інноваційного потенціалу відображає здатність підприємства до вдосконалення або оновлення. Для формування концептуальних засад розвитку інноваційного потенціалу телекомунікаційних підприємств велике значення мають гнучкі організаційні структури і системи управління. Гнучка організаційна структура для забезпечення розвитку інноваційного потенціалу телекомунікаційного підприємства повинна відповідати таким вимогам:

- можливість менеджменту ідей та формування слабо структурованих інноваційних колективів тимчасового характеру на ранньому етапі розвитку нововведення;
- наявність організаційного мережевого механізму в разі успішного провайдингу інновацій;
- наявність ефективного механізму мотивації та стимулювання активізації інноваційної діяльності.

У телекомунікаційній сфері підприємства є не стільки організаціями, призначеними для максимізації прибутків, скільки організаційними структурами, здатними генерувати інновації, формувати і трансформувати кластери активів у відмінні й унікальні бізнес-комбінації, необхідні для задоволення постійно мінливих телекомунікаційних потреб клієнтів.

Основним інструментом розвитку інноваційного потенціалу телекомунікаційних підприємств виступатимуть інноваційні проєкти, імплементація яких відбуватиметься в контурі досягнення мети та визначених завдань інноваційної політики. Таким чином, інноваційний потенціал, що забезпечує цей процес необхідними інноваційними ресурсами, компетенціями та

можливостями, буде створювати підґрунтя для трансформації усього телекомунікаційного підприємства на основі не лінійного, а адаптивного, динамічного інноваційного розвитку усіх складових, необхідних для реалізації вибраних інноваційних проєктів.

Висновки. Значення інноваційного потенціалу для забезпечення ефективності діяльності та конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств вимагає пошуку нових шляхів його формування і розвитку. Розгляд та уточнення теоретичних та методологічних аспектів формування концептуальних засад розвитку інноваційного потенціалу телекомунікаційних підприємств в умовах викликів та запитів сьогодення засвідчили доцільність врахування драйверів інноваційного зростання, формування інноваційної культури та інноваційного клімату, оволодіння навичками стимулювання інноваційної активності персоналу та дифузії інновацій всередині телекомунікаційного підприємства, розвиток персоналу, орієнтації на використання відкритих комунікацій та бізнес-ланцюгів, а також релевантних інноваційних смарт-стратегій, удосконалення бізнес-комбінацій та формування інноваційних цінностей у споживачів. Стан інноваційного потенціалу підприємства зумовлює необхідність формування концептуальних засад розвитку інноваційного потенціалу телекомунікаційних підприємств, які визначають способи досягнення мети та завдань інноваційної діяльності. Основним інструментом розвитку інноваційного потенціалу телекомунікаційних підприємств виступатимуть інноваційні проєкти, імплементація яких відбуватиметься в контурі досягнення мети та визначених завдань інноваційної політики. Таким чином, інноваційний потенціал, що забезпечує цей процес необхідними інноваційними ресурсами, компетенціями та можливостями, буде створювати підґрунтя для трансформації усього телекомунікаційного підприємства на основі не лінійного, а адаптивного, динамічного інноваційного розвитку усіх складових, необхідних для реалізації вибраних інноваційних проєктів.

Література:

1. Балабанов И. Инновационный менеджмент / И. Балабанов. – СПб. : Питер, 2000. – 208 с.
2. Верба В. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства / В. Верба, І. Новікова // Проблеми науки. – 2003. – № 4. – С. 21–31.
3. Как реализовать инновационный потенциал предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.techbusiness.ru.news>.
4. Казанцев А. Инновационные способности российских компаний: измерение и управление развитием / А. Казанцев, А. Логачева // Вестник Санкт-Петербургского ун-та. – 2014. – № 4. – С. 3–26.
5. Кокурин Д. Инновационная деятельность / Д. Кокурин. – М. : Экзамен, 2010. – 575 с.
6. Логвінова О. Обмеження ризику в інноваційній діяльності машинобудівного підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук / О. Логвінова ; наук. керівник В. Максимов ; Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля. – Луганськ, 2008. – 20 с.
7. Мартюшева Л. Інноваційний потенціал підприємства як об'єкт економічного дослідження / Л. Мартюшева, В. Калишенко // Фінанси України. – 2002. – № 10. – С. 61–66.
8. Савчук А. Теоретические основы анализа инновационных процессов в промышленности : [монография] / А. Мавчук. – Донецк : НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти, 2003. – 448 с.
9. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посібник] / [О. Федонін, І. Рєпіна, О. Олексюк]. – К. : КНЕУ, 2009. – 316 с.

10. Федулова Л. Інноваційний потенціал підприємства як фактор забезпечення результативності реструктуризації / Л. Федулова, М. Колош // Наукові праці МАУП. – 2007. – Вип. 3. – С. 48–51.
11. Чабан В. Складові інноваційної інфраструктури: венчурний капітал / В. Чабан // Фінанси України. – 2004. – № 4. – С. 35–40.
12. Штерн Г. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств Харківського регіону / Г. Штерн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eprints.kname.edu.ua/32565/1/96.pdf>.
13. Burns T. The Management of Innovation / T. Burns, G. Stalker. – London : Tavistock Publishing, 1961.

Гудзь Е.Е., Глушенкова А.А. Концептуальные основы развития инновационного потенциала телекоммуникационных предприятий

Аннотация. В статье рассмотрены, а также уточнены теоретические и методологические аспекты формирования концептуальных основ развития инновацион-

ного потенциала телекоммуникационных предприятий в условиях вызовов и запросов настоящего.

Ключевые слова: инновационный потенциал, телекоммуникационные предприятия, развитие инновационного потенциала, концептуальные основы.

Gudz O.Ye., Glushenkova A.A. The conceptual bases of development of an innovative potential of the telecommunication enterprises

Summary. The article considers and improves upon the theoretical and methodological aspects of a formation of the conceptual bases of a development of an innovative potential of the telecommunication enterprises under the circumstances of the current challenges and requests.

Keywords: innovation potential, telecommunication enterprises, development of innovative potential, conceptual bases.

*Семчук Ж.В.,**д.е.н., доцент,**декан економічного факультету,
Львівський університет бізнесу і права**Петрик І.В.,**к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,**Львівський університет бізнесу і права*

ОСОБЛИВОСТІ ГАЛУЗЕВОЇ ПРИНАЛЕЖНОСТІ КЛІЄНТІВ ЛОГІСТИЧНИХ ФІРМ НА РИНКАХ УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ

Анотація. У статті розглянуто профіль клієнтів логістичних фірм із погляду їх приналежності до певної галузі. Складено анкету для визначення взаємодії логістичних фірм та їх клієнтів, у тому числі для визначення галузевої приналежності. Дані для аналізу отримано шляхом опитування менеджерів фірм та узагальнено у збірній анкеті. Галузеву структуру клієнтів логістичних фірм проаналізовано за допомогою АВС-аналізу.

Ключові слова: логістичні фірми, клієнт, анкетування, галузь діяльності, рівень обслуговування, АВС-аналіз.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток інформаційних технологій та розширення вітчизняного та зарубіжного ринку послуг призвели до появи все більшої кількості фірм, що надають логістичні послуги. Ринок світової логістики в сучасному значенні цього терміну розвивався швидкими темпами починаючи з повоєнного періоду. Цей ринок представлений безліччю фірм, що пропонують широкий спектр послуг у масштабі країн чи континентів залежно від розповсюдження діяльності [6, с. 141–144].

На тлі прогресивного розвитку контрактної логістики, яка, з одного боку, викликана зростанням логістичного аутсорсингу з боку великого і середнього бізнесу в промисловості та торгівлі, глобалізацією світової економіки, а з іншого – забезпечена відповідним розвитком пропозиції професійних логістичних послуг із боку їх надавачів в умовах високої конкуренції між ними та прямування до максимально можливого адаптування цих послуг до індивідуальних потреб їх споживачів, постійно виникає необхідність в актуалізації цих потреб. При цьому важливо забезпечити певний баланс між індивідуальними вимогами клієнтів та рівнем уніфікації як одного з найбільш ефективних методів стандартизації у бізнес-відносинах для підвищення ефективності взаємодії контрагентів. Важливо також установити пріоритизацію таких вимог клієнтів, беручи до уваги їх типовий набір: ціну, якість, час, інноваційність, адаптивність, економічність. При цьому часто рейтинг вимог із боку клієнтів не співпадає з рейтингом їх виконання з боку надавачів логістичних послуг: високо оцінені вимоги клієнтів можуть бути недооцінені логістичними операторами, і навпаки. Виявлення таких «розривів» може слугувати джерелом як отримання тривалих конкурентних переваг, так і сферою поліпшення ефективності діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість досліджень стосується ринку логістичних послуг у тій чи іншій країні, в окремих галузях транспорту, для окремих пакетів логістичних послуг. Водночас бракує досліджень перспектив-

ного спрямування, які б дали змогу створити майбутній профіль типового споживача, субординувати його переваги, а отже, спрямувати зусилля надавачів логістичних послуг щодо максимально можливої гармонізації виявлених переваг із цілями власного бізнесу.

Для умов економіки України історичний досвід останніх 25 років щодо розвитку ринку логістичних послуг не може гарантувати отримання об'єктивних (не хибних) оцінок перспективи, зважаючи на державну монополію в багатьох сферах логістичних послуг, високу корупцію та брак сучасних систем менеджменту. Нами обрано метод порівняльного аналізу анкетних даних ринку логістичних послуг двох країн: України та Польщі, близьких за багатьма макропараметрами (економічними, структурними, геологічними, кліматичними, демографічними тощо).

Дослідженню роботи логістичних фірм в Україні було приділено багато уваги вітчизняних науковців та економістів, таких як: Є. Крикавський [2; 5], М. Окландер [3], О. Шандрівська, В. Кузак, Н. Хтейн [6], Л. Малярець [7], Н. Чухнай [10] та ін. Питання ефективного функціонування логістичних підприємств не втратило своєї актуальності, а особливої уваги заслуговує розширення клієнтської бази в масштабі галузей.

Мета статті полягає у визначенні та пов'язанні тенденції галузевої приналежності споживачів фірм до вибору послуг логістичних фірм, а також формуванні шляхів підвищення рівня логістичних послуг для розширення галузевої бази клієнтів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Предметом нашого дослідження є логістичні фірми Польщі та України, а також їх клієнти. Вибір країн для порівняння був зумовлений близькістю ринків збуту товарів та послуг, а також сусідством країн, що співпрацюють між собою у багатьох галузях. Для дослідження було обрано 50 логістичних фірм Польщі та 50 логістичних фірм України. Також було опитано 50 клієнтів логістичних фірм Польщі та 50 клієнтів логістичних фірм України. Вибір фірм був випадковим, не враховуючи масштабу діяльності, кількості наданих послуг та сфери діяльності [7, с. 84].

Опитування було проведено в 2017 р. серед юридичних осіб – суб'єктів господарювання, малих та середніх підприємств. Беручи до уваги специфіку діяльності фірм, була складена анкета. В анкетуванні бралися до уваги критерії, які можуть дати достатньо повну характеристику фірм: капітал, форма власності, величина доходу, кількість працівників, галузь діяльності, сфера логістичної діяльності тощо [5, с. 231].

Інформація, отримана з анкет, була надана фірмами анонімно, тому назви фірм у дослідженні не будуть згадуватися.

В анкетах було наведено по 18 запитань, на які анкетовані мали декілька варіантів відповідей, серед яких можна було вибрати більше ніж один варіант. Відповіді позначалися довільним символом в окремій колонці.

Були виділені такі галузі діяльності клієнтів: агропромисловий комплекс, машинобудування, металургія, транспорт, зв'язок, інформатика, освіта, наука, паливо, енергетика, відходне виробництво, будівництво, легка промисловість, харчова промисловість, деревообробна промисловість, туризм, готельний бізнес.

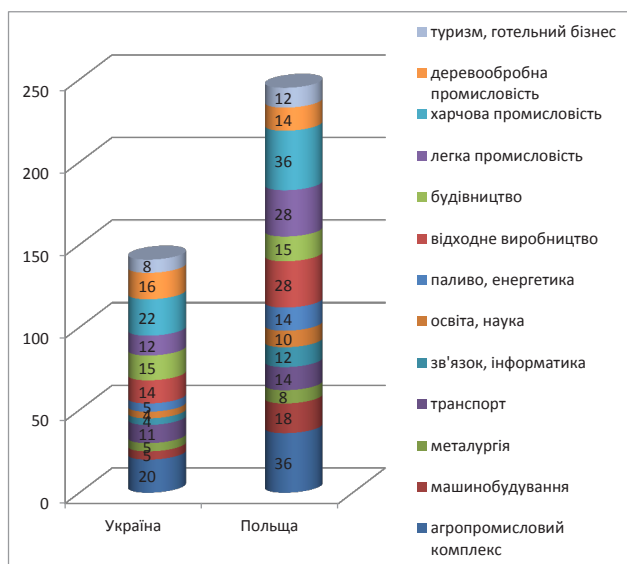


Рис. 1. Галузь діяльності клієнтів

Джерело: власне опрацювання авторів

Фірми, що діють в Україні, працюють у різних галузях. Найбільше фірм співпрацює із тими, що працюють у харчовій промисловості (22 фірми), агропромислового комплексу (20 фірм), деревообробній промисловості (16 фірм). Найменше фірм співпрацює з фірмами в галузі освіти та науки (4 фірми), а також інформатики і зв'язку (4 фірми) [4].

Логістичні фірми Польщі найбільше співпрацюють із фірмами агропромислового комплексу (36 фірм) та харчової промисловості (36 фірм), легкої промисловості (28 фірм). Найменше – з фірмами в галузі металургії (8 фірм) [1].

Якщо респонденти подають декілька варіантів відповідей на питання, то доцільно використати АВС-аналіз для виявлення груп відповідей, які найчастіше зустрічаються, а які – найменше. Поділимо розподіл частоти відповідей на три групи: А, В та С. Група А через велику кількість підтверджених респондентами відповідей досить сильно впливає на ступінь важливості цього елемента для респондента. Група С через відносно низьке значення співвідношення кількості відповідей респондента до кількості позицій в структурі слабо впливає на ступінь важливості цього елемента для респондента. Група В займає проміжне становище [2, с. 105–118].

Такий порядок поділу на групи є дещо суб'єктивним, і як доказ цього існують різноманітні оцінки розподілу.

Віднесення до груп А, В, С здійснюється за розрахунковим показником:

$$V_j = \frac{\sum_i C_{i,j} - \sum_i C_{i,j-1}}{\sum_i N_{i,j} - \sum_i N_{i,j-1}}, \quad (1)$$

де індекси j і $j-1$ означають відповідно граничні значення цих показників двох суміжних груп (А і В; В і С). Для групи А значення показників з індексом $j-1$ дорівнюють нулю. Інтервали цього показника відповідають такому:

Переважно утворення груп здійснюється у таких межах:
 – група А: $V_A > 3.0$; група В: $0.7 \leq V_B \leq 3.0$; група С: $V_C < 0.7$, хоча більшість дослідників вважає, що в окремих випадках можна змінювати особливо значення верхньої межі.

Таблиця 1

Вихідні дані для АВС-аналізу відповідей логістичних фірм

Галузь діяльності	Україна	Польща
агропромисловий комплекс	20	36
машинобудування	5	18
металургія	5	8
транспорт	11	14
зв'язок, інформатика	4	12
освіта, наука	4	10
паливо, енергетика	5	14
відходне виробництво	14	28
будівництво	15	15
легка промисловість	12	28
харчова промисловість	22	36
деревообробна промисловість	16	14
туризм, готельний бізнес	8	12

Власне опрацювання авторів на основі джерел

Отже, група А відсутня, хоча, як видно з таблиці, такі галузі, як харчова промисловість, агропромисловий комплекс і деревообробна промисловість становлять разом більше 40% усіх галузей, що обслуговуються логістичними підприємствами України; група В: $0.7 \leq V_B \leq 1.4$; група С: $V_C < 0.7$ [8, с. 54–56].

Такого роду інформацію отримуємо для польських логістичних підприємств.

Отже, група А відсутня, хоча, як видно з таблиці, такі галузі, як агропромисловий комплекс, харчова промисловість, відходне виробництво і легка промисловість становлять разом більше 50% усіх галузей, що обслуговуються логістичними підприємствами Польщі; група В: $0.7 \leq V_B \leq 1.0$; група С: $V_C < 0.7$ [3, с. 125–136].

Порівнюючи роботу фірм в обох країнах, можна зробити висновок про те, що фірми в Польщі мають ширший спектр фірм різних галузей, з якими співпрацюють. Переважають серед клієнтів фірми в галузях легкої та харчової промисловості та агропромислового сектору, менше – в металургії, освіті, науці та інформаційних технологіях.

Висновки. Порівнюючи діяльність логістичних фірм в Україні та Польщі, можна стверджувати, що рівень їхньої діяльності є високим, масштаб діяльності та масштаб надаваних послуг є значними, кількість транспортних засобів та якість надаваних послуг великі. Клієнти логістичних фірм переважно задоволені якістю логістичних послуг, користуються ними часто, а також співпрацюють із перевіреними фірмами, але все ж таки логістичні фірми надто високо, на думку клієнтів, оцінюють якісь своїх послуг.

Порівнюючи логістичні послуги в обох країнах, можна стверджувати, що польські клієнти більш вимогливі до послуг та готові платити більше за якість. Краще розвинена тран-

АВС-аналіз галузей, що обслуговують логістичні підприємства України

№ з/п	Галузь	Частота відповідей	Позиції	Частка відповідей	Частка позицій	Нагромаджувальна частка відповідей	Нагромаджувальна частка позицій	Критерій поділу на групи (V_B)
11	харчова промисловість	22	1	15,60	7,69	15,60	7,69	2,03
1	агропромисловий комплекс	20	1	14,18	7,69	29,79	15,38	1,94
12	деревообробна промисловість	16	1	11,35	7,69	41,13	23,08	1,78
9	будівництво	15	1	10,64	7,69	51,77	30,77	1,38
8	відходне виробництво	14	1	9,93	7,69	61,70	38,46	1,34
10	легка промисловість	12	1	8,51	7,69	70,21	46,15	1,26
4	транспорт	11	1	7,80	7,69	78,01	53,85	1,20
13	туризм, готельний бізнес	8	1	5,67	7,69	83,69	61,54	1,11
2	машинобудування	5	1	3,55	7,69	87,23	69,23	0,46
3	металургія	5	1	3,55	7,69	90,78	76,92	0,46
7	паливо, енергетика	5	1	3,55	7,69	94,33	84,62	0,46
5	зв'язок, інформатика	4	1	2,84	7,69	97,16	92,31	0,44
6	освіта, наука	4	1	2,84	7,69	100,00	100,00	0,42
	Разом	141	13	100,00	100,00			

Власне опрацювання авторів на основі джерел

АВС-аналіз галузей, які обслуговують логістичні підприємства Польщі

№ з/п	Галузь	Частота відповідей	Позиції	Частка відповідей	Частка позицій	Нагромаджувальна частка відповідей	Нагромаджувальна частка позицій	Критерій поділу на групи (V_B)
1	агропромисловий комплекс	36	1	14,69	7,69	14,69	7,69	1,91
11	харчова промисловість	36	1	14,69	7,69	29,39	15,38	1,91
8	відходне виробництво	28	1	11,43	7,69	40,82	23,08	1,77
10	легка промисловість	28	1	11,43	7,69	52,24	30,77	0,96
2	машинобудування	18	1	7,35	7,69	59,59	38,46	0,88
9	будівництво-во	15	1	6,12	7,69	65,71	46,15	0,83
4	транспорт	14	1	5,71	7,69	71,43	53,85	0,81
7	паливо, енергетика	14	1	5,71	7,69	77,14	61,54	0,80
12	деревообробна промисловість	14	1	5,71	7,69	82,86	69,23	0,69
5	зв'язок, інформатика	12	1	4,90	7,69	87,76	76,92	0,67
13	туризм, готельний бізнес	12	1	4,90	7,69	92,65	84,62	0,64
6	освіта, наука	10	1	4,08	7,69	96,73	92,31	0,59
3	металургія	8	1	3,27	7,69	100,00	100,00	0,96
	Разом	245	13	100,00	100,00			

Власне опрацювання авторів на основі джерел

спортна інфраструктура в Польщі, тому там можна надавати ширший спектр послуг, ніж в Україні [10, с. 23–24]. Для підвищення рівня та якості логістичних послуг для розширення галузевої структури клієнтів в Україні більше уваги слід при-

діляти вивченню потреб клієнтів та підвищенню рівня обслуговування через упровадження гнучких платіжних систем та висококваліфікованої лояльності персоналу. Виклик для уряду полягає у тому, щоб поліпшити інфраструктуру, яка постача-

тими товарами у потрібному місці і в потрібний час [9, с. 143–146].

Оцінюючи загальну логістичну структуру в обох країнах, можна стверджувати, що логістичні послуги у Польщі набагато більш розвинені, ніж в Україні. Основні послуги, якими користуються клієнти, – транспортні. Україна має приєднатися до вдосконалення загальноєвропейського транспортного сектору, а також сектору логістичних послуг, який включає: підвищення енергоефективності транспортних засобів, розроблення та застосування екологічного палива; оптимізацію функціонування мультимодальних схем логістики, у тому числі за рахунок більш широкого використання транспортних засобів, що є більш ресурсозберігаючими; більш ефективне використання транспорту та інфраструктури за допомогою вдосконаленого управління трафіком та інформаційних систем; оптимізацію транспортної потужності для задоволення зростаючого попиту на поїздки до/з регіонів України та регіонів ЄС. Ці зміни допоможуть збільшити попит серед наявних галузей діяльності клієнтів та залучення клієнтів із малообслуговуваних галузей.

Література:

1. Główny Urząd Statystyczny Polski. URL: <http://stat.gov.pl/>.
2. Krykavskyy Y. In search of ways for the improvement of the existing supply chains. Current problems in management. University of Bielsko-Biala Press. Wydawnictwo Akademii Techniczno-Humanistycznej w Bielsku-Białej. 2017. P. 105–118.
3. Oklander M. Methodological approaches to logistic risk assessment / In book.: Innovativeness and entrepreneurship: monograph; edited by Ewa Bojar and Korneliusz Pylak. Lublin: Politechnika Lubelska, 2014. P. 125–134.
4. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Маркетингові дослідження / Є.В. Крикавський, Н.С. Косар, О.Б. Мних, О.А. Сорока. Львів: Львівська політехніка; Інтеллект-Захід, 2014. 288 с.
6. Логістичний менеджмент: практикум / О.Є. Шандрівська, В.В. Куязк, Н.І. Хтей; за наук. ред. Є.В. Крикавського; Нац. ун-т «Львів. політехніка». Львів: Львів. політехніка, 2014. 191 с.
7. Малярєць Л.М., Біляєва Г.Л. Формалізація задач контролінгу логістичної діяльності підприємства: монографія. Харків: ХНЕУ, 2015. 227 с.
8. Мороз Л.А., Чухрай Н.І. Маркетинг: Збірник вправ; за наук. ред. Л.А. Мороз. Львів: Львівська політехніка, 2017. 244 с.
9. Старостина А.О. Маркетингові дослідження. Практичний аспект. К.; М.; СПб.: Вільямс, 2016. 262 с.
10. Трансформація вартості у формуванні відносин «підприємство – клієнт»: монографія / ред. Є. Крикавського, Н. Чухрай. Львів: Львівська політехніка, 2013. 297 с.

Семчук Ж., Петрик И. Особенности отраслевой принадлежности клиентов логистических компаний на рынках Украины и Польши

Аннотация. В статье рассмотрен профиль клиентов логистических фирм с точки зрения их принадлежности к определенной отрасли. Составлена анкета для определения взаимодействия логистических фирм и их клиентов, в том числе для определения отраслевой принадлежности. Данные для анализа получены путем опроса менеджеров фирм и обобщены в сборной анкете. Отраслевая структура клиентов логистических фирм проанализирована с помощью ABC-анализа.

Ключевые слова: логистические фирмы, клиент, анкетирование, отрасль деятельности, уровень обслуживания, ABC-анализ.

Semchuk Zh., Petryk I. Peculiarities of indirect priority of clients of logistics firms in the markets of Ukraine and Poland

Summary. The article considers the profile of clients of logistics companies in terms of their belonging to a particular industry. The purpose of the article is to identify and link the trends of sectorial affiliation of consumer firms to the choice of logistics firms' services. A questionnaire was used to determine the interaction between logistics companies and their clients, including the definition of industry affiliation. Data for analysis were obtained through a survey of firm managers and summarized in the team questionnaire. The branch structure of clients of logistics firms was analyzed by means of ABC analysis.

Keywords: logistic firms, client, questionnaires, branch of activity, level of service, ABC-analysis.

Яшкіна О.І.,

д.е.н., доцент,

професор кафедри маркетингу,

Одеський національний політехнічний університет

Денисенко Н.В.,

студентка,

Одеський національний політехнічний університет

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ВІДНОШЕННЯ СПОЖИВАЧІВ ДО ПОСЛУГ WiFi-МАРКЕТИНГУ

Анотація. У статті досліджено цифрові інструменти маркетингу, а саме послуги WiFi-маркетингу, які використовуються на ринку B2B. Визначено проблеми, пов'язані з труднощами їх застосування у закладах мережі HoReCa. Виділено недоліки сервісу серед клієнтів та кінцевих споживачів та запропоновано рекомендації щодо їх усунення.

Ключові слова: маркетингові дослідження, цифрові інструменти маркетингу, опитування, переваги споживачів, WiFi-маркетинг, мережа HoReCa.

Постановка проблеми. Із розвитком інформаційних технологій та поширенням ролі мережі Інтернет власниками закладів мережі HoReCa було миттю взято до уваги цю тенденцію та встановлено в закладах громадського харчування безкоштовний Інтернет для відвідувачів. Маркетологами та спеціалістами галузі IT був розроблений потужний канал для зв'язку із суспільством, сутність якого полягає у використанні процесу підключення кінцевого клієнта до мережі Інтернет як способу збору інформації або розповсюдження рекламного контенту. В ході дослідження ринку було виявлено декілька проблем, пов'язаних із поширенням послуги. По-перше, оскільки компанії з даним товаром працюють на ринку B2B, потрібно постійно здійснювати моніторинг відмови потенційних клієнтів для поліпшення послуг сервісу. По-друге, необхідно дізнатися ставлення кінцевих споживачів до користування WiFi з даним товаром.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні основи застосування Інтернету в маркетинговій діяльності досліджувалися багатьма теоретиками та практиками. У розробках багатьох науковців було розглянуто й розкрито сутність Інтернет-маркетингу, його основні інструменти, проблеми та тенденції застосування в електронному бізнесі. Нині розвинутими є теорії оцінки ефективності маркетингу в Інтернеті [1], моделі цифрового маркетингу [2], інструменти Інтернет-маркетингу [3–6], системи оцінювання ефективності маркетингових Інтернет-комунікацій [7].

Але специфіку послуги WiFi-маркетингу для мережі HoReCa, а саме ставлення до неї клієнтів та кінцевих споживачів, ще не досліджували. Поставлені питання досі не розглядалися, але мають великий вплив на розвиток бізнесу та економіки.

Мета статті полягає у з'ясуванні ставлення споживачів ринків B2B та B2C до сучасного інструменту мережі HoReCa WiFi-маркетингу, а саме комплексу послуг, який має на увазі продаж обладнання для особистого користування закладам.

Виклад основного матеріалу дослідження. Використання сучасних технологій розвивається швидше, ніж маркетологи

та споживачі встигають це помітити. Постійно змінюються інструменти та розширюються канали впливу як на ринку B2C, так і на ринку B2B. Доступ до мережі Інтернет став звичайним явищем. Для задоволення споживачів у потребі бути постійно на зв'язку заклади мережі HoReCa надають гостям можливість підключення до Інтернету за допомогою WiFi. На прикладі компанії Bro Technology, яка займається розробленням продуктів майбутнього з 2014 р., було розглянуто новий інструмент маркетингу [8].

Дослідження містило в собі два напрями: по-перше, опитування підприємців для вирішення поставленого завдання, а саме визначення ставлення клієнтів до користування WiFi із сервісом Bro Technology; по-друге, опитування кінцевих споживачів для визначення їхнього ставлення до користування WiFi із сервісом Bro Technology.

Опитування підприємців відбувалося за телефонним зв'язком традиційним методом. Метою даної розмови було коротко описати можливість послуги та домогтися зустрічі з ЛПР для детальної демонстрації переваг у разі відмови дізнатися її причину.

Досліджуючи обізнаність власників закладів громадського харчування, було виявлено, що більшість із них не розуміє переваг цієї послуги.

Результати дослідження серед підприємців зведено в табл. 1.

Таблиця 1
Результати дослідження серед підприємців

№ п/п	Показник	Значення
1	Кількість опрацьованих закладів (кафе, ресторани, готелі, торговельно-розважальні комплекси)	500
2	Кількість вихідних дзвінків	640*
3	Кількість надісланих email-пропозицій	72
4	Кількість призначених зустрічей	50
5	Підключено через e-mail	0
6	Підключено після зустрічі	5

* У деякі заклади було здійснено декілька дзвінків через відсутність ЛПР або за потреби в часі для прийняття рішення

Причини відмови більшості підприємців (378 осіб) включали такі аргументи:

– 40% закладів були зачинені на сезон (дослід проводився у лютому 2017 р. в місті Одесі). Потреби в нашій послугі поки що не було, але знайшлося багато охочих дізнатися більше про неї ближче до відновлення роботи закладу;

– 30% закладів уже співпрацювали з компаніями, які розвивали свій бізнес;

– 20% закладів мали невеличкі розміри або їхня політика забороняла наявність послуги WiFi у закладі, тому вони не мали потреби в цьому виді сервісу;

– 10% закладів не цікавив розвиток у мережі Інтернет.

Графічно дані виглядають так (рис. 1).

Підрахувавши дані, можна побачити, що деякі власники закладів HoReCa (122 особи) зацікавлені в сервісі Bro Technology. У подальшій розмові було запропоновано два варіанти надання пакету даних клієнту. Перший варіант – надсилання інформації через e-mail (відправлено 72 листа), на нього погоджувалися готельно-ресторанні та торговельні комплекси, мережеві ресторани. У результаті дослідження співпраці (за час проведення дослідження) не виникло.

Другий варіант – зустріч із ЛПР (50 зустрічей). У цьому разі є більший шанс домогтися партнерства (п'ять підключень). Зустріч проходить так: маркетологом компанії проводиться презентація сервісу для підприємця, згодом ідуть відповіді на його питання та дається час на прийняття рішення із домовленістю зв'язатися через декілька днів. Відмови від співпраці після зустрічі були такими:

– 40% не влаштувала ціна послуги;

– 30% остерігалися, що даний сервіс залишить негативний відгук про заклад;

– 25% не зрозуміли всіх плюсів послуги, тому власнику закладу не змогли передати в повному обсязі всієї інформації;

– 5% не готові до інновацій.

Підбиваючи підсумки, можна проілюструвати воронку продажів сервісу (рис. 2).

Отже, ставлення підприємців до користування WiFi із сервісом Bro Technology має низку сумнівів. Один із них, а саме ставлення кінцевих споживачів до користування WiFi із сервісом Bro Technology, був доведений вагомим показником (30%) відмови клієнтів від послуги.

Опитування проводилося в мережі Інтернет за допомогою анкети, створеної в Google-формі. В анкетуванні взяли участь 50 респондентів, 70% із них були жінки і 30% чоловіки віком від 18 до 35 років. Більшість із опитаних – 50%, були не одружені/незаміжні та у 36% була пара. Що ж стосується доходів, 54% отримували до 5 тис. грн. (нижче середнього), 20% – близько до 6 тис. грн. (середній). За видом діяльності: 52% – навчалися (студенти), 36% – працювали.

За допомогою програми SPSS Statistics були розглянуті всі можливі варіанти кростабуляції даних, щоб визначити залежності, які виникають між факторами. У результаті були отримані такі залежності:

– жінки частіше відвідують заклади громадського харчування, ніж чоловіки;



Рис. 2. Воронка продажів сервісу

– род занять впливає на частоту відвідування споживачами закладу громадського харчування лише для підключення до WiFi;

– респонденти молодшого віку нейтрально або позитивно ставляться до авторизації, а люди старшого віку – негативно;

– чим нижчий дохід споживача, тим краще ставлення до авторизації;

– відношення до авторизації та інформації за допомогою послуги відобразило, що більшість респондентів нейтрально ставиться до авторизації і ніякого інтересу, як і негативу, не виникає в них під час перегляду інформації, наданої закладом.

Перевіряючи дані залежності за допомогою дисперсійного аналізу, були підтверджені певні взаємозв'язки:

– вік споживачів впливає на ставлення до процесу авторизації в мережі, тобто чим доросліший респондент, тим більш негативно буде ставлення до послуги. Це може бути викликано тим, що людям старшого віку більш важко освоювати нові технології;

– рівень доходу також впливає на ставлення до процесу авторизації в Мережі, мається на увазі, чим заможніший респондент, тим більш невдоволеним буде від сервісу. У цьому разі людям із вищими доходами не хочеться докладати зайвих зусиль для отримання трафіку;

– відношення споживачів до процесу авторизації в Мережі впливає на надану інформацію за допомогою сервісу. Відповідно, ставлення до авторизації (негативне/позитивне) передається на інформацію, надану послугою WiFi-маркетингу.

Для того щоб краще розуміти вподобання та ставлення до сервісу WiFi-маркетингу кінцевих споживачів, розіб'ємо їх на сегменти за допомогою кластерного аналізу за методом Варда (рис. 3, табл. 2, 3).

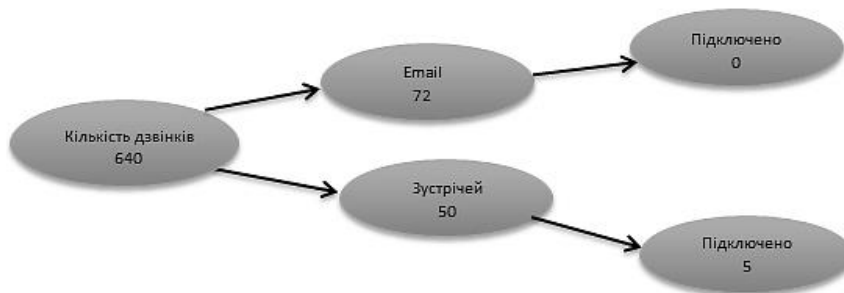


Рис. 1. Результати дослідження серед підприємців

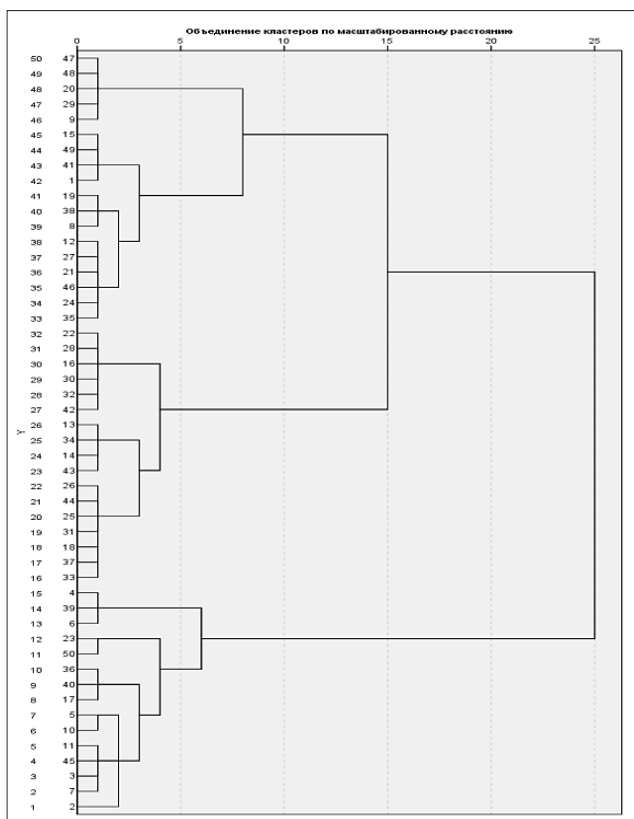


Рис. 3. Дендрограма з використанням метода Варда

Таблиця 2

Кінцеві центри кластерів

	Кластер		
	1	2	3
Відвідування закладів	2,54	3,56	2,67
Ставлення до авторизації	3,29	2,50	4,50
Ставлення до інформації	1,89	1,88	4,17
Вік	2,00	2,50	2,33
Дохід	1,18	3,13	1,33

Таблиця 3

Число спостережень у кожному кластері

Кластер	1	28,000
	2	16,000
	3	6,000
Валідні		50,000
Пропущені значення		,000

Аналізуючи отримані результати, можна визначити три класи (сегменти), за якими можна розділити кінцевих споживачів:

1. Клас «Байдужі» (28 респондентів, або 56%) – це споживачі, яких можна охарактеризувати так:

- відвідують заклади, але рідко;
- мають хороше ставлення до авторизації;
- негативно ставляться до запропонованої закладом інформації за допомогою сервісу;
- віком від 18 до 26 років;
- дохід низький.

2. Клас «Бізнесмени» (16 респондентів, або 32%) – це споживачі, яких можна охарактеризувати так:

- дуже часто відвідують заклади громадського харчування;
- мають негативне ставлення до авторизації;
- інформацію, запропоновану закладом, сприймають дуже негативно;

- віком від 26 до 35 років;
- із високим доходом.

3. Клас «Лояльні» (шість респондентів, або 12%) – споживачі, яких можна охарактеризувати так:

- часто відвідують заклади громадського харчування;
- дуже позитивно ставляться до реклами;
- із радістю переглядають усю інформацію, запропоновану закладом;
- віком від 18 до 25 років;
- дохід низький.

Отже, підводячи підсумки, можна побачити, що позитивне ставлення до сервісу та інформації, наданої ним, є у кінцевих споживачів класу «Лояльні». «Байдужі» добре ставляться до авторизації, але негативно – до інформації. «Бізнесмени» повністю негативно сприймають послугу.

Висновки. Беручи до уваги проведене дослідження, доцільно застосувати його на практиці. Виділені проблеми на рівні підприємців значно занижують можливості сервісу, оскільки страхи втратити прибуток дуже великі. Дослідження кінцевих споживачів виявило, що ставлення до користування WiFi із сервісом Bro Technology здебільшого нейтральне або негативне. Поліпшити ставлення до даної послуги WiFi-маркетингу у кінцевих споживачів можливо шляхом проведення низки маркетингових заходів. Це можуть бути компліменти від закладу, що тим самим поліпшать ставлення до сервісу, або розроблення спеціальних пропозицій залежно від того, в котрий із виділених сегментів потрапляє споживач; позитивну тенденцію зафіксувати та під час презентації даної послуги ЛПР закладу додати до матеріалів. Це дасть змогу долучити до даного сервісу більше потенційних клієнтів. Сформовані висновки стануть підґрунтям для подальших досліджень WiFi-маркетингу. На черзі – переваги використання обраного сервісу перед звичайними методами реклами закладів мережі HoReCa (медіареклама, друкована реклама) з погляду прибутків.

Література:

1. Вебер Л. Эффективный маркетинг в Интернете. Социальные сети, блоги, Twitter и другие инструменты продвижения в Сети. М.: МИФ, 2010. 320 с.
2. Цифровий маркетинг – модель маркетингу XXI сторіччя / М.А. Окландер, Т.О. Окландер, О.І. Яшкіна [та ін.]; за ред. М.А. Окландера. Одеса: Астропринт, 2017. 292 с.
3. Савицька Н.Л. Маркетинг у соціальних мережах: стратегії та інструменти на ринку B2C. Маркетинг і цифрові технології. Т. 1. № 1. С. 20–33.
4. Вирин Ф. Интернет-маркетинг. Полный сборник практических инструментов. М.: Эскмо, 2009. 224 с.
5. Шафалюк О.К. Методологічні проблеми і можливості розвитку Інтернет-маркетингу. Маркетинг і цифрові технології. Т. 1. № 1. С. 108–127.
6. Сохачька О.М., Легкий О.А. Эффективность цифровых маркетинговых коммуникаций: від постановки мети до оцінювання результату. Маркетинг і цифрові технології. Т. 1. № 2. С. 4–31.
7. Окландер М.А., Романенко О.О. Специфічні відмінності цифрового маркетингу від Інтернет-маркетингу. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2015. № 12. С. 362–371.
8. BroWiFi українська мережа якісного WiFi. URL: <http://www.browifi.com> (Дата звернення 15.09.17).

Яшкина О.И., Денисенко Н.В. Маркетинговые исследования отношения потребителей к услугам WiFi-маркетинга

Аннотация. В статье исследованы цифровые инструменты маркетинга, а именно услуги WiFi-маркетинга, которые используются на рынке B2B. Определены проблемы, связанные с трудностями их применения в заведениях сети HoReCa. Выделены недостатки сервиса среди клиентов и конечных потребителей и предложены рекомендации по их устранению.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, цифровые инструменты маркетинга, опрос, предпочтения потребителей, WiFi-маркетинг, сеть HoReCa.

Yashkina O.I., Denysenko N.V. Marketing research of user attitude to the WiFi-marketing services

Summary. In this paper marketing digital instruments are studied, such as WiFi-marketing services, which are being used in the B2B market. The problems relating to difficulties of WiFi-marketing use in the institutions of HoReCa network are indentified. Disadvantages of service among clients and end-users are allocated and recommendations to address them are proposed.

Keywords: marketing research, digital marketing tools, surveys, consumer preferences, Wifi marketing, HoReCa network.

*Барташевська Ю.М.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри економіки та моделювання бізнес-процесів,
Університет імені Альфреда Нобеля*

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИТРАТ КОМПАНІЇ НА ІНФОРМАЦІЙНУ БЕЗПЕКУ

Анотація. У статті розглянуто проблему кіберзлочинності України та світу. Досліджено втрати, яких знає світова економіка внаслідок скоєння кіберзлочинів. Виявлено, що організаціями, найбільш привабливими для кіберзлочинців, є банківсько-фінансові установи. Одним зі шляхів вирішення проблеми є впровадження системи інформаційної безпеки з оцінкою ефективності її роботи. Запропоновано метод оцінки ефективності впровадження системи інформаційної безпеки на основі чотирирівневої матриці «частота – втрати».

Ключові слова: кібербезпека, кіберзлочини, оцінка ефективності, методи оцінки, витрати.

Постановка проблеми. Сьогодні кіберзлочинність – загальносвітова проблема, яка не має кордонів. Жодна організація або галузь економіки не може відчувати себе повністю захищеною від небажаних наслідків кіберзлочинів. Це можуть бути фінансові збитки, вплив на імідж або репутацію організації з метою її погіршення, що в результаті може призвести навіть до втрати частки на ринку.

Оскільки багато людей та організацій використовують різні технології, включаючи Інтернет, то всі вони схильні до ризику потенційних атак шахраїв з будь-якого куточка світу, а отже, не захищені від фінансових втрат.

Згідно з оцінками експертів орієнтовні втрати світової економіки від діяльності кіберзлочинців у 2015 р. склали 445 млрд. дол. Приблизно половину цієї суми (більше 220 млрд. дол.) складають втрати США, Китаю, Японії та Німеччини [1, с. 4]. У 2016 р. за оптимістичними підрахунками цей показник перевищив 575 млрд. дол., а за песимістичними він наблизився до 650 млрд. дол. Це близько 1% світового ВВП. На 2017 р. прогнозовані втрати від кіберзлочинів можуть перевищити 1 трлн. дол., а до 2020 р. можуть зрости майже вдвічі [2]. Список країн-лідерів за втратами з 2016 р. не змінився: Німеччина, США, Китай та Японія. П'яте місце посіла Росія.

Найбільше серед підприємств та організацій постраждали від кібератак у 2015 р. фінансові організації (13,5 млн. дол.). Цей показник майже вдвічі перевищує показник в оборонній промисловості (6,61 млн. дол.), в три рази перевищує середні витрати ритейлерів (4,88 млн. дол.) та в сім разів перевищує витрати підприємств сільськогосподарської галузі (1,97 млн. дол.). Такі дані показало дослідження 100 тис. інцидентів, що сталися у 82 країнах у різних галузях. Також воно виявило, що 86% кібератак були здійснені заради грошей або шпигунства, результатами чого були фінансові втрати в чотирьох випадках з п'яти [3].

Згідно з результатами експертних досліджень [4] у 2016 р. найбільш ризиковими організаціями за кількістю кібератак також були фінансові (48% від загальної кількості досліджених організацій). Далі йдуть державний сектор (44%),

втрати ритейлерів (43%) та організації сфери логістики та транспорту (42%).

У зв'язку цим питання захисту інформації, зокрема фінансових та банківських організацій, є актуальною проблемою. Одним зі шляхів такого захисту є впровадження системи інформаційної безпеки організації та оцінка ефективності її роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема захисту інформації банківських установ, методами оцінки ефективності захисту займалась велика кількість українських та іноземних вчених, зокрема Н.О. Гребенюк [5], О.М. Степко [6], С.П. Євсєєв [7], міжнародні дослідницькі групи [1; 4]. В основі цих досліджень лежать визначення втрат банківського сектору від кібератак, методи та заходи запобігання втрат, методи оцінки безпеки банківської інформації.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на велику кількість публікацій з цієї тематики, проблема вибору методу оцінки ефективності провадження та роботи системи інформаційної безпеки не є вирішеною і потребує подальшого дослідження.

Мета статті полягає в дослідженні проблеми інформаційної безпеки банківських організацій та методів оцінки ефективності системи інформаційної безпеки банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. З розвитком інформаційних технологій кількість способів атаки на банківські рахунки зростає в геометричній прогресії, як і кількість бажаючих ці способи випробувати. Так, керівник відділу фінансової стабільності Банку Англії Ендрю Хелдейн заявив, що найбільші п'ять банків Великобританії бояться кіберзлочинів навіть більше, ніж боргової кризи. За його словами, система захисту від хакерських атак у банківському секторі дотепер перебуває в зародковому стані: фінансисти більше опікувалися про ліквідність, ніж про безпеку. Однак останні кіберзлочини змусили керівництво установ замислитися про вкладення в захист від комп'ютерних атак [8].

В Україні рівень кіберзлочинності зростає в декілька разів щороку. Так, згідно з підрахунками управління по боротьбі з кіберзлочинністю МВС України, у 2014 р. зареєстровано 4 800 злочинів у сфері ІТ, а у 2015 р. – вже 6 025. За останні два роки кількість кіберзлочинів в Україні збільшилася більш ніж на тисячу випадків [9]. Причому за останні роки «профіль» кіберзлочинів, пов'язаних із банківською інформацією, дещо змінився. Якщо до 2013–2014 рр. банківські кіберзлочини були пов'язані перш за все з різними видами махінацій з банківськими картами клієнтів-фізичних осіб, то останніми роками пройшла переорієнтація на клієнтів-юридичних осіб. Останнє передбачає втручання в системи дистанційного банківського обслуговування (наприклад, «клієнт – банк»). Також якщо в 2010–2011 рр. злочинці використовували українські банки переважно для зняття і переведення в готівку коштів, вкраде-

них з рахунків в іноземних банках, то вже з 2012 р. тенденція змінилася, отже, почалися атаки на клієнтські рахунки саме вітчизняних фінансових установ на території України [10].

В 2012 р. в Україні було зафіксовано 139 фактів несанкціонованого списання засобів з рахунків підприємств із порушенням роботи систем дистанційного банківського обслуговування. Загальна сума збитку склала більше 116 млн. грн., з яких 75% було повернуто. На початку 2013 р. було зафіксовано 14 таких фактів на загальну суму 9,4 млн. грн., з яких вдалося повернути потерпілим близько 8,3 млн. грн., або 88%. За вісім місяців 2016 р. втрати тільки від кардингу та інших видів шахрайства з платіжними картами, а також крадіжок коштів з використанням віддаленого доступу склали 7–8 млн. грн.

Банкіри та їх клієнти усе більше турбуються про інформаційно-технічну безпеку засобів на рахунках. Більше того, щоб попередити виникнення проблем, у яких клієнт зможе звинуватити фінансову установу, банки все частіше самостійно ініціюють розробку та впровадження правил IT-безпеки.

На думку авторів [5; 6; 7], щоб уникнути вторгнення зловмисників, необхідно дотримуватися таких базових правил: необхідно використовувати тільки ліцензійне програмне забезпечення; необхідно використовувати антивіруси та мережні екрани відомих виробників з регулярним автоматичним відновленням баз і перевіркою комп'ютера; не використовувати комп'ютер системи «клієнт – банк» для якихось інших цілей, окрім проведення операцій зі своїми рахунками; використовувати системи дистанційного керування комп'ютером.

Отже, розробка та впровадження системи інформаційної безпеки та оцінка її ефективності є актуальною проблемою. Сьогодні застосовуються різні методології оцінки ефективності системи інформаційної безпеки банку.

Для оцінки ефективності системи захисту інформації рекомендується використовувати такі показники ефективності, як, зокрема, показники сукупної вартості володіння (TCO), економічної ефективності бізнесу та безперервності бізнесу (BCP), коефіцієнти повернення інвестицій на ІБ (ROI).

Метод оцінки властивостей системи безпеки (Security Attribute Evaluation Method – SAEM) був розроблений в Carnegie Mellon University і заснований на порівнянні різних архітектур систем ІБ для отримання вартісних результатів оцінки вигод від впровадження системи ІБ. Методологія SAEM полягає в тому, щоб, об'єднавши ймовірність події і ранжирувавши вплив навколишнього середовища, запропонувати різні проекти з ІБ з різноманітним впливом навколишнього середовища на відносні витрати [11].

Недоліком методу є те, що найчастіше безпека знаходиться поза межами розуміння менеджерів, які займаються оцінкою ефективності, а фахівці з інформаційної безпеки рідко мають точні дані щодо вигод, принесених технологією, тому доводиться покладатися на досвід та інтуїцію та на їх основі приймати рішення.

Метод очікуваних втрат базується на тому, що обчислюються втрати від порушень політики безпеки, з якими може зіткнутися компанія, а ці втрати порівнюються з інвестиціями у безпеку, спрямованими на запобігання порушень [11]. Метод очікуваних втрат заснований на емпіричному досвіді організацій та відомостей про вторгнення, про втрати від вірусів, про відображення сервісних нападів тощо.

Наприклад, порушення безпеки комерційних організацій призводять до таких фінансових втрат:

- під час ведення електронної комерції відбуваються втрати, пов'язані з простоем і виходом з ладу мережевого обладнання;

- нанесення шкоди іміджу та репутації компанії;
- оплата понаднормової роботи IT-персоналу та/або оплата робіт підрядникам, які займалися відновленням корпоративної інформаційної системи;

- оплата консультацій зовнішніх фахівців, які здійснювали відновлення даних, виконували ремонт і надавали юридичну допомогу;

- оплата ремонту фізичних ушкоджень від віртуальних атак;
- судові витрати під час подачі позовної заяви про віртуальні злочини і порушення політики безпеки.

Щоб «пом'якшити» очікувані втрати, компанія повинна інвестувати кошти в безпеку, а саме мережеві екрани, системи виявлення вторгнень, щоб запобігти атакам, антивіруси для виявлення різних форм вірусів.

Якщо компанія вирішує встановити систему інформаційної безпеки, то її вартість узагальнено буде складатись з такого:

- одноразові витрати (це, як правило, вартість обладнання, а також впровадження систем захисту інформації);

- періодичні витрати (тут присутні такі параметри, як, зокрема, технічна підтримка та супровід, заробітна плата IT-персоналу, продовження ліцензій на антивіруси).

Аналіз дерева помилок (Fault Tree Analysis) – це не дуже відомий інструмент оцінки вигод [11].

Ціль застосування цього методу полягає в тому, щоб показати, у чому полягають причини порушень політики безпеки, а також які контрзаходи, що згладжують їх, можуть бути застосовані.

Дерево помилок – це графічний засіб, який дає змогу звести всю систему можливих порушень до логічних відносин і/або компонентів цієї системи. Якщо доступні дані по нормах відмови критичних компонентів системи, то дерево помилок дає змогу визначити очікувану ймовірність відмови всієї системи.

Нині цей метод ще недостатньо адаптований до галузі інформаційної безпеки і вимагає подальшого вивчення.

Для обчислення ефективності від впровадження системи інформаційної безпеки банку введемо такі критерії, як частота виникнення потенційної загрози на 1 000 банківських операцій та можливі втрати від загрози на 1 000 транзакцій.

За зведеними даними табл. 1 та табл. 2 визначено показник очікуваних втрат за чотирирівневою матрицею «частота – втрати» (рис. 1).

На перехресті рядків та стовпчиків матриці отримаємо показник ALE – показник очікуваних витрат (в гривнях), який обчислюється за такою формулою:

$$ALE = f * L,$$

де f – частота виникнення потенційної загрози (табл. 1);

L – величина можливих втрат в гривні, яка визначається на підставі ступеня тяжкості порушення (табл. 2).

Для визначення витрат на захист від потенційних загроз зіставимо значення ALE та витрат на захист, а результат занесемо до відповідної чотирирівневої матриці ефективності витрати коштів на захист інформації (рис. 2).

Градація ефективності відповідно до співвідношення очікуваних втрат та витрат на захист зведена до табл. 3.

Отже, за результатами рис. 2 можна сказати, що чим менше очікувані втрати і вищі витрати на їх попередження, тим нижче результативність вкладання коштів у інформаційну безпеку.

Таблиця 1

Частота виникнення потенційної загрози на 1 тис. транзакцій

Діапазон	Градація частоти	Опис
0–1	Низький	Загроза виникає не частіше разу на рік.
2–10	Середній	Загроза виникає не частіше/або раз на півроку.
11–100	Високий	Загроза виникає не частіше/або раз на місяць.
101–1 000	Критичний	Загроза виникає не частіше/або раз на день.

Таблиця 2

Можливі втрати від виникнення потенційної загрози на 1 млн. грн. обігу

Діапазон	Градація втрат	Опис
0–100	Низький	Загроза не веде до фінансових втрат.
101–1 000	Середній	Загроза принесе деякі матеріальні та моральні втрати.
1 001–100 000	Високий	Втрата репутації, конфіденційної інформації. Втрати на відновлення інформації.
10 001–1 млн.	Критичний	Втрата системи.

Таблиця 3

Ефективність захисту інформації

Діапазон	Градація ефективності	Опис
0–10	Низька	Очікувані втрати є низькими. Велике вкладання коштів неефективне.
11–100	Середня	Очікувані втрати майже дорівнюють витраченим коштам на захист.
101–1 000	Висока	Вкладання коштів в захист виправдане.
> 1 001	Максимальна	Вкладання коштів в захист виправдане. Ризик втрати інформації високий.

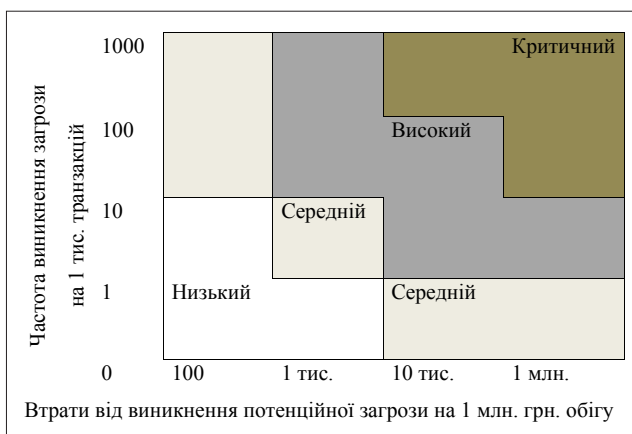


Рис. 1. Матриця «частота – втрати»

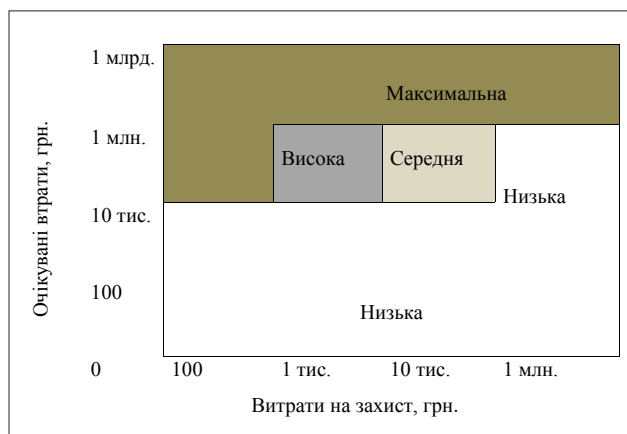


Рис. 2. Матриця «фінансові витрати – витрати на захист»

Пріоритетом для вкладання коштів є варіанти, які попереджають витрати, а саме області від 10 тис. до 1 млн. очікуваних втрат. В області максимальної ефективності виправданими будуть будь-які витрати, адже ризик втратити інформацію є дуже високим. І навпаки, зона високих втрат і низьких очікуваних втрат говорить про неефективність системи захисту та заходів з інформаційної безпеки.

Висновки. Таким чином, запропонований метод оцінки ефективності витрат на інформаційну безпеку на основі чотирирівневої матриці «частота – витрати» дає змогу визначити ефективність системи та заходів захисту інформації залежно від частоти настання ризикових випадків та витрат на цей захист.

Література:

1. A Guide to Cyber Risk / [L. Sethoga, F. Claret, J. Tilburn, J. Dias, H. Polke-Markmann etc.]. – Munich : Allianz Global Corporate & Specialty SE, 2015. – 32 p.

2. Грамматчиков А. Идет кибервойна народная / А. Грамматчиков, О. Вандышева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://expert.ru/expert/2017/05/idet-kibervojna-narodnaya>.

3. Киберпреступность переживает период роста // Депозитарум. – 2016. – № 4 (144). – С. 41–43.

4. Global Economic Crime Survey 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.pwc.com/gx/en/economic-crime-survey/pdf/GlobalEconomicCrimeSurvey2016.pdf>.

5. Гребенюк Н.О. Финансовая безопасность банков: система распознавания угроз та усунення ризиків / Н.О. Гребенюк // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. – 2016. – № 91. – С. 53–64.

6. Степко О.М. Аналіз головних складових інформаційної безпеки держави / О.М. Степко // Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ. – 2011. – № 3. – Т. 1. – С. 90–100.

7. Евсеев С.П. Синергетический подход к оценке безопасности банковских систем / С.П. Евсеев // Системы обработки информации. – 2016. – № 4 (141). – С. 90–103.

8. Британские банки боятся кибератак больше, чем кризиса [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://englant.ru/bez-rubriki/britanskie-banki-boyatsya-kiber-atak-bolshe-chem-krizisa#more-1119>.

9. В Україні зростає кількість кіберзлочинів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.epravda.com.ua/news/2016/03/28/587044>.
10. Киберпреступность: скрытая и явная угроза [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gazeta.zn.ua/macrolevel/kiberprestupnost-skrytaia-i-yavnaia-ugroza-.html>.
11. Синяк А.А. Анализ методов оценки эффективности вложений в информационную безопасность / А.А. Синяк, Н.Е. Губенко // Автоматизация технологических объектов та процесів. Пошук молодих : зб. наукових праць. – Донецьк : ДонНТУ, 2012. – С. 85–88.

Барташевская Ю.Н. Оценка эффективности затрат компании на информационную безопасность

Аннотация. В статье рассмотрена проблема киберпреступности Украины и мира. Исследованы расходы мировой экономики в результате совершения киберпреступлений. Выявлено, что организациями, наиболее привлекательными для киберпреступников, являются банковско-финансовые учреждения. Одним из путей решения проблемы является внедрение системы информационной безопасности и оценки эффективности ее работы. Предложен метод оценки эффективности

внедрения системы информационной безопасности на основе четырехуровневой матрицы «частота – потери».

Ключевые слова: кибербезопасность, киберпреступления, оценка эффективности, методы оценки, затраты.

Bartashevskaya Yu.M. Assessment of the company cost effectiveness for information security

Summary. The article deals with the problem of cybercrime of Ukraine and the world. The losses of the world economy as a result of the commission of cybercrimes were investigated. It was revealed that the organizations most attractive for cybercriminals are banking and financial institutions. One way to solve the problem is to implement an information security system and evaluate its effectiveness. A method for evaluating the effectiveness of implementing an information security system based on a four-level matrix “frequency – loss” is proposed.

Keywords: cybersecurity, cybercrime, performance evaluation, assessment methods, costs.

*Жовковська Т.Т.,**к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної теорії,
Тернопільський національний економічний університет**Шостаковська А.В.,**к.е.н., доцент кафедри господарсько-правових дисциплін,
Донецький юридичний інститут МВС України, м. Кривий Ріг*

АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ АКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті проаналізовано статистичні дані, які свідчать про дуже низьку інноваційно-технологічну активність промислових підприємств. Доведено необхідність глибоких зрушень у сфері оновлення матеріально-технічної бази, впровадження інноваційно-технологічних процесів на рівні підприємства.

Ключові слова: промислові підприємства, аналіз, якість, розвиток, промисловий сектор економіки, ефективність, структура, господарська діяльність.

Постановка проблеми. Дослідженню та оцінці тенденцій розвитку економіки України не одне десятиліття приділяють увагу багато вітчизняних спеціалістів та вчених. При цьому тенденції розвитку економічних показників різняться за своїми характеристиками та оцінками. Одні економісти вважають недосконалими економічні реформи, які проводить уряд України, інші – зауважують на переважності енергосировинного та ресурсного наповнення ВВП, а даний факт не лише не стимулює оптимізацію в розпорядженні ресурсами, а лише поглиблює відсталість економіки за техніко-економічним наповненням та стримує розвиток вітчизняної економіки у цілому. Постійні дискусії спеціалістів за цією темою викликають пошук відповіді на питання про якісний розвиток економіки держави.

Погляд на вирішення питання про якісний розвиток економіки є багатоаспектним через те, що якість розвитку не може відбуватися без підвищення якості факторів виробництва. Частіше за все якісний розвиток базується на зростанні кількісних показників, фундаментом чого є кількісне зростання факторів виробництва постійної якості та продуктивності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основним аспектам питань інноваційно-технологічної активності промислових підприємств було присвячено низку вітчизняних та зарубіжних наукових праць таких провідних учених, як А.М. Александров, І.О. Бланк, А.І. Даниленко, І.С. Грозний, А.Г. Загородній, С.Я. Огородник, В.М. Опарін, О.Р. Павлюк, Л.І. Федулова, М.В. Шарко та ін.

За словами Л.І. Федулової, проблеми науково-технічної та інноваційної діяльності мають комплексний характер. У цій сфері пріоритетним завданням є визначення оптимального співвідношення в обсягах фінансових ресурсів, які спрямовуються на реалізацію окремих стадій придбання, використання і створення нового знання [1, с. 38].

За твердженням М.В. Шарко, модель формування національної інноваційної системи України повинна включати систему фінансування інновацій [2, с. 29].

Актуальність дослідження проблем інноваційно-технологічної активності промислових підприємств їх інноваційного розвитку є безперечною, що потребує ґрунтовного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Висновок багатьох сучасних економічних спеціалістів зводиться до низької якості розвитку економіки України, про що свідчать негативні структурні зрушення (наприклад, поступове підвищення частки енергосировинних галузей у загальних показниках обсягів експортної продукції з 86% у 2010 р. до 92% у 2016 р., а також зниження питомої ваги експорту товарів із високою питомою доданою вартістю відповідно з 18,6% до 7,4%), переважання факторів зростання зовнішнього попиту на енергосировинні ресурси (може забезпечувати більше 60% приросту ВВП).

Суперечливі тенденції спостерігаються в динаміці промислового сектора економіки України. Особливостями розвитку промислових підприємств є нестійкість темпів зростання (щорічні коливання в значному діапазоні) і міжгалузева незбалансованість зростання.

Українська промисловість тільки почала долати кризу 2008 р. та повертатися до показників докризового рівня, як стала політична криза 2013 р., яка погіршила всі найоптимістичніші прогнози (табл. 1).

Ще до кризи 2008 р. особливо швидкими темпами розвивалося машинобудування (зростання у 4,4 рази), обробка з деревини і виробів із деревини (у 7,7 рази), целюлозно-паперове виробництво й видавнича справа (у 4,4 рази), виробництво харчових продуктів (у 3,2 рази) [2].

Наявна неефективна структура та висока енергоємність підприємств промислового сектора в Україні, постійне зростання цін на енергоносії стимулюють керівництво національних підприємств відкривати нові способи поліпшення ефективності господарської діяльності. За відсутності можливості впровадження систем технологічної модернізації виробництва керівництво більшості галузей економіки провело найлегший спосіб – це банальне підвищення цін. Із 2005 по 2016 р. індекс цін виробників промислової продукції збільшився у 5,6 рази (табл. 2) [3].

Обсяг експорту складається переважно з матеріало- й енергосировинної продукції низького рівня переробки, а імпорт – навпаки, з високотехнологічної продукції поглибленої переробки й товарів кінцевого споживання, такої як: мінеральні продукти (37,9%), газ природний (23,2%), механічне устаткування (14,1%) тощо (табл. 3) [4].

Сировинний характер вітчизняного промислового виробництва, орієнтованого переважно на задоволення потреб експорту, зробив промисловість і національну економіку загалом надзвичайно залежними від коливання зовнішніх ринків, при-

Таблиця 1

Індекси промислової продукції, %

Вид діяльності	Роки												
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
1. Промисловість	187,4	193,2	205,2	226,1	219,1	154,3	111,2	115,6	112,3	110,7	111,6	112,0	
2. Добувна промисловість	120,8	126,1	133,4	137,0	133,7	111,2	103,7	112,4	110,1	102,4	103,7	109,6	
3. Переробна промисловість	118,9	125,5	139,7	167,7	159,2	169,5	113,9	115,9	115,0	112,5	110,4	113,8	
3. Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	129,4	160,8	186,9	115,5	112,7	191,4	103,2	103,5	103,0	101,4	102,1	106,3	
4. Легка промисловість	206,2	206,8	202,9	203,7	196,8	137,4	108,9	110,6	110,2	106,7	108,4	111,4	
5. Текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра й виробів із хутра	200,8	206,0	196,2	195,6	183,8	124,1	109,5	112,3	112,0	108,3	106,1	107,4	
6. Виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	207,1	190,4	210,0	215,6	226,6	181,8	10,3	11,1	10,9	10,1	11,5	12,7	
7. Обробка деревини й виробництво виробів із деревини	161,7	151,7	128,4	167,2	140,9	155,0	109,6	113,4	112,4	109,7	110,8	112,7	
8. Целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	121,5	162,4	199,7	142,1	174,3	170,0	102,8	104,2	103,9	100,9	102,3	103,5	
9. Хімічна і нафтохімічна промисловість	171,2	188,0	194,0	206,1	193,3	131,6	122,5	129,4	128,7	120,5	119,5	121,3	
10. Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	187,3	214,1	241,5	282,3	294,4	162,8	108,5	110,6	109,9	107,5	109,1	110,5	
11. Металургійне виробництво й виробництво готових металевих виробів	180,4	177,7	193,5	209,6	187,4	114,3	112,2	121,5	120,8	119,4	120,1	121,9	
12. Машинобудування	188,1	108,5	144,9	143,6	181,7	130,3	136,1	140,2	140,0	138,8	136,1	138,2	
13. Виробництво і розподіл електроенергії, газу та води	112,2	115,5	123,2	127,2	124,0	102,3	109,5	116,1	114,9	110,0	113,8	115,9	

Таблиця 2

Індекси цін виробників промислової продукції в 2005–2016 рр. (грудень до грудня попереднього року), %

Вид діяльності	Роки												
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
1. Промисловість	124,1	109,5	114,1	123,3	123,0	118,7	114,2,9	100,3	101,7	131,8	125,4	135,7	
2. Добувна промисловість	126,0	127,7	120,6	127,3	122,3	94,1	144,1	147,3	120,6	119,3	120,1	122,3	
3. Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	106,6	107,9	107,4	124,8	116,5	112,9	115,9	117,5	115,3	116,7	117,8	117,9	
4. Легка промисловість	106,8	102,8	106,0	106,7	116,7	107,5	111,2	113,6	107,6	107,1	107,3	107,5	
5. Виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	177,9	103,3	109,4	150,4	84,4	130,5	142,1	147,2	138,5	139,5	140,1	140,3	
6. Хімічна і нафтохімічна промисловість	116,0	109,7	121,4	125,7	125,2	113,8	111,9	114,6	111,2	112,0	112,4	113,5	
7. Металургійне виробництво і виробництво готових металевих виробів	137,1	106,9	118,1	122,2	119,2	104,3	125,8	129,7	105,9	108,5	110,2	112,5	
8. Машинобудування	113,7	105,6	106,0	111,9	122,0	103,6	110,7	115,3	103,2	109,7	110,3	112,5	
9. Виробництво і розподіл електроенергії, газу та води	113,0	113,1	123,4	120,9	142,2	101,3	118,7	121,7	102,3	104,5	108,7	110,6	

Таблиця 3

Товарна структура імпорту України в 2005–2012 рр.

Назва товарної групи	Роки											
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1. Всього, млн. дол. США	288997	36136	45039	60618	85535	49774	53899	58992	54245	54180	57239	58953
2. Всього, %, із них:	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
3. сільгоспродукція	3,1	3,5	3,3	3,3	4,4	7,1	6,8	7,9	6,5	6,8	6,9	7,3
4. готові харчові продукти	3,5	4,0	3,7	3,4	3,1	4,4	5,6	6,8	5,6	5,9	6,1	6,5
5. мінеральні продукти	37,4	32,0	30,0	28,4	29,7	35,3	37,9	41,0	38,2	39,1	40,2	41,5
6. газ природний	12,4	10,9	10,6	10,8	11,1	21,0	23,2	25,6	23,4	24,1	24,9	25,3
7. нафта й продукти її перегонки	18,5	15,9	15,2	12,5	12,2	10,3	11,9	14,2	12,0	12,6	13,2	13,9
8. продукція хімічної і пов'язаних із нею галузей промисловості	7,8	8,6	8,6	8,8	8,1	11,5	13,8	14,6	13,5	13,2	14,0	14,7
9. деревина й вироби з деревини	3,3	3,4	3,2	3,1	2,7	0,6	1,0	1,1	0,6	0,8	0,9	1,0
10. текстиль й вироби з текстилю	3,4	3,9	3,0	2,5	2,5	3,2	4,1	4,5	3,2	4,0	4,1	4,3
11. чорні метали й вироби з чорних металів	4,0	4,7	5,0	5,4	5,6	3,7	3,9	4,7	3,6	3,8	3,9	4,2
12. інші недорогі метали й вироби з них	2,1	2,1	2,4	2,4	1,9	2,1	2,8	2,9	2,1	2,3	2,4	2,6
13. механічне устаткування; машини й механізми, електроустаткування й їх частини; пристрої для запису або відтворення зображення і звуку	16,4	17,5	17,5	17,5	15,6	12,7	14,1	16,7	12,3	12,9	13,0	13,7
14. транспортні засоби	8,6	8,9	11,4	13,6	14,1	5,2	6,1	7,9	5,3	5,0	5,3	5,9
15. інші	10,4	11,4	11,9	11,6	12,3	14,2	14,9	16,3	12,0	12,3	14,1	14,6

родно стимулюючи при цьому розвиток внутрішнього ринку споживання.

Однією з причин такого становища можна назвати те, що в Україні зберігається тенденція до зменшення питомої ваги промислових підприємств, які здійснюють інноваційну діяльність.

Так, у 2016 р. кількість упроваджених нових технологічних процесів у промисловості України становила лише 1 419, заходи щодо впровадження інновацій здійснювали тільки 11,5% підприємств, тоді як у промислово розвинутих країнах цей показник становить 30–70%.

За даними Держкомстату [5], у 2016 р. впровадженню інновацій приділяли увагу 793 підприємства, серед них 397 підприємств застосовували нові технологічні процеси, що на 101 підприємство більше, ніж у попередньому році (1 327), серед них маловідходних і ресурсозберезних – 634; 511 підприємствами було введено 2 113 найменувань нових інноваційно орієнтованих видів продукції, серед них 548 – нові типи машин, устаткувань, апаратів, приладів тощо.

Кількість упроваджених нових технологічних процесів у 2016 р. зменшилася проти попереднього року (рис. 1). Позитивним є те, що зростає частка маловідходних ресурсозберезаючих технологій у загальній їх кількості.

Якщо в 2010 р. кожен третій упроваджений технологічний процес був ресурсозберезаючим, то в 2012 р. – кожен другий. У структурі загальних інноваційних витрат спостерігається збільшення витрат підприємств на придбання нових технологій, частка яких зростає з 2,6% у 2011 р. до 3% у 2012 р., а також збільшення частки витрат на придбання машин та обладнання, інших основних фондів, пов'язаних із упровадженням інновацій, з 57% у 2011 р. до 69% у 2012 р. (рис. 2).

Висновки. Як видно, статистичні дані свідчать про дуже низьку інноваційно-технологічну активність промислових підприємств. Становище, що склалося, дає розуміння необхідності глибоких зрушень у сфері оновлення матеріально-технічної бази, що зумовлює потребу вивчення питань, пов'язаних із формуванням нових методичних підходів до вирішення проблеми впровадження інноваційно-технологічних процесів на рівні підприємства, що, своєю чергою, дасть змогу підвищити конкурентоспроможність країни загалом.

Інноваційно-технологічний розвиток промисловості є одним із ключових факторів стійкого економічного зростання країни й робить комплексний вплив на розвиток інших галузей економіки.

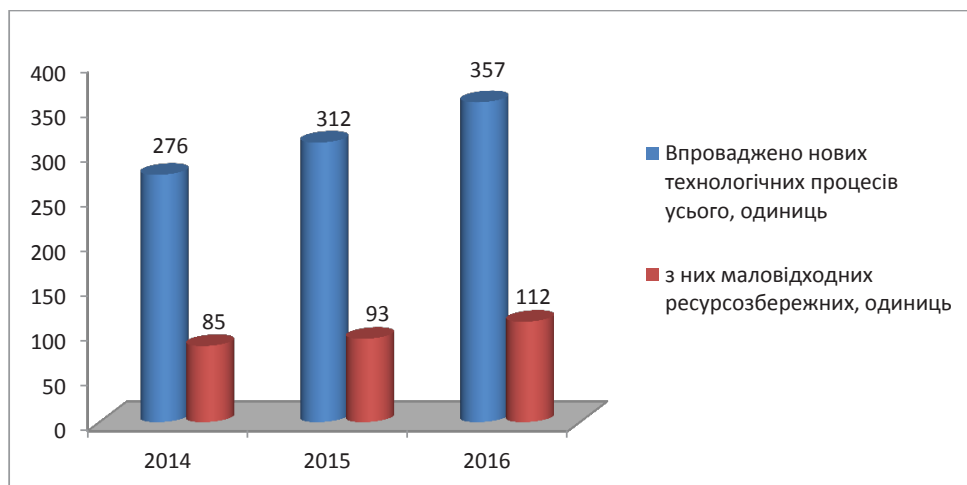


Рис. 1. Динаміка впровадження нових технологічних процесів [6]

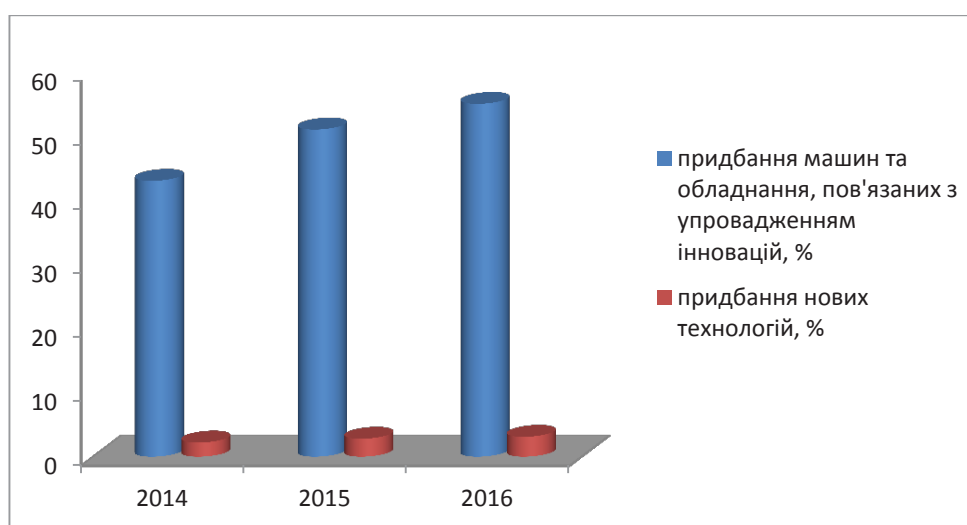


Рис. 2. Інноваційна активність промислових підприємств у загальній сумі витрат [6]

Література:

1. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. URL: <http://sfs.gov.ua/>.
3. База даних «Сміда». URL: <https://smida.gov.ua/>.
4. Андрущенко І.С. Концептуальні положення щодо життєздатності підприємств промислового сектору економіки України. Модернізація та структурна трансформація соціально-економічної системи України: комунальна контентна організації виробництва промислового підприємства: монографія / за ред. О.В. Покатаєвої, Г.Ю. Кучерової. Запоріжжя: КПУ, 2015. С. 423–431.
5. Офіційний сайт Державного служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Матеріали круглого столу «Економічна безпека України: проблеми та перспективи». URL: www.niss.gov.ua.
7. Грозний І.С. Теорія і практика управління якістю розвитку промислових підприємств на основі когерентного підходу: монографія. Запоріжжя: КПУ, 2014. 300 с.
8. Жилінська Л.О., Доценко В.В. Теоретичні засади до управління життєздатністю промислових підприємств. Економіка та управління. 2016. № 3.

Жовковская Т.Т., Шостаковская А.В. Анализ инновационно-технологической активности промышленных предприятий

Аннотация. В статье проанализированы статистические данные, которые свидетельствуют об очень низкой инновационно-технологической активности промышленных предприятий. Доказана необходимость глубоких сдвигов в сфере обновления материально-технической базы, внедрения инновационно-технологических процессов на уровне предприятия.

Ключевые слова: промышленные предприятия, анализ, качество, развитие, промышленный сектор экономики, эффективность, структура, хозяйственная деятельность.

Zhovkovska T.T., Shostakovska A.V. Analysis of innovation and technological activity of industrial enterprises

Summary. The article analyzes statistical data, which testify to the very low innovation and technological activity of industrial enterprises. The necessity of deep changes in the field of updating the material and technical base, introduction of innovation and technological processes at the enterprise level is proved.

Keywords: industrial enterprises, analysis, quality, development, industrial sector of economy, efficiency, structure, economic activity.

*Інполітова І.Я.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця**Сичова А.О.,**магістр,**Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця*

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті розглянуто проблему забезпечення економічної безпеки підприємств, проаналізовано основні підходи до трактування поняття «економічна безпека підприємства» та систематизовано концептуальні підходи до визначення сутності цієї дефініції. Запропонований методичний підхід до оцінювання рівня економічної безпеки підприємства дає змогу враховувати специфіку діяльності підприємства, вчасно виявляти загрози та причини їх появи загроз, а також швидко відреагувати на їх прояви та розробити заходи щодо усунення.

Ключові слова: захищеність, економічна безпека, оцінка економічної безпеки, рівень безпеки, інтегральний показник економічної безпеки.

Постановка проблеми. Сьогодні українські підприємства працюють у мінливих умовах господарювання, які характеризуються динамізмом та невизначеністю зовнішнього середовища, що зумовлює безліч загроз у функціонуванні підприємства. Вони змушені адаптуватися до умов нестабільності та шукати шляхи щодо зниження загроз своєї діяльності. У зв'язку із цим для забезпечення стабільного та ефективного розвитку актуальністю набуває проблема економічної безпеки підприємства.

Економічна безпека підприємства, як і будь-яка система, потребує постійної оцінки. Головна мета оцінки рівня економічної безпеки підприємства полягає у тому, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування нині і високий потенціал розвитку в майбутньому.

Сьогодні одним із найпопулярніших напрямів дослідження економічної безпеки підприємства є розроблення підходів до оцінювання рівня економічної безпеки підприємства. Сучасними науковцями неодноразово робилися спроби визначити найбільш оптимальну методику оцінки економічної безпеки підприємства, тому сьогодні в науковій літературі сформувалося чимало методичних підходів до визначення рівня економічної безпеки підприємства

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження цієї проблеми знайшли своє відображення у багатьох наукових працях дослідників, таких як О.А. Анатонян, Т.Г. Васильців, В.А. Воропай, Л.В. Гнилицька, К.С. Дяченко, А.О. Заїчковський, О.С. Іванілов, Т.М. Іванюта, В.Л. Ортинський, І.Л. Сазонець, В.С. Рубцов, С.М. Яременко та ін. Ними визначено і сутність поняття «економічна безпека», і підходи щодо її оцінювання. Але в їх дослідженнях наявна певна низка протиріччя та суперечливих моментів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на широке розмаїття наявних підходів та методів оцінки рівня економічної безпеки підприємств,

аналіз наукових публікацій дає змогу констатувати той факт, що у цих розробках недостатньо досліджено питання придатності розроблених методик оцінювання для застосування на практиці.

Мета статті полягає у розробленні методичного підходу до оцінювання рівня економічної безпеки підприємства та апробації його на практиці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методи оцінки рівня економічної безпеки підприємства залежать від конкретного змісту, що вкладається у саме поняття «економічна безпека підприємства», тому через значну кількість підходів до визначення сутності поняття «економічна безпека підприємства» немає єдиного показника, який би повною мірою адекватно оцінив це явище.

Дослідивши наявні визначення поняття «економічна безпека підприємства», можна простежити, що існує значна кількість підходів до його розуміння (табл. 1). Найчастіше зустрічається ресурсний підхід до визначення економічної безпеки підприємства, який передбачає використання усіх можливих ресурсів підприємства для стабільного функціонування та уникнення внутрішніх та зовнішніх загроз. Значна кількість науковців є прихильниками захисного підходу, який формує поняття «економічна безпека підприємства» з боку захищеності підприємства від негативних впливів та загроз зовнішнього і внутрішнього середовища. З погляду здатності підприємства до збалансованості та стійкості в умовах дестабілізуючих загроз науковці розглядають поняття «економічна безпека підприємства» в рамках стійкісного підходу. Також є прихильники гармонізаційного підходу, за яким керівництво підприємства має урівноважити інтереси підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища і вибрати такі форми та способи їх узгодження, щоб результати взаємодії забезпечили підприємству прибуток.

На думку авторів, пояснення категорії «економічна безпека підприємства» має поєднувати в собі ресурсно-функціональний підхід та стійкісний, адже для успішного функціонування будь-якого підприємства важливі ефективне використання ресурсів підприємства і здатність протистояти загрозам досить мінливого зовнішнього середовища.

Отже, можна зробити висновки, що економічна безпека підприємства є комплексною характеристикою, під якою будемо розуміти стан найбільш ефективного використання всіх видів ресурсів підприємства, що дає змогу попередити, уникнути або послабити негативний вплив внутрішніх і зовнішніх загроз, а також забезпечує стабільне функціонування та ефективний розвиток підприємства сьогодні й у майбутньому. Розмаїття підходів до визначення сутності поняття «економічна безпека

підприємства» зумовлює значну кількість методичних підходів до оцінки її рівня (рис. 1).

Так, індикаторний підхід передбачає, що рівень економічної безпеки встановлюється за результатами порівняння фактичних показників діяльності підприємства зі значеннями індикаторів, що виступають пороговими значеннями цих показників і відповідають певному рівню безпеки. Недотримання порогових значень свідчить про наявність загроз економічній безпеці підприємства. За такого підходу рівень безпеки підприємства визначається як середньозважений ступінь відповідності фактичних значень оціночних показників їх пороговим значенням [14]. Ресурсно-функціональний підхід зводиться до оцінювання ефективності використання ресурсів підприємства за функціональними складниками. Відповідно до даного підходу, шляхом упередження внутрішніх та зовнішніх загроз негативного впливу на економічну безпеку підприємства досягається найефективніше використання ресурсів [15].

Ресурсно-функціональний підхід передбачає розрахунок сукупного критерію економічної безпеки, що являє собою середньозважену величину часткового функціонального критерію економічної безпеки на питому вагу значимості впливу цього функціонального складника на стан економічної безпеки підприємства у цілому. За даним підходом рівень економічної безпеки підприємства визначається шляхом порівняння розрахованого за результатами звітного періоду сукупного критерію економічної безпеки з його значенням у попередніх періодах чи значенням цього показника на аналогічних підприємствах. Зростання сукупного критерію оцінки економічної безпеки в динаміці є позитивною тенденцією і свідчить про економічну надійність підприємства [16].

Програмно-цільовий підхід до оцінки рівня економічної

безпеки підприємства ґрунтується на інтегруванні сукупності показників, які визначають рівень економічної безпеки підприємства. Визначення рівня економічної безпеки підприємства опирається на сектори виробництва, збуту, фінансів та відносин праці [17].

При цьому використовується кілька рівнів інтеграції показників і такі методи їх аналізу, як кластерний і багатовимірний аналіз. Такий підхід відрізняється високим ступенем складності проведеного аналізу з використанням методів математичного аналізу, що в практичній діяльності підприємства досить важко використовувати [14].

Оцінка рівня економічної безпеки підприємства за економіко-математичним підходом здійснюється на основі функціональної залежності рівня економічної безпеки підприємства від відповідних показників діяльності підприємства [15].

На основі даного підходу можуть бути сформовані різні сценарії розвитку підприємства за умови зміни того чи іншого фактору, що є важливим під час обґрунтування вибору фінансово-економічної стратегії розвитку підприємства.

Методи прогнозування банкрутства зводяться переважно до виявлення симптомів фінансової кризи підприємства. Відповідно до методу прогнозування банкрутства, оцінка рівня економічної безпеки проводиться з огляду на рівень поточної платоспроможності.

Підхід до оцінки стану фінансового складника діяльності підприємства передбачає визначення рівня економічної безпеки на основі оцінки економічного стану підприємства й ефективності використання його ресурсів. Представники цього підходу вважають, що важливим складником оцінювання економічної безпеки підприємства є врахування рівня його прибутковості, адже саме прибуток є однією з основних цілей функціонування



Рис. 1. Підходи та методи оцінки рівня економічної безпеки підприємств

Таблиця 1

Основні підходи до визначення поняття «економічна безпека підприємства» [1–13]

Підхід	Сутність	Представники
Захисний	Реалізація, попередження і захист економічних інтересів підприємства	О.Ю. Мишин, С.В. Мишина, В.Л. Ортинський, Г.А. Іващенко, О.Ф. Ярошенко
Ресурсно- функціональний	Найбільш ефективне використання корпоративних ресурсів для попередження загроз та забезпечення стабільного функціонування підприємства	Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський, І.Л. Сазонець, С.Ф. Покропивний, Т.Б. Кузенко, Л.С. Мартюшева, О.В. Грачов, О.Ю. Литовченко
Стійкісний	Здатність підприємства до збалансованості, стійкості та стабільності	І.О. Шевченко, О.Б. Жихор, О.С. Іванілов, М.І. Зубок
Гармонізаційний	Взаємоузгодження інтересів підприємства з інтересами зовнішнього середовища	Г.В. Козаченко, Т.М. Соколенко, С.В. Кавун, А.А. Пилипенко, Д.О. Ріпка

будь-якого підприємства [15].

Розглянуті методи мають свої переваги та недоліки, які детально розглянуто в табл. 2

Аналізуючи переваги та недоліки найбільш відомих підходів до оцінки рівня економічної безпеки підприємства, можна зробити висновок, що ці підходи дуже складно використати для оцінки рівня економічної безпеки вітчизняних підприємств.

На основі аналізу наявних методичних підходів до оцінки рівня економічної безпеки підприємства можна виокремити низку необхідних аспектів для забезпечення комплексності та системності оцінки рівня економічної безпеки підприємства:

1) методичний підхід до оцінювання рівня економічної безпеки підприємства повинен урахувати специфіку діяльності підприємства, що дасть змогу вчасно виявити загрози та причини їх появи загроз, а також швидко відреагувати на них та розробити заходи щодо їх усунення;

2) для того щоб виявити причини загроз для підприємства, найдоцільніше рівень економічної безпеки оцінювати окремо за кожним складником, а потім зводити до узагальнюючого або інтегрального показника;

3) точність та об'єктивність результатів розрахунку рівня економічної безпеки підприємства залежить від адекватності визначення системи показників, за якими проводиться оцінка економічної безпеки, тому вона має максимально точно висвітлювати всі аспекти діяльності підприємства;

4) якщо вибраний методичний підхід як інструмент оцінки використовує формування порогових значень оціночних показників, то порогові значення повинні базуватися на об'єктивній основі, адже в розрахунках вони виступають базою для порів-

няння та впливають на результат оцінки рівня економічної безпеки підприємства.

Проаналізувавши найбільш відомі підходи до оцінки рівня економічної безпеки підприємства, можна зробити висновок, що в сучасній економічній літературі немає єдиної методики комплексної оцінки економічної безпеки підприємства з урахуванням усіх необхідних критеріїв.

Проте існують методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки, розроблені сучасними вченими, які розроблені на основі узагальнення декількох підходів. Одним із найбільш удалих серед таких методичних підходів, на нашу думку, є підхід, розроблений В.Ю. Халіною [18]. У запропонованому методичному підході було згруповано функціональні складники економічної безпеки: фінансовий, техніко-технологічний, інтелектуально-кадровий, політико-правовий та екологічний. Відповідно до цього, сформовано систему показників оцінки рівня економічної безпеки. Цей підхід особливу увагу приділяє кількісній оцінці рівня економічної безпеки. Достовірність результатів розрахунку рівня економічної безпеки підприємства здійснюється шляхом визначення узагальнюючого показника, а також локальних показників для оцінки певних складників економічної безпеки. Проте у цьому підході відсутні такі важливі складники економічної безпеки, як інноваційний, енергетичний та інформаційний, тому у цьому дослідженні пропонується долучити їх під час оцінювання економічної безпеки підприємства. Проаналізувавши найбільш використовувані методи оцінювання рівня економічної безпеки підприємства, було визначено, що для вітчизняних підприємств доцільно використовувати трьохетапний процес оцінювання, який ми про-

Таблиця 2

Переваги та недоліки підходів та методів оцінки рівня економічної безпеки підприємств [15–17]

Підходи та методи	Переваги	Недоліки
1	2	3
Індикаторний підхід	Підхід дає можливість комплексно оцінити рівень економічної безпеки підприємства за умов науково обґрунтованого визначення індикаторів та визначення їх граничних значень для відповідної галузі	Складність визначення вихідної системи показників та граничних значень індикаторів. За неправильного їх визначення рівень економічної безпеки підприємства може бути визначено некоректно, що є небезпечним для підприємства
Ресурсно-функціональний підхід	Підхід дає можливість комплексно оцінити рівень економічної безпеки підприємства на основі функціональних складників економічної безпеки підприємства	Необхідне детальне вивчення процесів, що мають вплив на стан економічної безпеки підприємства. що ускладнює вибір функціональних складників до оцінювання за даним підходом факторів щодо підприємств різних галузей
Програмно-цільовий підхід	Метод дає змогу отримати достовірні результати рівня фінансової безпеки підприємства, адже відображає принципи та умови управління та розвитку підприємства	Відрізняється високим ступенем складності правильного визначення і відбору показників та визначення методів їх інтегрування
Економіко-математичний підхід	Метод дає змогу виявити основні прямі (зворотні), лінійні (нелінійні) взаємозв'язки між різними факторами, що визначають економічну безпеку підприємств	Під час розрахунку окремих показників виникають проблеми, оскільки для визначення функцій, що встановлює залежність за показниками, слід проводити ґрунтовні дослідження
Методи прогнозування банкрутства	Простота в розрахунках та доступність даних для розрахунків	Оцінка здійснюється лише з огляду на платоспроможність підприємства. Більшість моделей оцінки ймовірності банкрутства підприємства адаптовані переважно під діяльність закордонних підприємств
Підхід до оцінки стану фінансового складника	Дає змогу оцінити стан підприємства за умови встановлення нормативних значень множини фінансово-економічних показників	Дає змогу проаналізувати лише фактичний фінансовий стан підприємства, а не визначити рівень його економічної безпеки

понуємо. На першому етапі необхідно проводити діагностику загрози банкрутства підприємства, на другому – визначати функціональні складники цієї системи та сформувані систему оціночних показників. На третьому етапі доцільно розраховувати узагальнюючий показник рівня економічної безпеки, який дасть змогу достатньо об'єктивно підходити до визначення її

рівня на підприємстві. Запропонований методичний підхід до оцінювання рівня економічної безпеки підприємства дає змогу враховувати специфіку діяльності підприємства, вчасно виявляти загрози та причини їх появи, а також швидко відреагувати на їх прояви та розробити заходи щодо усунення. Щоб підтвердити доцільність використання цього методичного підходу до

Таблиця 3

Аналіз загрози банкрутства підприємства, що займається виробництвом морозива

Показник	2015 р.	2016 р.	Відхилення, %	Імовірність банкрутства
Модель Ліса	0,089	0,079	-11,06	Низька загроза банкрутства
Модель Альтмана	10,82	10,49	-3,04	Імовірність банкрутства дуже низька
Z-рахунок Парена-Долгалева	146,66	70,82	-51,71	Невисока вірогідність банкрутства
Універсальна дискримінанта функція	7,68	7,16	-6,77	Підприємство вважається фінансово стійким і йому не загрожує банкрутство
Модель Спрінгейта	1,50	1,83	21,62	Підприємство не є потенційним банкрутом
Модель Таффлера і Тишоу	0,35	0,48	39,39	У підприємства непогані довгострокові перспективи

Таблиця 4

Показники для оцінки рівня економічної безпеки ТОВ «Хладопром»

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Темп зміни 2015 р. до 2014 р.	Темп зміни 2016 р. до 2015 р.
Фінансовий складник					
Коефіцієнт автономії	0,878	0,904	0,903	1,03	0,99
Коефіцієнт фінансування	0,22	0,41	0,39	1,87	0,95
Коефіцієнт покриття	4,91	4,68	4,68	0,95	0,95
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	36,26	30,78	34,3	0,85	1,11
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	43,63	39,22	44,65	0,9	1,14
Рентабельність діяльності	0,063	0,082	0,079	1,31	0,97
Техніко-технологічний складник					
Коефіцієнт виробничої потужності	433,18	311,28	271,42	0,72	0,87
Коефіцієнт зносу	0,52	0,51	0,51	0,98	0,98
Фондовіддача	6,83	7,85	8,07	1,15	1,03
Коефіцієнт інтенсивного використання обладнання	0,23	0,32	0,36	1,39	1,16
Інтелектуально-кадровий складник					
Коефіцієнт плинності кадрів	0,03	0,03	0,03	0,94	0,94
Продуктивність праці	257,15	334,79	383,95	1,3	1,07
Фондоозброєність праці	37,65	42,63	47,6	1,13	1,04
Коефіцієнт співвідношення висококваліфікованих та кваліфікованих працівників	0,31	0,33	0,35	1,08	1,06
Екологічний складник					
Коефіцієнт перевищення нормативного обсягу викидів шкідливих речовин в атмосферу	0,85	0,78	0,79	0,92	1,01
Коефіцієнт залюднення ареалу шкідливого впливу	0,77	0,7	0,75	0,91	1,07
Додаткові складники					
Енергетичний складник					
Коефіцієнт енергоефективності	0,98	1,1	1,15	1,12	1,05
Коефіцієнт корисного використання енергії	0,7	0,8	0,85	1,14	1,06
Інформаційний складник					
Коефіцієнт досвіду роботи персоналу	0,47	0,53	0,59	1,13	1,11
Коефіцієнт правової захищеності інформації	0,43	0,44	0,44	1,02	1,02
Коефіцієнт програмної захищеності інформації	0,7	0,75	0,78	1,07	1,04
Інноваційний складник					
Коефіцієнт раціоналізаторської активності	0,02	0,03	0,04	1,50	1,33
Коефіцієнт фінансування інноваційної діяльності	0,08	0,12	0,19	1,50	1,58
Коефіцієнт інноваційності продукції	0,04	0,05	0,06	1,28	1,19

оцінювання рівня економічної безпеки підприємства, його було апробовано на підприємстві, що займається виробництвом морозива.

Почнемо з першого етапу та визначимо ймовірність банкрутства підприємства. Відповідно до методу прогнозування банкрутства, оцінка рівня економічної безпеки проводиться з огляду на рівень поточної платоспроможності. Прогнозування банкрутства досліджуваного підприємства проведемо за допомогою найбільш поширених в економіці методик (табл. 3).

Таким чином, результати розрахунку, наведені в табл. 3, свідчать, що на підприємстві за всіма розрахованими моделями ймовірність банкрутства відсутня. Проте розрахунки за моделями Ліса, Альтмана, Парена-Долгаева, а також універсальною моделлю свідчать про порушення фінансової стійкості, адже в 2016 р. спостерігається зниження значень даних моделей. За моделлю Спрінггейта та моделлю Таффлера і Тишоу в 2016 р. відбулося збільшення значенням моделей на 21,62% та 39,39%, відповідно. Таким чином, за методом прогнозування банкрутства можна зробити висновок, що на підприємстві існує висока економічна безпека, проте щоб підтвердити це твердження, необхідно перейти до наступного етапу, на якому потрібно сформулювати систему часткових показників економічної безпеки підприємства за функціональними складниками: фінансовим, інтелектуальним, техніко-технологічним, інтелектуальним, екологічним, енергетичним, інформаційним й інноваційним та розрахувати їх значення.

Результати розрахунку наведено в табл. 4.

На третьому етапі проведемо розрахунок узагальнюючого показника рівня економічної безпеки підприємства (формулу для його розрахунку було наведено у праці В.Ю. Халіної [18]).

Отже, за даними табл. 5 ми бачимо, що, незважаючи на значне збільшення рівня фінансового складника економічної безпеки підприємства (123%), загальний рівень економічної безпеки зменшився на 14%, адже рівень техніко-технологічного складника знизився на 6%, інтелектуально-кадрового – на 26%, екологічного – на 23%, політичного – на 2%, енергетичного – на

Оцінка рівня економічної безпеки підприємства, що займається виробництвом морозива

Показник	2015 р.	2016 р.	Темп росту
Рівень фінансового складника	0,55	1,23	123%
Рівень техніко-технологічного складника	1,12	1,06	-6%
Рівень інтелектуально-кадрового складника	1,69	1,25	-26%
Рівень екологічного складника	1,19	0,92	-23%
Рівень політичного складника	1,13	1,11	-2%
Рівень енергетичної безпеки	1,28	1,11	-13%
Рівень інформаційної безпеки	1,19	1,14	-4%
Рівень інноваційної безпеки	2,88	2,51	-13%
Рівень економічної безпеки підприємства	6,15	5,27	-14%

13%, інформаційного – на 4%, інноваційного – на 13%. Отже, незважаючи на попередні оптимістичні прогнози банкрутства підприємства, що досліджується, чітко простежується тенденція до погіршення рівня економічної безпеки підприємства. Як ми бачимо з рис. 2, як у 2015 р., так і в 2016 р. побудований багатокутник економічної безпеки підприємства має відмінності прийнятного багатокутника, за яким рівень економічної безпеки вважається задовільним.

Слід зазначити, що чим довший кожний вектор поточного року від векторів прийнятного багатокутника економічної безпеки підприємства, тим вищий рівень має економічна безпека підприємства, адже свідчить про збільшення рівня кожного складника економічної безпеки та економічної безпеки підприємства у цілому. Проте вже в 2016 р. економічна безпека досліджуваного підприємства зазнала значних негативних змін, адже спостерігається зниження майже всіх рівнів складників економічної безпеки підприємства, крім фінансового.

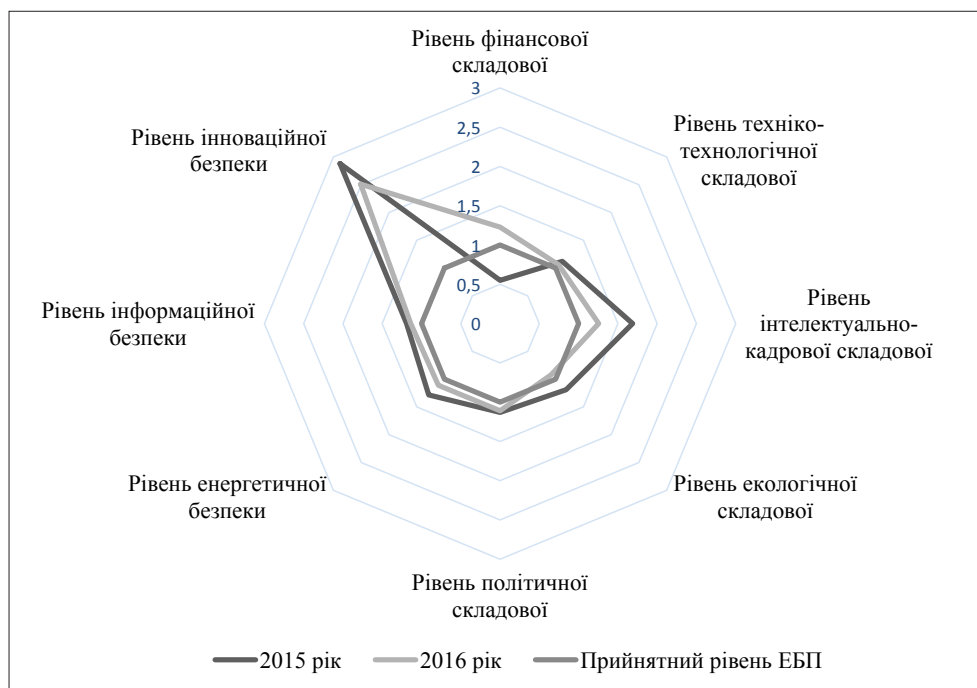


Рис. 2. Радар економічної безпеки підприємства, що займається виробництвом морозива

Висновки. Таким чином, запропонований методичний підхід до оцінювання рівня економічної безпеки підприємства, що базується на проходженні трьох етапів розрахунку, дає змогу враховувати специфіку діяльності підприємства, вчасно виявляти загрози та причини їх появи загроз, а також швидко відреагувати на їх прояви та розробити заходи щодо усунення. Перевагами такого методу є універсальність, інформативність та доступність для дослідників, а також він дає змогу провести комплексну оцінку всіх сфер діяльності підприємства, тому на його основі можна робити висновки про рівень економічної безпеки підприємства, що аналізується. В основу методу покладено функціональний аспект поділу складників сфер економічної безпеки, до яких на відміну від наявних підходів, було віднесено додатково такі сфери як інноваційна, енергетична та інформаційна. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є розроблення системи заходів, які б враховували найкритичніші складники економічної безпеки. Врахування їх впливу призведе до підвищення ефективності та гнучкості управління підприємством.

Література:

- Ортинський В.Л., Керницький І.С. та ін. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: навч. посіб. К.: Правова єдність, 2009. 544 с.
- Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: монографія. Львів: Арал, 2008. 384 с.
- Сазонець І.Л. Міжнародні стандарти безпеки підприємств: навч. посіб. Рівне: Волин. береги, 2015. 352 с.
- Іванюта Т.М., Заїчковський А.О. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2009. 256 с.
- Економічна безпека суб'єктів підприємництва: навч. посіб. / М.І. Зубок, В.С. Рубцов, С.М. Яременко та ін. К., 2012. 226 с.
- Жихор О.Б., Куценко Т.М. Економічна безпека: навч. посіб. Харків: ХІБС УБС НБУ, 2013. 144 с.
- Соколенко Т.М. Економічна безпека підприємства в умовах транзитивної економіки. Сучасна наука XXI століття: збірка міжнародна наук.-практ. Інтернет-конф. URL: <http://intkonf.org/kandred-n-sokolenco-tm-ekonomichna-bezpekapidpriemstva-v-umovah-tranzitivnoyi-ekonomiki/>.
- Івашенко Г.А., Ярошенко О.Ф. Ідентифікація дефініції «економічна безпека підприємства». Бізнес Інформ. 2011. № 9. С. 129–131.
- Фінансова безпека підприємства: навч. посіб. / Т.Б. Куценко, Л.С. Мартюшева, О.В. Грачов, О.Ю. Литовченко. Харків: ХНЕУ, 2010. 304 с.
- Економічна та інформаційна безпека підприємств у системі консолідованої інформації: навч. посіб. / С.В. Кавун, А.А. Пилипенко, Д.О. Ріпка. Харків: ХНЕУ, 2013. 364 с.
- Козаченко Г.В., Адаменко Т.М. Економічна безпека підприємства: аналіз наявних визначень. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки. 2015. № 1(1). С. 69–79.
- Мишин О.Ю., Мишина С.В. Сутність поняття «економічна безпека підприємства». Вісник економіки транспорту і промисловості. 2012. № 38. С. 86–92.

- Шевченко І. Особливості формування економічної безпеки підприємства. Наука молода. 2010. № 10. С. 178–181.
- Воропай В.А. Аналіз методичних підходів оцінки стану і рівня забезпечення системи економічної безпеки підприємства. Культура народів Причорномор'я. 2013. № 257. С. 190–195.
- Антонян О.А. Підходи до оцінювання рівня економічної безпеки підприємств: порівняльний аналіз. Восточноєвропейський журнал передових технологій. 2013. № 6/3(66). С. 30–34.
- Гнилицька Л.В. Аналіз методологічних підходів до оцінки стану та рівня економічної безпеки суб'єктів господарювання. Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна. 2011. Вип. 2. С. 46–57.
- Дяченко К.С. Методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки підприємств будівельної галузі. Технологический аудит и резервы производства. 2015. № 4(5). С. 31–36.
- Халіна В.Ю. Методичний підхід щодо оцінки рівня економічної безпеки підприємства. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2014. Вип. 1. С. 173–181. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2014_1_24.

Ипполитова И.Я., Сычова А.А. Методический подход к оцениванию уровня экономической безопасности предприятия

Аннотация. В статье рассмотрена проблема обеспечения экономической безопасности предприятий, проанализированы основные подходы к трактовке понятия «экономическая безопасность предприятия» и систематизированы концептуальные подходы к определению сущности этой дефиниции. Предложенный методический подход к оценке уровня экономической безопасности предприятия позволяет учитывать специфику деятельности предприятия, что помогает своевременно выявлять угрозы и причины их появления и быстро реагировать на их проявления и разработать мероприятия по устранению.

Ключевые слова: защищенность, экономическая безопасность, оценка экономической безопасности, уровень безопасности, интегральный показатель экономической безопасности.

Ippolitova I.Ya., Sychova A.O. Methodical approach to assessing the level of the enterprise economic security

Summary. The article considers the problem of ensuring the enterprise economic security; analyzes the main approaches to the interpretation of the concept of “enterprise economic security” and systematize conceptual approaches to determining the essence of this definition. The proposed methodical approach to assessing the level of economic security of the enterprise allows to take into account the specifics of the enterprise activities, which helps to identify threats and the causes of their emergence in a timely manner and quickly respond to their manifestations and develop measures for elimination.

Keywords: security, economic security, economic security assessment, security level, integral indicator of economic security.

*Кащущин В.М.,
асистент кафедри фінансів,
Національний університет «Львівська політехніка»*

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ ДІЛОВОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ІНЖИНІРИНГОВИХ КОМПАНІЙ

Анотація. У статті запропоноване тлумачення поняття ділової привабливості інжинірингової компанії як сукупності її характеристик, що зумовлюють здатність компанії якісно та у належні терміни виконувати укладені з нею угоди щодо здійснення інжинірингових робіт та послуг. Проведено групування методів оцінювання ділової привабливості інжинірингової фірми. Запропоновано систему показників оцінювання ділової привабливості інжинірингових фірм, яка має три рівні. Узагальнюючим показником оцінювання ділової привабливості інжинірингової фірми запропоновано обрати скориговане з урахуванням чинника ризику середнє значення індексу дохідності інвестицій підприємств в інжинірингові роботи, що виконуються певною інжиніринговою фірмою.

Ключові слова: інжинірингова компанія, оцінювання, ділова привабливість, метод, групування, показник.

Постановка проблеми. Забезпечення належної ефективності діяльності підприємств потребує постійної реалізації заходів щодо підвищення їх конкурентоспроможності. Серед цих заходів центральне місце займає оновлення техніко-технологічної бази та асортименту продукції, що виготовляється. Таке оновлення значною мірою базується на результатах попередньо проведених науково-дослідних та проектно-конструкторських робіт, техніко-економічних обстежень, проектування та конструкторського опрацювання об'єктів техніки і технології тощо, тобто здійснення інжинірингової діяльності. При цьому більшість видів інжинірингових робіт потребує належної професійної підготовки їх виконавців, якими переважно виступають спеціалізовані суб'єкти підприємництва – інжинірингові фірми.

У разі прийняття підприємством рішення про звернення щодо надання інжинірингових послуг до інжинірингової фірми велике значення має обґрунтований вибір такої фірми. Це зумовлено тим, що складність виконання переважної більшості інжинірингових робіт висуває підвищені вимоги до компаній, які ці роботи здійснюють. Неякісне виконання інжинірингових робіт може призвести до того, що підприємство – їх замовник понесе суттєві втрати або принаймні недоотримає значні суми прибутку на стадії надходження результатів від здійснення цих робіт. Наприклад, невдалі технологічні розробки, виконані у процесі реалізації інжинірингового проекту, можуть зумовити як надмірні одноразові витрати, пов'язані з упровадженням на підприємстві нового технологічного процесу, так і додаткові поточні витрати на експлуатацію технологічного устаткування.

Перед укладанням угоди щодо виконання інжинірингових робіт (надання інжинірингових послуг) підприємство-замовник повинно ретельно вивчити всю наявну інформацію про фірму, яку планується залучити до їх здійснення. При цьому бажано зібрати відомості про декілька фірм, які спеціалізуються на

виконанні даного виду інжинірингових робіт, для вибору тієї з них, залучення якої повинно забезпечити найбільш високі сподівані фінансові результати від реалізації відповідного інжинірингового проекту. Для цього необхідним є проведення детального аналізування та оцінювання ділової привабливості відповідних інжинірингових компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організування інжинірингової діяльності розглянуто багатьма дослідниками, зокрема такими, як Н. Городиська [6; 7], В. Жежуха [6], О. Кузьмін [6; 7], О. Редкін [10], Д. Толкачов [10] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте аналізуванню та оцінюванню діяльності інжинірингових компаній, зокрема їх ділової привабливості, у науковій літературі не приділяється достатньої уваги.

При цьому привабливість суб'єктів господарювання у більшості публікацій, зокрема у працях В. Гришко [3], О. Ємельянова [11], Н. Єфименко [4], І. Крета [11], Т. Кулінич [8], О. Сегедія [11], Р. Скриньковського [12], розглядається з погляду встановлення інвестиційних можливостей цих суб'єктів. Якщо ж розглядати праці, присвячені обґрунтуванню вибору контрагентів підприємства, зокрема публікацій П. Брін [1], П. Василюк [2], Т. Крилової [5], А. Лобанова [9], О. Прохоренко [1] та ін., то запропоновані авторами підходи до такого обґрунтування не враховують специфіку інжинірингової діяльності.

Таким чином, вирішення питання оцінювання ділової привабливості інжинірингових компаній потребує виконання додаткових досліджень.

Мета статті полягає у розробленні теоретико-методичних засад оцінювання ділової привабливості інжинірингових компаній у процесі вибору підприємством – замовником інжинірингових робіт їх виконавця.

Виклад основного матеріалу дослідження. У загальному розумінні ділова привабливість інжинірингової компанії являє собою сукупність її характеристик, що зумовлюють здатність компанії якісно та в належні терміни виконувати укладені з нею угоди щодо здійснення інжинірингових робіт та послуг. Очевидно, що термін «ділова привабливість» може бути використаний для опису не лише інжинірингової, а й будь-якої іншої (наприклад, будівельної, транспортної тощо) компанії, яка здійснює свою господарську діяльність на підставі попередньо укладених договорів із замовниками.

Процедура оцінювання ділової привабливості інжинірингової фірми суттєво залежить від того, який метод оцінювання обрано. Зокрема, можна виділити такі види цих методів:

1) залежно від кількості оціночних показників, що використовуються:

– методи оцінювання за допомогою розрахунку сукупності часткових показників;

– методи оцінювання за допомогою обчислення декількох загальних показників, які комплексно характеризують різні боки ділової привабливості інжинірингової компанії;

– методи оцінювання за допомогою розрахунку узагальнюючого показника, який в інтегрованому вигляді характеризує усі боки ділової привабливості інжинірингової фірми;

2) залежно від типу інформації, що являє собою головну базу відомостей для проведення оцінювання:

– методи ретроспективного оцінювання, що базуються переважно на ретроспективній інформації про діяльність інжинірингової фірми;

– методи прогнозного оцінювання, що базуються переважно на прогнозній інформації про діяльність інжинірингової фірми;

– методи комбінованого оцінювання, які базуються як на ретроспективній, так і на прогнозній інформації про діяльність інжинірингової фірми;

3) залежно від того, чи виконується зіставлення показників діяльності досліджуваної інжинірингової компанії з відповідними показниками інших інжинірингових компаній:

– методи абсолютного оцінювання, які передбачають вимірювання рівня ділової привабливості інжинірингової компанії без порівняння його з рівнем ділової привабливості інших аналогічних за напрямками своєї діяльності інжинірингових фірм;

– методи відносного оцінювання, які передбачають вимірювання рівня ділової привабливості інжинірингової компанії шляхом зіставлення його з рівнем ділової привабливості інших аналогічних за напрямками своєї діяльності інжинірингових фірм;

4) за способом оброблення вхідної інформації:

– методи, що базуються на використанні результатів експертного опитування. Застосування таких методів характеризується певним рівнем суб'єктивізму, проте за їх допомогою можливо проаналізувати ті складники ділової привабливості інжинірингової фірми, які важко піддаються кількісному оцінюванню, а також об'єднати часткові показники у більш узагальнюючі (внаслідок установаження рівня значущості часткових індикаторів оцінювання);

– методи, що не передбачають використання результатів експертного опитування;

5) залежно від способу подання кінцевих результатів оцінювання:

– методи якісного оцінювання, результати яких подаються у якісній шкалі вимірювання (наприклад, рівень ділової привабливості інжинірингової компанії може бути оцінений як добрий, задовільний або поганий);

– методи кількісного оцінювання, результати яких подаються у кількісній шкалі вимірювання, тобто у числовому вигляді;

– методи, за якими окремі показники оцінювання подаються в якісній шкалі вимірювання, а інші – у кількісній;

6) залежно від масштабу оцінки:

– методи, що передбачають оцінювання ділової привабливості інжинірингової фірми лише за окремим напрямом (напрямами) її діяльності, яка безпосередньо цікавить підприємство, що є потенційним замовником інжинірингових робіт;

– методи, що передбачають оцінювання ділової привабливості інжинірингової фірми за всіма напрямками її діяльності (тобто за всіма видами інжинірингових робіт, які виконуються або можуть виконуватися цієї фірмою).

Слід відзначити, що незалежно від того, який метод оцінювання ділової привабливості інжинірингової компанії застосовується, він повинен урахувувати всі головні складники, які формують таку привабливість. Проведене дослідження пока-

зало, що складники ділової привабливості інжинірингової фірми доцільно поєднати у чотири групи:

1) обсяги ресурсного забезпечення діяльності інжинірингової компанії, що характеризуються, насамперед, такими показниками як:

– чисельність працівників компанії, у тому числі тих, що безпосередньо виконують інжинірингові роботи;

– загальна величина капіталу інжинірингової компанії (за підсумком бухгалтерського балансу), у тому числі її власного капіталу;

– первісна та залишкова вартість необоротних активів компанії, у тому числі тих, що безпосередньо задіяні у виконанні інжинірингових робіт, а також нематеріальних активів;

– обсяги баз та банків даних, якими володіє інжинірингова фірма;

2) якість ресурсного забезпечення діяльності інжинірингової компанії, що характеризується, насамперед, такими показниками, як:

– питоми частки у загальній чисельності працівників компанії працівників: із вищою освітою, із двома та більшою кількістю вищих освіт, із науковим ступенем, із великим досвідом наукової роботи (більше десяти років), із великим досвідом проектно-конструкторської роботи (більше десяти років);

– питоми частки у загальній первісній вартості активної частини основних засобів, що беруть участь у проведенні інжинірингових робіт, тих основних засобів, які: є інноваційними (або, принаймні, мають інноваційний складник); мають рівень бухгалтерського зношення менший за 20%; не є морально застарілими; використовують у процесі експлуатації інноваційні технологічні процеси;

– частка нематеріальних активів інжинірингової компанії у загальній первісній вартості її матеріальних активів, коефіцієнт придатності нематеріальних активів (відношення їх залишкової вартості до первісної);

3) рівень менеджменту в інжиніринговій фірмі, що характеризується, зокрема, показниками чисельності менеджерів у фірмі, їх часткою у загальній кількості працівників, наявністю у фірмі дієвої організаційної структури управління, дієвої інформаційної системи управління, систем мотивування, обліку та контролю;

4) рівень фінансової стійкості інжинірингової фірми. Виокремлення цього рівня як складника її ділової привабливості зумовлене тим, що навіть за достатнього ресурсного забезпечення трудовими ресурсами та основними засобами інжинірингова компанія може не виконати своїх зобов'язань за угодою про виконання інжинірингових робіт, якщо наявних власних коштів виявиться недостатньо для здійснення поточної господарської діяльності. При цьому для оцінювання рівня фінансової стійкості інжинірингової фірми може бути використано стандартний набір показників, що застосовуються у фінансовому аналізі, зокрема коефіцієнти ліквідності, платоспроможності та автономії.

Слід відзначити, що показники, які характеризують окремі складники ділової привабливості інжинірингової фірми, займають нижній шабель індикаторів оцінювання такої привабливості. На більш високому (другому) рівні ієрархії показників вимірювання ступеня ділової привабливості інжинірингової компанії доцільно розташувати такі групи індикаторів:

1) показники надійності виконання інжиніринговою фірмою інжинірингових робіт та послуг, до яких доцільно віднести частки угод на проведення інжинірингових робіт, які уклала у

попередні періоди інжинірингова фірма, за якими: заплановані роботи було виконано в повному обсязі згідно з договором, заплановані роботи було виконано в установлені терміни згідно з договором, заплановані роботи було виконано достроково;

2) показники результативності діяльності з виконання інжиніринговою фірмою інжинірингових робіт та послуг, до яких доцільно віднести частки угод на проведення інжинірингових робіт, які уклала в попередні періоди інжинірингова фірма, за якими: результат виконання робіт задовольнив замовника повністю, результат виконання робіт задовольнив замовника частково, результат виконання робіт дав змогу замовнику отримати певну величину економічного зиску (приріст прибутку) в короткостроковому періоді, результат виконання робіт дав змогу замовнику отримати певну величину економічного зиску (приріст прибутку) протягом тривалого періоду;

3) показники витрат інжинірингової фірми на здійснення своєї діяльності. Дані показники доцільно розраховувати як за усією сукупністю інжинірингових робіт, які виконує інжинірингова компанія, так і за кожним їх різновидом. Зокрема, на рівні усієї компанії показниками її витрат можуть виступати абсолютні значення та структура елементів витрат, а на рівні окремого виду інжинірингових робіт – показники витрат на їх проведення у розрізі відповідних кошторисів та структура цих витрат.

На третьому рівні ієрархії показників ділової привабливості інжинірингової фірми доцільно розмістити ті, що надають узагальнюючу характеристику умовам та результатам виконання нею інжинірингових робіт, а саме:

1) показники витрат коштів замовників на фінансування інжинірингових робіт, які здійснюються даною інжиніринговою фірмою, а також часу на виконання таких робіт. Зокрема, до цих індикаторів слід віднести, насамперед, показники середньої кошторисної вартості в розрахунок на одну угоду з виконання інжинірингових робіт, а також середнього часу виконання однієї угоди. При цьому слід відзначити, що у разі виконання інжиніринговою компанією суттєво різних за змістом видів інжинірингових робіт перелічені показники, як і показники, що охарактеризовані нижче, доцільно обчислювати за кожним видом таких робіт;

2) показники фінансового зиску замовника внаслідок впровадження у себе результатів виконання інжинірингових робіт. Зокрема, до цих показників варто віднести середній приріст чистого доходу та операційного прибутку підприємства-замовника внаслідок впровадження результатів інжинірингових робіт, виконаних даною інжиніринговою компанією, щодо тих угод із виконання таких робіт у попередній період (періоди), значення фінансових результатів за якими виявилися для їх змовників додатними, а також середню тривалість періоду отримання підприємством-замовником приросту його прибутку;

3) показник середньої величини додаткових інвестицій, пов'язаних з упровадженням підприємством-замовником результатів виконання інжинірингових робіт;

4) показник ризику замовників щодо вкладення коштів у виконання інжинірингових робіт. Таким показником можна обрати частку угод щодо виконання інжиніринговою фірмою інжинірингових робіт у попередній період (періоди), за якими значення фінансових результатів у замовників виявилися від'ємними (або нульовими), у загальній кількості угод, виконання яких припало на цей період (періоди).

Проте описані вище показники оцінювання ділової привабливості інжинірингових фірм не дають повного уявлення про рівень ефективності виконаних інжинірингових робіт із

погляду підприємств, що їх замовляли, тому для проведення інтегрального оцінювання ступеня ділової привабливості інжинірингових компаній нами пропонується застосовувати скориговане з урахуванням чинника ризику середнє значення індексу дохідності інвестицій підприємств в інжинірингові роботи, що виконуються певною інжиніринговою фірмою:

$$I = \frac{(P_{\partial} - K_{\partial\partial}) \times (1 - p)}{K_{\partial\partial}}, \quad (1)$$

де I – скориговане з урахуванням чинника ризику середнє значення індексу дохідності інвестицій підприємств в інжинірингові роботи, що виконуються певною інжиніринговою фірмою, разів;

P_{∂} – середнє значення дисконтованої величини приросту чистого грошового потоку (суми прибутку та амортизаційних відрахувань) підприємств – замовників інжинірингових послуг унаслідок реалізації результатів цих послуг у розрахунок на одну угоду, укладену підприємствами з інжиніринговою компанією, грн.;

$K_{\partial\partial}$ – середня величина додаткових інвестицій, пов'язаних з упровадженням підприємством-замовником результатів виконання інжинірингових робіт, грн.;

p – частка угод щодо виконання інжиніринговою фірмою інжинірингових робіт у попередній період (періоди), за якими значення фінансових результатів у замовників виявилися від'ємними (або нульовими), у загальній кількості угод, виконання яких припало на цей період (періоди), частки одиниці;

$K_{\partial\partial}$ – середня кошторисна вартість однієї угоди з виконання інжинірингових робіт (за умови тривалого виконання робіт дану вартість може бути обчислено з урахуванням чинника часу), грн.

Своєю чергою, показник P_{∂} у формулі (1) пропонується обчислювати за допомогою такого виразу:

$$P_{\partial} = \sum_{t=1}^T \frac{P_{\partial t}}{(1 + E)^t} = \frac{P_{\partial T}}{E} \times (1 - \kappa_T), \quad (2)$$

де T – середня тривалість періоду отримання підприємством-замовником приросту його прибутку внаслідок упровадження результатів виконання інжинірингових робіт, років;

$P_{\partial t}$ – середній приріст річного чистого грошового потоку підприємства-замовника внаслідок упровадження результатів інжинірингових робіт, виконаних інжиніринговою компанією, щодо тих угод із виконання таких робіт у попередній період (періоди), значення фінансових результатів за якими виявилися для їх змовників додатними, грн.;

E – ставка дисконту, частка одиниці;

κ_T – коефіцієнт дисконтування для T -ого року ($\kappa_T = 1 / (1 + E)^T$), частки одиниці.

За таких умов інжинірингова компанія з найбільшим значенням показника (1) буде характеризуватися найвищим рівнем її ділової привабливості з погляду підприємств – потенційних замовників інжинірингових послуг.

Висновки. Ділова привабливість інжинірингової компанії являє собою сукупність її характеристик, що зумовлюють здатність компанії якісно та в належні терміни виконувати укладені з нею угоди щодо здійснення інжинірингових робіт та послуг.

Методи оцінювання ділової привабливості інжинірингової фірми можуть бути поділені за такими ознаками: залежно від кількості оціночних показників, що використовуються; залежно від типу інформації, що являє собою головну базу відомостей для проведення оцінювання; залежно від того, чи виконується зіставлення показників діяльності досліджуваної

інжинірингової компанії з відповідними показниками інших інжинірингових компаній; за способом оброблення вхідної інформації; залежно від способу подання кінцевих результатів оцінювання; залежно від масштабу оцінки.

У роботі запропоновано систему показників оцінювання ділової привабливості інжинірингової фірми, що має три рівні. При цьому на вищому її рівні розміщуються показники: витрат коштів замовників на фінансування інжинірингових робіт, які здійснюються даною інжиніринговою фірмою, а також часу на виконання таких робіт; фінансового зиску замовника внаслідок упровадження у себе результатів виконання інжинірингових робіт; середньої величини додаткових інвестицій, пов'язаних з упровадженням підприємством-замовником результатів виконання інжинірингових робіт; ризику замовників щодо вкладення коштів у виконання інжинірингових робіт.

Узагальнюючим показником оцінювання ділової привабливості інжинірингової фірми доцільно обрати скориговане з урахуванням чинника ризику середнє значення індексу доходності інвестицій підприємств в інжинірингові роботи, що виконуються певною інжиніринговою фірмою.

Подальші дослідження питання оцінювання ділової привабливості інжинірингової компанії повинні передбачати створення дієвого механізму збирання та оброблення інформації, необхідної для такого оцінювання.

Література:

1. Брінь П.В. Оцінювання і вибір контрагента аутсорсингу методу аналізу ієрархій. Економічний аналіз. 2015. Т. 19. № 2. С. 33–40.
2. Василюк П. Вибір постачальників з використанням методу ієрархій. Консультант. 2009. № 9. С. 15–16.
3. Гришко В.А. Закономірності формування інвестиційного потенціалу машинобудівних підприємств. Схід. 2010. № 2 (102). С. 28–32.
4. Сфименко Н.А. Формування інвестиційного потенціалу на підприємствах машинобудівного комплексу. Інвестиції: практика та досвід. 2007. № 9. С. 17–21.
5. Крылова Т.Б. Выбор партнера: анализ отчетности капиталистического предприятия. М.: Финансы и статистика, 1991. 160 с.
6. Іноземний досвід інжинірингової діяльності / О.Є. Кузьмін, В.Й. Жежуха, Н.А. Городиська. Проблеми економіки. 2014. № 3. С. 240–245.
7. Кузьмін О.Є., Городиська Н.А. Концептуальні положення визначення сутності інжинірингових підприємств. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». 2012. № 722. С. 131–135.
8. Кулініч Т.В. Моніторинг інвестиційної привабливості підприємства. Вісник НУ «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». 2000. № 391. С. 109–113.
9. Лобанов А.А. Организация инжиниринговых услуг с применением логистики: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2009. – 24 с.
10. Редкін О.В., Толкачов Д.М. Упровадження інжинірингу та девелопменту в інноваційно-інвестиційну модель розвитку й органі-

зації діяльності сучасних підприємств. Економіка і регіон. 2009. № 4(23). С. 102–107.

11. Інформаційне забезпечення аналізу інвестиційного потенціалу галузей економіки / О.Ю. Ємельянов, І.З. Крет, О.М. Сеґедій. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». 2003. № 484. С. 66–71.
12. Скриньковський Р.М. Аналіз підходів щодо оцінювання інвестиційної привабливості промислових підприємств. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». 2006. № 554. С. 74–79.

Кацшин В.М. Особенности оценки деловой привлекательности инжиниринговых компаний

Аннотация. В статье предложено толкование понятия деловой привлекательности инжиниринговой компании как совокупности ее характеристик, обусловливающих способность компании качественно и в надлежащие сроки выполнять заключенные с ней соглашения об осуществлении инжиниринговых работ и услуг. Проведена группировка методов оценки деловой привлекательности инжиниринговой фирмы. Предложена система показателей оценки деловой привлекательности инжиниринговых фирм, которая имеет три уровня. Обобщающим показателем оценки деловой привлекательности инжиниринговой фирмы предложено выбрать скорректированное с учетом фактора риска среднее значение индекса доходности инвестиций предприятий в инжиниринговые работы, выполняемые определенной инжиниринговой фирмой.

Ключевые слова: инжиниринговая компания, оценка, деловая привлекательность, метод, группировка, показатель.

Kashchshyn V.M. Peculiarities of the business attractiveness of the engineering companies' evaluation

Summary. The article offers the definition of the “business attractiveness” term for the engineering companies as a totality of their characteristics, which stipulate the ability of the company to perform the works in a quality manner and within the established time limits fulfill the concluded agreements for the performance of the engineering works and services. There have been grouped the methods of the business attractiveness of the engineering companies' evaluation. The article offers a system of indices for the business attractiveness of the engineering companies' evaluation, which is divided into three levels. As the generalized index for the business attractiveness of the engineering companies' evaluation there is offered to select a corrected average profitability index value of the enterprises' investment in the engineering works performed by a particular engineering company with consideration of the risk factor.

Keywords: engineering company, evaluation, business attractiveness, method, grouping, index.

*Рот-Сєров Є.В.,
аспірант кафедри маркетингу
та управління інноваційною діяльністю,
Сумський державний університет*

ЗАСАДИ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. У статті проаналізовано передумови та розроблено засади організаційно-економічного механізму управління знаннями на промисловому підприємстві. Виявлено основні особливості системи управління знаннями на промисловому підприємстві. Розроблено логічно-структурну схему механізму управління знаннями, а також деталізовано сутність його підсистем.

Ключові слова: знання, інтелектуальний капітал, організаційно-економічний механізм управління знаннями, промислове підприємство, комерціалізація знань, трансфер технологій.

Постановка проблеми. Практика свідчить, що перехід вітчизняної промисловості на інноваційний шлях розвитку в руслі концепції інноваційного випередження є безальтернативним. Для промислових підприємств актуальним є вибір таких стратегій інноваційного розвитку, які б давали змогу реалізувати і посилити їх конкурентні переваги. Формування таких стратегій потребує ефективного управління знаннями підприємства, які характеризують його потенціал інноваційного розвитку, а також наявні ринкові можливості і загрози його реалізації. Управління цими знаннями дає змогу не лише ефективно вести економічну діяльність, а й здатне забезпечити конкурентоздатність підприємства в нестабільних умовах сучасної економіки. Досвід як вітчизняних, так і зарубіжних лідерів інноваційного розвитку показує, що для забезпечення ефективного управління знаннями підприємства необхідним є формування організаційно-економічного механізму, у т. ч. визначення його цілей та завдань, функцій, принципів його функціонування, його підсистем та їх елементів, а також схеми їх взаємодії тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш загальні підходи до управління знаннями в організаціях розкрито у працях: Т. Девенпорта [1], Л. Пруссака [1], К.-Е. Свейби [2], Б. Мільнера [3], С.М. Ілляшенка [4] та ін. Питання побудови системи управління знаннями на підприємстві висвітлено у роботах таких учених, як: І.П. Мойсеєнко [5], Т.В. Павленко [6], Й.С. Ситник [7], Ю. Вовк [8], А.О. Дегтяр [9], С.В. Леонова [10] та ін. У працях [11–16] розглянуто питання формування організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом різних типів підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні напрацювання з проблематики дослідження, слід зазначити, що вони здебільшого мають фрагментарний характер і практично не розглядають питання формування засад організаційно-економічного механізму управління знаннями на промислових підприємствах.

Мета статті полягає у системному аналізі та узагальненні наявних підходів до управління знаннями організацій, а також розробленні на цій основі засад організаційно-економічного

механізму управління знаннями на промислових підприємствах (далі – ОЕМУЗПП).

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління знаннями – складний та специфічний процес, що включає різні аспекти продукування, зберігання, поширення та використання знань. Очевидно, що кількість та характер складників системи управління знаннями значною мірою залежить від типу власності, організаційної структури, номенклатури продукції, виду діяльності, якою займається підприємство. Особливість підприємств промислового комплексу України полягає у їх специфічній організаційній структурі (наявність науково-дослідних, конструкторських відділів тощо), яка сприяє продукуванню технологій та продуктів, в основу яких покладено знання.

Розглянемо напрацювання вчених стосовно формування організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом та знаннями як його складника.

У роботі О.В. Кендюхова [12, с. 10] організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом (ІК) підприємства подано як систему елементів із жорсткими взаємозв'язками одностороннього впливу, що включає керуючу підсистему та керовану систему, між якими є елемент оцінки ефективності управління інтелектуальним капіталом. Як зазначає автор, «саморегулювання організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом забезпечується шляхом уживання коригуючих дій суб'єктами управління стосовно елементів керуючої підсистеми даного механізму відповідно до результатів оцінки ефективності управління інтелектуальним капіталом».

О.В. Чала розглядає організаційно-економічний механізм управління ІК на стратегічному та оперативному рівнях [13]. На стратегічному рівні відбувається формування управління змінами, а на оперативному – цілеспрямована зміна нематеріальних активів відповідно до стратегічних цілей.

О.Г. Харковина визначає організаційно-економічний механізм управління ІК як систему, що включає у себе організаційний та економічний блоки (аналіз, контроль та оцінка діяльності), а також цілі, функції, методи, структури, суб'єкти та об'єкти управління [14, с. 177].

В.О. Щербаченко пропонує розглядати організаційно-економічний механізм управління ІК як процес перетворення інтелектуального потенціалу в інтелектуальний капітал [15, с. 128]. Результатом ефективного використання і відтворення ІК має бути підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

У роботі О.Б. Коломіної розглядається концептуальна модель процесно-функціонального управління інноваційним розвитком ІК, що представляє взаємозалежність процесів оптимізації та інноваційного розвитку ІК через процес управління ідеями (містить блок «джерела інноваційних ідей», який включає процеси пошуку, оцінки вибору джерел та інструментів набуття нових знань) [16, с. 126].

Є.В. Грицьков розглядає аспекти впровадження організаційно-економічного механізму управління ІК [17, с. 13]. Запропонована структурно-логічна схема включає набір елементів і враховує внутрішні і зовнішні економічні умови, особливості взаємодії з групами зацікавлених осіб, компоненти ІК, управління яким здійснюється шляхом застосування методів, принципів, форм, інструментів, напрямів його оцінки, що дає змогу забезпечити зростання вартості ІК будівельних підприємств.

Узагальнення наявних напрацювань щодо формування організаційно-економічного механізму управління ІК дало підставу автору статті розробити структурно-логічну схему управління знаннями промислового підприємства (рис. 1).

УВ процесі формування організаційно-економічного механізму управління знаннями промислового підприємства передусім слід урахувати специфіку його діяльності, його організаційну структуру, економічний стан та стратегічні цілі.

Розглянемо більш детально елементи запропонованого організаційно-економічного механізму.

Керуюча підсистема (суб'єкт управління). Однією із головних особливостей керуючої підсистеми ОЕМУЗІП є наявність на підприємстві окремої посади – менеджера з управління знаннями (knowledge manager), що має на меті забезпечити ефективне управління у рамках відповідності розвитку системи знань на підприємстві стратегічним та оперативним (тактичним) цілям підприємства.

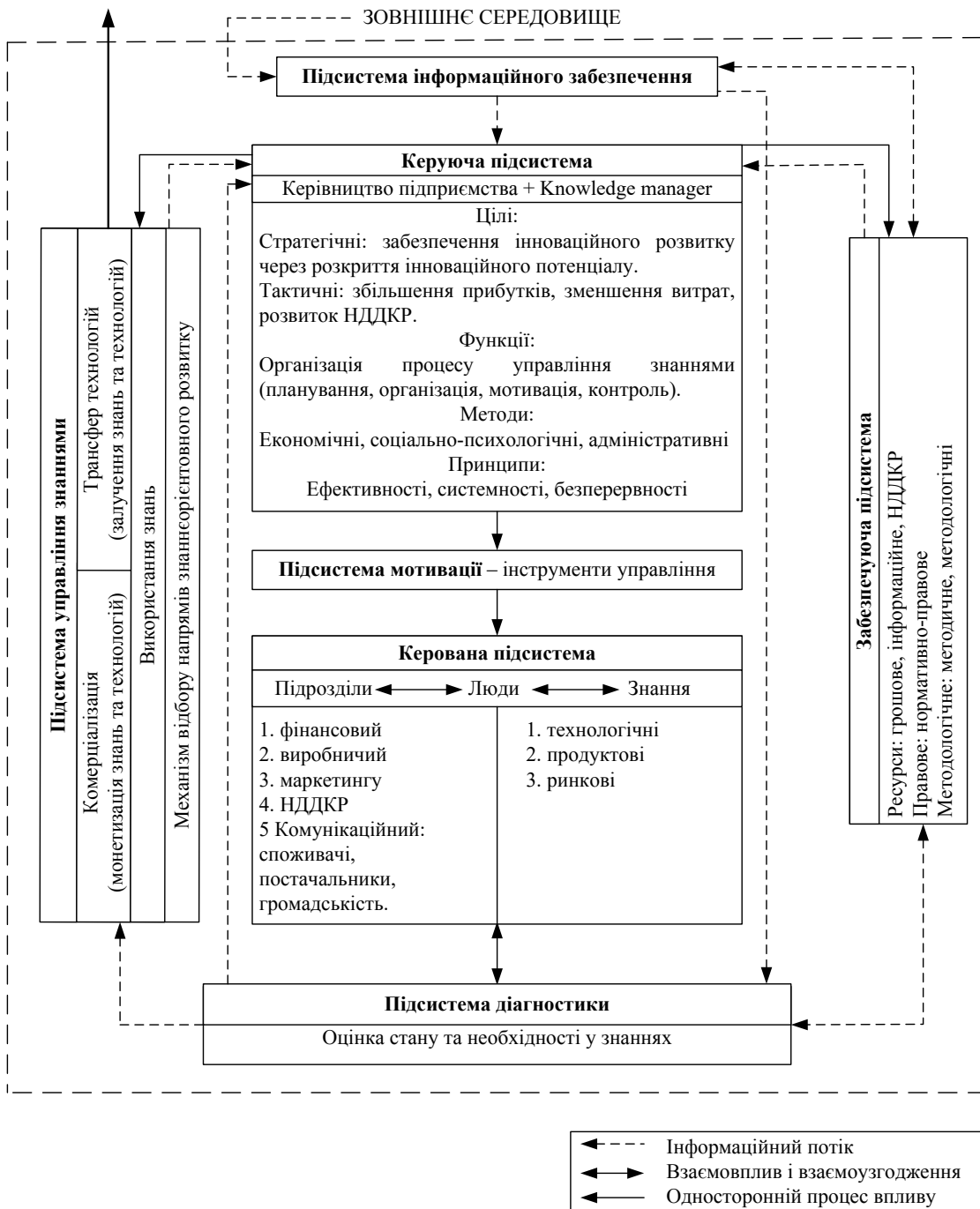


Рис. 1. Організаційно-економічний механізм управління знаннями промислового підприємства (розроблено автором)

Однією з основних *стратегічних цілей* підприємства має бути одержання конкурентних переваг за рахунок управління знаннями. Як зазначено в одній із робіт автора [18, с. 50] знання є складовим елементом потенціалу інноваційного розвитку. Таким чином, забезпечення інноваційного розвитку має здійснюватися за рахунок розкриття інноваційного потенціалу, що можливо лише за умови ефективного управління знаннями.

Ключова роль знань у забезпеченні *оперативних цілей* підприємства є очевидною, адже їх використання дає змогу оптимізувати бізнес-процеси на будь-якому рівні. Система управління знаннями може забезпечити як більш ефективне використання виробничих площ та технологій – зменшення виробничих витрат, так і продаж цих технологій і, як наслідок, збільшення прибутку.

Основні функції керуючої підсистеми та відповідні їм управлінські дії подано в табл. 1.

Особливу увагу слід звернути на принципи, на яких має функціонувати ОЕМУЗПП:

- ефективності – очевидно, що кінцевою метою управління знаннями має бути підвищення конкурентоспроможності та посилення ринкових позицій підприємства;
- системності, управління знаннями – системний процес зі значною кількістю елементів та учасників, які мають взаємозгоджено виконувати свої функції;
- безперервності – процес управління знаннями – безперервний процес, адже знання постійно оновлюються, результатом невідповідності даному критерію може бути неактуальність знань, їх застарілість та нездатність забезпечувати функції оптимізації бізнес-процесів.

Керована підсистема (об'єкт управління) – у даному разі має свої особливості: з одного боку, вона складається з відділів та підрозділів підприємства, з іншого – до неї входить блок із різними типами знань (табл. 2). Очевидно, що сполучним елементом між цими двома блоками є люди (персонал), адже вони працюють у цих відділах та продукують різні типи знань.

Слід зауважити, що не всі зазначені види знань створюються та використовуються у керованій підсистемі. Автором

окреслено коло знань, які є актуальними для керованої підсистеми (рис. 1, табл. 3).

Таблиця 3

Типи знань, що створюються та використовуються у керованій підсистемі (розроблено автором)

Підрозділи підприємства	Типи знань, які продукуються/залучаються/використовуються
Фінансовий	Ринкові
Виробничий	Продуктові
Маркетингу	Ринкові, продуктові
НДДКР	Технологічні, продуктові
Комунікаційний	Ринкові

Інші ж види знань, зокрема управлінські та кадрові, можуть бути використані (імплементовані) керуючою підсистемою у процесі безпосереднього її впливу на керовану підсистему. Наприклад, керівництво чи менеджер з управління знаннями за результатами ознайомлення із висновками підсистеми діагностики приймають відповідне рішення щодо необхідності реорганізації деяких відділів (управлінські знання) або зміни їх кадрового наповнення (кадрові знання).

Підсистема мотивації. Її головне завдання полягає у забезпеченні сприятливого клімату для обміну знаннями між працівниками та між працівниками та організацією (підприємством). Як зазначає І. Нонака [20, с. 165], одним з основних завдань, що стоїть перед системою управління знаннями, є перетворення «неявного» персоніфікованого знання в явне, яке можна, наприклад, задокументувати або якимось чином матеріалізувати.

Таким знанням підприємство здатне управляти, забезпечувати його більш широке (не індивідуальне) використання та поширення.

Тобто мотиваційний інструментарій [21, с. 79] – «методи, які враховують те, що примушує індивіда або групу обирати певний порядок дій, а мотивація – це те ж управління, але ускладнене соціально-психологічними моментами, протидією

Таблиця 1

Функції та управлінські дії керуючої підсистеми (розроблено автором)

Функції	Управлінські дії
Планування	постановка цілей, планування стратегій розвитку, визначення джерел та обсягів фінансування
Організація	налагодження процесу досягнення поставлених цілей, визначення відповідальних осіб, їх повноважень та обов'язків
Мотивація	розроблення та організація мотиваційної політики, створення сприятливих умов праці, розроблення заходів із підвищення кваліфікації, постійного безперервного навчання персоналу
Контроль	моніторинг та контроль досягнення поставлених цілей та завдань, їх відповідності фінансовим можливостям, діяльності персоналу

Таблиця 2

Типи знань, що притаманні промислового підприємству [19, с. 16]

Вид знань	Опис
Технологічні (наукові, науково-технічні)	Знання про технологічні процеси на підприємстві, а саме: знання стосовно виробничих технологій продукції, обладнання та його експлуатації
Продуктові (товарні)	Знання про товарні групи продукції, життєві цикли продукції чи послуг, знання про властивості продукції та її технічні та споживчі властивості
Кадрові (людські)	Знання стосовно взаємодії працівників між собою та їх взаємодія з організацією чи підприємством у цілому
Управлінські (організаційні)	Знання про системи та технології управління, організаційну структуру
Ринкові (аналітичні)	Знання про контрагентів, ринки збуту, імідж підприємства на ринку

індивідуальних і загальноорганізаційних цілей та інтересів». Основним завданням підсистеми мотивації є подолання цієї протидії, створення умов праці, за яких забезпечуються інтереси всіх зацікавлених сторін.

Підсистема діагностики – її основним завданням є оцінка стану та необхідності у певних видах знань. Як зазначено в роботі [22, с. 88–89], має бути проведений аналіз відповідності потенціалу підприємства зовнішнім умовам та виконана оцінка необхідності у знаннях певного виду для усунення невідповідності.

Підсистема управління знаннями покликана здійснювати порівняння варіантів самостійного продукування та залучення, що має базуватися на оцінці можливостей підприємства та на критерії економічної доцільності. Це, своєю чергою, можливо завдяки механізму відбору напрямів знаннеорієнтованого розвитку.

Спираючись на результати діагностики та можливих варіантів розвитку подій (комерціалізація або ж трансфер технологій), підсистема продукує та надає на розгляд керуючій підсистемі можливі сценарії стосовно необхідності продукування чи залучення певних видів знань та технологій з економічно обґрунтованими розрахунками.

Забезпечуюча підсистема надає допомогу з погляду методики та методології проведення необхідних процесів, нормативно-правового аспекту, а також виступає джерелом фінансово, інформаційного забезпечення і т. п.

Підсистема інформаційного забезпечення – на вимогу інших підсистем виконує функції збору, обробки та їх забезпечення в частині оперативного надання якісної та актуальної інформації.

Очевидно, що між усіма підсистемами та елементами існують різні типи зв'язків із різним характером та рівнем підпорядкування (рис. 1).

Висновки. Виконано критичний аналіз наявних напрацювань вітчизняних та зарубіжних науковців у частині формування організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом, елементом якого є знання.

За результатами аналізу та узагальнення наявних розробок, а також на основі власних розробок автора сформовано засади організаційно-економічного механізму управління знаннями на промисловому підприємстві.

Визначено підсистеми та їх елементи, а також сформовано структуру організаційно-економічного механізму управління знаннями промислового підприємства.

Визначено основні завдання механізму управління знаннями, зокрема: забезпечення ефективності діяльності; посилення конкурентних переваг; дотримання стратегії інноваційного розвитку тощо.

Отримані результати є істотним внеском у розвиток теорії управління знаннями в частині формування засад організаційно-економічного механізму управління знаннями на промисловому підприємстві.

Напрямом подальших досліджень має бути практична апробація вищевикладених організаційно-економічних засад механізму управління знаннями в діяльності промислового підприємства.

Література:

1. Davenport T.H., Prusak L. (2000). Working knowledge: how organizations manage what they know. Harvard Business Review Press; 2nd edition URL:

2. http://www.kushima.org/is/wpcontent/uploads/2013/09/Davenport_know.pdf

3. Sveiby K.– E. (2001) What is Knowledge Management? URL: http://www.sveiby.com/articles/Knowledge_Management.html/

4. Мильнер Б.З. Управление знаниями: эволюция и революция в организации. М., 2003. 176 с.

5. Управління знаннями в системі інноваційного розвитку організації / С.М. Ілляшенко, Ю.С. Шипуліна, Н.С. Ілляшенко, Г.О. Комарницька. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2017. № 1. С. 31–41.

6. Мойсенко І.П. Системи управління знаннями в умовах постіндустріальної економіки. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/9010/1/28.pdf>.

7. Павленко Т.В., Ключнікова М.В. Особливості управління знаннями в наукоємних підприємствах. Економічний вісник НТУУ «КПІ». 2014. Вип. 11. С. 286–292.

8. Ситник Й.С. Управління знаннями як складова процесу інтелектуалізації систем менеджменту підприємств. Економіка та суспільство. 2017. № 8. С. 354–360.

9. Вовк Ю. Процес управління знаннями підприємства та його особливості. Науковий вісник НЛТУ України. 2013. Вип. 23.17. С. 343–352.

10. Дегтяр А.О., Бублій М.П. Система управління знаннями як фактор підвищення конкурентоспроможності організації. Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія «Державне управління». 2016. Вип. 2. С. 177–183. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNUCZUDU_2016_2_27.

11. Леонова С.В. Управління знаннями в системі формування і розвитку людського потенціалу промислового підприємства. Вісник Нац. університету «Львівська політехніка». 2010. С. 89–94. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/11399>.

12. Кендюхов О.В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом: монографія. Донецьк: ДонУЕП, 2008. 359 с.

13. Кендюхов О.В. Організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом підприємства: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (переробна промисловість)»; НАН України; Інститут економіки промисловості. Донецьк, 2007. 31 с.

14. Чала О.В. Організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом підприємства. Ефективна економіка. 2012. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1678>.

15. Харковина О.Г. Підходи до формування організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2015. № 10. С. 175–178. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2015/10-2015/39.pdf>.

16. Щербаченко В.О. Економічні засади управління інтелектуальним капіталом підприємства в умовах глобальної конкуренції: дис. ... канд. екон. наук. Суми: СумДУ, 2016. 205 с.

17. Коломіна О.Б. Організаційні засади управління інтелектуальним капіталом виробничого підприємства: дис. ... канд. екон. наук. Одеса: Одеський національний політехнічний університет, 2016. 238 с.

18. Грицьков Є.В. Організаційно-економічне забезпечення управління інтелектуальним капіталом на будівельних підприємствах: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)»; ХНУМГ ім. О.М. Бекетова. Харків, 2016. 20 с.

19. Illiashenko S.M. Knowledge as a factor of organization's competitive benefits: prospects for Ukraine / Sergii Illiashenko, Yevhenii Rot-Sierov. Economic Annals-XXI. 2016. № 156 (1–2). P. 49–53. URL: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/44616/1/Illiashenko_Rot-Serov_Znannya.pdf.

20. Rot-Serov S.B. Знання в діяльності промислових підприємств: види, сутність та зміст. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2017. № 25. Ч. 2. С. 15–17. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_25/2/4.pdf.

21. Nonaka, I. (2007, July–August). The Knowledge-Creating Company. Harvard Business Review, Managing for the long term (best of

- hbr), P. 162–172. URL: <http://faculty.yu.edu.jo/karasneh/Lists/Other%20Academic%20Activities/Attachments/1/The-Knowledge-Creating-Company-Nonaka.pdf>.
22. Петрушенко М.М. Мотиваційна складова соціально-економічного потенціалу регіону. Соціально-економічна мотивація інноваційного розвитку регіону: монографія; за ред. д. е. н., проф. О.В. Прокопенко. Суми: Сумський державний університет, 2012. С. 76–80.
23. Ілляшенко С.М., Рот-Серв С.В. Теоретико-методичні засади вибору напрямів комерціалізації знань на промислових підприємствах. Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка». 2017. № 2(8). С. 86–93.

Рот-Серв Е.В. Основи механізму управління знаннями на промисловому підприємстві

Анотація. В статті проаналізовані передумови та розроблені основи організаційно-економічного механізму управління знаннями на промисловому підприємстві. Виявлені основні особливості системи управління знаннями на промисловому підприємстві. Розроблена логічно-структурована

схема механізму управління знаннями, а також деталізовані сутності його підсистем.

Ключевые слова: знання, інтелектуальний капітал, організаційно-економічний механізм управління знаннями, промислене підприємство, комерціалізація знань, трансфер технологій.

Rot-Sierov Ye.V. The basis of knowledge management at the industrial enterprise

Summary. The article analyzes the preconditions and develops the principles of the organizational and economic mechanism of knowledge management at an industrial enterprise. The main features of the knowledge management system at the industrial enterprise are revealed. The logical-structural scheme of the knowledge management is developed, as well as the essence of its subsystems is detailed.

Keywords: knowledge, intellectual capital, organizational and economic mechanism of knowledge management, industrial enterprise, commercialization of knowledge, technology transfer.

Скупейко В.В.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри обліку і оподаткування,
Львівський університет бізнесу та права

СУТНІСНО-ЗМІСТОВА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОНЯТТЯ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»

Анотація. У статті здійснено узагальнення базових теорій та аспектів дослідження конкурентоспроможності підприємства. Запропоновано авторське бачення сутнісно-змістової характеристики цього поняття.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентні переваги, фактори конкурентоспроможності, конкурентний потенціал, конкурентна боротьба.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність є універсальною узагальнюючою характеристикою її об'єкта, яка одночасно відображає й ефективність господарювання, й здатність здійснювати це краще за прямих конкурентів, й якість виконання всіх функцій, і задіяння функціональних напрямів діяльності, роботи всіх служб та систем, організації бізнесу та бізнес-процесів, продуктивність використання кожної одиниці ресурсів та капіталу загалом, вкладеного у певний вид економічної діяльності. Відповідно, оцінювання конкурентоспроможності є процесом складним, творчим і здебільшого нетиповим, пов'язаним із необхідністю врахування чисельних внутрішніх і зовнішніх факторів, чинників та умов.

Звернімо увагу й на те, що попри схожість концептуальних методологічних засад оцінювання конкурентоспроможності ця категорія інколи має абсолютно не тотожні характеристики під час її розгляду на різних рівнях системної ієрархії управління.

Відповідно, поняття «конкурентоспроможність» не обмежується часовими рамками. Правомірною є теза щодо того, що різнохарактерними можуть бути й підходи до сутнісного трактування і формування методики оцінювання конкурентоспроможності, а єдино визнаного погляду тут об'єктивно бути не може.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підтвердження цьому знаходимо у результатах наукових досліджень як у класиків економічної думки, так й у провідних сучасних дослідників. Так, хоча й вважається, що термін «конкурентоспроможність» уперше був уведений М. Портером у 80-х роках ХХ ст. і трактувався як здатність суб'єкта господарювання на рівні з іншими суб'єктами бізнесу «виступати» на ринку і не поступатися ним [1, с. 138], про різні аспекти конкуренції і конкурентних переваг дискутували набагато раніше, визначивши, таким чином, більшість напрямів та засад наступних і сучасних наукових поглядів на це поняття.

Так, ще А. Сміт, досліджуючи і характеризуючи базові фактори виробництва – землю, капітал і працю, – неодноразово зазначав, що раціональне їх залучення й ефективне використання створює відповідні абсолютні переваги, про які також згадувалося й у працях науковця, присвячених категорії «ціна», встановлення якої є важливим чинником формування конкурентних переваг [2, с. 48–54].

Поняття порівняльних переваг часто використовував Д. Рікардо, вважаючи їх головним цільовим орієнтиром еконо-

мічного агента, адже у разі їх досягнення забезпечується довготривале ефективне господарювання. Головними предметами, які досліджував Д. Рікардо в контексті забезпечення порівняльних переваг, були ціна, засоби праці (їх наявність здешевлює процес виробництва), аграрні технології (що забезпечують вищу продуктивність земель), а також особливості ринкового попиту (т. зв. мода на товари чи послуги) [3, с. 5–7].

Важливим внеском у дослідження конкурентоспроможності стали праці Дж. Міля, який довів необхідність поділу факторів конкурентоспроможності на дві групи: природні та набуті. Отже, традиційне розуміння до того часу переваг володіння кращими факторами виробництва було доповнено набутим потенціалом [4, с. 96–100].

Конкурентоспроможність як характеристика підприємства не має жодного значення і жодним чином не може бути обчисленою без позиціонування продукту, який воно створює і пропонує на ринку. Відповідно, важливим аспектом конкуренції, а надалі – конкурентоспроможності є конкурентне середовище, що практично ніколи не є досконалим, а отже, позначається на конкурентній боротьбі. На ці особливості звернули увагу Г. Гросман та Е. Хелпман, досліджуючи власну модель зростання споживчого попиту та визначили інновації важливим чинником конкурентоспроможності [5, с. 43–111].

Аспекти ж інновацій та інноваційної діяльності, їх впливу на конкурентоспроможність суб'єкта господарювання досліджував Й. Шумпетер, який у своїй теорії економічного зростання довів, що розвиток економічної системи (мікро- чи макrorівневої) ґрунтується на впровадженні новинок, інновацій у вигляді нових продуктів, нових технологій, нової організації промислового виробництва, відкриття нових ринків [6, с. 64–72].

Прибічниками поглядів Ф. Хаска та Й. Шумпетера стали й інші представники неокласичної економічної теорії, зокрема А. Маршалл, Ф. Візер, П. Самуельсон та ін.

Ф. Еджворт (представник теорії корисності) доводив протилежне, а саме, що досконала конкуренція далеко не є монополією: «...це наявність невизначено великої кількості учасників від обох представників на ринку та повна відсутність обмежень для індивідуальної корисливої поведінки» [7, с. 21–23]. У контексті етимології конкурентоспроможності важливо те, що науковець розвинув теорію корисності, за якої корисність відображає споживчі переваги відносно обрання товарів того чи іншого виробника. Отже, корисність є невід'ємним складником конкурентоспроможності. У подальшому науковцем була введена відома крива «байдужості».

Ще більше наблизилися до характеристик, найбільш відповідних сучасним уявленням про конкурентоспроможність, представники європейської маркетингової школи. Ж. Ламбен, оперуючи поняттям конкурентної переваги, визначає такі головні чинники конкурентоспроможності, як якість продукції, витрати виробництва, ціна, технології та ключові компетенції

[8, с. 315–323]. Фактично результати цих досліджень і лягли в подальшому в основу широко використовуваної сьогодні тези про те, що конкурентоспроможність – це здатність перемагати в конкурентній боротьбі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри вагомий масив досліджень, які охарактеризовані у наведених вище концептуальних положеннях, не повною мірою здійснено узагальнюючу характеристику підходів та концептів щодо сутнісно-змістовного трактування поняття конкурентоспроможності підприємства.

Мега статті полягає в узагальненні базових теорій та аспектів дослідження конкурентоспроможності підприємства, а також наданні авторського бачення сутнісно-змістової характеристики цього поняття.

Виклад основного матеріалу дослідження. З. Варналії у праці «Конкуренція та підприємництво» наводить результати власного узагальнення концепцій конкурентоспроможності, до яких відносить торгівлю (цінову та нецінову), виробничу, інвестиційну, інноваційну [9, с. 53], виділяючи, таким чином, дійсно важливі в контексті формування та реалізації конкурентних переваг напрями діяльності суб'єктів бізнесу.

Потрібно зауважити, що науковець не єдиний у такому баченні підходу до сутнісного трактування конкурентоспроможності підприємства. Так, у праці «Економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства» автори трактують конкурентоспроможність як здатність підприємства досягати законним шляхом найкращих економічних та соціальних результатів у таких функціональних сферах господарювання, як кадрова, майнова, товарна, організаційна [10, с. 23].

Особливістю підходу до сутнісного трактування, вираженого групою науковців на чолі з О. Кузьміним, є те, що враховуються просторові, часові, предметні, атрибутивні, відносні та інші властивості [11, с. 11].

Потрібно визнати, що найбільш часто вживаний аспект «перемагати у конкурентній боротьбі» значною мірою дискусійний, а т. зв. перемога може бути заміненою формуванням нових ринкових сегментів, ініціюванням розвитку принципово нового попиту, диверсифікацією форм та способів задоволення потреб споживача і т. ін. З огляду на це, справедливо вважати, що власне право на існування належить підходам, де науковці трактують конкурентоспроможність підприємства як його здатність виготовляти та збувати в необхідних обсягах товари й послуги, а також щоразу запускати і завершувати виробничо-технологічний цикл, мати всі передумови для його продовження у наступних часових періодах. Такі погляди досліджуються, зокрема, у праці І. Должанського та Т. Загорної [12, с. 28].

Звернімо увагу, що в окремих наукових дослідженнях присутній суто фінансовий аспект конкурентоспроможності підприємства. Наприклад, С. Хамініч вважає, що конкурентоспроможність суб'єкта господарювання є його спроможністю розпоряджатися власними і позиковими фінансовими ресурсами, а також залученим у бізнес капіталом [13, с. 59]. Такі погляди об'єктивно обґрунтовані, адже бути конкурентоспроможним означає бути успішним.

Інша група дослідників трактує конкурентоспроможність підприємства з позиції ефективного управління такими аспектами, як ціна та якість. К. Еклунд стояв на позиції того, що забезпечення конкурентоспроможності починається з виробництва та просування на споживчий ринок якісних

і дешевих товарів [14, с. 143]; Ю. Осипов зводить усе до оптимального співвідношення ціни та якості, й не обов'язково ціни мають бути нижчими за конкурентів, усе залежить від якості продукції та вміння її позиціонувати на ринку [15, с. 29].

Звичайно, результатом функціонування кожного підприємства є представлення на ринку власного продукту, і, відповідно, його цінові та якісні характеристики значною мірою позначаються на попиті.

Потрібно наголосити на вищій досконалості підходів до сутнісного трактування поняття конкурентоспроможності, за яких цю категорію розглядають найбільш комплексно. Таким, зокрема, є її бачення Ю. Івановим, який стверджує, що структуру поняття конкурентоспроможності підприємства, по-перше, формують усі аспекти його функціонування, по-друге, не в статичності, а в динамічності, по-третє, це важливий аспект внутрішньофірмового управління, який цікавий тільки власникам та топ-менеджерам бізнесу [16, с. 26].

Але з аспектом динаміки як однієї з характеристик конкурентоспроможності низка науковців не погоджується. Так, В. Гросул вважає, що конкурентоспроможність підприємства чітко визначена в часі і не передбачає автоматичність конкурентоспроможності в минулому чи в майбутньому [17, с. 240].

У сучасних дослідженнях із проблем конкурентоспроможності все більшої уваги отримує таке поняття, як «конкурентний потенціал». Так, Д. Стівен трактує конкурентний потенціал підприємства як наявність внутрішніх резервів, утворених трьома компонентами: професіоналізмом, знаннями та виробничим процесом. Відповідно, якщо за цими елементами підприємство має переваги над конкурентами, то й володіє потенціалом, а міра відхилення, власне, й є мірилом реалізації цього потенціалу [18, с. 45–47].

На думку Т. Решетнікової, конкурентний потенціал підприємства є механізмом управління виробництвом, який реалізується у можливостях його швидкої адаптивної реакції на будь-які зміни ринкового конкурентного середовища [19, с. 167–168]. Відповідно, науковець практично ототожнює поняття конкурентоспроможності підприємства та його адаптації до динамічного зовнішнього середовища.

Звернімо увагу, що окремі дослідники поняття конкурентоспроможності підприємства підходять до бачення його базисних засад виходячи з того результату, який очікується отримати на «виході» внаслідок реалізації ефективної політики забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Так, згідно з Г. Азовим, конкурентоспроможність підприємства, як й інші важливі елементи діяльності, як входять до складу, так і є окремим бізнес-процесом, що виконується у певній послідовності, створюючи власну споживчу цінність для суб'єкта такого бізнес-процесу [20, с. 256].

Охарактеризовані вище підходи та концепти відносно сутнісного трактування поняття конкурентоспроможності підприємства узагальнено в табл. 1.

Таким чином, доходимо висновку, що це системна, а через це й складна та неоднозначна категорія, під час надання характеристики якої потрібно враховувати різноманітні аспекти.

Це доводить нас і до переконання в тому, що ця категорія має власні рівні ієрархії управління та ширину розгляду залежно від поточних цілей і завдань політики управління та забезпечення конкурентоспроможності підприємства. На рис. 1 подано авторське бачення сутнісно-змістової характеристики цього поняття.

Узагальнення базових теорій та аспектів дослідження конкурентоспроможності підприємства [1–20]

Дослідники (економічні теорії)	Аспекти поняття													
	Забезпеченість факторами виробництва	Інноваційна активність та нововведення	Здатність на стратегічній основі визначати і задовольняти потреби споживачів	Висока ефективність структурно-функціональними складовими діяльності	Фінансова і ресурсна доступність	Ідентифікація та реалізація ключових факторів успіху в цільовому ринковому сегменті	Здатність виробляти і збувати продукцію, наявність передумов для відтворення	Ефективне використання капіталу та фінансових ресурсів, вкладених у бізнес	Забезпечення високої ефективності господарювання та прибутковості	Комплексна характеристика стейкхолдерами якості функціонування підприємства	Наявність сильних сторін, які забезпечують конкурентні переваги	Елемент ресурсного потенціалу підприємства (конкурентний потенціал)	Інструмент формування принципів поведінки на ринку	Елемент процесно-орієнтованої системи управління підприємства
А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Міль (теорія вартості)	+					+					+	+		
Й. Шумпетер, Г. Гросман, Е. Хелпман, А. Маршалл, Ф. Візер, П. Самуельсон (неокласична та еволюційна теорії)		+											+	
Ф. Еджворт (теорія корисності), Ж Ламбен (освропейська маркетингова школа), І. Ансофф (теорія стратегічного управління)	+		+			+					+		+	
З. Варналій, П. Куцик	+			+				+						
Т. Васильців, О. Ковтун		+	+	+	+	+		+						+
О. Кузьмін, О. Мельник	+				+	+	+	+		+				
А. Єрмак			+				+	+			+			
Ю. Пахомов, С. Ярошенко, Ю. Осіпов	+								+	+				
К. Еклунд, Ю. Іванов, М. Мескон							+			+	+		+	
В. Гросул, В. Сідун			+								+	+	+	
С. Девіс, Т. Решетнікова, В. Сімонова				+		+				+		+		
Л. Донець, А. Наливайко			+								+	+		
Г. Азосв, І. Ансофф, І. Піддубний														+

Так, на базовому рівні управління конкурентоспроможністю слід вести мову про спроможність налагодити процес виробництва і просування на ринок якісної продукції (послуг). Йдеться про конкурентоспроможність продукту підприємства. Без цього об'єктивно неможливо не лише гарантувати ефективність бізнесу, а й узагалі зберегти його існування, адже не буде забезпечено збут продукції й отримання доходу для фінансування виробничо-господарської діяльності підприємства у цілому.

Надалі необхідно проводити роботу з позиціонування підприємства та його продукції на ринку.

Висновки. Отже, головним об'єктом політики забезпечення конкурентоспроможності стає ефективний маркетинг. Якщо задовольняються два базових складника конкурентоспроможності – виробничо-технологічний та маркетинго-

вий, – підприємство має всі підстави для подальшої реалізації конкурентного потенціалу. Спочатку це здатність залучати інвестиції, кваліфіковані кадри та інші ресурси.

Вже на наступному рівні забезпечення конкурентоспроможності важливим критерієм стає висока фінансово-економічна ефективність бізнесу. Разом із тим конкурентоспроможність це ще й упізнаваність продукції та підприємства в суспільному середовищі. Таким чином, вищий рівень цієї категорії передбачає управління її соціально-інтерфейсною компонентою.

Врешті-решт, найвищий рівень конкурентоспроможності досягається, коли реалізованими є всі нижчі ланки і він стоїть на стратегічно-управлінській компоненті або, іншими словами, реалізації місії та цілей бізнесу, капіталізації підприємства, розширеного відтворення його виробничо-ресурсного

Ширина категорії		
Стратегічно-управлінський	Спроможність забезпечити довгострокове прогнозно-планове функціонування і розвиток підприємства в конкурентному середовищі	Реалізація місії та цілей бізнесу; капіталізація підприємства; розширене відтворення виробничо-ресурсного потенціалу
Соціально-інтерфейсний	Здатність формувати позитивний суспільний імідж підприємства та його продукції (послуг), забезпечувати високий рівень внутрішньої і зовнішньої соціальної відповідальності бізнесу	Імідж підприємства; обізнаність споживачів із торговими марками підприємства; міра його ідентифікації з-поміж конкурентів
Фінансово-економічний	Налагодженість якісних бізнес-процесів, забезпечення вищої за середньогалузеву та порівняно з конкурентами ефективності фінансово-господарської діяльності	Показники фінансово-економічного стану та ефективності виробництва
Ресурсно-інвестиційний	Інвестиційна привабливість підприємства як бізнес-єдиниці щодо вкладення інтелектуально-кадрового капіталу, інвестицій, співробітництва з контрагентами	Кількісно-якісні характеристики частки підприємства у залучених у цільовому ринковому сегменті інвестицій, капіталу, праці
Маркетинговий	Здатність ефективно просувати на ринок продукцію, завойовувати прихильність споживача і збільшувати частку на ринку	Порівняльні характеристики попиту та задоволеності потреб споживача; обсяги та структура доходу від реалізації продукції
Виробничо-технологічний	Спроможність налагодити процес виробництва і постачання на ринок якісної продукції (послуг)	Використання виробничих потужностей; виконання плану виробництва
Рівні реалізації конкурентоспроможності	Характеристичні аспекти конкурентоспроможності	Критерії забезпечення конкурентоспроможності

Рис. 1. Сутнісно-змістова характеристика поняття «конкурентоспроможність підприємства»

(авторська розробка)

потенціалу як найголовніших ознак реалізації конкурентного потенціалу бізнесу.

Загалом теоретико-методичні засади конкурентоспроможності підприємств сільського господарства об'єктивно мають власні особливості, які потребують ідентифікації.

Отже, предметом подальших досліджень стане процес установлення інституційно-економічної специфіки функціонування та забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Література:

- Porter M. How competitive forces shape strategy. Harvard business Review. 1979. P. 137–145.
- Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Наука, 1993. 570 с.
- Рикардо Д. Сочинения. М.: ГИПЛ, 1995. 540 с.
- Миль Дж.Ст. Основания политической экономии с некоторыми применениями к общественной философии. Харьков: Иогансона, 1896. – 870 с.
- Grossman G., Helpman E. Innovation and growth in the global economy. Cambridge: MIT Press, 1991. P. 43–111.
- Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия; предисл. В.С. Автономова. М.: ЭКСМО, 2007. 864 с.
- Edgeworth F. Mathematical physics. С.К. Paul & co, 1881. 166 с.
- Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок: стратегический и операционный маркетинг. СПб.: Питер, 2004. 796 с.
- Варналії З.С. Конкуренція та підприємництво: монографія. К.: Знання України, 2015. 463 с.
- Економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства: монографія / Я.Д. Качмарик, П.О. Куцик, Р.Л. Лупак, І.Я. Качмарик. – Львів: Піраміда, 2012. 208 с.
- Конкурентоспроможність підприємства: планування та діагностика: монографія / О.С. Кузьмін, О.Г. Мельник, О.П. Романко. Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2011. 180 с.
- Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 384 с.
- Хамініч С. Методика інтегральної оцінки рівня конкурентоспроможності промислового підприємства. Економіст. 2006. № 10. С. 59–61.
- Эклунд К. Эффективная экономика. Шведская модель. М.: Экономика, 1991. 349 с.
- Основы предпринимательского дела. Благоприятный бизнес / под. ред. Ю.М. Осипова. М.: Гуманитарное знание, 1992. 423 с.
- Юванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночной экономики. Харьков: ХГЭУ, 1997. 246 с.

17. Гросул В.А. Конкурентоспроможність торговельного підприємства: сутність та критерії оцінки. Вісник ЖДТУ. Економічні науки. 2012. № 3(53). С. 239–241.
18. Дэвис С. Конкурентный потенциал – как его выявить? Competia Online Magazine. 2003. 57с.
19. Решетникова Т.П. Методы оценки конкурентоспособности предприятия. Вісник Східноукраїнського національного університету. 2001. № 9. С. 166–173.
20. Азов Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. М.: НОВОСТИ, 2000. – 256 с.

Скупейко В.В. Сущностно-смысловая характеристика понятия «конкурентоспособность предприятия»

Аннотация. В статье осуществлено обобщение базовых теорий и аспектов исследования конкурентоспособности предприятия. Предложено авторское

видение сущностно-содержательной характеристики этого понятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные преимущества, факторы конкурентоспособности, конкурентный потенциал, конкурентная борьба.

Skupeyko V.V. The essence and characteristics of enterprise competitiveness

Summary. The article summarizes major theories and aspects, dedicated to the enterprise competitiveness. The author presents a personal view on the essence and characteristics of the term.

Keywords: competitiveness, competitive advantages, competitiveness factors, competitive capabilities, competition.

Станінов С.Б.,

*аспірант кафедри економіки та управління підприємством,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара*

АДАПТИВНА ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА ЯК ВАЖЛИВА КОМПОНЕНТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОЇ ГНУЧКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Анотація. У статті досліджено зв'язок між типом і рівнем розвитку організаційної структури підприємства та рівнем його стратегічної гнучкості. Розглянуто різні типи адаптивних організаційних структур, у тому числі й амбідексторні як найбільш перспективні, що дають змогу підприємству не тільки забезпечувати стійкість виробничої діяльності, а й реалізовувати програму інвестиційного розвитку. Виділено необхідність розроблення та впровадження заходів щодо подолання підприємством організаційної ригідності та обмеження надмірної гнучкості його організаційної структури. Відзначено, що ступень адаптивності організаційної структури характеризує рівень організаційної гнучкості підприємства, яка визначає його організаційний потенціал та є важливим чинником реалізації стратегічного плану.

Ключові слова: стратегічна гнучкість, організаційна структура, організаційна гнучкість, адаптивна структура, амбідексторна структура, організаційний потенціал.

Постановка проблеми. Сучасні економічні умови господарювання, які характеризуються високою турбулентністю та посиленням кризових явищ, обмеженістю ресурсів та збільшенням ризиків, стрімким розвитком технологій та прискоренням процесів упровадження інновацій, змушують підприємства застосовувати нові стратегії для досягнення конкурентної переваги. Однією із цих стратегій є концепція стратегічної гнучкості.

Концепція стратегічної гнучкості дає підприємству можливість підготуватися до несприятливих обставин та забезпечує адекватну реакцію на несподівані зміни для досягнення стійкості господарської діяльності за рахунок гнучкої структури його активів, мобільності ресурсів та адаптивної організаційної структури. Одним із напрямів розвитку цієї концепції стало підвищення рівня стратегічної гнучкості за рахунок упровадження більш гнучких типів організаційних структур. Слід зазначити, що на початковому етапі адаптивні структури мали невелику кількість рівнів ієрархії, децентралізацію в прийнятті рішень, відсутність формальних правил або процедур. Однак із розвитком збільшилася різноманітність і розширилися функціональні можливості адаптивних структур, згодом вони отримали назву органічних. Найбільш широке застосування у сучасному бізнес-середовищі отримали такі адаптивні організаційні структури: мережеві, проектні, бригадні і матричні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню питань класифікації організаційних структур підприємства, механізмів їх координації та шляхам забезпечення організаційної гнучкості присвячено дослідження таких зарубіжних та вітчизняних науковців: Г. Міцберга, М. Вайсборда, М. Мескона,

С.Б. Колодинського, Г.В. Волберди, С. Пітерса, Р. Акоффа, Р.А. Фатхутдінова, Н. Алексєєва, М.В. Грачова, О. Вільямсона та ін. У цих дослідженнях було напрацьовано диференціацію за типами організаційних структур, розроблено моделі організаційних систем управління підприємством, визначено принципи побудови гнучких організаційних структур. Слід зазначити, що, незважаючи на велику кількість досліджень за даною тематикою, питання кореляції між типом організаційної структури підприємства та рівнем його стратегічної гнучкості потребують систематизації і подальшого опрацювання.

Мета статті полягає у дослідженні сучасних питань щодо впливу типу та розвитку організаційних структур на рівень стратегічної гнучкості підприємства, визначенні шляхів подолання організаційної ригідності та обмеження надмірної гнучкості для забезпечення стійкості підприємства в умовах інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній економічній науці набули поширення два підходи до визначення шляхів забезпечення стратегічної гнучкості підприємства та його адаптації до змін умов господарювання. Перший заснований на дослідженні стратегії та передбачає, що динамічні можливості, здатність підприємства переконфігурувати активи і наявні можливості забезпечують довгострокову конкурентну перевагу. Другий, заснований на організаційному дизайні, стверджує, що амбідексторність, здатність підприємства одночасно створювати інновації та їх упроваджувати, дає йому змогу адаптуватися з плином часу. Отже, другий підхід акцентує увагу на рівень гнучкості організаційної структури підприємства, що визначається її типом та розвитком зв'язків між її елементами.

Збільшена ринкова невизначеність і ускладнення технологічного і виробничого процесів зумовили підвищення значимості якості структури управління. На організаційному рівні це означає пошук більшої гнучкості організаційних структур, наприклад через децентралізацію і створення складних адаптивних та амбідексторних структур.

Слід зазначити, що різні типи організаційних структур підприємства забезпечують різний рівень гнучкості. Чим складніша конфігурація організаційної структури, чим більше горизонтальних зв'язків між її елементами та ширше диверсифікація компетенцій і функціонала персоналу, тим більшу гнучкість має підприємство. Залежність рівня гнучкості підприємства від типу його організаційної структури наведено на рис. 1.

Сучасні наукові дослідження гнучкості організаційних структур відзначають її пріоритетне значення у забезпеченні стратегічної гнучкості підприємства.

Так, наприклад, Гілберт розрізняє жорсткість ресурсів і організаційну жорсткість підприємства. Причому жорсткість

ресурсів визначається, як нездатність змінити використовувані ресурси. Тоді як організаційна жорсткість – це нездатність змінити організаційні процеси, необхідні для використання цих ресурсів. Провівши дослідження з організаційної адаптації, він виявив цікавий парадокс, що у багатьох підприємств, які потерпіли організаційну невдачу, були необхідні ресурси і технології. Тобто дані підприємства інвестували в диверсифікацію ресурсів, однак відсутність організаційної гнучкості звела нанівець їх зусилля [1].

Хетч і Цвейг звернули увагу на підхід, що визначає можливості забезпечення стратегічної гнучкості залежно від розмірів підприємства і рівня розвитку його організаційної структури. Вони підкреслили переваги гнучкості невеликих підприємств, а саме відсутність жорстко формалізованих систем і процесів, які призводять до скорочення часу, необхідного для прийняття рішень та їх упровадження. Швидкість реалізації змін є основною конкурентною перевагою невеликих підприємств. Однак із розвитком підприємства і зростанням його організаційної структури відсутність жорстких і формалізованих правил стає перешкодою для ефективності діяльності [2].

Подібного підходу дотримується і К. Харриган. Вона зазначила успадковану від минулої успішної діяльності підприємства жорсткість витрат, ресурсних обмежень, позицій на ринку й у тому числі жорсткість організаційної структури, або організаційну ригідність. Підприємство, захищаючи свої стратегічні позиції на ринку, створює тим самим бар'єри, які за виникнення необхідності адаптації роблять підприємство жорстким [3].

Ще одним поглядом на шляхи підвищення організаційної гнучкості підприємства є зміна організаційної структури проекту залежно від фази його життєвого циклу [4]. У даному разі з'являється можливість адаптувати організаційну структуру не тільки до етапу проходження проекту, а й до зовнішніх умов, тим самим забезпечуючи стратегічну гнучкість підприємства.

Залежність ефективності типу організаційної структури підприємства від швидкості змін навколишнього середовища дослідив М.Х. Мескон. Він відзначив, що в умовах мінливого середовища найбільш ефективні органічні типи структур, тоді як за стабільної ситуації більш актуальні механістичні (жорсткі) структури. Однак зазвичай реальні структури підприємств мають ознаки як механістичних, так і органічних структур у різних співвідношеннях. Так, поширеним явищем є підприємства, в яких різні підрозділи мають різні типи структур. Наприклад, у виробничих підрозділах використовуються механістичні структури, а в науково-дослідних – органічні [5]. Такі змішані типи організаційних структур набули широкого застосування у сучасних підприємств й отримали назву амбидексторних.

Отже, слід відзначити інноваційний складник під час розгляду гнучких організаційних структур підприємства. Здатність підприємства створювати інновації нерідко називають ключовим фактором успіху, що забезпечує стратегічне лідер-

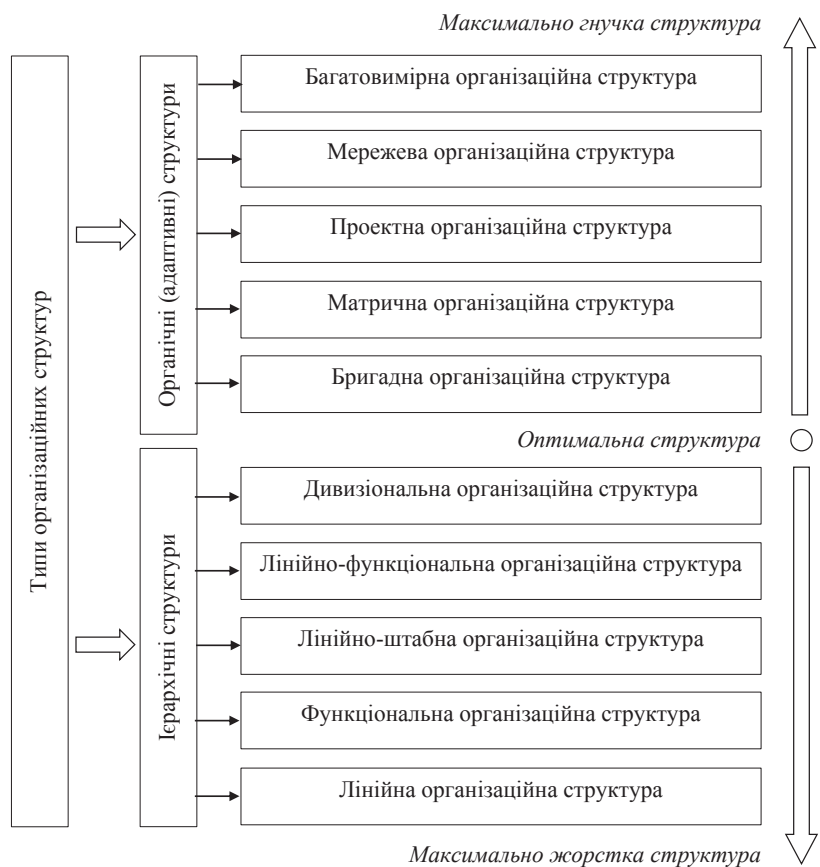


Рис. 1. Залежність рівня гнучкості підприємства від типу його організаційної структури

Джерело: розроблено автором

ство та конкурентну перевагу. Це пов'язано з тим, що інновації можуть призводити до появи нових продуктів, які краще задовольняють потреби клієнтів, можуть поліпшити якість існуючих продуктів або можуть знизити витрати на їх виготовлення.

Як правило, підприємство спеціалізується або на дослідженнях, або на їх використанні у виробництві. Причому залежно від спеціалізації підприємство вимагає різного набору організаційних структур і процесів. Однак організаційна гнучкість, надаючи більш гнучкі процеси і структуру, дає можливість підприємству успішно розвивати ці два напрями, оскільки мінімізує протиріччя між організаційними структурами даних спеціалізацій. У цьому сенсі стратегічна гнучкість дає змогу підприємству отримати конкурентну перевагу в інноваціях та нових технологіях, базуючись на наявних компетенціях.

Організаційні структури, що застосовуються на виробництві та в дослідженнях, різні і слабо сумісні. Проте підприємству необхідно розвивати обидва напрями для досягнення успіху в короткостроковій перспективі та забезпечення конкурентоспроможності в майбутньому, інакше воно потрапляє або в «пастку компетенцій», в якій успіх веде до повторення, а виробництво витісняє дослідження, або в «пастку невдач», в якій недосвідченість призводить до невдачі і постійного пошуку альтернатив, при цьому дослідження витісняють виробництво [6].

Властивість двобічної організаційної структури підприємства, здатної створювати інновації та впроваджувати їх, отримало назву «амбидекстрія». Основне питання в пріоритетах, що стоїть перед керівництвом такого підприємства, полягає у тому, щоб

забезпечити необхідний баланс інвестицій у діюче виробництво для забезпечення поточної життєдіяльності і створення інновацій, для забезпечення його майбутньої життєдіяльності [7].

Таким чином, стратегічна перспектива полягає у тому, що для досягнення довгострокового успіху компанії повинні володіти не тільки функціональними можливостями і компетенцією, щоб конкурувати на наявних ринках, а й умінням рекомбінувати і переконфігурувати активи та організаційні структури для адаптації до нових ринкових умов. Приклад амбідекторної структури підприємства наведено на рис. 2.

Слід зазначити, що підприємства, що володіють такою динамічною здатністю, як організаційна амбідекторність, мають більше можливостей для адаптації до змін навколишнього середовища і так само мають стратегічні напрацювання та компетенції в перспективних інноваційних технологіях. Таким чином, в організаційному плані динамічні здатності лежать в основі можливості підприємства бути амбівалентним, тобто конкурувати одночасно на зрілих ринках та ринках, що розвиваються.

Отже, даний тип гнучкості характеризує можливість підприємства щодо використання сучасних технологій реструктуризації та реорганізації, побудови адаптивних структур управління, створення стратегічних альянсів, а також формування мереж у відповідь управлінським викликам для забезпечення підприємству достатньої організаційної гнучкості і стійкої конкурентної переваги.

Таким чином, здатність підприємств зберігати стратегічну гнучкість із плином часу в умовах безлічі несподіваних змін сама по собі може стати джерелом конкурентної переваги. Однак подолання організаційної ригідності і інерційності підприємства є необхідною умовою для забезпечення стратегічної гнучкості, при цьому минулі стратегічні рішення можуть стати перешкодою для реалізації нової адаптивної стратегії.

Відповідно до складності організаційної структури підприємства та її взаємодії з факторами навколишнього середовища, необхідно відзначити, що з часом у даній структурі виникають жорсткість та інерційність. Це призводить до того, що під-

приємства починають застосовувати все більш економічно не ефективні стратегії, що призводить до подальшого збільшення жорсткості. Таким чином, ця стратегічна жорсткість може бути віднесена до самовідтворюючих процесів.

Оскільки механізм самовідтворення, або ж, іншими словами, механізм позитивного зворотного зв'язку, передбачає сильні інерційні сили, які можуть бути пояснені залежністю від траєкторії розвитку, його можна визначити за допомогою таких показників, як стратегічна спадкоємність підприємства, динамічні ринкові умови і неефективність. При цьому стратегічна спадкоємність підприємства характеризується безперервним із плином часу стратегічним розвитком і стійкою організаційною структурою.

Так, Н.Г. Афанасенкова зазначає, що під час розроблення стратегії розвитку підприємства головне – визначити, які параметри його організаційної структури є принциповими, тобто жорсткими, а які – гнучкими, такими що підлаштовуються під мінливу ситуацію [8].

Як зазначив Х.В. Волберда, якщо керівництво підприємства намагається підвищити сукупну гнучкість за межі організаційних умов, то його керованість буде зменшуватися [9]. Щоб запобігти цьому, необхідно обмежити ступінь гнучкості, розробивши певні варіанти керуючих рішень у рамках стратегічного плану підприємства [10]. Таким чином, організаційна гнучкість не може бути самоціллю, оскільки за безлічі управлінських рішень для забезпечення виконання великої кількості операцій і завдань, за високої динаміки змін навколишнього середовища підприємство може зіткнутися з проблемою дезорганізації і втрати керованості. З іншого боку, результативність інноваційної діяльності на підприємстві багато в чому залежить від ефективності системи управління, передусім від збалансованості всіх підсистем управління фінансами, управління персоналом, виробництвом, технічною та технологічною підготовкою виробництва та ін. [11].

Отже, абсолютна гнучкість не може бути самоціллю для підприємства. Точніше навпаки, певна ступінь гнучкості в

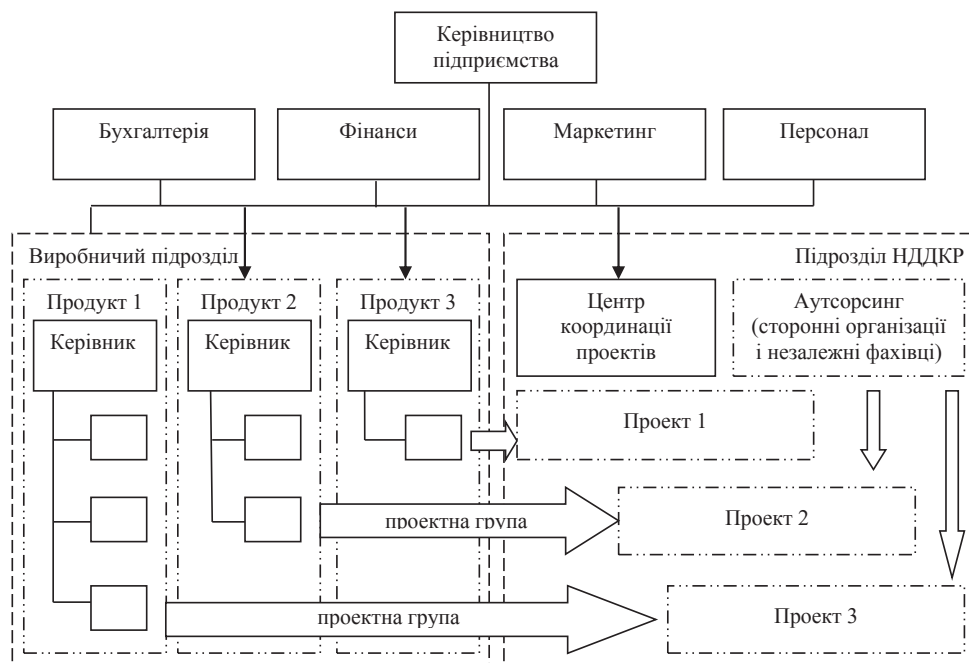


Рис. 2. Амбідекторна структура підприємства

Джерело: розроблено автором

позначених напрямках сприяє підвищенню адаптивності та стійкості підприємства за несподіваних різких змін середовища, а жорсткість визначає спадкоємність і безперервність його розвитку. Таким чином, збалансоване раціональне поєднання гнучкості і жорсткості є інструментом для досягнення стратегічних цілей підприємства.

Слід зазначити, що організаційна структура управління характеризується консервативністю і часті структурні зміни можуть призвести до втрати керованості підприємством. Отже, необхідна наявність певних обмежень ступеня організаційної гнучкості всієї структури під час забезпечення адаптивності її елементів для своєчасного та ефективного реагування на несподівані зовнішні зміни.

Для впровадження ефективних змін і формування умов розвитку підприємствам необхідно підвищити рівень організаційної гнучкості, яка є властивістю організаційного потенціалу підприємства. Як і будь-який інший ресурс, організаційний потенціал за ефективного використання може бути джерелом доданої вартості, ця ж якість відноситься і до організаційної гнучкості підприємства.

Висновки. Аналіз наукових досліджень показав, що для досягнення довгострокового успіху підприємства повинні володіти не тільки функціональними можливостями і компетенцією, а й умінням рекомбінувати і переконфігурувати активи та організаційні структури для адаптації до мінливих ринкових умов.

Упровадження адаптивної організаційної структури дає можливість підприємству активно інвестувати в інноваційні дослідження і розвиток та забезпечувати стабільне функціонування в мінливих умовах господарської діяльності. Найбільш перспективними структурами, які забезпечують цю можливість, є амбидекторні структури. Ступінь гнучкості організаційної структури підприємства характеризується рівнем його організаційної гнучкості.

Відповідно, організаційна гнучкість підприємства характеризує його здатність до адаптації і відповідності мінливим вимогам ринку. При цьому вона є частиною стратегічної гнучкості і відноситься до внутрішньої гнучкості підприємства. Водночас надмірна гнучкість може призвести до втрати керованості, тому підприємству необхідна наявність певних обмежень ступеня організаційної гнучкості. Даний вид гнучкості нерозривно пов'язаний із кадровим потенціалом підприємства й ефективно реалізується тільки в рамках стратегічного плану.

Перспективою подальших досліджень є розроблення методології оцінки рівня організаційної гнучкості в контексті її впливу на забезпечення стратегічної гнучкості підприємства.

Література:

1. Gilbert C. Unbundling the structure of inertia: Resource versus routine rigidity. *Academy of Management Journal*. 2005. № 48. P. 741–763.
2. Hatch J. Strategic flexibility: The key to growth. *Ivey Business Journal*. 2001. March/April. P. 44.
3. Harrigan K. Strategic Flexibility and Competitive Advantage. *Oxford Research Encyclopedia of Business and Management*, Oxford: Oxford University Press.
4. Yang G. Application Flexibility Strategy to Organizational Structure Design in China's International Construction Enterprises. School of Business Administration, North China Electric Power Univ., Beijing, China.
5. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. М.: Дело, 1998.

6. Leonard-Barton D. Core Capabilities and Core Rigidities: A Paradox in Managing New Product Development. *Strategic Management Journal*. 1992. Vol. 13. P. 111–125.
7. March J.G. Exploration and exploitation in organizational learning. *Organization Science*. 1991. № 2. P. 71–87.
8. Афанасенкова Н.Г. Разработка стратегии развития предприятия. *Вестник Белорусского государственного экономического университета*. 2004. № 4. С. 28–31.
9. Volberda H.W. Toward the flexible form: how to remain vital in hypercompetitive environments. *Organization Science*. 1996. № 7 (4). P. 359–374.
10. Felisa M. Linking enterprise flexibility to strategic options: a control problem approach. *Yanine Iberoamerican Journal of Industrial Engineering*, Florianopolis, SC, Brasil. 2013. V. 5. № 9. P. 239–260.
11. Гринько Т.В. Оптимизация организационной структуры управления предприятием. *Экономика промышленности*. 2009. № 1 (44). С. 157–164.

Станинов С.Б. Адаптивная организационная структура как важная компонента обеспечения стратегической гибкости предприятия в условиях инновационного развития

Аннотация. В статье исследована связь между типом и уровнем развития организационной структуры предприятия и уровнем его стратегической гибкости. Рассмотрены различные типы адаптивных организационных структур, в том числе и амбидекторные как наиболее перспективные, позволяющие предприятию не только обеспечивать устойчивую производственную деятельность, но и реализовывать программу инвестиционного развития. Выделена необходимость разработки и внедрения мероприятий по преодолению предприятия организационной ригидности и ограничения чрезмерной гибкости его организационной структуры. Отмечено, что степень адаптивности организационной структуры характеризует уровень организационной гибкости предприятия, определяет его организационный потенциал и является важным фактором реализации стратегического плана.

Ключевые слова: стратегическая гибкость, организационная структура, организационная гибкость, адаптивная структура, амбидекторная структура, организационный потенциал.

Staninov S.B. Adaptive organizational structure, as of the important component to ensure strategic flexibility of the enterprise in the conditions of innovation development

Summary. The article examined the relationship between the type and level of development of the organizational structure of the enterprise and the level of its strategic flexibility. Various types of adaptive organizational structures were considered, including ambidexterity, as the most promising, allowing the enterprise not only to provide sustainable production activities, but also to implement an investment development program. The necessity of elaboration and implementation of measures for overcoming the organizational rigidity of the enterprise and limiting the excessive flexibility of its organizational structure is highlighted. It is noted that the degree of adaptability of the organizational structure characterizes the level of organizational flexibility of the enterprise, determines its organizational potential and is an important factor in the implementation of the strategy.

Keywords: strategic flexibility, organizational structure, organizational flexibility, adaptive structure, ambidexterity, organizational potential.

*Харченко Ю.А.,**к.т.н., доцент,**доцент кафедри економічної кібернетики,**Полтавський національний технічний університет**імені Юрія Кондратюка**Наконечний Є.О., Хижний Р.С.,**студенти,**Полтавський національний технічний університет**імені Юрія Кондратюка*

ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ НАЙБІЛЬШИХ ОПЕРАТОРІВ РИНКУ НАФТОПРОДУКТІВ В КРАЇНІ

Анотація. У статті досліджено ринок нафтопродуктів країни. Виконано аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку мереж АЗС. Розроблено економіко-математичні моделі для прогнозування фінансових показників основних операторів роздрібних мереж АЗС в Україні.

Ключові слова: ринок нафтопродуктів, мережа АЗС, економіко-математична модель, фінансові показники, прогнозування.

Постановка проблеми. Нафтогазова галузь є базовою для зростання економіки будь-якої країни. Залучення іноземних інвесторів буде сприяти також розвитку сервісних компаній, підприємств трубної галузі, промислового будівництва та ін. Створення нових робочих місць збільшить надходження від податків до регіональних бюджетів. Ринок нафтопродуктів відіграє значну роль у розвитку національної економіки України. Одним із пріоритетних напрямів розвитку є диверсифікація шляхів постачання нафтопродуктів для забезпечення енергетичної безпеки держави. Оскільки в силу різних обставин цей ринок у нашій країні є специфічним, важливо розробити економіко-математичні моделі прогнозування основних фінансових показників операторів роздрібних мереж автозаправних станцій (АЗС). Отже, завдання моделювання на майбутній період основних фінансових показників компаній, що працюють на ринку нафтопродуктів, є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вчених у наукових роботах досліджували перспективи розвитку нафтогазової галузі та ринку нафтопродуктів в Україні. У статті [1] наведено результати аналізу сучасного стану та тенденцій розвитку ринку нафтопродуктів країни. Наукову працю [2] присвячено дослідженню ринку пально-мастильних матеріалів (ПММ) та трансформацій, що відбулися на ньому в останні роки під впливом факторів макро- і мікросередовища. Робота [3] містить опис механізму формування роздрібною ціни на ринку нафтопродуктів в Україні та модель поведінки роздрібною мережі АЗС. Метою статті [4] є проведення аналізу системи взаємного впливу вітчизняного ринку автомобільного пального і галузей національної економіки та побудова моделі ефективних міжгалузевих зв'язків в економіці країни. У праці [5] проаналізовано конкурентне середовище на ринку світлих нафтопродуктів та обґрунтовано першочергові моделі для регулювання та збалансування ринку. Пріоритети зміцнення енергетичної безпеки в галузі, а також модель інтерактивної модернізації галузі запропоновано в роботі [6]. Огляд основних статистичних понять, моделей дослідження масивів статистич-

них даних, а також принципів використання методів прогнозування під час обґрунтування управлінських рішень виконано в книзі [7]. Основні методи прогнозування та приклади практичного застосування для розв'язання економічних задач за допомогою математичних моделей наведено в праці [8]. Практичне застосування середовища Microsoft Excel для розв'язування задач економіки й управління представлено у [9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим динамічні зміни на ринку нафтопродуктів потребують дослідження для оцінки перспектив розвитку галузі з урахуванням нових даних.

Мета статті полягає у розробленні економіко-математичної моделі для прогнозування основних фінансових показників операторів роздрібних мереж АЗС в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок нафтопродуктів відіграє важливу роль, адже від цін на ПММ залежать конкурентоспроможність і, як наслідок, економічне зростання України, тому необхідно забезпечити ефективне управління паливно-енергетичним комплексом. На динаміку розвитку ринку нафтопродуктів країни впливають різні чинники, серед яких можна виділити: перероблення сировини, транспортування нафтопродуктів, роздрібні мережі АЗС, супутній бізнес. Дані про баланс пального країни на 2017 р. наведено на діаграмі (рис. 1).

Після аналізу статистичних даних можна відзначити, що майже половину необхідного пального для країни становить імпорт із Білорусі. На ринку майже 35% бензину та 12% дизельного пального виробництва Кременчуцького НПЗ. Також значні обсяги дизельного пального (21%) становлять поставки нафтопродуктопроводом. У інших постачальників палива частки ринку в межах 1–8%. Різне падіння цін на нафту в 2014–2015 рр. супроводжувалося збільшенням маржі перероблення, тому що ціни на нафтопродукти теж зменшилися, але не набагато.

В Україні із семи НПЗ працюють тільки два: Кременчуцький НПЗ «Укртатнафта» та Шебелинський газопереробний завод (ГПЗ) «Укргазвидобування». Для вітчизняних переробників ситуація поліпшилася за рахунок того, що ціна на продукцію встановлюється за паритетом з імпортом. Їхня частка на паливному ринку в останні роки збільшилася до 21%, і потенційно вони здатні збільшити її ще вдвічі, тобто забезпечувати майже половину потреб країни в моторному паливі. Обсяги перероблення нафти у І півріччі 2017 р. збільшилися на 8% – до 1,35 млн. т за рахунок того, що Кременчуцький НПЗ поновив імпорт азербайджанської нафти, а Шебелинський

ГПЗ збільшив обсяги імпорту сировини з Казахстану. Завдяки технічній модернізації обладнання на Кременчуцькому НПЗ змогли забезпечити якість продукції за стандартом Євро-5. Завод зараз забезпечує паливом мережу автозаправних комплексів (АЗК) групи «Приват», що складається з 1 600 станцій (25% ринку). Але за збільшення обсягів виробництва з'явиться надлишок пального, адже в останні роки роздрібні продажі зменшилися на 25–30%, а кількість імпортерів збільшилася. У 2016 р. Шебелинський ГПЗ теж розпочав виробництво пального за стандартом Євро-5. У цього заводу головною проблемою є нестача сировини з-за недостатнього рівня видобутку нафти компанією «Укргазвидобування», тому ГПЗ вимушений шукати постачальників нафти за кордоном, наприклад в Азербайджані та Ірані. Цього року завод переробить понад 500 тис. т нафти, а в наступному планує збільшити обсяги перероблення ще на 5%. Шанси на відновлення роботи інших НПЗ близькі до нуля. Разом із тим потрібно відзначити, що потужностей двох діючих заводів цілком достатньо для забезпечення країни паливом вітчизняного виробництва мінімум на 50%.

Найбільша відмінність паливного ринку України від інших країн СНД є диверсифікована система поставок нафтопродуктів. У забезпеченні нафтопродуктами беруть участь два десятки нафтопереробних заводів (НПЗ) із десяти країн. Паливо транспортується в країну залізничним, морським і автомобільним транспортом. У травні 2016 р. поновив роботу нафтопродуктопровід «Прикарпатзахідтранс». За цим маршрутом відбувається імпорт дизельного палива, що ще більше загострило конкуренцію на ринку. Якщо до початку роботи трубопроводу надбавка до ціни на дизпаливо становила 25–30 дол. за 1 т, то за рік вона зменшилася до 15–17 дол. Таким чином, до кінця року очікується зниження цін за рахунок збільшення пропозиції пального.

Запуском нафтопродуктопроводу держава стимулює конкуренцію на гуртовому ринку і, як наслідок, зниження роздрібних цін. Також можна зменшити портові збори до рівня європейських та збільшити привабливість морських поставок. Отже, розвиток усіх можливих напрямів постачання створить ще більш диверсифіковану систему забезпечення нафтопродуктами, яка до мінімуму знизить можливі проблеми з паливом у будь-яких непередбачуваних ситуаціях.

Збільшення поставок морським шляхом є головним інструментом диверсифікації. Географічно трейдінг морським шляхом локалізований приморськими регіонами, але окремі

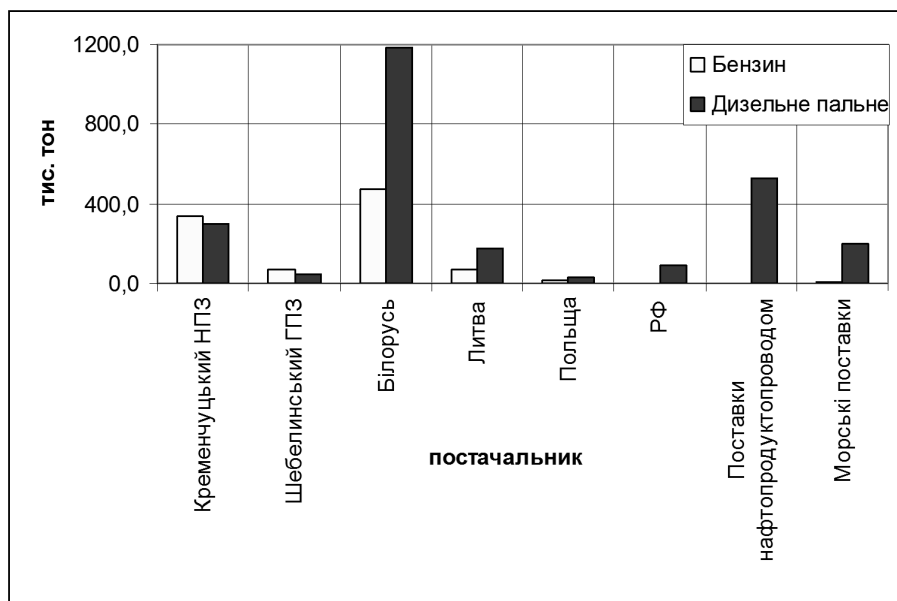


Рис. 1. Баланс пального в Україні в 2017 р. [10]

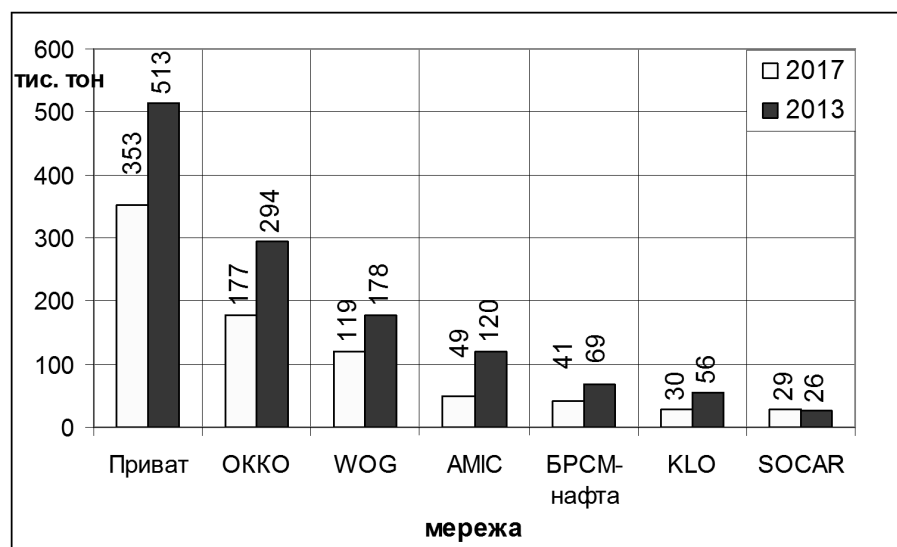


Рис. 2. Рейтинг мереж АЗС за обсягами продажів, 2013 і 2017 рр. [10]

поставки річкою здійснюються до Запоріжжя і Дніпра. Головна особливість морського імпорту пального – це активна робота невеликих перевалочних комплексів у малих портах країни. Це пояснюється нижчими тарифами та оперативністю розвантаження невеликих суден із вантажопідйомністю 1–3 тис. т. Головними клієнтами на цей ресурс є аграрії Півдня України. Можна також зазначити, що загальний обсяг перевалки нафтопродуктів у 2017 р. збільшиться. Отже, морський шлях страхує від несподіваних ситуацій, які можуть виникнути в результаті дій традиційних постачальників Білорусі та РФ.

Можна зазначити, що роздрібні мережі за чотири роки (з 2013 р.) втратили до 44% продажів бензинів та дизпалива. Тільки збільшення вдвічі приросту реалізації автогазу частково компенсувало це падіння. За даними [10] можна виділити сім найбільших мереж за обсягами реалізації пального. Порівняння даних I півріччя 2013 і 2017 рр. подано на рис. 2.

У мережі «Приват» протягом 2016–2017 рр. реконструйовано п'ять комплексів АНР. Компанія запропонувала новий

формат АЗК, де є велика крамниця з непоганим асортиментом товарів, автомийка і кафе. Але сервіс на сучасній інфраструктурі АЗК ще недостатній. У підсумку – втрати роздрібних продажів на 31% за чотири роки. Мережа «ОККО» цього року перевела всі маркети біля АЗК на нову систему постачання, і тепер за асортиментом вони не поступаються продуктовим супермаркетам. Також компанія першою відкрила сучасний ресторан на шосе Київ – Одеса в липні 2017 р., але всі здійснені новачки не врятували компанію від зменшення продажів (-40% порівняно з 2013 р.).

Друга за розмірами мережа теж помітно зменшила обсяги реалізації пального. Компанія WOG пропонує рекордні знижки, акції з розіграшом квартири, але ці заходи не дають відчутного позитивного ефекту. Наявність відчутних фінансових проблем підтверджується фактом оголошення у кінці 2016 р. продажу 32 АЗС мережі, які були в заставі банку. Як наслідок – 33% роздрібних продажів пального. Компанія «АМІС» здійснила ребрендинг і за I півріччя 2017 р. збільшила обсяги реалізації палива на 17%. Таким чином, оператор повернувся на четверте місце, але за чотири роки втрачено 59%. Зараз мережа готується до реалізації стратегії розвитку, яка передбачає принципову перебудову формату станцій. Мережа «БРСМ-Нафта» працює у складних умовах, у кінці минулого року Генеральна прокуратура зупинила роботу 95 станцій компанії. Але в квітні цього року всі АЗК відновили роботу. Роздрібні продажі зменшилися на 41%. Компанія КЛО в 2016 р. стала титульним спонсором футбольного клубу «Динамо». Це посилює позиції бренду в столиці. Також ця мережа використовує альтернативну енергетику на власних об'єктах. Це теж позитивно впливає на імідж, але -45% порівняно з 2013 р.

Розмір інвестицій азербайджанської компанії SOCAR становив 280 млн. дол. Вона вкладає кошти в нафтобази, транспорт та АЗК. Реалізація пального збільшилася за чотири роки на 11%. Також вона суттєво підвищила рівень сервісу, запропонувавши багато нових послуг (від зарядки мобільного телефону до стейк-ресторану).

Перший ресторан в одній з українських мереж з'явився десять років тому. Зараз більшість операторів паливного ринку змагається за гастрономічне домінування. Ініціатором ресторанного руху була компанія «ОККО». У кінці 2015 р. цей оператор відкрив ресторан азійської кухні Meiwei на АЗК, а цього року такого типу ресторан планує відкрити у центрі Києва. Компанія є лідером за кількістю ресторанів (понад 40) в Україні. У базовій концепції мережі A la minute головний акцент зроблено на швидкість обслуговування (введено ліміт – 15 хв.), а також на страви європейської кухні.

У 2015–2016 рр. у мережі WOG відкрилися нові концептуальні кафе на АЗК, а також вона вперше побудувала заклад громадського харчування поза межами станції. У 2017 р. експансія помітно зменшила темп, але мережа має найсильніший бренд кави. Азербайджанський оператор SOCAR працює в Україні з 2010 р. і постійно підвищує рівень візуального оформлення та сервісу на власних АЗК. Найбільш успішними є ресторани мережі в Києві.

За п'ять років разом із відчутним падінням продажів пального обсяги споживання автогазу збільшилися вдвічі. Це автоматично сприяло розвитку відповідної інфраструктури. За обсягами продажів за п'ять місяців цього року вперше пропан-бутан (1 130 млн. т) випередив бензин (931 млн. т) і ненабагато відстав від дизпального (1 490 млн. т). За I пів-

річчя 2017 р. споживання пропан-бутану збільшилося на 13%. Найбільший приріст реалізації забезпечує транспорт. Можна відзначити, що збільшення популярності цього виду пального обернено пропорційно доходам населення. Основними імпортерами є РФ і Білорусь.

Зараз попит на нафту ще значний (автотранспорт споживає 65%), але в майбутньому тенденції можуть змінитися. У 2016 р. кількість електромобілів перевищила 2 млн. од. Це сприяло зниженню споживання нафти на 28 тис. бар. за добу, або на 0,03% (за даними агентства Bloomberg). Згідно з прогнозом World Energy Outlook 2016, до 2025 р. кількість електромобілів у світі досягне 30 млн., а в 2040 р. – 150 млн. од. Це зменшить споживання нафти на 2,1 млн. бар., що перевищить обсяги добування такою країною, як Норвегія. Використання електромобілів дає найбільший економічний ефект під час використання для поштових перевезень, швидкої доставки або в таксі. Збільшення автопарку потребує прискореного розвитку відповідної інфраструктури – мереж станцій швидкої зарядки електромобілів та ін.

Отже, під час реформування економіки зростає попит на розроблення економіко-математичних моделей для прогнозування основних фінансових показників для різних рівнів управління для обґрунтування прийняття рішень. Прогнозування дає можливість розкрити стійкі тенденції або суттєві зміни в соціально-економічних процесах, оцінити їх імовірність для майбутнього планового періоду, виявити можливі альтернативні варіанти, накопичити науковий та емпіричний матеріал для обґрунтування вибору тієї чи іншої концепції розвитку або планового рішення. Тобто для прогнозування потрібно вибрати такий метод, що буде відповідати реальній ситуації та базуватися на відповідних статистичних даних. Також можна відзначити, що статистично складні або комплексні методи прогнозування не дають обов'язково більш точних прогнозів порівняно з більш простими методами.

Розвиток комп'ютерних технологій надає можливість більш активного використання кількісних моделей прогнозування. У цих моделях є можливість для систематичних змін та вдосконалення. Отже, кількісна модель може містити велику кількість параметрів, що адекватно відображають реальну економічну ситуацію. Такі моделі застосовуються на практиці під час розроблення короткотермінових та середньострокових прогнозів для ситуацій, що часто повторюються й для яких є відповідні статистичні дані. Моделі часових рядів можна використати для прогнозування екстраполяції значень окремої змінної на основі статистичних даних за минулий часовий період, тобто ця модель продовжує відомі значення змінної на майбутній період.

Методи усереднення дають змогу побудувати прогнози за середніми значеннями минулих спостережень. У методі простого експоненціального згладжування використовується зважене (експоненціально) ковзне середнє всіх значень попередніх спостережень. Метою такого підходу є оцінка поточного стану, результати якої визначають усі наступні прогнози. Тобто усереднюються (згладжуються) часові ряди минулих спостережень у спадному (експоненціально) напрямі. Таким чином, більш пізнім подіям надається більша вага: остання подія – вагою буде константа згладжування (постійна величина) α ($0 < \alpha < 1$), для попередньої – $(1-\alpha)$, далі $(1-\alpha)^2$ і т. д. Нехай відомі значення часового ряду для минулих t моментів часу. Тоді оцінка Y_{t+1}^* для майбутнього періоду $t+1$ обчислюється так:

$$Y_{t+1}^* = \alpha Y_t + \alpha(1-\alpha)Y_{t-1} + \alpha(1-\alpha)^2 Y_{t-2} + \dots, \quad (1)$$

де Y_{t+1}^* – значення прогнозу на майбутній період;
 α – константа згладжування;
 Y_t – спостереження величини за поточний період t ;
 Y_t^* – попередній згладжений прогноз величини Y_t на період t .

У формулі (1) коефіцієнти Y_t, Y_{t-1}, Y_{t-2} поступово зменшуються, таким чином, надається більша вага останнім (за часом) даним. Цю формулу можна записати так:

$$Y_{t+1}^* = \alpha Y_t + (1 - \alpha)(\alpha Y_{t-1} + \alpha(1 - \alpha)Y_{t-2} + \dots) = \alpha Y_t + (1 - \alpha)Y_t^* \quad (2)$$

Новий прогноз – зважене середнє останнього спостереження й попереднього прогнозу. Таким чином, значення Y_{t+1}^* можна розраховувати рекурентно за відомими значеннями останніх спостережень Y_t та останнього прогнозу Y_t^* . Щоб проілюструвати зміст константи α в (2), його потрібно переписати так:

$$Y_{t+1}^* = Y_t^* + \alpha(Y_t - Y_t^*) \quad (3)$$

Аналіз формули (3) показує, що експоненціальне згладжування є попереднім прогнозом (Y_t^*) з уточненням у вигляді добутку α на помилку останнього прогнозу ($Y_t - Y_t^*$). Ця процедура передбачає можливість постійного перегляду результатів прогнозування з урахуванням останніх подій. Постійна згладжування α є фактором зважування. Її реальне значення визначається тим, якою мірою поточне спостереження повинне впливати на прогнозовану величину. Тобто можна представити Y_t^* як зважене середнє значення всіх минулих спостережень із ваговими коефіцієнтами, що спадають (експоненціально) з певною швидкістю. Отже, для короткотермінового прогнозу (1 рік) на базі стаціонарних даних можна використати метод експоненціального згладжування та побудувати лінію тренду. За вибраними методами були побудовані економіко-математичні моделі прогнозування основних фінансових показників для вдосконалення системи планування операторів найбільших роздрібних мереж АЗС в Україні.

Спочатку з єдиного масиву даних про фінансову звітність близько 20 тис. емітентів фондового ринку країни [11] було здійснено вибірку статистичних даних за сім років щодо чистого доходу, собівартості реалізації та інших операційних

доходів для двох компаній – «ОККО» і WOG. Також у розробленій моделі враховано середньорічний показник інфляції за даними таблиці з [12]. Аналіз статистичних даних за 2010–2016 рр. показав відсутність тренду. Коливання фактичних значень показників можна пояснити великою кількістю внутрішніх факторів, а також зовнішніх чинників, які впливали на ринок нафтопродуктів. Після проведеного дослідження найбільш оптимальним початковим значенням для експоненціального згладжування обрано значення на початку часового ряду. Оцінку оптимального значення α виконано за допомогою надбудови «Поиск решения» Microsoft Excel. Щоб отримати швидку реакцію на зміни в спектрі спостережень, використовуються великі значення α . Результати економіко-математичного моделювання чистого доходу для двох компаній наведено на рис. 3 і 4.

Виконано порівняння результатів розрахунку прогнозів за різними методами. Аналізуючи отримані дані, можна відзначити, що компанія «ОККО», незважаючи на деяке зменшення чистого доходу за 2016 р., цього року здатна показати результат не гірше 2015 р. (з урахуванням індексу інфляції до базового 2012 р.). Результати роботи мережі АЗС WOG протягом останніх трьох років свідчать про поступове погіршення фінансового стану компанії. Наведені факти щодо продажу частини АЗС не дають підстав для оптимістичного прогнозу. Цього року чистий дохід очікується значно менше 100 тис. грн. Подібні розрахунки можна виконати й для інших фінансових показників основних компаній, що працюють на ринку.

Висновки. Таким чином, ринок нафтопродуктів потребує збільшення обсягів добування власної сировини для подальшого перероблення на вітчизняних НПЗ, а також введення нових потужностей із виробництва бензину й дизельного пального, які відповідають європейським стандартам якості. Також доцільно зменшити залежність від одного постачальника шляхом диверсифікації. Необхідно розвивати супутній бізнес – відкривати автомийки, кафе, крамниці. Запропоновані економіко-математичні моделі прогнозування основних фінансових показників забезпечують можливість постійного оновлення

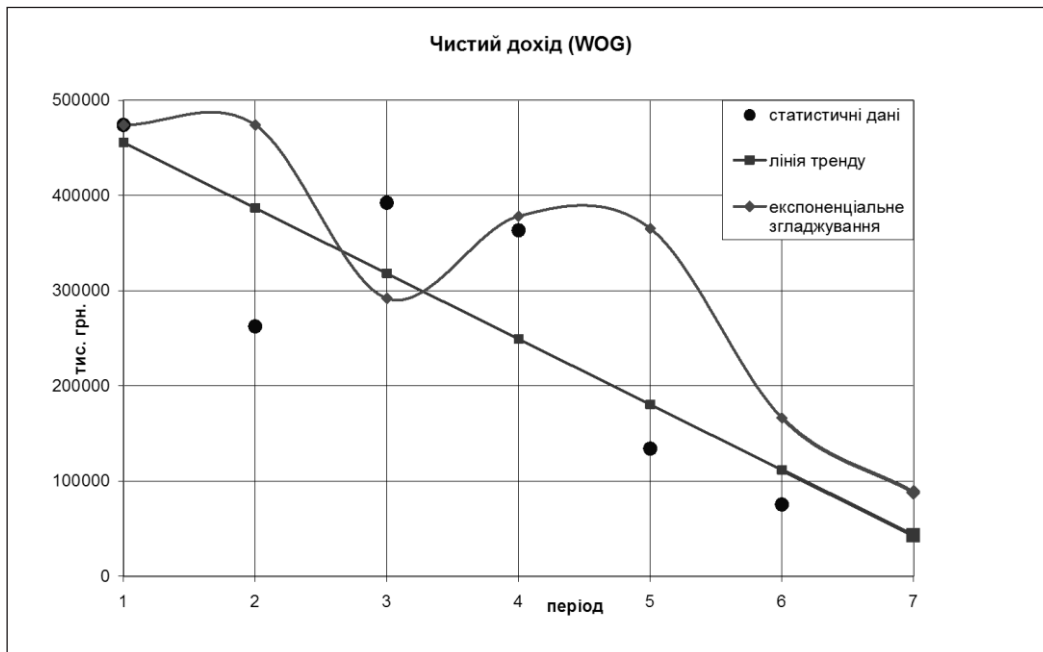


Рис. 3. Розрахунок чистого доходу мережі АЗС WOG на 2017 р.

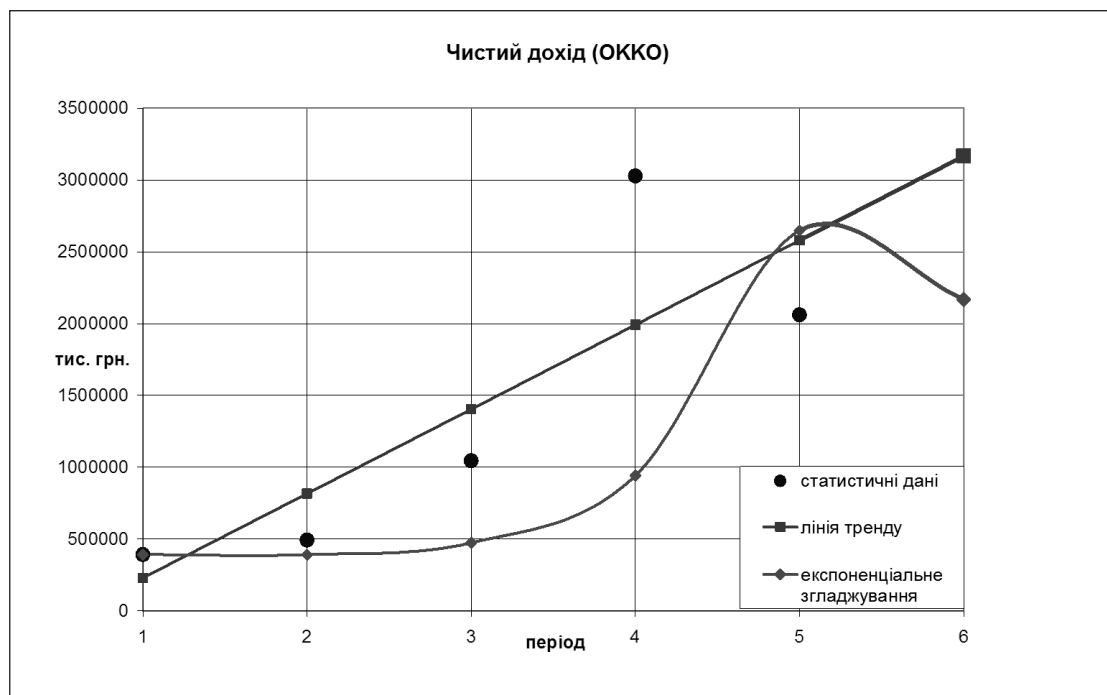


Рис. 4. Розрахунок чистого доходу мережі АЗС «ОККО» на 2017 р.

розробленої моделі за рахунок нових даних. Оскільки тенденції розвитку основних компаній на ринку нафтопродуктів в цілому співпадають, запропонований підхід можна використати для моделювання фінансових показників усіх операторів роздрібних мереж АЗС в Україні.

Використання моделювання для обґрунтування управлінських рішень підвищить конкурентоспроможність та фінансову стійкість вітчизняних компаній. Також можна зазначити, що введення державою прозорих правил роботи на цьому ринку збільшить кількість операторів АЗС і, як наслідок, підвищить сервіс та якість обслуговування клієнтів.

Література:

1. Григор'єва А.О. Розвиток ринку нафтопродуктів в Україні. Інтернаука. Серія «Економічні науки». 2017. № 1(23). Т. 2. С. 44–50.
2. Захарчук О.В., Вишневецька О.В. Аналіз ринку пально-мастильних матеріалів в Україні / О.В. Захарчук. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2014. Вип. 5. Ч. 1. С. 180–183.
3. Свиденко А.В. Ціноутворення на ринку нафтопродуктів України. Бізнес Інформ. 2015. № 10. С. 171–176.
4. Яхно Т.П., Семів Г.О. Вітчизняний ринок автомобільного пального в системі міжгалузевих зв'язків економіки України. Інноваційна економіка. 2013. № 8(46). С. 33–36.
5. Маслак О.І. Напрями регулювання середовища конкуренції на вітчизняному ринку світлих нафтопродуктів. Інфраструктура ринку. 2016. Вип. 1. С. 52–56.
6. Феденко Г.М. Стратегічні аспекти зміцнення енергетичної безпеки України в сфері нафтопереробки: інтерактивна модернізація галузі. Бізнес Інформ. 2014. № 12. С. 276–282.
7. Бизнес-прогнозирование / Д.Э. Ханк, Д.У. Уичерн, А.Дж. Райтс; 7-е изд; пер. с англ. М.: Вильямс, 2003. 656 с.
8. Таха Хемди А. Введение в исследование операций; 7-е изд.; пер. с англ. М.: Вильямс, 2005. 912 с.

9. Мур Д., Уэдерфорд Л. Экономическое моделирование в Microsoft Excel; 6-е изд.; пер. с англ. М.: Вильямс, 2004. 1024 с.
10. Топливный баланс. URL: <http://www.business.ua/chitat-pechatnyj-zhurnal/book/167-biznes1276-1278-29-31/2-2017>.
11. Статистичні дані емітентів фондового ринку. URL: <http://www.smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/>.
12. Зведена таблиця індексів інфляції. URL: http://www.search.liga.zakon.ua/1_doc2.nsf/link1/SH000042.html.

Харченко Ю.А., Наконечный Е.О., Хижный Р.С. Прогнозирование финансовых показателей крупнейших операторов рынка нефтепродуктов в стране

Аннотация. В статье исследуется рынок нефтепродуктов в стране. Выполнен анализ современного состояния и тенденций развития сетей АЗС. Разработаны экономико-математические модели для прогнозирования финансовых показателей основных операторов розничных сетей АЗС в Украине.

Ключевые слова: рынок нефтепродуктов, сеть АЗС, экономико-математическая модель, финансовые показатели, прогнозирование.

Kharchenko Yu.A., Nakonechniy E.O., Khyznyi R.S. Forecasting financial indicators of the largest operators of the market of petroleum products in the country

Summary. The article examines the oil market of the country. The analysis of the modern state and tendencies of development of filling stations. Developed economic-mathematical model for predicting the financial performance of the main operators of retail networks of filling stations in Ukraine.

Keywords: oil market, petrol station network, mathematical model, financial indicators, forecasting.

*Чернецька О.В.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри обліку, аудиту та управління
фінансово-економічною безпекою,**Дніпровський державний аграрно-економічний університет*

КОНТРОЛЬНІ ЗАХОДИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. У статті наголошено на важливості контрольних заходів як важливого інструменту системи управління фінансовими результатами. Розглянуто види контролю у системі управління фінансовими результатами, наведено структурні елементи фінансового результату операційної діяльності сільськогосподарських підприємств. Окреслено аспекти побудови аналітичного забезпечення на основі результатів контролю, обґрунтовано послідовність контрольних заходів у системі управління фінансовими результатами та наголошено на взаємозв'язку з відповідними етапами процесу управління на підприємстві.

Ключові слова: фінансові результати, підприємство, система контролю, контрольні заходи, управління фінансовими результатами.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання підприємств під час фінансово-економічної та політичної кризи безпосередньо впливають на фінансовий результат господарювання, що вимагає прийняття рішень щодо підвищення рівня їх конкурентоспроможності та економічної безпеки. Це передбачає відповідне забезпечення процесу управління на підприємстві, що дасть змогу виявити потенційні ресурси для збільшення позитивного фінансового результату, ефективно їх використати в процесі оперативного управління, усунути небажані відхилення від розроблених заходів системи управління фінансовими результатами та намітити напрями стратегічного розвитку аграрного підприємства. Саме контрольні заходи мають бути одним з інструментів системи управління фінансовими результатами на підприємстві, що забезпечить підвищення ефективності прийнятих та перспективних управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поділяємо думку вчених щодо важливості організації системи внутрішнього контролю фінансових результатів як умови ефективного попередження та своєчасного виявлення й усунення помилок та відхилень у діяльності підприємства, що сприятиме поліпшенню діяльності господарюючих суб'єктів [3]. Дійсно, результати контролю фінансових результатів у системі управління підприємством стають основою для розроблення заходів щодо поліпшення структури капіталу, підвищення рентабельності, виявлення резервів та попередження можливої фінансової кризи.

Як зазначає Ж.С. Труфіна, жодне підприємство не обходиться без системи контролю, оскільки він виступає засобом зворотного зв'язку між суб'єктами та об'єктами управління [2]. С.Б. Шипіна зазначає, що внутрішній контроль фінансових результатів повинен охоплювати моніторинг усієї діяльності підприємства, адже кожна дія, кожна здійснена господарська операція прямо чи опосередковано впливають на кінцевий результат господарювання

[4]. Зазначений акцент вважаємо доцільним, оскільки лише повний контроль забезпечить інформацією систему управління підприємством, що дасть змогу проаналізувати причини змін фінансових показників діяльності, оцінити ефективність прийнятих раніше управлінських рішень та розробити напрями поліпшення ситуації на перспективу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не применшуючи досягнень учених із питань контролю фінансових результатів, окремі питання щодо взаємозв'язку контрольних заходів із діями управлінців у контексті формування відповідних рішень залишаються актуальними, оскільки ефективність прийнятих рішень можна оцінити лише після їх виконання, а іноді невірні рішення не лише відмінити, а й відкорегувати надто важко, що може спричинити погіршення фінансової ситуації на підприємстві. Аналіз впливу контрольних заходів на побудову системи управління фінансовими результатами на підприємстві доцільно досліджувати постійно, особливо в умовах постійних змін у ринковій економіці.

Мета статті полягає в аналізі контрольних заходів щодо формування фінансових результатів діяльності підприємства та окресленні їх впливу на побудову системи управління фінансовими результатами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне управління фінансовими результатами в сільськогосподарських підприємствах неможливе без налагодження системи контрольних процедур. Система контролю забезпечує перевірку стану облікового забезпечення процесу формування фінансових результатів та надання оперативної інформації керівництву щодо виконання управлінських рішень, що має позитивно відобразитися на побудові перспективного плану розвитку підприємства.

Підтримуємо думку вчених, які наголошують, що ефективна система внутрішнього контролю повинна забезпечувати та сприяти формуванню позитивного результату діяльності підприємства, раціональному використанню усіх елементів його ресурсного потенціалу та запобігати порушенню вимог чинного законодавчого поля [5]. Відповідно, від раціональності побудови системи контрольних заходів буде залежати, наскільки ефективно будуть попереджатися помилки, наскільки своєчасно ці помилки виявлятимуться та усуватимуться.

Принципова складність прийняття ефективних рішень полягає не тільки у відсутності інструментів вибору оптимальних рішень стосовно реального середовища функціонування, а й у тому, що про раціональність рішення можна судити тільки після його реалізації. Тобто на стадії планування ніколи не можна з повною впевненістю судити про доцільність використання інструменту управління фінансовими результатами, тому актуальності набуває розподіл контрольних заходів на відповідні етапи. Серед етапів системи контролю слід відзначити

попередні, поточні та подальші заходи (рис. 1).

Зокрема, попередній контроль передбачає перевірку правильності формування фінансових результатів, здійснюється до прийняття управлінських рішень, тому ставить за мету надання інформації в процесі розроблення обґрунтованих рішень. Поточний контроль необхідний для отримання інформації для побудови ефективного аналітичного забезпечення системи управління фінансовими результатами підприємства. Слід зазначити, що аналітичні дані є підставою для розроблення й обґрунтування не лише оперативних, а й стратегічних рішень. На основі отриманих даних щодо структури і величини фінансових результатів здійснюється пошук резервів скорочення витрат та підвищення доходів, що дасть можливість здійснити оцінку попередніх управлінських рішень та окреслити перспективні напрями в системі управління фінансовими результатами. Подальший контроль фінансових результатів здійснюється для перевірки виконання управлінських рішень, розроблених на

підставі попереднього та поточного контролю, дає можливість виявити слабкі місця в прийнятих рішеннях та відкорегувати їх відповідно до отриманих результатів контролю.

Зауважимо, що аналіз показників діяльності підприємства здійснюється для пошуку резервів збільшення фінансових результатів, які мають відповідним чином відобразитися у системі управління підприємством, тобто результати аналізу будуть відправною точкою для формування комплексу управлінських рішень у контексті управління фінансовими результатами. Аналітичне забезпечення системи управління фінансовими результатами має враховувати особливості їх відображення в обліку. Зокрема, у бухгалтерському обліку фінансовий результат формується поступово протягом року шляхом порівняння доходів і витрат діяльності підприємства. У разі перевищення суми доходу над сумою витрат формується прибуток від діяльності, у разі перевищення суми витрат над сумою доходів – відповідно збиток. Розмежування фінансових результатів у розрізі окремих видів діяльності передбачає ведення відповідним чином обліку окремих видів доходів і витрат.

Як правило, у товаровиробників основна частина фінансового результату відображається у складі операційної діяльності. До основної операційної діяльності належать операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства, і забезпечують основну частку його доходу. Відповідно, до іншої операційної діяльності належать операції, пов'язані з реалізацією оборотних активів підприємств (окрім фінансових інвестицій), іноземної валюти, від оренди активів та інших операцій. Отже, у структурі фінансових результатів операційної діяльності можна виділити такі структурні елементи (рис. 2).

Контрольні заходи мають бути спрямовані на всі структурні елементи фінансового результату підприємства, оскільки вони мають бути покладені в основу формування ефективного аналітичного забезпечення системи управління на підприємстві. Дослідження питомої ваги кожного структурного елементу в загальній сумі фінансового результату дасть змогу виявити ті чинники, які слід урахувати в системі управління підприємством. Аналіз впливу факторів на кожен структурний елемент фінансового результату дасть змогу виявити резерви підвищення відповідних доходів і зниження відповідних витрат. Здійснюючи контроль над ними, менеджери можуть оптимізувати їх величину, порівняти їх між собою та визначити ефективність, економічність та доцільність здійснення тієї чи іншої операції [4]. Аналітичні дані є підставою для розроблення та обґрунтування не лише оперативних, а й стратегічних рішень.

Підтримуємо думку М.М. Бенько щодо необхідності проведення контрольних заходів на трьох рівнях:



Рис. 1. Види контролю у системі управління фінансовими результатами

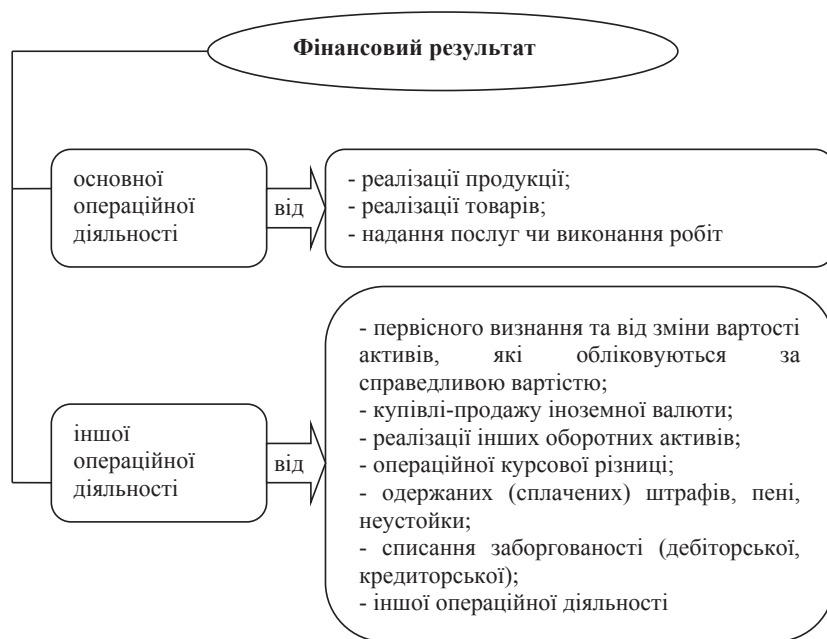


Рис. 2. Структурні елементи фінансового результату операційної діяльності сільськогосподарських підприємств

– на першому рівні – проведення детальної перевірки для виявлення загальних недоліків та формування загальної уяви щодо відповідності даних фінансового результату реальному стану;

– на другому рівні – застосування контролюючих дій для виявлення конкретних порушень, наприклад відхилення фактичних даних від очікуваних або прогнозних величин;

– на третьому рівні – виявлення недоліків у роботі підприємства та оцінка результатів для перевірки лише на тих ділянках, на яких виявлені суттєві зловживання або порушення [1].

На нашу думку, таке розмежування контрольних заходів забезпечить логічну послідовність дій у побудові системи управління фінансовими результатами на підприємстві.

Ефективна діяльність суб'єктів господарювання за ринкових умов передбачає, перш за все, наявність досконалої інформаційної бази як основи прийняття управлінських рішень. Для визначення оптимальних методів управління фінансовими результатами необхідні систематизація і групування інформації. З огляду на постійні зміни в зовнішньому середовищі підвищуються вимоги до облікового забезпечення процесу управління фінансовими результатами як основної інформаційної системи підприємства для визначення зовнішніх чинників та

зниження рівня їх негативного впливу на діяльність аграрних підприємств. Якщо буде виявлено певні порушення щодо інформаційного забезпечення формування фінансових результатів, то в системі управління необхідно розробити напрями корегування даних бухгалтерського обліку в частині відображення доходів і витрат, що формують фінансовий результат.

У процесі отримання інформації можна приймати оперативні управлінські рішення, тоді як накопичена інформація є джерелом для аналізу діяльності, оцінки ефективності прийнятих рішень та розроблення перспективного плану управління. Після підтвердження правдивості визначеного фінансового результату доцільною є побудова відповідного аналітичного забезпечення на основі даних, отриманих у процесі контролю фінансових результатів. Саме дані аналізу мають стати основою для прийняття управлінських рішень, до яких висуваються вимоги оптимальності, оперативності, обґрунтованості. Після реалізації прийнятих рішень перевірка дасть змогу виявити, наскільки ефективними були управлінські рішення, та врахувати недоліки під час розроблення перспективного плану дій в аспекті управління фінансовими результатами підприємства.

У сучасних умовах господарювання передбачається повна відповідальність керівників за результати фінансово-господар-

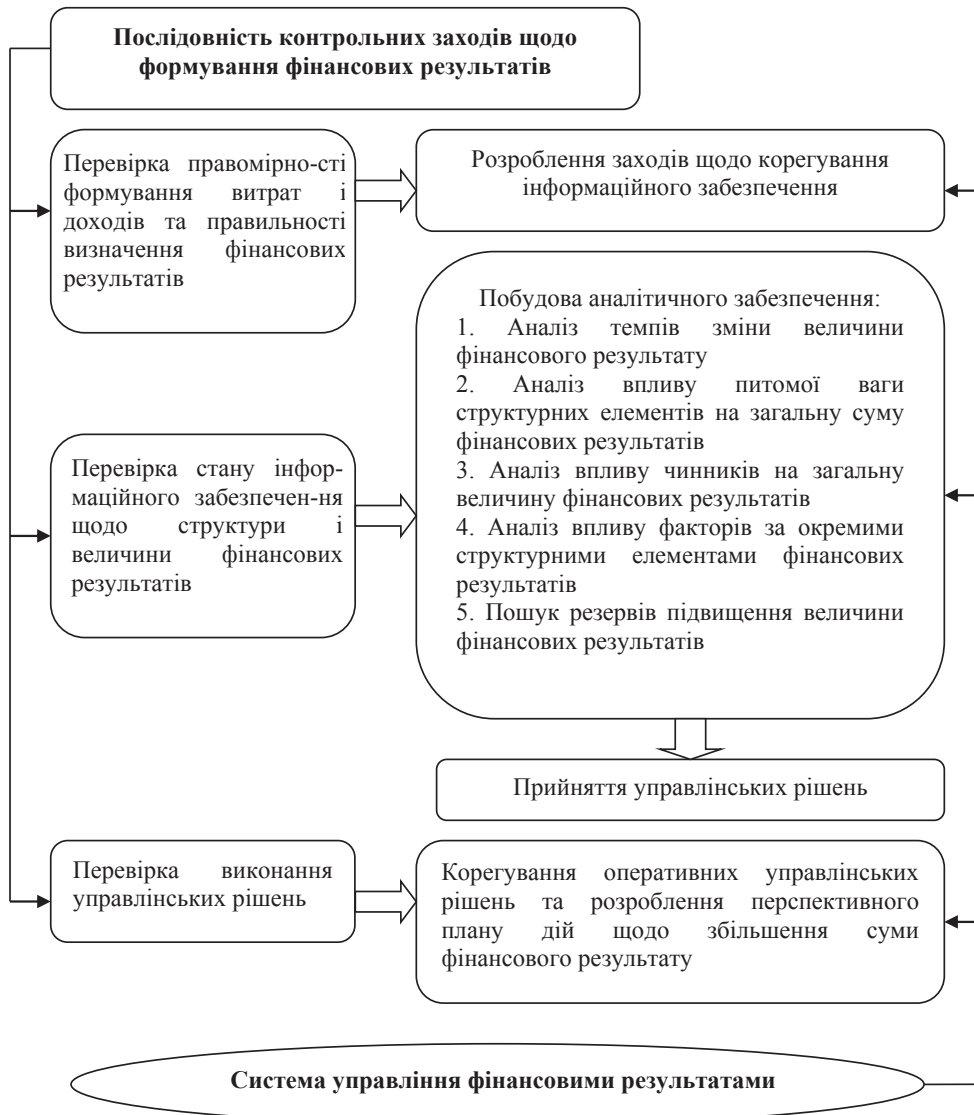


Рис. 3. Послідовність контрольних заходів у системі управління фінансовими результатами

ської діяльності підприємств, що зумовлює побудову ефективної системи контролю фінансових результатів, яка дасть змогу здійснювати об'єктивний аналіз, коригування та прогнозування змін фінансового стану та оцінки фінансових можливостей підприємства на майбутнє. З огляду на вищезазначене, послідовність контрольних заходів у системі управління фінансовими результатами ми бачимо так (рис. 3).

Висновки. Отже, контрольні заходи виступають дієвим інструментом системи управління на підприємстві. На основі даних, які отримані в процесі контролю, управлінці мають змогу побудувати ефективну систему аналітичного забезпечення, яке, своєю чергою, стає базисом для обґрунтування певних рішень. Запропонована послідовність контрольних заходів дасть можливість отримати оперативні та достовірні дані щодо величини і структури фінансового результату, відповідна кваліфікація менеджерів забезпечить якісне аналітичне забезпечення, що майже унеможливить прийняття неоптимальних рішень.

Сьогодні актуальним залишається взаємоузгодження інформаційного й аналітичного забезпечення з контрольними заходами, яке дасть змогу підвищити якість системи управління фінансовими результатами за рахунок прояву синергетичного ефекту, дослідження якого становить напрям подальших досліджень.

Література:

1. Бенько М.М. Розвиток контролю результату операційної діяльності з урахуванням сучасних запитів. Ефективна економіка. 2015. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3768/>
2. Труфіна Ж.С. Аналітичне забезпечення внутрішньогосподарського контролю фінансових результатів діяльності підприємства. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2012. Вип. 1. С. 385–389. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2012_1_64.
3. Туз О.К., Бурковська А.В. Організація системи внутрішнього контролю фінансових результатів діяльності підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Вип. 8. С. 644–646. URL: <http://global-national.in.ua/archive/8-2015/136.pdf>.
4. Шипіна С.Б. Фінансові результати як об'єкт внутрішнього контролю. Проблеми теорії та методології бухгалтерського

обліку, контролю і аналізу. 2012. Вип. 1(22). С. 400–408. URL: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/view/35612/38618>.

5. Шматковська Т.О., Ярош В.В. До проблематики організації системи внутрішнього контролю фінансових результатів діяльності підприємства. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». 2014. Вип. 25. С. 200–205.

Чернецкая О.В. Контрольные мероприятия в системе управления финансовыми результатами на предприятии

Аннотация. В статье отмечена важность контрольных мероприятий как важного инструмента системы управления финансовыми результатами. Рассмотрены виды контроля в системе управления финансовыми результатами. Приведены структурные элементы финансового результата операционной деятельности сельскохозяйственных предприятий. Определены аспекты построения аналитического обеспечения на основе результатов контроля, обоснована последовательность контрольных мероприятий в системе управления финансовыми результатами и отмечена взаимосвязь с соответствующими этапами процесса управления на предприятии.

Ключевые слова: финансовые результаты, предприятие, система контроля, контрольные мероприятия, управление финансовыми результатами.

Chernetska O.V. Control measures in the system of management of financial results at the enterprise

Summary. The article emphasizes the importance of control measures as an important tool for managing financial results, the types of control in the financial results management system are considered, the aspects of building analytical support on the basis of control results are outlined, the sequence of control measures in the financial results management system is substantiated and the relationship with the corresponding stages of the management process at the enterprise is emphasized.

Keywords: financial results, enterprise, control system, control measures, management of financial results.

Черноіванова Г.С.,

к.е.н., доцент,

докторант кафедри менеджменту та бізнесу,

Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ СКЛАДНИКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті узагальнено теоретичні підходи сутності загальних функцій управління, функцій управління інноваціями. Уточнено перелік функцій управління інноваційним складником підприємства. Визначено відмінності між функціями управління та функціями управління інноваціями. Уточнено зміст функцій управління інноваційним складником підприємства.

Ключові слова: функції управління інноваціями, функціональний підхід, інноваційна праця, перелік функцій, управління інноваційним складником підприємства.

Постановка проблеми. Управління інноваційним складником підприємства базується на вивченні таких його інструментів, як функції управління інноваціями та інноваційною працею. Узагальнення та виділення окремо функцій управління інноваціями, з'ясування їх змісту є актуальним у зв'язку із застосуванням функціонального підходу до управління інноваційним складником підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти визначення змісту функцій управління інноваціями та формування їх переліку висвітлено в працях таких зарубіжних та українських учених: П. Милгрома, Дж. Робертса, А.В. Череп, Л.Г. Олейнікової, О.Г. Череп, О.В. Ткаченко, А.А. Турила, О.С. Єфремова, К.О. Сорокі, В.І. Покотілової, А.С. Полянської, А.О. Длігача, М.М. Меркулова, А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатіна, А. Файоля та ін. У роботі [1] досить ґрунтовано визначено зміст функцій управління інноваційною діяльністю. А.О. Князевич та О.В. Крайчук [2] у схему процесу управління інноваційним розвитком підприємства включають загальні функції управління, визначають їх відмінність за змістом. М.М. Ермошенко, Л.М. Ганущак-Єфіменко, С.І. Колосок також акцентують увагу на загальних функціях управління, однак залишають поза увагою, що функції управління інноваційною діяльністю відрізняються від загальних функцій за змістом [3; 4]. О.С. Єфремов [4] підкреслює, що функції управління інноваціями будуть відрізнятися від загальних функцій тільки змістово. С.М. Ілляшенко [5] відокремлює функції управління інноваційною діяльністю, але більшість функцій схожа на завдання. Зокрема, серед авторів немає єдності стосовно складу функцій управління інноваціями та специфіки їх змісту.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак у всіх цих роботах не визначено єдиного підходу до формулювання та специфіки функцій управління інноваційним складником підприємства.

Разом із цим також недостатньо розробленими залишаються теоретичні та практичні питання щодо визначення змісту функцій управління інноваційним складником підприємства (або управління інноваціями та інноваційною працею) та ура-

хування їх особливостей, що сприятиме активізації інноваційної праці та підвищенню ефективності інноваційної діяльності.

Мета статті полягає в обґрунтуванні підходу до формулювання функцій управління інноваційним складником підприємства та виявленні їх особливостей та змісту.

Для досягнення поставленої мети дослідження визначено такі наукові завдання:

- 1) узагальнити теоретичні підходи до сутності загальних функцій управління, функцій управління інноваціями та обґрунтувати перелік функцій управління інноваційним складником підприємства;
- 2) визначити відмінності між переліками та сутністю функцій управління та функцій управління інноваціями;
- 3) уточнити зміст функцій управління інноваційним складником підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки в економічній літературі [1–23] відсутня чіткість у визначенні змісту функцій управління інноваційним складником підприємства, було обґрунтовано підхід до формування функцій управління підприємства, виявлення їх особливостей, змісту та сформульовано такі концептуальні положення підходу, що пропонується:

– по-перше, функціональний підхід концентрується на тісному взаємозв'язку всіх функцій управління. Для управління підприємством, орієнтованим на інновації, це функції планування, організації, мотивації, контролю та регулювання. Він тісно пов'язаний з іншими підходами, перш за все зі структурним. Функціональний підхід ґрунтується на сукупності функцій, необхідних для задоволення потреб, сприяє вдосконаленню всього управління шляхом розроблення інновацій;

– по-друге, більшість авторів погоджується, що інноваційний складник підприємства включає інновації та інноваційну працю, тому під час обґрунтування переліку функцій управління інноваційним складником підприємства будемо спиратися саме на цю точку зору;

– по-третє, у зв'язку із застосуванням функціонального підходу до категорій управління інноваційним складником підприємства узагальнено наявні функції управління, а потім виділено функції управління інноваціями та визначено відмінності між переліками та сутністю функцій управління та функцій управління інноваціями. Розглянуто сутність поняття «функція», яку визначають як «роботу, яку виконує певний об'єкт або його призначення» [4]. Результати аналізу наявних функцій управління за різними підходами вчених узагальнено в табл. 1.

Результати аналізу діючих функцій управління показав, що практично всі приведені автори розуміють функції управління у класичному сенсі, наведеному А. Файолем: планування, організація, мотивація та контроль. На основі проведеного аналізу функцій управління (табл. 1) отримані також такі результати

Результати аналізу діючих функцій управління

№ п/п	Автор(и)	Планування	Організація	Координація	Мотивація (стимулювання)	Контроль	Розпорядництво	Регулювання	Комплектування штату	Керівництво	Звітність	Складання бюджету	Облік	Аналіз	Активізування	Прогнозування	Зв'язок
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
1	А. Файоль	+	+		+	+											
2	Р. Джонсон, Ф. Каст, Д. Розенцвейг	+	+				+										+
3	Ф. Котлер	+				+								+			
4	Словник по суспільним наукам	+	+	+		+							+		+		
5	А.В. Череп, Л.Г. Олейнікова, О.Г. Череп, О.В. Ткаєнко	+	+	+	+												
6	О.С. Єфремов (1-Є)	+	+	+	+	+											
7	О.А. Жигулін	+	+	+		+	+										
8	О.Є. Кузьмін	+	+		+	+		+									
9	Л. Гьюлик (Воронков)	+	+	+					+	+	+	+					
10	Д.К. Воронков	+	+	+	+	+											
11	В.І. Тимцуник, В.С. Ціпуринда	+	+		+	+											
12	В.М. Хобта, У.В. Лаврик, О.Ю. Попова, О.Ю. Шилова	+	+		+	+		+					+				
13	С.М. Петренко, І.В. Семенко	+	+			+		+					+	+			
14	В.І. Осипов	+	+			+		+					+	+			
15	В.В. Стадник, О.П. Мельничук, В.М. Йохна	+	+	+		+									+	+	
16	С.П. Покропивний	+	+		+	+											
17	А. Леткевіч	+	+		+	+											
18	А.Г. Поршнев, З.П. Румянцева, М.О. Саломатин	+	+	+	+	+											
19	І. Бойчик	+	+		+	+											
20	Ю.Ю. Буренніков, Н.В. Поліщук, В.О. Ярмоленко	+	+		+	+											
21	А.О. Князевич, О.В. Крайчук	+	+		+	+											
22	Ю.С. Погорелов	+	+	+	+	+											
23	Е.В. Єгорова	+	+		+	+		+					+	+			
24	Н.Г. Чумаченко	+	+	+	+	+		+									
25	Ю.В. Богатин, В.А. Швандар	+			+	+		+					+	+			
26	А.І. Муравйов, А.М. Ігнатів, А.Б. Крутик	+	+		+	+											
	Питома вага, %	100	92,3	38,5	73	88,5	7,7	27	3,8	3,8	3,8	3,8	22,2	19,2	3,8	3,8	3,8

Джерело: складено автором на основі [1; 2; 4; 6–20]

(крім перерахованих вище функцій): планування, організація, мотивація, контроль; 38,5% з аналізованих авторів використовують функцію «координація» та 27% – функцію «регулювання». Усі інші функції повторюються рідко.

Більшість із наведених вище авторів виділяє також функції контролю та мотивації. Р. Джонсон, Ф. Каст, Д. Розенцвейг доповнюють загальні функції управління: планування, організація, регулювання функцій – зв'язок. Варто зауважити, що функцію «зв'язок» доцільно віднести до функції «координація», але зазначені автори останню залишають поза увагою.

Наприклад, Д.К. Воронков, О.С. Єфремов, З.Л. Румянцева, А.Г. Поршнев, М.О. Саломатин, Ю.С. Погорелов розглядають такі ж самі функції, що й А.В. Череп, Л.Г. Олейнікова, О.Г. Череп, О.В. Ткаєнко, але до них додають ще одну: контроль. А. Леткевіч, В.І. Тимцуник, В.С. Ціпуринда, С.Ф. Покропивний, А.О. Князевич, О.В. Крайчук відзначають тільки чотири функції: планування, організацію, контроль, мотивацію. О.Є. Кузьмін, Ю.Ю. Буренніков, Н.В. Поліщук, В.О. Ярмоленко виділяють такі ж самі функції, як і О.С. Єфремов, але функцію «координація» замінюють на «регулювання». В.М. Хобта,

У.В. Лаврик, О.Ю. Попова, О.Ю. Шилова розглядають функції аналогічні О.С. Кузьміну, при цьому доповнюють ще одну – «облік», яка, на нашу думку, належить до функції «контроль». С.М. Петренко, І.В. Семенко, В.І. Осипов указують такі ж функції, як і О.С. Кузьмін, але замість функції «мотивування» пропонують функцію «аналіз», яку доцільно, на нашу думку, віднести до функції регулювання. У словнику із суспільних наук функцію планування доповнюють ключовими словами «визначення цілей», але із цим не можна однозначно погодитися. У словнику також окремо виділяють функцію «облік», яку, як було зазначено вище, слід віднести до функції «контроль». Л. Гюлик на відміну від наявних функцій управління розглядає ще чотири: комплектування штату; керівництво; звітність; складання бюджету. На нашу думку, ці функції більш схожі на їх реалізацію. Слід зазначити, що функції «комплектування штату», «керівництво» можна об'єднати та віднести до функції «координація», «звітність» – також до функції «координація», «складання бюджету» – до функції «планування». В.В. Стадник, О.П. Мельничук, В.М. Йохна доповнюють загальні функції управління «планування», «організація», «координація», «контроль» функціями «прогнозування» та «активізування». На нашу думку, функцію «прогнозування» слід об'єднати з функцією «планування».

Далі необхідно проаналізувати запропоновані авторами функції управління інноваціями. Що стосується, функції управління інноваціями, то аналіз (табл. 2) засвідчив їх відмінність від класичного розуміння функцій управління. Результати аналізу діючих функцій управління узагальнено в табл. 2.

Результати аналізу функцій управління інноваціями також показав, що всі автори (табл. 2) розуміють функції управління у класичному сенсі, наведеному А. Файолем: планування (100% з аналізованих авторів), організація (100%), мотивація (67%) та контроль (100%). На основі проведеного аналізу функцій управління інноваціями отримані такі результати: крім перерахованих вище функцій «планування», «організація», «мотивація», «контроль», 42% з аналізованих авторів використовують функцію «координація». Усі інші функції управління інноваціями (табл. 2) повторюються рідко.

Ю.Ю. Буренніков, Н.В. Поліщук, В.О. Ярмоленко відносять до функції «управління інноваційною діяльністю» такі загальні функції управління, як «організація», «стимулювання», «контроль», «регулювання». При цьому автори пропонують ще одну функцію – «розроблення інноваційної стратегії і формування цілей інновацій». В.І. Захарченко, П.П. Микитюк також вважають, що до функцій управління інноваціями необхідно віднести також функції управління: прогнозування, планування, організації, координації, мотивації і стимулювання, контролю. Також як і Ю.Ю. Буренніков, Н.В. Поліщук, В.О. Ярмоленко, Н.В. Краснокутська вважає, що до функцій управління інноваціями необхідно віднести формулювання інноваційних цілей. Але, на нашу думку, формулювання інноваційних цілей – це етап розроблення інноваційної стратегії, а не функція. Варто зазначити, що Н.В. Краснокутська залишає поза увагою таку функцію, як «розроблення інноваційної стратегії», акцентуючи увагу лише на першому етапі її формування. Особливу увагу автор приділяє функції прогнозування, яку відокремлює від

Таблиця 2

Результати аналізу діючих функцій управління інноваціями

№ п/п	Автор(и)	Планування	Організація	Координація	Мотивація (стимулювання)	Контроль	Розробка інноваційної стратегії	Регулювання	Активізування	Прогнозування	Маркетинг	Формулювання інноваційних цілей	Економічна	Інтелектуальна
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	Ю.Ю. Буренніков, Н.В. Поліщук, В.О. Ярмоленко	+	+		+	+	+	+				+		
2	М.М. Ермошенко, Д.М. Ганущак-Єфіменко	+	+			+					+			
3	В.І. Захарченко, П.П. Микитюк	+	+	+	+	+				+				
4	С.І. Колосок	+	+		+	+								
5	Н.В. Краснокутська	+	+	+	+	+				+		+		
6	Л.Н. Оголева	+	+	+	+	+								
7	О.С. Кузьмін, І.В. Алексєєв, Л.П. Сай, О.О. Коць	+	+		+	+		+						
8	В.І. Тимцуник, В.С. Ціпуринда	+	+		+	+								
9	В.В. Стадник, О.П. Мельничук, В.М. Йохна	+	+	+		+			+					
10	О.С. Єфремов	+	+	+	+	+								
11	С.М. Ілляшенко	+	+			+								
12	А.А. Турило					+							+	+
	Питома вага,%	100	100	42	67	100	8	18	8	17	8	17	8	8

Джерело: складено автором на основі [1; 3–5; 9; 14; 19; 21–23]

функції планування. На нашу думку, ці дві функції доцільно не відокремлювати, а об'єднати в одну – «планування».

Л.Н. Оголева до функцій інноваційної діяльності відносить загальні функції менеджменту. М.М. Єрмошенко, Л.М. Ганущак-Єфіменко, С.І. Колосок акцентують увагу на функціях менеджменту, однак залишив поза увагою те, що функції управління інноваційною діяльністю повинні відрізнятися від загальних функцій управління за змістом. М.М. Єрмошенко, Л.М. Ганущак-Єфіменко тільки доповнюють загально визнані функції управління функцією «маркетинг», однак із цієї точкою зору не можна погодитися, оскільки це порушує єдність основи класифікації.

С.М. Ілляшенко відокремлює функції управління інноваційною діяльністю від загальних функцій управління, крім того, наведені функції (крім функції «формування організаційної структури управління інноваційною діяльністю») більше схожі на завдання управління інноваційною діяльністю.

О.С. Єфремов вважає, що функції управління інноваційним розвитком підприємства ідентичні загально визначеним функціям управління. Але автор виділяє одну особливість: «Функції управління інноваційним розвитком підприємства мають бути орієнтовані на якісну зміну стану підприємства з використанням результатів інноваційної діяльності».

В.В. Стадник, О.П. Мельничук, В.М. Йохна розглядають функції управління інноваційним розвитком відповідно загальним функціям шляхом їх конкретизації. Але ми дотримуємося думки, що функцію «активізування» слід доцільно замінити на функцію «регулювання».

Слід також зазначити, що деякі автори називають функції управління інноваціями функціями інноваційної діяльності, інші – функціями інноваційного розвитку. Але ми вважаємо, що всі функції, які пов'язані з інноваційною діяльністю, доцільно об'єднати під назвою «функції управління інноваціями».

Згідно з проаналізованими підходами до функцій управління інноваціями та з урахуванням зроблених зауважень варто зауважити, що до функцій управління інноваціями будемо відносити загальні функції управління: планування; організацію; мотивацію; контроль; регулювання. Функції управління інноваційною працею ідентичні функціям управління інноваціями: планування; організація; мотивація; контроль; регулювання. Але зміст цих функцій різниться з урахуванням специфіки об'єкту управління, тому було уточнено зміст функцій управління інноваційним складником підприємства:

1. планування (вибір місії підприємств, які орієнтуються на інновації, формулювання інноваційних цілей; аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, стратегічне інноваційне планування, яке передбачає розроблення інноваційної стратегії підприємства). Аналіз зовнішнього середовища передбачає вивчення та прогноз потреб в інноваціях. Він дає змогу підприємству діяти більш ефективно, готуючись до можливих негативних змін. Аналіз внутрішнього середовища включає оцінку сприйнятливості підприємства до інновацій (аналіз інноваційного потенціалу). Елементами інноваційного потенціалу є його матеріальні, маркетингові, трудові й фінансові ресурси. Під час вибору інноваційної стратегії необхідно обов'язково проаналізувати та оцінити фінансове забезпечення підприємства;

2. функція «організація» означає процес формування організаційної структури управління інноваціями; досягнення поставлених інноваційних цілей шляхом своєчасного забезпечення виконання планових завдань та регулюванням спільних і скоординованих дій працівників);

3. сутність функції «мотивація» полягає у стимулюванні зацікавленості робітників у результатах упровадження інновацій, а також у створенні мотиваційного механізму, наявності кваліфікованого персоналу, можливості перекваліфікації кадрів;

4. функція «контроль» включає два види контролю: оперативний та стратегічний. Стратегічний контроль полягає у контролюванні процесу розроблення та реалізації інноваційної стратегії підприємства, а також хід виконання науково-технічних заходів. Оперативний контроль забезпечує контролювання всіх етапів інноваційного процесу, а також виконання поточних завдань.

5. регулювання полягає у формуванні необхідних дій щодо реалізації поставлених інноваційних цілей, усунення недоліків інноваційної діяльності підприємства. Ця функція нерозривно пов'язана з функцією «контроль».

Висновки. На основі приведеного аналізу категорії «функція управління» доведено, що практично всі автори розуміють функції управління у класичному сенсі, наведеному А. Файолем: планування, організація, мотивація, контроль.

До функцій управління інноваційним складником підприємства будемо відносити загальні функції управління: планування; організація; мотивація; контроль; регулювання. Але зміст цих функцій різниться з урахуванням специфіки об'єкту управління.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у такому: 1) узагальнено теоретичні підходи до сутності загальних функцій управління, функцій управління інноваціями та функцій управління інноваційним складником підприємства; 2) уточнено перелік функцій управління інноваційним складником підприємства; 3) визначено відмінності між переліками та сутністю функцій управління та функцій управління інноваціями.

Подальшим напрямом дослідження у цій предметній галузі може стати обґрунтування теоретичного підходу до формування організаційно-економічного механізму управління інноваційним складником підприємства.

Література:

1. Тимцуник В.І., Ціпурида В.С. Побудова системи управління підприємства на засадах інноваційного підходу. Інвестиції: практика та досвід. 2011. № 6. С. 10–25.
2. Князевич А.О., Крайчук О.В. Механізми управління інноваційним розвитком: монографія. Рівне: О. Зень, 2011. 136 с.
3. Єрмошенко М.М., Ганущак-Єфіменко Л.М. Економіка та управління інноваційною діяльністю: навч. посіб. К.: Національна академія управління, 2011. 528 с.
4. Єфремов О.С. Управління інноваційним розвитком підприємства: аспекти методології: монографія. Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2012. 504 с.
5. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навч. посіб. Суми: Університетська книга, 2003. С. 278.
6. Fayol H. General and Industrial Management. New York: Ieee. 1984. 112 p.
7. Колосов А.Н. Адаптивная организация деятельности предприятия: монографія. Луганск: ВНУ ім. В. Даля, 2008. 440 с.
8. Управління інноваційним розвитком підприємства на основі реінжинірингу: монографія / А.В. Череп, Л.Г. Олейнікова, О.Г. Череп, О.В. Ткаченко. Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2009. 270 с.
9. Економіка інноваційного підприємства: навч. посіб. / О.С. Кузьмін, І.Н. Пашенко, Л.І. Чернобай, А.О. Босак; 2-е вид. Львів: Миські інформаційні системи, 2011. 390 с.
10. Воронков Д.К. Управление изменениями на предприятии: теория и прикладные аспекты: монографія. Х.: ИНЖЭК, 2010. 360 с.
11. Механізми забезпечення розвитку підприємств: еколого-економічний аспект: монографія / В.М. Хобта, У.В. Лаврик, О.Ю. Попова, О.Ю. Шилова. Донецьк: Н.А. Чернецька, 2009. 272 с.

12. Петренко С.М., Сіменко І.В. Контрольно-аналітичний механізм в управлінні бізнесом підприємства: монографія; М-во освіти і науки, молоді та спорту України. Донецьк: Донбас, 2011. 232 с.
13. Меркулов М.М. Науково-технологічний розвиток і управління інноваціями: монографія; Одеськ. національн. ун-т ім. І.І. Мечникова. Одеса: Фенікс, 2008. 344 с.
14. Маркетинг-менеджмент інноваційного розвитку підприємства: монографія / В.В. Стадник, О.П. Мельничук, В.М. Йохна. Хмельницький: А.С. Гонта, 2013. 206 с.
15. Економіка підприємства: підручник / за заг. ред. С.Ф. Покропивного; вид. 2-е, перероб. та доп. К.: КНЕУ, 2005. 528 с.
16. Леткевіч А. Управління організаціями (деякі аспекти): монографія. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2010. 148 с.
17. Управление организацией: учебник / под. ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина; 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2003. 716 с.
18. Бойчик І.М. Економіка підприємства: навч. посіб. К.: Атіка, 2006. 528 с.
19. Управління інноваційною діяльністю в промисловості: сутність, особливості розвитку, шляхи удосконалення: монографія / Ю.Ю. Буренніков, Н.В. Поліщук, В.В. Ярмоленко. Вінниця: ВНТУ, 2011. 184 с.
20. Егорова Е.В. Алгоритм совместного проектирования и совершенствования функциональных структур управления предприятия. Финансы, учет, банки. 2004. Вып. 10. С. 107–119.
21. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2003. 504 с.
22. Турило А.А. Основи управління інноваційним розвитком підприємства: монографія. Кривий Ріг: Р.А. Козлов, 2017. – 307 с.
23. Goffin K., Mitchell R. Innovation Management. NY: Palgrave Macmillan, 2010. 416 p.

Черноиванова А.С. Функциональный подход к управлению инновационной составляющей предприятия

Аннотация. В статье обобщены теоретические подходы к сущности общих функций управления, функций управления инновациями. Уточнен перечень функций управления инновационной составляющей предприятия. Определены различия между функциями управления и функциями управления инновациями. Уточнено содержание функций управления инновационной составляющей предприятия.

Ключевые слова: функции управления инновациями, функциональный подход, инновационный труд, перечень функций, управление инновационной составляющей предприятия.

Chernoivanova A.S. Functional approach to the management of the innovative component of the enterprise

Summary. The article summarizes the theoretical approaches of the essence of general management functions, management functions of innovations; the list of functions of management of an innovative component of the enterprise is specified; Differences between management functions and innovation management functions are defined; the content of management functions of the innovative component of the enterprise is specified.

Keywords: innovation management functions, functional approach, innovative work, list of functions, management of the innovative component of the enterprise.

Мартинюк А.О.,

аспірант,

ННЦ «Інститут аграрної економіки НААН України»

ВНУТРІШНІ І ЗОВНІШНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ЯКІСНИХ ТА ЕКОЛОГІЧНО ЧИСТИХ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті висвітлено сутність понять «якість», «якість продукції»; визначено вплив внутрішніх і зовнішніх чинників на формування ринку якісних та екологічно чистих продуктів харчування в Україні; наведено шляхи їх вирішення.

Ключові слова: якість, продовольча безпека, екологічно чиста продукція, продукти харчування.

Постановка проблеми. Соціально-економічний розвиток України вимагає підвищення рівня продовольчої безпеки держави, забезпечення населення високоякісними та екологічно безпечними продуктами харчування з метою збереження його здоров'я, поліпшення добробуту суспільства. У ринковій економіці проблема якості є найважливішим чинником підвищення рівня життя, економічної, соціальної й екологічної безпеки [1].

Економічна ситуація, що склалася нині в нашій державі й характеризує сучасний стан взаємодії суспільства, виробництва та природи, вимагає не тільки принципово нових підходів до розвитку агропромислового виробництва і формування екологічно безпечних та економічно ефективних технологій, методів і способів господарювання на землі, але й жорсткого контролю за ходом удосконалення цих процесів, здійснення природоохоронних заходів шляхом запровадження дійових організаційно-економічних важелів і механізмів [2; 3]. В зв'язку з цим продовольча безпека має передбачати вирішення проблеми забезпечення якості та безпечності продуктів харчування для населення, що є нині одним з актуальних завдань регулювання споживчого ринку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ряд вчених переконані, що якість – це, перш за все, філософська категорія [4; 5; 6]. Вважається, що вона вперше була проаналізована Арістотелем ще в III столітті до н.е., він провів диференціацію за ознакою «гарний – поганий». Існує, наприклад, філософське визначення якості, зроблене Гегелем у XIX ст.: «Якість є, в першу чергу, тотожна з буттям визначеність, так що дещо перестає бути тим, що воно є, коли воно втрачає свою якість». Досить цікавою є китайська версія трактування поняття якості: ієрогліф, який визначає якість, складається з двох елементів – «рівновага» і «гроші» (якість = рівновага + гроші), отже, якість тотожна поняттю «висококласний, дорогий» [7].

Існують аналогічні сучасні філософські визначення, представниками яких є видатні економісти такі, як Е. Демінг, Д. Джуран та У. Шухарт. Так, всесвітньо відомий вчений у сфері менеджменту Е. Демінг, батько японського «дива» у сфері якості, розглядав якість, як економічну категорію, що визначає рівень виготовленої продукції та наданих послуг, пропонував запровадити нові методи покращення якості продукції. Згідно точки зору Д. Джурана, якість – це ступінь задоволення споживача (для реалізації якості виробник повинен з'ясувати вимоги споживача і зробити свою продукцію такою, щоб вона

задовольняла ці вимоги) [8]. У. Шухарт розглядав необхідний мінімум показників якості, яким повинна відповідати промислова продукція, досліджував ті чинники, які формують якість у вузькому її розумінні, тобто як властивість, що реально задовольняє споживачів. Категорія якості розвивалася у міру того, як розвивалися, урізноманітнювалися і збільшувалися суспільні потреби, зростали можливості виробництва для їх задоволення [9].

У науковій літературі поняття якості трактується по-різному. Однак основне розходження в поняттях якості лежить між його розумінням в умовах командно-адміністративної і ринкової економіки. У командно-адміністративній економіці якість трактується з позиції виробника, а в ринковій економіці якість розглядається з позиції споживача [10, с. 258]. Ідея такого підходу до визначення якості продукції належить голландським вченим Дж. Ван Етингеру і Дж. Сіттігу [11, с. 28]. Ними розроблена спеціальна область науки – кваліметрія. Кваліметрія – наука про способи виміру і класифікацію показників якості. Кваліметрія дозволяє давати кількісні оцінки якісним характеристикам товару. Кваліметрія виходить з того, що якість залежить від великого числа властивостей розглянутого продукту. Для того, щоб судити про якість продукту недостатньо тільки даних про його властивості. Потрібно враховувати й умови, у яких продукт буде використаний. На думку Дж. Ван Етингера і Дж. Сіттіга, якість може бути виражено цифровими значеннями, якщо споживач буде групувати властивості в порядку їхньої важливості.

Слід зазначити, що юридичне поняття якості продукції не завжди співпадає з його технічним поняттям. Якість, як техніко-економічна категорія, не залишається незмінною в процесі розвитку виробництва, науки і техніки, вона постійно розвивається і удосконалюється. Наприклад, крім традиційних показників, що характеризують надійність і довговічність виробів, «все частіше знаходять застосування такі показники, які враховують комплекс гігієнічних, антропометричних і психологічних властивостей людини, а також естетичну характеристику продукції» [12].

Згідно ст. 673 Цивільного кодексу України, продавець зобов'язаний передати споживачеві товар, якість якого відповідає договору [13]. Якість товарів, що поставляються, регламентується Господарським кодексом України. Згідно ст. 268 останнього якості товарів повинна відповідати стандартам, технічним умовам, іншій технічній документації, яка встановлює вимоги до їх якості, або зразкам (еталонам), якщо сторони не визначають у договорі більш високі вимоги до якості товарів. У разі відсутності в договорі умов щодо якості товарів остання визначається відповідно до мети договору або до звичайного рівня якості для предмета договору чи загальних критеріїв якості [14].

Кузьміна М.М. визначає поняття якості як сукупність

властивостей продукції, юридично закріплених у стандартах, міжнародних договорах та актах національного законодавства і (або) передбачених умовами договору, що відповідають вимогам безпеки і належать до її здатності задовольняти потреби споживачів відповідно до призначення [15].

Мета статті полягає в дослідженні формування поняття «якість» та визначенні впливу внутрішніх і зовнішніх чинників на формування ринку якісних та екологічно чистих продуктів харчування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі якість продукції – це поняття, яке характеризує параметричні, експлуатаційні, споживчі, технологічні, дизайнерські властивості виробу, рівень його стандартизації та уніфікації, надійність і довговічність. Як економічна категорія, якість відбиває сукупність властивостей продукції, що зумовлюють міру її здатності задовольняти потреби людини.

Підвищення якості – одна із форм конкурентної боротьби, завоювання і втримання позицій на ринку. Високий рівень якості продукції сприяє підвищенню попиту на продукцію і збільшенню суми прибутку не лише за рахунок обсягу продажів, а й за рахунок вищих цін. В Україні проводиться активна політика з забезпечення якості продукції, в якій передбачено забезпечення безпеки для здоров'я людини під час виготовлення, транспортування, зберігання, реалізації, використання та утилізації продукції; встановлено державний контроль і нагляд за виробництвом.

Розглянувши усі елементи якості можливо сформулювати наступне поняття якості. *Якість продукції* – сукупність властивостей і характеристик продукції або послуг, які надають продукції, послугам здатність задовольняти обумовлені потреби суспільства та відповідають вимогам, встановленим для цієї категорії продукції у правових актах і технічно-нормативних документах, умовах договору із споживачем.

Отже, визначено, що якість продукції – це сукупна характеристика основних властивостей, що визначають здатність задовольняти відповідні потреби найбільш прийнятним і економічним способом відповідно до призначення. Висока якість продукції (робіт, послуг) визначається різними чинниками, основними з яких є чинники: технічного характеру (конструктивні, технологічні, метрологічні тощо); економічного характеру (фінансові, нормативні, матеріальні тощо); соціального характеру (організаційні, правові, кадрові тощо). Врахування всіх вказаних факторів вимагає комплексного підходу до забезпечення якості.

За останні роки через погіршення економічної й екологічної ситуації як в Україні, так і в цілому у світі якість сільськогосподарської продукції та продовольства за різними параметрами постійно знижується. Вирощування сільськогосподарських культур за інтенсивними технологіями, із застосуванням мінеральних добрив та засобів захисту, впровадження генної інженерії призводить до погіршення якості продовольчої сировини. З іншого боку, продукти харчування піддаються впливу біогенних та техногенних забруднювачів. При обробці сільськогосподарської сировини та виготовленні продуктів харчування для населення застосовується велика кількість харчових добавок, які можуть мати негативний вплив на здоров'я людини [16; 17].

Поряд зі зниженням технологічної якості і харчової цінності спостерігається погіршення екологічної безпеки продуктів харчування. В зв'язку з цим продовольча безпека має передбачати вирішення проблеми забезпечення якості та безпечності продуктів харчування для населення, що є нині одним

з актуальних завдань державного регулювання споживчого ринку України. Крім того, кожна людина має вільно орієнтуватися в питаннях не тільки безпечності продуктів харчування, а й питань свого повноцінного харчування.

Основними причинами незадовільної якості реалізованої населенню харчової продукції є: слабка матеріально-технічна база і недостатня оснащеність багатьох підприємств харчової промисловості і торгівлі; низький рівень санітарної і виробничої культури; використання неякісної сировини і компонентів; різке ослаблення виробничого і галузевого контролю в зв'язку з ліквідацією органів господарського керування з лабораторною службою, яка є вхідною до їх складу, а також прагнення виробників скоротити витрати на контроль якості продукції.

Запобіжні заходи боротьби з неякісною продукцією мають застосовуватися на державному рівні, оскільки безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини відносять до основних факторів, що визначають здоров'я населення України і збереження його генофонду. Тому необхідно: впровадження сучасних оперативних методів контролю, системи НААСР на всіх підприємствах; створення органів незалежної експертизи, що дозволить проводити ідентифікацію товарів завжди, коли у покупця товару з'являється сумнів у його асортиментній належності і якості; посилити санкції за фальсифікацію продовольства (ввести штрафи, які будуть перевищувати вартість партії фальсифікованої продукції як мінімум в два рази); позбавляти фальсифікаторів ліцензій при виявленні повторних зловживань тощо.

До проблем, що провокують випуск неякісної та фальсифікованої харчової продукції варто віднести:

- недосконалість діючого законодавства, що проявляється у різному ступені правової відповідальності, а також порушенні технічних умов, стандартів різного статусу, технічних регламентів, законів на окремі види харчової продукції;

- вітчизняні стандарти не відповідають вимогам європейських і міжнародних нормативних документів;

- розроблені вітчизняні стандарти орієнтовані на оцінку якості та безпечності кінцевої продукції, залишаючи поза увагою дотримання вимог технологій вирощування та переробки сільськогосподарської продукції;

- не дивлячись на те, що в Україні діє Закон «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» [18], який регулює відносини між органами виконавчої влади, операторами ринку харчових продуктів та споживачами харчових продуктів і визначає порядок забезпечення безпечності та окремих показників якості харчових продуктів, що виробляються, перебувають в обігу, ввозяться (пересилаються) на митну територію України та/або вивозяться (пересилаються) з неї на практиці державний нагляд за якістю та безпечністю харчової продукції майже відсутній;

- у нормативно-правових документах визначено відповідальність за порушення законодавства про безпечність та окремі показники якості харчових продуктів проте розмір штрафних санкцій для виробників за випуск і реалізацію неякісної, небезпечної та фальсифікованої продукції є незначним у порівнянні з тими прибутками, які вони отримують і з тими наслідками, які вони спричиняють на здоров'я людини [19];

- виробничі потужності мають високу зношеність технологічного устаткування, що знижує якість кінцевої продукції, а враховуючи той факт, що якість продовольчої сировини також знаходиться на низькому рівні, то якість продукції, що потрапляє на ринок можна взагалі вважати відносною.

У комплексі чинників, які визначають здорове харчування, важлива роль належить не тільки оптимізації харчування, але й забезпеченню чистоти харчових продуктів. Встановлення енергетичної і біологічної цінності продуктів харчування, уміння розпізнати і попередити вміст токсичних і отруйних речовин різної природи в їжі дає змогу попередити їх негативний вплив на стан здоров'я. Безпечність продовольства для здоров'я населення може гарантуватися лише за умови організації суворого контролю за якістю продуктів харчування, що надходять на внутрішній ринок, а також за рахунок здійснення стимулюючої політики щодо виробництва екологічно чистої продукції.

Доцільність збільшення обсягів виробництва екологічно чистої продукції зумовлена її специфічністю в порівнянні з конверсійною. Це, у першу чергу, її гарантована якість і безпечність для споживача, для землекористувача – збереження і підвищення родючості ґрунту, для суспільства – збереження природного навколишнього середовища на довгострокову перспективу [20].

Формування ринку екологічно чистих продуктів харчування в нашій державі відбувається під дією внутрішніх і зовнішніх чинників. Внутрішні чинники зумовлюють зростання попиту на безпечні та здорові продукти харчування з підвищенням рівня життя населення. Зовнішні чинники спричинені динамічним зростанням світового ринку екологічно чистої продукції та зацікавленістю міжнародної спільноти в Україні, як потенційно потужному виробникові такої продукції.

Дослідження останніх років свідчать про погіршення стану навколишнього середовища та здоров'я людини, що викликає занепокоєння у суспільстві. Одним із шляхів виходу із цієї ситуації є виробництво та пропозиція екологічно чистих продуктів. Як відомо, екологічно чисті продукти – це продукти, які сприймаються споживачем як безпечні для здоров'я, такі, що позитивно впливають на організм людини, в них відсутні небезпечні інгредієнти, і вони не справляють негативного впливу на довкілля.

Поряд із терміном екологічно чиста продукція в Україні вживається термін «екологічно безпечна продукція», тобто це продукція з мінімізацією ризиків навколишньому природному середовищу.

Після того як екологічно чиста продукція пройшла процес виробництва і встановлення ціни, її потрібно доставити до споживача. Система товароруку екологічно чистої продукції полягає у забезпеченні доставки товару в те місце, де він потрібен, у той час, коли він потрібен, у таких кількостях, в яких він може бути проданий, і такої якості, яка відповідає очікуванням споживачів. Ця система охоплює велику сферу господарської діяльності підприємства – від виробника й до місць продажу готової продукції. Швидкість виконання замовлення, гарантія поставок, доступність і зручність товару сукупно впливають на рівень задоволеності споживача та його готовності купувати екологічно чисту продукцію.

Невід'ємною частиною доставки екологічно чистої продукції до споживача є її транспортування. Транспортні засоби та контейнери (пакувальні матеріали), що використовуються для перевезення такої продукції, мають бути чистими, правильно обладнаними й мати відповідну конструкцію. Перед безпосереднім перевезенням екологічно чистої продукції транспортні засоби мають бути відповідно очищені та дезінфіковані, особливо в тих випадках, коли той самий транспортний засіб (контейнер) використовується для перевезення звичайних продуктів. Екологічно чисті та звичайні продукти не можна пере-

везити разом, за винятком випадків, коли екологічно чисті продукти є запакованими й містять відповідне маркування.

Канали збуту екологічно чистої продукції повинні бути диверсифіковані й урахувати національні та регіональні особливості – прямий збут, продаж через спеціальні відділи торговельних мереж, продаж у спеціалізованих магазинах, реалізація через спеціальну торговельну мережу, створення спеціалізованих торговельних місць на аграрному ринку, проведення торгів на аграрній біржі, функціонування інтернет-магазину.

За цільовим призначенням ринок екологічно чистих продуктів харчування поділяється на: продукти дитячого харчування; продукти дієтичного харчування для осіб, хворих на цукровий діабет, та інших, яким рекомендовано спеціальні дієти з використанням екологічно чистих продуктів харчування; екологічно чисті продукти харчування для всіх категорій населення.

Забезпечення дитячим харчуванням вітчизняного виробництва дітей віком до 2-х років задовольняється тільки на 15-20%. Близько 85% продуктів дитячого харчування імпортні. Ринок дитячого харчування динамічно розвивається, але, на жаль, не за рахунок зростання обсягів вітчизняних виробників. На сьогодні експерти оцінюють обсяг ринку дитячого харчування в межах 60-70 млн дол. І це з урахуванням того, що наші діти споживають, як мінімум, у 4 рази менше дитячого харчування, ніж їхні однолітки в інших країнах.

За даними статистики, тільки 20% дітей в Україні народжуються здоровими. Близько 50% новонароджених потребують дитячих харчових сумішей для штучного вигодовування. Виникає нагальна потреба модернізації індустрії дитячого харчування, що сприятиме розвитку ринку екологічно чистих продуктів харчування. Для виробництва дитячого харчування використовується винятково екологічно чиста продукція. Створення попиту на сировину сприятиме розвитку екологічного землеробства в Україні та зумовить зростання інших сегментів ринку екологічно чистих продуктів харчування. Не слід забувати про необхідність скорочення імпорту дитячого харчування, яке можна виготовляти на українських підприємствах, що дозволить створити сотні робочих місць на селі та зекономити значну суму валюти, яку можна використати для закупівлі сучасного обладнання для цих підприємств.

В умовах безпечної інтеграції до європейського співтовариства для виробників сільськогосподарської продукції важливого значення набуває виконання вимог ISO, які діють в країнах Європейського Союзу, не тільки щодо систем якості та управління (чи менеджменту), а й до критеріїв визначення та виробництва продуктів харчування. При цьому не слід забувати, що дотримуючись норм стандартів ISO, які носять рекомендаційний характер для вітчизняних підприємств, необхідно виконувати вимоги національних ДСТУ з виробництва аграрної продукції. Для вирішення цього питання важливе значення має гармонізація нормативного забезпечення аграрного виробництва з міжнародними стандартами, що спростило б процес переорієнтації вітчизняного ринку сільськогосподарської продукції на європейський та світовий.

Система стандартів ISO групи «Харчові продукти» передбачає низку категорій за видами сільськогосподарської продукції, сировини та продуктів харчування, до яких входить відповідний перелік стандартів (табл.). Європейський ринок вимагає від сільгоспвиробників здійснення заходів, які забезпечують якість і безпечність продукції. Нині вже ухвалено Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України

Категорії стандартів ISO групи «Харчові продукти»

Шифр категорії	Назва категорії	Кількість стандартів в категорії
ISO/TC 34/SC 2	Насіння і плоди олійних культур і борошно з макухи лляного насіння	30
ISO/TC 34/SC 3	Плодоовочеві продукти	45
ISO/TC 34/SC 4	Зерно і бобові культури	61
ISO/TC 34/SC 5	Молоко та молочні продукти	177
ISO/TC 34/SC 6	М'ясо, риба, птиця, яйця і продукти з них	22
ISO/TC 34/SC 7	Спеції, кулінарні прянощі і приправи	73
ISO/TC 34/SC 8	Чай	29
ISO/TC 34/SC 10	Корми для тварин	49
ISO/TC 34/SC 11	Тваринні і рослинні жири і масла	79
ISO/TC 34/SC 14	Свіжі, сухі і сушені фрукти і овочі	74
ISO/TC 34/SC 15	Кава	24
ISO/TC 34/SC 18	Какао	3

Джерело: складено на підставі [22]

щодо харчових продуктів» № 1602 від 22 липня 2014 року, яким передбачено нову редакцію Закону України «Про безпечність та якість харчових продуктів» [21].

Новий закон набув чинності 20 вересня 2015 року. Він спрямований на забезпечення безпечності й якості харчових продуктів, інтересів споживачів, створення прозорих умов ведення господарської діяльності, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції. Цим законом також передбачено створення єдиного контролюючого органу у сфері безпеки харчових продуктів, скасування дозвільних документів і процедур, які відсутні в ЄС та запровадження європейських принципів регулювання ГМО.

Крім того, внесено зміни ще до 12 законодавчих актів, зокрема до Законів України: «Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції», «Про державну систему біобезпеки при створенні, випробуванні, транспортуванні та використанні генетично модифікованих організмів», «Про захист прав споживачів» і деяких інших. Слід зазначити, що якщо до просування продукції галузі рослинництва на зовнішні ринки й зокрема до Європи немає аж надто великих проблем, крім продукції плодоовочівництва, європейський ринок успішно освоює також галузь птахівництва, однак у молочному сегменті ситуація залишається складною. Великий обсяг виробництва молока припадає на господарства населення, які дотепер недотримуються технології щодо його виробництва, що негативно позначається на його якості. Це зумовлює необхідність укрупнення таких господарств, створення ферм сімейного типу та сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Треба провести ідентифікацію й реєстрацію тварин, яких утримують і розводять у господарствах населення.

Висновки. Контроль якісного складу продуктів харчування не вирішує проблему гарантії нешкідливої продукції, оскільки не дає системних знань про наслідки споживання тієї чи іншої продукції як складової взаємодії організму і середовища існування. У даному випадку підвищення вимог споживача до екологічної якості продукції та збільшення попиту на таку продукцію дозволить включити екологічний критерій у ринкові регулятори якості аграрної продукції.

Перспективи подальших досліджень. Перспективним напрямом забезпечення безпеки продуктів харчування та підвищення якості продукції є подальше вдосконалення нормативно-правової бази; дотримання національних та міжнародних стандартів, які регулюють питання параметрів якості та безпеч-

ності продуктів харчування; впровадження систем управління якістю і безпечністю продукції та їх сертифікація на підприємствах харчової промисловості.

Література:

1. Загородній А.Е. Якість сільськогосподарської продукції як фактор забезпечення продовольчої безпеки національної економіки / А. Е. Загородній // Агросвіт. – № 22, 2015. – С. 82-85.
2. Ратошнюк Т.М. Економічний механізм стимулювання виробництва екологічно чистої продукції / Т.М. Ратошнюк // «Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету. Випуск 1 (25). – Наука й економіка. – Хмельницький. – 2012. – С. 150-154.
3. Ходаківська О.В. Екологізація аграрного виробництва : монографія / О.В. Ходаківська. – К. : ННЦ ІАЕ, 2015. – 350 с.
4. Панна А.О. Якість продукції як економічна категорія та об'єктивна необхідність її підвищення / А.О. Панна // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/27_NNM_2009/Economics/53013.doc.htm.
5. Петрович Й.М. Економіка підприємства: підруч. / Й.М. Петрович, Г.М. Захарчин, Г.І. Кіндрацька / [за заг. ред. Й.М. Петровича]. – 2-ге вид., виправл. – Львів: «Магнолія плюс», видавцев СПД ФО В.М. Піча. – 2006. – 580 с.
6. Шаповал М.І. Менеджмент якості: підручник / М.І. Шаповал. – Київ: ТОВ «Знання», 2003. – 475 с.
7. Окрепилов В.В. Всеобщее управление качеством: учебник / В.В. Окрепилов. – Кн.1. – СПб.: Изд-во СПб УЭФ, 1996. – 454 с.
8. Джуран Д. Все о качестве: Зарубежный опыт / Д. Джуран // Высший уровень руководства и качество. – Вып. 2. – М., 1993. – 250 с.
9. Переалина Н.С. Качество в системе маркетинга / Н.С. Переалина. – М.: Система, 2002. – 200 с.
10. Глудкин О.П. Всеобщее управление качеством: учебник для вузов / О.П. Глудкин, Н.М. Горбунов, А.М. Гуров. – М.: Радио и связь, 1999. – 600с.
11. Менеджмент систем качества: учеб. пособие / М.Г. Круглов, С.К. Сергеев, В.А. Такташов и др. – М.: ИПК Издательство стандартов, 1997. – 368 с.
12. Про внесення змін до Закону України «Про якість і безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини»: Закон України від 06.09.2005 р. № 2809-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 50.
13. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40–44.
14. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18-22.
15. Кузьміна М.М. Господарсько-правове забезпечення якості продукції / М.М. Кузьміна: Автореф. дис... канд. юрид. наук. – Харків, 2010. – 15 с.

16. Димань Т.М. Екотрофологія. Основи екологічного безпечного харчування: навч. посіб. / Т.М. Димань, М.М. Бараноський, Г.О. Білявський та ін. / за наук. Ред. Т.М. Димань. – К.: Лібра, 2006. – 304 с.
17. Лайко П.А. Безпека харчування – запорука здоров'я / П.А. Лайко, М.Ф. Бабієнко, Є.А. Бузовський // Економіка АПК, 2004. – № 10. – С. 37-46.
18. Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів: Закон України № 771/97-ВР від 23.12.1997 (зі змінами). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/771/97-вр>.
19. Про заходи щодо підвищення якості вітчизняної продукції: Указ Президента України // Голос України, 24.12.2004 р.
20. Ратошнюк Т.М. Особливості функціонування ринку екологічно чистої продукції Т.М. Ратошнюк, В.І. Ратошнюк // Екологізація аграрного виробництва в умовах інтеграції України до європейського економічного простору: матеріали всеукраїнської наук.-практ. конф., 13 вересня, 2012 р., м. Київ.: ННЦ ІАЕ, 2013. – 144 с. – С. 52-60.
21. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів» № 1602 від 22 липня 2014 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://zakon.rada.gov.ua>.
22. ISO (ISO) Міжнародна організація зі стандартизації. Розробник і виконавець міжнародних стандартів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iso.org/iso/ru/home.htm>

Мартунюк А.А. Внутренние и внешние факторы формирования рынка качественных и экологически чистых продуктов питания в Украине

Аннотация. В статье освещены сущность понятий «качество», «качество продукции»; определено влияние внутренних и внешних факторов на формирование рынка качественных и экологически чистых продуктов питания в Украине; приведены пути их решения.

Ключевые слова: качество, продовольственная безопасность, экологически чистая продукция, продукты питания.

Martunyuk A.O. Internal and external factors of formation of the market of quality and environmentally friendly food products in Ukraine

Summary. The article covers the essence of the concepts of “quality”, “quality of production”; the influence of internal and external factors on the formation of the market of quality and environmentally friendly food products in Ukraine is determined; The ways of their solution are presented.

Keywords: quality, food safety, ecologically pure products, food products.

*Богущ Л.Г.,
к.е.н., старший науковий співробітник,
провідний науковий співробітник відділу соціальної інфраструктури,
Інститут демографії та соціальних досліджень
імені М.В. Птухи НАН України*

СОЦІАЛЬНІ ПОТРЕБИ В УМОВАХ ПЕРЕХІДНОЇ ЕКОНОМІКИ: ЗАКОНОМІРНОСТІ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ, РЕАЛІЗАЦІЇ, РОЗВИТКУ

Анотація. У статті запропоновано вдосконалену трактовку терміна «соціальні потреби», обґрунтовано їх структуру, виявлено закономірності та чинники формування, розвитку і реалізації в процесі еволюції техніко-технологічної бази виробництва та зміни технологічних укладів економіки. Визначено пріоритетні напрями державної політики у сфері оптимізації середовища життєдіяльності, здатного забезпечити належне відтворення та стимулювати продуктивну реалізацію людського та інших складових соціально-гуманітарного потенціалу України.

Ключові слова: соціальні потреби, держава добробуту, макросоціальна система, соціальна політика, перехідна економіка, капіталізація соціально-гуманітарного потенціалу.

Постановка проблеми. Перманентним провідним чинником та індикатором суспільно-економічного розвитку, зокрема в аспекті обґрунтування й удосконалення організаційно-економічного механізму соціального забезпечення і захисту населення, є соціальні потреби в їх індивідуальному, колективному, територіальному та загальносуспільному вимірах. Спектр соціальних потреб та механізми їх задоволення еволюціонували з розвитком людської спільноти від популяції, об'єднаної на родинній основі, до соціуму, що сформувався і розвивається завдяки синергії природних, емоційних, мовно-комунікаційних, духовно-містичних, діяльнісних та правових взаємодій індивідів, їх функціональних і територіальних угруповань. Критично важливим рушієм процесу визнання суспільством та реалізації соціальних потреб в окремі конкретно-історичні періоди слід визнати еволюцію техніко-технологічної бази виробництва та зміни технологічних укладів економіки, що послідовно підвищили роль людського потенціалу до основної продуктивної сили суспільного відтворення в умовах нео- та постіндустріальних економік.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Соціальні потреби індивіда та сукупності людських спільнот в соціумі, їх походження, механізми розвитку і задоволення є предметом всебічного дослідження системи суспільно-економічних наук в широкому спектрі соціально-антропологічного, соціологічного, соціально-економічного, економіко-інституційного, політологічного й культурологічного підходів. Найбільш комплексно ця проблематика розглядається в працях, де:

- обґрунтовуються підходи до класифікації спектру потреб індивіда в соціумі [1–4];
- досліджуються фактори формування, еволюції та легітимізації особистих та колективних соціальних потреб [5–10];
- вивчаються проблеми, розробляються механізми відтворення середовища життєдіяльності, оптимального (з огляду на

наявну техніко-технологічну базу економіки, чинні стандарти і гарантії соціального забезпечення) для реалізації актуальних загальносуспільних та суспільно необхідних потреб [11–15];

– визначаються підходи до підвищення ефективності формування і капіталізації спектру складових соціально-гуманітарного потенціалу як суспільного феномена, що, виступаючи нині провідним ресурсом суспільного відтворення, інтегрує кількісно-якісні параметри розвитку і задоволення спектру потреб індивідів, функціональних і територіальних спільнот певної країни [16–19].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Прагнути зміцнення конкурентних позицій на світовій арені, Україна пов'язує очікування щодо усталення процесів зростання власної неоіндустріальної перехідної економіки зі швидким розвитком її інвестиційно привабливих наукоємних та обслуговуючих секторів, а отже, з підвищенням ефективності капіталізації спектру складових людського і загалом соціально-гуманітарного потенціалу. Досягнення цієї мети ґрунтується на вдосконаленні соціальної політики в напрямі належної інституціалізації закономірностей і механізмів задоволення спектру суспільних (загальносуспільних й суспільно необхідних), а також приватних потреб населення.

Мета статті. З огляду на висвітлену у фахових працях актуальність категорії соціальних потреб для проблематики сталого зростання неоіндустріального суспільства з перехідною економікою мета статті полягає у визначенні терміна «соціальні потреби», вивченні їх структури, закономірностей і чинників формування, розвитку та реалізації, а також в обґрунтуванні пріоритетів інституціалізації відповідної методології в поточній соціально-економічній політиці України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальні потреби окремого індивіда та населення країни в сучасному світі є дуальною похідною їх біологічних та суспільно генерованих складових, зокрема зазначених вище умов і факторів становлення та розвитку людських популяцій та соціумів державних і наддержавних адміністративних утворень. Вони ґрунтуються передусім на вихідних (первинних) біологічних потребах людської істоти, що з формуванням і змінами міжособистісних, сімейних, колективних та власне суспільних стосунків і відносин індивідів, соціальних груп і верств еволюціонують у спектр похідних (квазі)потреб, які визначаються індивідуалістично вмотивованою та суспільно зумовленою складовими поведінки суб'єктів соціуму. При цьому певної трансформації, зумовленої нормами поведінки та особливостями взаємодій у спільноті, впливом решти культурно-ідеологічних чинників, що продовжують активно розвиватися, зазнають зміст та механізми задоволення власне природних потреб індивіда, значну частину

яких (за винятком суто фізіологічних), згідно із суспільно-економічним підходом, доцільно класифікувати як блок первинних біосоціальних потреб, пов'язаних з матеріально-побутовим забезпеченням, досягненням та підтриманням безпеки життя і середовища життєдіяльності, а також репродукцією як засобом соціального захисту та трансляції знань і досвіду в поколіннях.

У вимірі цивілізаційного розвитку соціальні потреби (насамперед, в організації колективного життя, самостверженні й здійсненні лідерських функцій, пізнанні, самодіяльності та самореалізації) визнають вищими цілями життєдіяльності спільноти, що формують основні її цінності, тобто абстрактні ідеї, які втілюють суспільні ідеали і є завдяки цьому еталоном належного [5, с. 379–380]. Соціальні цінності є поширеними та визнаними в суспільстві чи соціальній групі переконаннями щодо цілей, яких потрібно досягти, та шляхів і засобів їх реалізації [6, с. 112], а отже, основою формування і регулятивної функції ціннісних орієнтацій особистості, становлення яких є невід'ємною складовою усіх аспектів соціалізації людини. Ієрархія суспільних і групових цінностей (серед їх основних категорій слід назвати теоретичні, економічні, політичні, правові, моральні, соціальні, естетичні, релігійні) визначає ієрархію ціннісних орієнтацій особистості та значною мірою впливає на історичний шлях соціуму, оскільки на основі своїх цінностей та ціннісних орієнтацій суспільство, держава, нація, певна соціальна група розробляють систему норм поведінки суб'єктів цих спільнот як вимог, обов'язкових для виконання задля упорядкування життя соціуму, його ефективного функціонування, налагодження необхідної взаємодії його членів [7, с. 14, 18, 110]. Соціальні норми, продуковані державою як суспільним інститутом загалом та органами влади зокрема, представлені конституціями, законами, державними галузевими, будівельними, санітарними нормами й нормативами, інструкціями тощо.

У вказаному контексті розвиток суспільства, його функціональної і територіальної організації (зокрема, щодо сукупності систем життєзабезпечення, серед яких слід назвати соціальну інфраструктуру) доцільно розглядати як історію формування кола потреб людини, факторів, умов і механізмів їх задоволення разом з динамікою позицій соціальних суб'єктів щодо необхідного для споживання обсягу життєвих благ. Спектр первинних і похідних потреб індивідів та соціальних груп, які формують суспільство, значною мірою несучи в собі ознаки психічних структур і властивостей цих суб'єктів, суттєво впливає на архітектуру, цілі та організаційно-економічні механізми функціонування соціуму та держави (тобто інституту, утвореного на засадах угоди певної територіальної спільноти щодо прийнятних форм відносин і взаємодії усіх її груп та верств).

З огляду на потреби власної безпеки територіальна спільнота, держава, суспільство загалом повинні регулювати процес формування та ієрархізації потреб як їх пересічного члена, так і соціальних груп, що відбувається в процесі виховання, освіти, трудової діяльності, спілкування і творчості у певному культурному й соціальному оточенні з набуттям індивідуального життєвого досвіду та усвідомленням суспільно-історичних фактів і закономірностей. Орієнтир на суспільно-політичну стабільність і сталість розвитку передбачає нормування і контроль процесу задоволення відповідних потреб у встановлених суспільно необхідних обсягах.

Походження та еволюція потреб людини і соціуму (як вищого рівня самоорганізації життєдіяльності населення на певній території на засадах спільноти популяційного походження, а також об'єднання емоційним, мовно-комунікаційним, діяльним,

правовим та духовно-містичним типами взаємодій [8, с. 10]) знайшли відображення в низці моделей їх класифікації, що, попри відмінності у вихідних принципах побудови та рівні генералізації, є цілком узгоджуваними та взаємопов'язаними через принцип трансформації первинних у розмаїття квазіпотреб [1–4; 9–10]. Найвідомішими з них є розроблені А. Маслоу ієрархії потреб, що визначають їх основні шаблі (фізіологічні, або органічні, потреби; потреби в безпеці, у приналежності й любові, повазі та пошані; пізнавальні, естетичні потреби; потреби в самоактуалізації) та базові умови досягнення людиною добробуту, ґрунтуючись на ідеях щодо послідовності розвитку мотивацій, а також неможливості виявлення та реалізації вищих потреб в умовах завчасного незадоволення їх найбільш примітивних (тобто найбільш нагальних для організації середовища життєдіяльності та забезпечення особистої і колективної безпеки) видів. Як прихильник теорії суспільного добробуту А. Маслоу вважав головним його показником якість життя, розташувавши потреби, пов'язані із соціальною захищеністю громадян, а отже, фундаментальні щодо суспільного добробуту, тобто потреби в безпеці, приналежності, повазі, на середніх рівнях ієрархії. Серед визнаних світовою наукою авторів моделей класифікації потреб слід також відзначити такі.

1) Модель Ф. Герцберга. Двофакторна модель потреб як мотиваторів суспільної діяльності, згрупованих за чинниками: а) середовища життєдіяльності (або гігієнічними), серед яких виробниче середовище, зокрема, характеризують політика організації та її втілення адміністрацією, умови праці, заробітна плата, мікроклімат у колективі або відповідні міжособові службові та приватні стосунки, рівень безпосереднього контролю за роботою; б) мотивацій у характері та змісті діяльності, серед яких слід назвати успіх, кар'єру, визнання та схвалення результатів роботи, ступінь делегування повноважень і відповідальності, можливості творчого та професійного зростання.

2) Модель Д. МакКлеланда. Модель трьох «набутих» потреб, а саме влади, досягнення успіху та причетності, де зроблено наголос на потребах вищих рівнів, оскільки з розвитком суспільства, на думку дослідника, повне або часткове задоволення потреб нижчих рівнів стає дедалі доступнішим. При цьому потреба влади визначається як бажання впливати на інших людей з конкретною метою, контролювати і визначати їх поведінку, брати на себе відповідальність; потреба досягнення успіху задовольняється в процесі якомога успішного виконання роботи будь-якої складності та ефективного вирішення проблем, що передбачає участь у таких ситуаціях, відповідальність за прийняття рішень та прагнення належної винагороди за позитивні результати; потреба у причетності реалізується у соціальній взаємодії та спілкуванні, через суспільну активність, дружні стосунки та сприятливість мікроклімату інших неформальних відносин, а також через прагнення до влади на різних організаційних рівнях.

3) Модель К. Альдерфера. ERG-модель, або трирівнева ієрархічна модель потреб, згрупованих згідно з критерієм зменшення їх конкретності за категоріями існування (потреби фізичного здоров'я та добробуту), взаємозв'язків (потреби у задовільних стосунках з іншими людьми), зростання (потреби в розвитку внутрішнього потенціалу особистості, персонального росту та підвищення компетентності). На думку низки дослідників, ця модель потреб найповніше враховує різноманітність індивідуальних характеристик, культурних відмінностей, особливостей виховання та освіти соціальних груп, а також специфіку національних менталітетів в аспекті градації потреб за пріоритетами.

Поряд з актуалізацією потреб вищого рівня у процесі якнайповнішого задоволення нижчих їх видів розглянуті моделі класифікації соціальних потреб дають змогу зробити такі висновки.

1) Цілковите задоволення потреб нижчого рівня, пов'язаних з різноманітними аспектами організації побуту та забезпечення безпеки життєдіяльності, не є виключною умовою для формування і задоволення потреб вищого рівня, а саме потреб в інтелектуальному й духовному розвитку, самореалізації.

2) Система потреб людини в соціумі формується і реалізується у невідривній єдності та послідовності, в нео- та постіндустріальних суспільствах не відповідаючи на індивідуальному та колективному (груповому) рівнях фіксованій в схемах ієрархії та допускаючи можливість існування кількох домінуючих потреб.

3) Актуалізація певних потреб у процесі задоволення їх спектру може здійснюватись не лише згідно з прийнятою в суспільстві певній соціальній групі або родині ієрархічною послідовністю, але й залежно від динаміки техніко-технологічних умов життєдіяльності, матеріальних можливостей та морально-етичних настанов індивіда щодо градації і задоволення потреб.

4) За наявності в суспільстві об'єктивних чи суб'єктивних перешкод для задоволення потреб вищого рівня посилюється вплив на ціннісні орієнтири, життєдіяльність і розвиток індивіда потреб нижчих рівнів. До об'єктивних насамперед належать перешкоди, генеровані суспільним устроєм з ознаками поглиблення майнового розшарування і становлення кастового суспільства, якому властиві низький рівень оплати праці та низка обмежень у забезпеченні вертикальної соціальної мобільності населення і територіальної мобільності легально зайнятих, внаслідок чого працюючі та члени їх сімей, зокрема, не можуть повноцінно задовольняти потреби в конкурентоздатній освіті, підвищенні кваліфікації і перепідготовці, кар'єрному рості; техніко-технологічними особливостями розвитку країн у періоди суспільно-економічної нестабільності, ресурсних криз, природних катаклізмів тощо. Суб'єктивними є перешкоди, пов'язані з психологічними особливостями, а також морально-етичними успадкованими і сприйнятими настановами індивідів та соціальних груп незалежно від рівня матеріального добробуту, що спричиняють їх споживацькі настрої, зниження потреб, люмпенізацію та антисоціальну маргіналізацію, а отже, деградацію потенціалу сталого розвитку соціуму у форматі чинного суспільно-політичного устрою.

Розглянуті вище закономірності походження та еволюції потреб індивіда та суспільства загалом, а також підходи до їх класифікації можна узагальнити в ієрархічній моделі, що включає такі види потреб, розташовані в порядку посилення їх значущості в процесі еволюційно-історичного розвитку людини і соціуму:

- фізіологічні й матеріально-побутові потреби (у їжі, питній воді, житлі, довіллі прийнятної якості, задоволенні інших фізіологічних і побутових потреб, зокрема потреб щодо продовження роду та організації бажаного способу життя);
- потреба в безпеці (у відчутті захищеності індивіда та спільнот за його приналежністю, у прогнозованості особове значущих сфер і напрямів життєдіяльності, в здоров'ї);
- потреба в здобутті та ствердженні статусу в спільноті (в особистому залученні до соціуму та певних спільнот у його складі, в адекватному сприйнятті оточуючими, зокрема в сімейних стосунках, кар'єрі, лідерстві);
- потреба у визнанні (у досягненні успіху й компетентності, у схваленні та пошані);

– пізнавальні потреби (у знаннях і вміннях, в дослідженні, усвідомленні та розумінні, в накопиченні та аналізі досвіду);

– морально-релігійні та естетичні потреби (у гармонізації особистості, спільноти та довкілля, зокрема в аспектах організації умов і способу життя);

– потреба в самореалізації та самоактуалізації (у якнайповнішій реалізації та усвідомленні стимулів саморозвитку внутрішнього творчого, професійного та духовного потенціалу особистості, в усвідомленні соціальної відповідальності).

З огляду на ієрархію та зміст сукупності соціальних потреб людини, соціальних груп і суспільства загалом у суспільно-економічному контексті серед них доцільно виокремити:

– за функціональним призначенням щодо облаштування життєдіяльності та реалізації системи цінностей – матеріально-побутові й соціально-культурні;

– згідно з історично опрацьованими механізмами задоволення потреб – суспільні (в їх складі виділяються загальносуспільні та суспільно необхідні, що формуються і реалізуються на загальнодержавному, колективному та індивідуальному рівнях), а також приватні;

– за нагальністю для індивіда та соціальних груп – повсякденні, періодичні та епізодичні (це сформувало класифікацію споживчих товарів і послуг із зазначеною частотою попиту, територіальну організацію відповідної економічної діяльності та інфраструктури).

Основними факторами розвитку та актуалізації соціальних потреб є такі:

– науково-технологічні (особливості перш за все на рівні країн, науково-технічного прогресу, динаміки інноваційних циклів та техніко-технологічних укладів) [16–19];

– цільові та результативні параметри розвитку макросоціальної системи (особливості та динаміка характеристик соціальної диференціації, зокрема розшарування за майновими ознаками, рівнем та співвідношенням грошових і сукупних доходів, обсягами споживання суспільно необхідних матеріально-побутових і соціально-культурних товарів і послуг; рівня освіти; соціальної і трудової мобільності населення в регіональному розрізі; зміст та еволюція підходів до визначення обсягів і структури держзамовлення на підготовку робітників і спеціалістів, рівня оплати праці, пільг та соціальних допомог, до оподаткування трудових і рентних доходів, надання первинної та спеціалізованої медичної допомоги, забезпечення житлом низько- і середньодохідних верств, організації доступу до джерел інформації, духовних та історико-культурних надбань) [11–15];

– культурно-ідеологічні (спосіб життя соціальних груп і верств, успадковані та сприйняті родинні, суспільні й релігійні настанови гідної суспільно-економічної та побутової активності, зміст ідеологій загальнонаціональної та етнічної самоідентифікації населення в аспектах толерантного ставлення до представників інших народів, культур і релігій, можливостей та засобів асиміляції в суспільстві, зокрема прийнятних видів і механізмів економічної діяльності та співпраці).

В умовах глобалізації суспільно-економічних процесів функціонування країн і національних господарств, які перебувають на неоіндустріальній стадії розвитку (зокрема, перехідних економік), до основних тенденцій еволюції соціальних потреб слід віднести такі.

1) В цивілізаційному та суспільствоформуючому аспектах:

– визнання рівності прав людей на фізичний, інтелектуальний, духовний розвиток та суспільно корисну самореалізацію, а також низки основоположних свобод особистості, що передба-

чає створення можливостей для досягнення кожним індивідом вершини піраміди потреб за обов'язкової умови якнайповнішого задоволення їх базових видів у матеріально-побутовому облаштуванні та забезпеченні середовища життєдіяльності;

- глобалізація процесів розвитку, змістового наповнення та ієрархізації потреб у межах країн, їх політичних, та економічних угруповань, а також у світовому масштабі водночас з індивідуалізацією потреб (насамперед, вищих) на особистісному рівні.

2) В суспільно-політичному та організаційно-економічному аспектах:

- конституційне визнання зобов'язань держави щодо їх задоволення в так званому суспільно необхідному обсязі, змістове формування та унормування відповідних гарантій, що передбачає, зокрема, нормативно-правове й цільове фінансове забезпечення (зокрема, стандартизацію і контроль) діяльності з виробництва товарів і послуг, а також із розвитку та удосконалення територіальної організації інфраструктури, призначених для виконання цих зобов'язань;

- реалізація ідеологій наповнення потреб вищих рівнів (пізнавальних, у досягненні професійної компетентності й соціального статусу, задоволеності параметрами особистісної реалізації) спільнотоконсолідуєчим та солідаризуючим змістом, похідними чого є підтримання суспільно-політичної стабільності й національної безпеки, формування солідарних систем соціального забезпечення, створення потенціалу саморозвитку територіальних громад, соціально відповідальна орієнтація бізнесу.

3) У виробничо-технологічному аспекті:

- орієнтація на індустріальні технології задоволення потреб водночас з переходом від масового до індивідуалізованого споживання відповідних товарів і послуг, організованого завдяки маркетингу їх ринків (як невід'ємному елементу адресності державного соціального забезпечення та прибутковості підприємницької діяльності), розвитку інтерактивних форм задоволення потреб (зокрема, торгівлі за каталогами, електронної та виїзної, дистанційних послуг навчання і медичного консультування);

- соціально свідомо оптимізація та редукція матеріально-побутових потреб в інтересах зниження ресурсо- та енергоємності економіки, пом'якшення негативного антропогенного впливу на довкілля.

Висновки. З огляду на основні фактори, закономірності та загальноцивілізаційні тенденції формування, легітимізації і задоволення соціальних потреб політика України у сфері підвищення ефективності капіталізації складових соціально-гуманітарного потенціалу має ґрунтуватися на системі заходів з удосконалення соціального забезпечення і захисту населення водночас зі стимулюванням інноваційної активності суб'єктів господарювання в ланках соціального призначення. Насамперед це передбачає:

- доопрацювання та впровадження на галузевому і територіальному рівні Державного класифікатора соціальних стандартів і нормативів, зокрема в частині їх диференціації за соціально-демографічними ознаками і територіальними коефіцієнтами, що зумовлюються відмінностями регіонів і систем розселення за попитом та ступенем задоволення суспільно необхідних потреб;

- розробку й виконання змістових і часових індикаторів та орієнтирів реалізації зазначених соціальних стандартів (показників рівня і якості життя, територіальних і міжрегіональних відмінностей, раннього попередження несприятливих соціально-економічних тенденцій), обґрунтованих з огляду на можливість їх фінансування бюджетними, суспільними солідарними і приватними ресурсами;

- подальшу реалізацію Державного класифікатора соціальних стандартів і нормативів у нормативно-правовому і ресурсному (фінансовому, матеріально-технічному, кадровому) забезпеченні процесів надання територіальним громадам суспільно необхідних послуг;

- унормування обсягів та процедур захисту і наповнення за рахунок місцевих податків та зборів статей видатків місцевих бюджетів, що фінансують надання населенню суспільно необхідних послуг, споживання яких оптимізує базові умови життєдіяльності, а також стартові транзакційні витрати на здобуття конкурентоспроможної освіти і професії;

- реалізацію законодавчих основ формування і розвитку інноваційних форм просторової організації соціальної інфраструктури, покликаних забезпечити економне витрачання обмежених ресурсів бюджету водночас зі збереженням прийнятної доступності послуг соціального призначення (госпітальних округів і територіальних медичних об'єднань як форм організації, відповідно, спеціалізованої та амбулаторно-поліклінічної допомоги; освітніх округів; базової мережі закладів культури); формуючись у специфічних місцевих умовах, ці структури інтегрують опорні заклади з функцією ресурсних і методичних центрів та керовану периферію в зоні нормативної часової і транспортної доступності, що користується відповідними послугами;

- поживлення процесів поширення поліфункціональних культурно-освітніх закладів (навчально-виховних комплексів, інтегрованих шкіл-бібліотек, клубів-бібліотек, клубів-фізкультурно-спортивних комплексів тощо) як засіб збереження мережі інфраструктури освіти, культури і мистецтв, фізкультури і спорту, доукомплектування її штатів та забезпечення нормативної доступності в системах розселення;

- удосконалення страхових і фінансово-кредитних механізмів задоволення суспільно необхідних потреб населення в житлі, освіті, охороні здоров'я, страхуванні спектру ризиків життєдіяльності (в межах програм і проектів пільгового та іпотечного кредитування будівництва і ремонту житла для фізичних осіб; адресного надання освітніх ваучерів і кредитів, зокрема таких, що підлягають частковому відшкодуванню; становлення системи загальнообов'язкового медичного страхування, оптимізації доступу населення до послуг закладів, де діють лікарняні каси, а також залучених до програм добровільного медичного страхування тощо);

- становлення бюджетно-страхової моделі суспільної охорони здоров'я, що забезпечить нарощування ресурсної бази цієї ланки за рахунок збереження досягнутого рівня її бюджетного фінансування водночас з впровадженням ефективних схем накопичення і витрачання коштів за програмами загальнообов'язкового медичного страхування;

- удосконалення механізмів акумуляції та контролю за витрачанням страхових виплат на загальнообов'язкове медичне страхування непрацюючого населення (осіб у віці, молодшому за працездатний; непрацюючих осіб з обмеженими функціональними можливостями; осіб у віці, старшому за працездатний, на пенсії);

- розвиток у сфері послуг (зокрема, в обслуговуванні побутових і супутніх потреб закладів соціального призначення) приватно-державного партнерства;

- розвиток міжгалузеві інноваційної інфраструктури та кластерів сфери послуг (зокрема, за спеціалізаціями організації дозвілля, рекреаційно-оздоровчого і туристичного обслуговування населення; лікувально-профілактичного та реабілітаційно-оздоровчого обслуговування населення; побутового

обслуговування населення; обслуговування платоспроможного попиту населення на послуги освіти; науково-інформаційного та рекрутингового обслуговування виробничої діяльності; інституційного, правового та фінансового обслуговування виробничої діяльності; матеріально-технічного і побутового обслуговування виробничої діяльності; обслуговування ділового туризму та корпоративної рекреаційно-оздоровчої діяльності), зокрема, з метою інтеграції відповідних структур у регіональні спеціальні економічні зони різного профілю;

– реалізацію програм повномасштабного охоплення районів обласних адміністративно-територіальних утворень і міст мережею підприємств комунального сервісу різних форм власності (зокрема, створених на основі житлово-експлуатаційних організацій), налагодження їх прозорої конкуренції на ринку послуг та взаємодії із представниками замовників, а саме юридичними та фізичними особами, що є власниками і користувачами житлового і громадського фонду;

– подальше впровадження ефективних у ринкових умовах форм самоорганізації власників і користувачів жилих і нежилых приміщень, представлених, зокрема, об'єднаннями співвласників багатоквартирних будинків і садибної забудови та їх асоціаціями; сприяння ОСББ та їх асоціаціям у доступі до методичних послуг та фінансово-кредитних ресурсів технічної допомоги у сфері модернізації ЖКГ;

– реалізацію програм кластерного розвитку територій санаторно-курортного оздоровлення та спеціалізованого туризму (сільського, екологічного, спортивного, медичного тощо);

– визначення джерел рентоутворення в ланках соціального призначення, а також механізмів їх диференційованого оподаткування та передачі частини рентних платежів до бюджетів за місцем розташування відповідних ресурсів і виробництв.

Висвітлені організаційно-економічні зрушення у формуванні та функціонуванні соціальної сфери України та її інфраструктури на рівні систем розселення й окремих територіальних громад сприятимуть усиленню ресурсного забезпечення та створенню умов для послідовного поліпшення якості життя, а також реалізації продуктивного потенціалу населення на тривалу перспективу.

Література:

1. Храмов В.О. Основи управління персоналом / В.О. Храмов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://polka-knig.com.ua/article.php?book=61&article=5893>.
2. Теорія суспільного добробуту та соціально-ринкової економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=488387>.
3. Окландер М.А. Поведінка споживача / М.А. Окландер, І.О. Жарська. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 208 с.
4. Теорії мотивації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://libr.org.ua/book/82/2452.html>.
5. Сидорчук О.В. Особливості формування та перспективи відродження соціального капіталу / О.В. Сидорчук, І.М. Козак // Ефективність державного управління. – 2008. – Вип. 16/17. – С. 377–388.
6. Павліченко П.П. Соціологія / П.П. Павліченко, Д.А. Литвиненко. – К. : Лібра, 2002. – 254 с.
7. Україна на зламі тисячоліть: історичний екскурс, проблеми, тенденції та перспективи / [Т.В. Щокін, М.С. Попович, М.С. Кармазіна та ін.]. – К. : МАУП, 2000. – 384 с.
8. Боронов А.О. О понятиях «общество» и «социальное» / А.О. Боронов, П.И. Смирнов // СОЦИС. – 2003. – № 8. – С. 3–11.
9. Гордей О.Д. Моделі державного регулювання добробуту населення / О.Д. Гордей // Фінанси України. – 2003. – № 11. – С. 51–57.
10. Політична економія / [Г.А. Оганя, В.О. Паламарчук, А.П. Румянцев та ін.]. – К. : МАУП, 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fingal.com.ua/content/view/482/39/1/4>.

11. Макарова О.В. Соціальна політика в Україні / О.В. Макарова. – К. : ІДСД ім. М.В. Птухи НАН України, 2015. – 244 с.
12. Мельничук Л.М. Теоретичні засади формування механізмів державного управління соціальним розвитком регіонів / Л.М. Мельничук // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 18. – С. 98–102.
13. Міщенко Д.А. Удосконалення фінансування соціальної інфраструктури в Україні / Д.А. Міщенко, Л.О. Міщенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 22. – С. 13–16.
14. Надрага В.І. Управління соціальними ризиками: сутність та механізми / В.І. Надрага // Проблеми системного підходу в економіці. – 2016. – Вип. 2 (56). – С. 71–79.
15. Скриньковський Р.М. Соціально-економічна стратегія держави на засадах гарантування соціальної безпеки: механізм формування та проблеми реалізації / Р.М. Скриньковський // Ефективна економіка. – 2015. – № 3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3896>.
16. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях / [М.В. Гельвановский, В.П. Жуковская, И.Н. Трофимова] // Российский экономический журнал. – 1998. – № 3. – С. 67–77.
17. Яковец Ю.В. Рента, антирента, квазирента в глобально-цивилизационном измерении / Ю.В. Яковец. – М. : Академкнига, 2003. – 240 с.
18. Лаврентьева И.В. Комплексный анализ эффективности репродукционного процесса в регионе / И.В. Лаврентьева // Региональная экономика: теория и практика. – 2005. – № 7. – С. 26–32.
19. Шумська С.С. Національний капітал України: оцінки й тенденції / С.С. Шумська // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 4. – С. 23–37.

Богущ Л.Г. Социальные потребности в условиях переходной экономики: закономерности и особенности формирования, реализации, развития

Аннотация. В статье предложена усовершенствованная трактовка термина «социальные потребности», обоснована их структура, выявлены закономерности и факторы формирования, развития и реализации в процессе эволюции технико-технологической базы производства и изменения технологических укладов экономики. Определены приоритетные направления государственной политики в сфере оптимизации среды жизнедеятельности, способной обеспечить надлежащее воспроизводство и стимулировать продуктивную реализацию человеческого и прочих составляющих социально-гуманитарного потенциала Украины.

Ключевые слова: социальные потребности, государство благосостояния, макросоциальная система, социальная политика, переходная экономика, капитализация социально-гуманитарного потенциала.

Bogush L.G. Social needs in a transitive economy: patterns and peculiarities of formation, realization, development

Summary. The article improves the interpretation of the term “social needs”, substantiates their structure, reveals the patterns and factors of formation, development and implementation of social needs in the process of evolution of the technical and technological production basis and changes in economy’ technological modes. The priority directions of the state policy in optimizing the living environment, capable to ensure adequate reproduction and to stimulate the productive realization of human and other components of the Ukrainian socio-humanitarian potential, are determined.

Keywords: social needs, welfare state, macro-social system, social policy, transitive economy, capitalization of the socio-humanitarian potential.

*Воронкова О.М.,**д.е.н., професор,**професор кафедри фінансових ринків,**Університет державної фіскальної служби України**Моренець В.М.,**студент,**Університет державної фіскальної служби України*

ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Анотація. У статті досліджено основні детермінанти пенсійного забезпечення в Україні і світі. Проаналізовано сучасний стан пенсійного забезпечення в процесі реформування пенсійної системи України, а на цій основі обґрунтовано пропозиції щодо його покращення.

Ключові слова: пенсійне забезпечення, пенсійна система, пенсійна реформа, пенсія, пенсійні виплати, Пенсійний фонд.

Постановка проблеми. Успішне реформування національної системи пенсійного забезпечення є важливою запорукою соціально-економічної та політичної стабільності в державі. Від того, наскільки ефективною і правильно організованою є пенсійна система, залежить добробут населення та стан економіки загалом.

Процес здійснення пенсійної реформи в Україні має складний і неоднозначний характер. Низький розмір пенсій, нерівномірний розподіл страхових виплат, постійна нестача коштів для виплати пенсій – ось далеко не повний перелік проблем, які постали перед державою та її громадянами в пенсійній сфері. Нині більшість українських пенсіонерів знаходиться за межею бідності. Тому основною метою пенсійної реформи має стати забезпечення гідного рівня життя пенсіонерів, які протягом свого трудового життя сплачували пенсійні внески, не приховуючи своїх трудових доходів. Проте чинне законодавство про пенсійне забезпечення не вирішує нинішніх проблем і містить низку суперечливих та неоднозначних положень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останніх десятиріч в наукових і політичних колах розвинених держав та країн, що розвиваються, розгортаються дискусії щодо реформування систем пенсійного забезпечення, у центрі яких перебувають пошук найефективніших його механізмів, створення багаторівневих взаємодоповнюючих та взаємопов'язаних пенсійних систем, активне залучення приватного сектору та самих застрахованих до фінансування пенсійних витрат, залучення до процесу пенсійного страхування осіб, зайнятих на тіньовому ринку праці, створення комплексних інститутів соціального захисту пенсіонерів. Питанням реформування пенсійної системи у своїх працях приділяли увагу багато вітчизняних вчених, зокрема М. Бойко, Е. Лібанова, О. Макарова, Б. Надточій, А. Нечай, І. Кравченко, О. Палій, В. Сценко, М. Шаповал. Проблеми пенсійної реформи в Україні сьогодні обговорюють всюди. Проте дотепер як у науковій, так і в практичній сферах триває пошук найкращих рішень щодо ефективного реформування системи пенсійного забезпечення як на державному рівні, так і у світовому масштабі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Новітні українські реалії, які характеризуються загостренням політичної та економічної кризи, зростанням соці-

альної напруги та погіршенням демографічної ситуації в країні, вимагають вжиття нагальних заходів щодо гідного пенсійного забезпечення для українських громадян. В роботі ми представляємо власне бачення сучасного стану пенсійного забезпечення в ході реформування пенсійної системи України.

Мета статті полягає в аналізі основних детермінант пенсійного забезпечення й обґрунтуванні на цій основі пропозицій щодо його вдосконалення в умовах провадження пенсійної реформи в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пенсійне забезпечення – важлива складова соціального захисту населення, від якої залежать добробут громадян, соціальна стабільність та економічний розвиток суспільства. Проте в Україні воно не відповідає вимогам сьогодення, що зумовлено недоліками чинної пенсійної системи та недосконалим механізмом її фінансування забезпечення.

Розглянемо сучасний стан пенсійного забезпечення насамперед на тлі демографічної ситуації в Україні та світі. В Україні і світі продовжується негативна тенденція старіння нації. Пенсіонерів з кожним роком стає все більше. Якщо у 1991 р. частка українців, старших 60 років, становила 18,7%, то сьогодні – 22,1%. Згідно з оцінками демографів у 2036 р. частка пенсіонерів серед населення України досягне 30% і вдвічі перевищуватиме кількість молоді до 14 років. Схожа ситуація склалась і в сусідів України: у Росії частка пенсіонерів становить 29%, у Білорусії – 25% [1].

Нині в Україні на 10 млн. працюючих припадають 12 млн. пенсіонерів. Зазначимо, що розмір середньої пенсії в Україні становить тільки 33% від середньої зарплати, а середня заробітна плата на одну застраховану особу становить 7 351 грн. згідно з даними Кабінету Міністрів України на 30 вересня 2017 р. В інших країнах цей показник значно вищий. Так, у Великій Британії співвідношення між зарплатою і пенсією дорівнює 90%, у Польщі – 58%, у Білорусії – 42%, у Росії – 38%. Досить суттєво по різних країнах варіюється й вік виходу на пенсію.

Пізніше усіх на пенсію виходять японці – у 70 років. Однак при цьому слід враховувати, що жителі японських островів належать до довгожителів планети. Середня тривалість життя японців становить 83,7 років, поляків – 77,5, українців – 71,3, росіян – 70,5. В Україні жінки живуть в середньому на 10 років довше за чоловіків: 76,1 проти 66,3. За показником середньої тривалості життя Україна перебуває на 104 місці у світі [2]. З огляду на той факт, що середня тривалість життя чоловіків в Україні складає 66 років, у разі підняття пенсійного віку до 65 чоловіки отримуватимуть пенсію тільки протягом 1 року. Також зазначимо, що нині в деяких державах планується підвищення пенсійного віку для обох статей: в Росії – до 65, у Польщі – до 67, у США – до 69 років.

В Україні нині за межею бідності живуть близько 60% населення. Про це заявив постійний представник програми розвитку ООН в Україні Ніл Вокер під час презентації звіту ПРООН щодо людського розвитку. Україна цього року залишиться в десятці найбідніших країн за версією американського ділового видання "Bloomberg". У Bloomberg's Misery Index (індекс бідності чи знедоленості), який ґрунтується на прогнозах інфляції та безробіття для 65 країн у 2017 р., Україна займає 7 позицію з прогнозованим індексом 19 [3].

Середня пенсія в Україні, згідно з даними КМУ, становить приблизно 68 доларів (1 828 грн.) [4]. Водночас у країнах Євро-союзу пенсійні виплати в середньому становлять понад тисячу євро. Для більшості європейських пенсіонерів життя на пенсії – це справді відпочинок. Для більшості українських пенсіонерів – школа виживання. Європейські пенсіонери нормально харчуються, подорожують і займаються улюбленими хобі. Наведемо приклад Франції, яка за площею трохи поступається Україні, а за кількістю населення перевищує на 20 мільйонів осіб. Середній розмір пенсії француза становить близько 1 000 євро. Приблизно стільки ж отримують пенсіонери в Італії та Великобританії. Трохи менші пенсії у німців та іспанців. А у мешканців скандинавських країн розмір пенсій вищий. Найкраща ситуація у Норвегії, де середня пенсія становить 2 604 долари на місяць [5]. На цьому тлі країни Східної Європи, на жаль, виглядають бідно. Рівень пенсій в Білорусі, Польщі, Болгарії, Румунії нижче в рази порівняно із Західною Європою. І останньою в цьому списку є Україна. За розміром пенсій Україна не тільки відстає від розвинених країн, але й поступається колишнім республікам СРСР. Українські пенсіонери – одні з найбідніших не тільки в Європі, але й в усьому світі.

До речі, така ситуація в нашій державі була не завжди. До різкого обвалу гривні в 2014 р. розмір середньої пенсії складав приблизно 200 дол. США. Зараз загальна кількість пенсіонерів в країні досягла 12,3 млн. осіб. З них 8 млн. отримують мінімальну пенсію, яка становить 50% споживчого кошика, і знаходяться за межею бідності. Після того як пенсійний вік для жінок досягне 60 років (в 2021 р.), якщо тривалість життя не зміниться, жінки будуть жити на пенсії всього 16 років. Зараз в Україні в середньому чоловіки живуть на пенсії 6,3 років, жінки – 21,1.

В Білорусі середня пенсія за віком становить 157 дол. США. Живуть на пенсії чоловіки 5,6 років, жінки – 20,9. У наших сусідів за населення 9,5 млн. осіб кожен четвертий – пенсіонер. Після підвищення пенсійного віку на 3 роки (в 2016 р.) чоловіки будуть жити «на заслуженому відпочинку» всього 5,6 років, а жінки – 20,9. До цього чоловіки виходили на пенсію в 60 років, а жінки – в 55.

У Польщі середня пенсія складає 460 дол. США. В середньому чоловіки живуть на пенсії 8,2 років, жінки – 20,9. В Польщі чоловіки виходять на пенсію в 65 років, а жінки – в 60. Поступово до 2040 р. планується підвищення пенсійного віку для обох статей до 67 років. Розмір пенсії у Польщі досягає 60% середньої заробітної плати. У Польщі діють кілька рівнів пенсійної системи, при цьому брати участь у другому (накопичувальному) рівні можна за бажанням. Всі, хто отримувє пенсію нижче середнього рівня, мають низку пільг, зокрема на медичне обслуговування і придбання ліків, дотацію на оплату комунальних послуг та проїзд у транспорті.

У Франції середня пенсія становить 1 000 євро. У 2013 р. у Франції пенсійний вік підняли з 60 до 62,5 років і для чоловіків, і для жінок. Загроза економічної кризи змусила уряд Франції в 2017 р. розробити новий законопроект, що передбачає збіль-

шення пенсійного віку до 67 років. Повністю він запрацює з 2023 р. Згідно з даними ВООЗ у Франції чоловіки проводять на «заслуженому відпочинку» 19,4 років, а жінки – 25,4. Щоб розраховувати на максимальний розмір пенсії, необхідно відпрацювати не менше 40 років.

У США середня пенсія складає 1 200 дол. США. В середньому живуть на пенсії американські чоловіки 11,9 років, а жінки – 16,5. Пенсійний вік становить 65 років. Працюючи легально і відраховуючи гроші в державний пенсійний фонд, кожен громадянин США заробляє свою пенсію за 10 років. Загальна федеральна пенсійна програма (Social Security) охоплює майже всіх зайнятих у приватному секторі економіки. Крім того, в США активно діють недержавні пенсійні фонди, які дають змогу в кілька разів збільшити пенсію. Пенсіонери отримують більше 40% від своєї зарплати. Тим, хто заробляв мало, держава доплачує до рівня мінімальної пенсії (800 дол. США на одну людину, 1 100 дол. США на подружню пару). В середньому по всіх штатах розмір пенсії від держави становить 1 200 доларів. Цієї суми достатньо для нормального життя.

У Швейцарії сьогодні найвищий рівень тривалості життя серед країн Європи, а саме 82,5 років. У світі вище тільки у Гонконгу та Японії, де в середньому живуть по 83,5 років. У Швейцарії багато людей, які перейшли за 100 років. Мінімальна пенсія в Швейцарії складає 1 160 франків (1 056 євро), а максимальна – 2 320 франків (2 110 євро).

У Люксембурзі чоловіки і жінки можуть йти на пенсію в 60 років і мають право розраховувати на виплати в розмірі 87% від своїх колишніх зарплат. Середня заробітна плата в країні без урахування податків і зборів становить 4 300 євро. З 1960 р. рівень тривалості життя тут виріс більш ніж на 11 років.

У Швеції для пенсіонерів створені комфортні умови життя. Держава надає людям похилого віку багато преференцій, наприклад сплачує більшу частину їхніх витрат на медицину. Рівень пенсії в Швеції доходить до 80% зарплати.

Як свідчать офіційні дані Державної служби статистики України, середня тривалість життя в країні дорівнює 71,3 років. Цей показник для чоловіків становить 66,3 років, жінок – 76,1 років. Загальний показник країн Європи перевищує український на цілих 10 років. За останнє десятиліття Україна демонструє негативну демографічну динаміку. Ще на початку 2000-х рр. населення країни нараховувало більше 52 млн. жителів. Згідно з даними Державної служби статистики країни до кінця 2017 р. загальна кількість жителів дорівнюватиме 42,3 млн. громадян [6]. Таким чином, виходить, що кожного року населення країни знижується більш ніж на 100 тис. осіб. Основними причинами, що негативно впливають на кількість населення нашої країни і тривалість його життя, є масові міграційні процеси, безробіття, низький рівень життя. Зрозуміло, що миттєво збільшити середню тривалість життя в Україні нереально, але можна це зробити в наступних роках, якісно реформувавши економічну і медичну системи.

Також негативним моментом демографічної ситуації в Україні, що впливає на тривалість життя, є гаснуча з кожним днем народжуваність дітей. Через економічну нестабільність нормальні сімейні пари просто бояться народжувати дітей. З іншого боку, серед непевних сімей народження дітей для отримання відповідних виплат стало звичайним бізнесом.

Змінюючи умови життя для громадян України, забезпечивши безробітних робочими місцями, зробивши економічну складову життя стабільною, можна досягти позитивного приросту тривалості життя. Інакше кількість населення з кожним

роком буде знижуватися, що рано чи пізно призведе до демографічно-пенсійної кризи, що підтверджується даними рис. 1. Як бачимо, до 2010 р. працездатного віку досягало більше людей, ніж пенсійного, а з 2010 р. ситуація кожного року лише погіршувалася. Пік погіршення цієї ситуації прогнозується у 2018 р., коли кількість нових пенсіонерів буде на 283 тис. більше, ніж нових працюючих.

Далі ситуація буде покращуватися і має досягти оптимуму в 2030 р., бо саме на цей рік припадає максимум людей, яким має виповнитися 16 років (це діти, яким в 2014 р. був лише 1 рік), а кількість нових пенсіонерів буде, навпаки, мінімальною, бо в 2014 р. серед людей середнього віку мінімальною за кількістю була саме вікова група 44–46 років. Проте навіть за таких умов в 2030 р. мають бути 517 тис. нових працюючих та 611 тис. нових пенсіонерів, що майже на 100 тис. більше. Таким чином, за умови збереження чинного пенсійного віку кожного року співвідношення між кількістю працюючих і пенсіонерів буде погіршуватися з усіма негативними наслідками цього процесу. Під час аналізування вікової структури населення України у 2017 р. встановлено, що кількість населення віком 10–20 років в декілька разів менша за вікову групу населення 30–40 років, а вікова група 40–50 років теж менша за кількість людей передпенсійного віку.

Наступною ключовою проблемою української пенсійної системи є низькі відрахування до Пенсійного фонду насамперед через низькі зарплати. Розмір соціального внеску становить 22% від фонду оплати праці (ще 2015-го ставка була на рівні 37%, проте з січня минулого року її скоротили). Близько 40% працюючих українців офіційно заробляє мінімальну заробітну плату. Частина зарплати виплачується «в конверті», і податки з неї не відраховуються. Наступне рішення про підвищення мінімальної зарплати додасть до «скарбнички» Пенсійного фонду близько 15 млрд. грн., проте ситуацію це змінить несуттєво.

Старший науковий співробітник Інституту демографії та соціальних досліджень Л. Ткаченко впевнена, що проблема низьких пенсій – наслідок відсталості економіки України. За низьких зарплат не можуть бути високі пенсії. Як зазначає вчений, відсталість української економіки можна помітити навіть за структурою

зайнятості населення: кожен четвертий українець (3,5 млн. осіб) працює в сфері продажів [7]. Крім того, як кажуть експерти, чинна пенсійна система в Україні не відповідає головному критерію – справедливості. Так, середня пенсія судді становить більше 20 тис. грн., народного депутата – більше 15 тис. грн., а більше мільйона пенсіонерів отримують менше 1 600 грн. Крім того, у пенсіонерів, які раніше вийшли на пенсію, виплати менші. У 2008 р. коефіцієнт стажу (показник, який враховують під час розрахунку пенсій) з 1 збільшили до 1,35; старі пенсії не перерахували, а нові стали призначати з урахуванням нового показника.

Пенсії в Україні платяться з трьох джерел: з власних коштів Пенсійного фонду, з дотацій держбюджету на покриття дефіциту бюджету Пенсійного фонду і позик з Єдиного казначейського рахунку. Згідно з оперативними даними ПФУ загальна сума видатків на пенсійні та інші заплановані виплати склала 222,9 млрд. грн. (без урахування проведеної у грудні 2016 р. виплати пенсій січня 2017 р. в сумі 10,4 млрд. грн.), що на 24,0 млрд. грн. більше порівняно з відповідним періодом минулого року. Одночасно з цим збільшились власні надходження ПФУ на 36,9 млрд. грн. З Державного бюджету України на фінансування пенсійних виплат надійшли 98,2 млрд. гривень. Станом на 1 листопада 2017 р. заборгованість Пенсійного фонду перед казначейством становить 48,1 млрд. грн. [8]. Цього року на покриття дефіциту бюджету Пенсійного фонду передбачено 141,3 млрд. грн. В попередні роки ці суми були значно меншими, тому Пенсійний фонд брав позички у казначейства.

Перед казначейством стоїть питання, як Пенсійний фонд з дефіцитом у 141,3 млрд. грн. зможе повернути їм 48 млрд. грн. боргів, і це питання воно намагається вирішити ще з 2009 р. Сума заборгованості разом складає 189,3 млрд. грн. [9]. Латання «дірки» в пенсійній системі в 2016 р. обійшлося Україні в 21% всіх витрат державного бюджету. А через 20–30 років дотації Пенсійному фонду можуть скласти до 40% бюджетних витрат.

Видатки Пенсійного фонду України у 2017 р. становлять 156,15 млрд. грн., що на 10,69 млрд. грн. більше, ніж у минулому році [10]. Динаміку покриття дефіциту Пенсійного фонду України зображено у табл. 1.

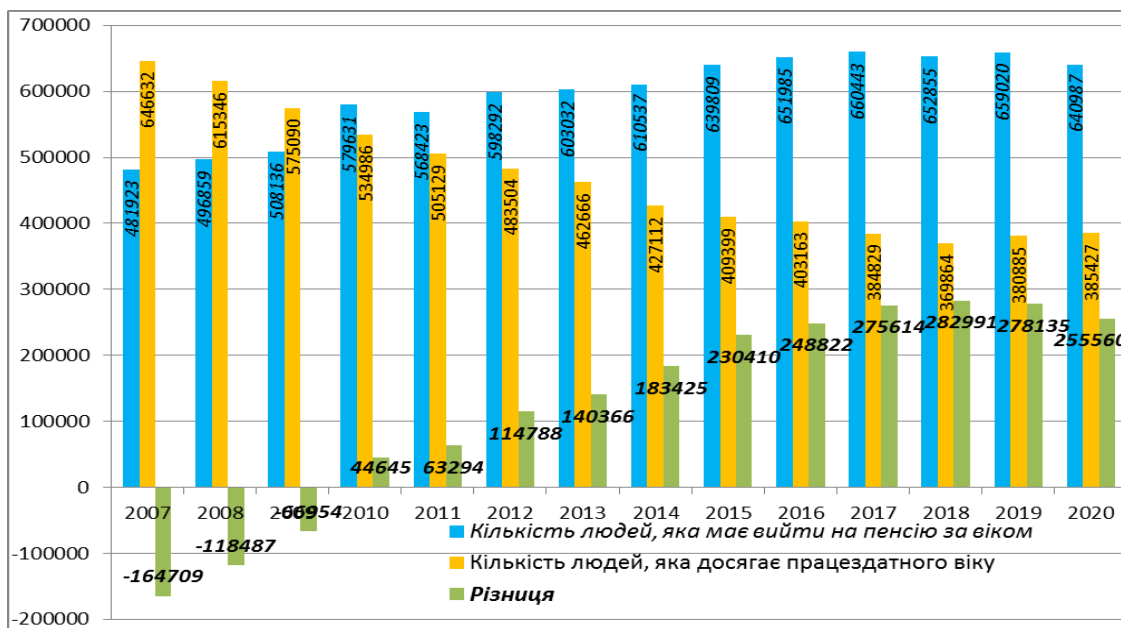


Рис. 1. Демографічно-пенсійна ситуація в Україні в 2007–2020 рр.

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України [6]

Динаміка покриття дефіциту Пенсійного фонду України

Видатки (дотації), млрд. грн.	Роки							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015	2017
	64	58	65	83	87	95	145	156

Джерело: побудовано за даними Пенсійного фонду України [8]

Згідно з даними табл. 1 динаміка дефіциту Пенсійного фонду є зростаючою, адже за останні 7 років видатки держави на покриття дефіциту ПФУ зросли більш ніж на 90 млрд. грн., а також ще мають тенденцію до збільшення в майбутньому.

Зазначене вище підтверджує тезу про те, що реально пенсійна реформа проводиться для того, щоб залатати дірки в Пенсійному фонді для отримання чергового траншу від МВФ. І робиться це не за рахунок зростання економіки, підвищення мінімальних зарплат і, відповідно, збільшення надходжень ЄСВ до Пенсійного фонду, а за рахунок фізичного зменшення кількості потенційних пенсіонерів і зменшення майбутніх пенсійних виплат. Страховий стаж поступово підвищується з 15 до 35 років, а під час підрахунку суми пенсії використовується спеціальний коефіцієнт, який з 1 січня 2018 р. зменшується з 1,35 до 1. Якщо раніше право на пільговий вихід на пенсію у 55 років мали лікарі, вчителі та соціальні працівники, то зараз у них такого права немає. Проте, як і раніше, в 55 років можуть вийти на пенсію судді і прокурори, правоохоронці та військові. Більшості пенсіонерів виплати підвищили на 200–700 грн., що є мізерною сумою порівняно зі зростанням цін і тарифів. Проте і без того найбагатші пенсіонери з максимальними пенсіями отримали величезний бонус від підвищення максимального розміру пенсійних виплат з 10 740 грн. до 13 700 грн., який почне діяти з 1 січня 2018 р.

Висновки. Результати дослідження підтверджують, що ключовими проблемами системи пенсійного забезпечення в Україні є випереджаюче старіння нації та величезний перманентний дефіцит Пенсійного фонду. Тому назріло політичне рішення щодо швидкісного проведення пенсійної реформи для його зменшення, що є умовою отримання чергового траншу від МВФ.

Основними чинниками, що негативно впливають на пенсійне забезпечення в Україні, є низькі відрахування до Пенсійного фонду насамперед через низькі заробітні плати та зменшення кількості офіційно працюючих; високий рівень тіньової економіки; негативна демографічна ситуація; відстала економіка.

За результатами проведеного дослідження можемо запропонувати ключові заходи щодо удосконалення системи пенсійного забезпечення в ході провадження пенсійної реформи:

- розширення бази оподаткування ЄСВ насамперед за рахунок виведення зарплат з тіні та збільшення мінімальних зарплат;
- зменшення розміру спеціальних пенсій у вигляді довічного грошового утримання для окремих категорій громадян;
- проведення аудиту Пенсійного фонду, скорочення витрат на утримання його апарату і передачі фінансування невластивих йому виплат відповідним соціальним фондам;
- створення реєстру фізичних осіб, зокрема одержувачів соціальних виплат і пенсій, а також проведення верифікації одержувачів пенсій;
- запровадження якісних фінансових інструментів, в які будуть інвестуватися відрахування майбутніх пенсіонерів на другому рівні пенсійного забезпечення.

Отже, загалом реформування пенсійної системи в Україні сконцентроване на скороченні хронічного дефіциту Пенсійного фонду, осучасненні пенсійного забезпечення та підви-

щенні ефективності функціонування солідарного рівня пенсійної системи (зокрема, за рахунок своєрідного її поєднання з елементами накопичувальної системи), проте практично не торкається проблеми формування другого та третього рівнів пенсійної системи. Отже, пенсійну реформу важко назвати повноцінною системною реформою, яка кардинально змінить наявну систему пенсійного забезпечення. Також слід враховувати, що формування ефективної пенсійної системи потребує цілої низки реформ в суміжних сферах, зокрема економічній, податковій та соціальній.

Література:

1. Розмір української пенсії порівняли зі світовими показниками [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ukr.media/ukrain/291310>.
2. Офіційний сайт Всесвітньої організації охорони здоров'я [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.who.int/en>.
3. Офіційний сайт "Bloomberg London" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bloomberg.com>.
4. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>.
5. Скільки отримують пенсіонери в Європі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ukr.segodnya.ua/economics/enews/1015840.html>.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Офіційний сайт Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи Національної академії наук України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.idss.org.ua>.
8. Офіційний сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pfu.gov.ua>.
9. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua>.
10. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.

Воронкова Е.Н., Моренець В.Н. Пенсионное обеспечение в условиях реформирования пенсионной системы Украины

Аннотация. В статье исследованы основные детерминанты пенсионного обеспечения в Украине и мире. Проанализировано современное состояние пенсионного обеспечения в процессе реформирования пенсионной системы Украины, а на этой основе обоснованы предложения по его улучшению.

Ключевые слова: пенсионное обеспечение, пенсионная система, пенсионная реформа, пенсия, пенсионные выплаты, Пенсионный фонд.

Voronkova O.M., Morenets V.M. Pension provision in conditions of Ukraine pension system reforming

Summary. In the article the main determinants of pension provision in Ukraine and in the world are explored. The current state of pension provision in the process of Ukraine pension system reforming is analyzed and on this basis proposals for its improvement are substantiated.

Keywords: pension provision, pension system, pension reform, pension, pension payment, Pension fund.

*Ситник Н.С.,
д.е.н., професор,
професор кафедри державних та місцевих фінансів,
Львівський національний університет імені Івана Франка*

*Смолінська С.Д.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри державних та місцевих фінансів,
Львівський національний університет імені Івана Франка*

НАПРЯМИ ПОЛІПШЕННЯ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ДЕРЖАВНОМУ РІВНІ

Анотація. У статті обґрунтовано напрями поліпшення фінансового регулювання розвитку підприємництва на державному рівні. Проаналізовано основні причини, які стримують розвиток підприємництва в Україні. Охарактеризовано прямі та непрямі напрями державного регулювання, на основі яких підприємці зможуть залучати фінансові ресурси для свого розвитку.

Ключові слова: підприємництво, фінансове регулювання, держава, розвиток, прямі та непрямі напрями державного регулювання.

Постановка проблеми. У сучасних умовах підприємницьке середовище в державі потребує нових підходів та принципів державного регулювання, зважаючи на його важливість для розвитку економічної системи, адже умови, в яких функціонують підприємці, здебільшого є критичними і не забезпечують розширеного відтворення діяльності господарюючих суб'єктів. Важливу роль у процесі функціонування підприємств повинно відігравати фінансове регулювання, що забезпечується державою і створює основу для забезпечення суб'єктів господарювання необхідними фінансовими ресурсами. Оскільки в державі спостерігається значна розбалансованість відносин як у сфері підприємництва, так і у фінансовій сфері, то є всі підстави стверджувати про проблеми, що існують у процесі здійснення фінансового регулювання підприємницької діяльності на державному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку підприємництва досліджується в працях багатьох науковців. Зокрема, серед вітчизняних дослідників варто згадати Г. Білоуса, З. Ватаманюка, Л. Воротіну, А. Гальчинського, Я. Жаліла, Ю. Ключка, В. Кредісова, К. Кривенка, О. Кужель, І. Кузнецову, Д. Ляпіна, В. Ляшенка, О. Мазура, Л. Мартиноку, А. Мельника, О. Микитюк, І. Михасюка, Ю. Палкіна, Є. Панченка, С. Панчишина, Ю. Пахомова, А. Поручника, О. Пересяду, П. Пильнову, Н. Прокоповича, В. Савчука, В. Сизоненка, Т. Смовженко, В. Сорокіну, Л. Хмелевську, М. Чумаченку та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З огляду на те, що підприємницькі структури постійно потребують фінансових ресурсів для здійснення своєї діяльності і часто в них виникає потреба залучення додаткових коштів для розширеного відтворення, проблема якісного фінансового регулювання розвитку підприємництва на державному рівні залишається гострою та потребує поглиблених наукових досліджень у цій сфері. Відповідно, пошук шляхів вирішення цього питання є актуальним і визначає напрям дослідження даної статті.

Мета статті полягає в обґрунтуванні оптимальних напрямів підвищення якості фінансового регулювання розвитку під-

приємництва на державному рівні відповідно до тих трансформаційних змін, які відбуваються в українському суспільстві на сучасному етапі його функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. За роки незалежності України було здійснено багато спроб сформувати ефективно діючий механізм державної фінансової підтримки підприємництва, однак така підтримка сьогодні залишається більше декларативною, ніж реальною. Потрібно визнати, що сучасний стан фінансування розвитку бізнесу в Україні не дає змоги активно розвиватися підприємствам. Основною причиною цього є нерозвиненість фондового ринку, інфраструктури фінансово-кредитного ринку та цілеспрямованої державної регуляторної політики.

Фінансове регулювання розвитку підприємницької діяльності як базова функція державного управління повинне створити оптимальні умови для ефективного функціонування підприємств, спонукати їх до розширеного відтворення, забезпечуючи, таким чином, розвиток народного господарства України. Важливим складником такого регулювання розвитку підприємства має стати система його державної підтримки, зміст якої передусім повинен полягати у розробленні та забезпеченні виконання загальнодержавних та регіональних програм розвитку господарюючих суб'єктів.

Подальший розвиток підприємництва та ефективне виконання його функцій потребують суттєвих змін у забезпеченні доступу до фінансових ресурсів, зокрема кредитних, з огляду на значну нестачу його власних коштів. У зв'язку із цим виникає необхідність пошуку ефективних напрямів державної політики для розв'язання проблеми фінансової підтримки підприємства на загальнодержавному та регіональному рівнях та поліпшенню фінансового становища підприємств загалом.

Безумовно, тут не йдеться про прямі вкладення коштів із державного та місцевих бюджетів у статутні фонди або надання підприємствам бюджетних дотацій. Але стимулювання суб'єктів ринкової інфраструктури (банки, лізингові компанії, венчурні фонди, кредитні спілки тощо) мати справу з підприємствами, формування сприятливої податкової політики в державі, сприяння розвитку альтернативних схем фінансування, а також вдосконалення законодавства, яке регулює сферу надання фінансових послуг та форми співпраці малого та великого бізнесу, є, на нашу думку, пріоритетними напрямами державної політики підтримки підприємства. Якщо підприємцям полегшити доступ до фінансових ресурсів, то режим їх функціонування якісно зміниться і деякі завдання державної програми підтримки підприємства вирішаться автоматично.

Вивчення досвіду малого підприємництва в розвинутих країнах свідчить, що ефективне фінансове регулювання розвитку підприємництва з боку держави повинне здійснюватися за такими основними напрямками:

- пряма підтримка розвитку підприємництва;
- непряма підтримка розвитку підприємництва.

Щодо прямої підтримки, то вона повинна здійснюватися шляхом вдосконалення підтримки підприємництва за рахунок бюджетних асигнувань; пільгового кредитування та часткової компенсації відсоткових ставок по кредитах; забезпечення спрощених режимів оподаткування і податкових пільг та вдосконалення нормативного забезпечення функціонування господарюючих суб'єктів.

Щодо непрямой підтримки, то її слід розглядати в контексті поліпшення доступу підприємств до кредитних ресурсів; упровадження механізмів функціонування гарантійних фондів кредитування підприємств; сприяння розвитку альтернативних схем фінансування; підтримки утворення небанківських кредитних інституцій для кредитування підприємств та вдосконалення інфраструктури фінансово-кредитного ринку.

Як свідчить зарубіжний досвід, для ефективної державної підтримки підприємницьких структур засобами бюджетної політики доцільно використовувати основні такі механізми, як бюджетне кредитування, державне замовлення, бюджетні дотації та субсидії. Найбільш ефективною формою державної підтримки бізнесу можна визнати бюджетне кредитування, яке характерне загальними особливостями надання такого роду послуг – платністю та обов'язковістю повернення, що повинні стимулювати підприємців до ефективного використання запозичених у держави коштів. Але вказані особливості реалізуються лише за певних умов: забезпечення реальної відповідальності підприємців-позичальників; контроль уповноважених органів державної влади над цільовим використанням коштів кредиту; наявність ефективної системи повернення кредитів, тобто забезпечення принципу платності.

Поряд із кредитуванням важливо застосовувати механізм державних замовлень, які доцільно використовувати для стимулювання виробництва певного виду продукції, підтримки вітчизняного товаровиробника і стимулювання розвитку суб'єктів підприємництва, які будуть мати гарантії збуту продукції та фінансування своїх витрат. Стосовно бюджетних дотацій та субсидій, то їх варто використовувати для розвитку кадрового, технічного та інформаційного забезпечення підприємств.

Державна підтримка підприємств повинна передбачати й пільгове кредитування та часткову компенсацію відсоткових ставок по кредитах. Фінансова підтримка держави має бути не персонального характеру, а спрямована на сектор у цілому і сфокусована на мультиплікативних схемах часткового забезпечення гарантій під кредитні зобов'язання. Такий підхід дасть змогу уникнути нерівномірного розподілу коштів між суб'єктами господарювання та зловживань у сфері використання кредитних пільг окремими підприємцями.

Питання ефективного оподаткування суб'єктів господарювання є завжди відкритим, тому напрям державної підтримки у контексті пільгового оподаткування малих підприємств вимагає особливої уваги. У реаліях сьогодення застосування податкових пільг, на нашу думку, варто використовувати лише для новостворених підприємств у пріоритетних галузях народного господарства та на обмежений термін, адже пільгове оподаткування істотно впливає на надходження до бюджетів усіх рівнів. Разом із тим воно дасть змогу, образно кажучи, стати на ноги

підприємцям, що розпочали свою діяльність, зі значно меншими зусиллями порівняно з тими, до яких пільгове оподаткування не застосовується. Застосування пільгового оподаткування підприємств повинно мати стимулюючий характер, тим більше це стає важливим у зв'язку з об'єктивними потребами поступового руху до європейської системи оподаткування на шляху до європейської інтеграції України.

Нормативне забезпечення фінансового сприяння ефективного функціонування підприємницького сектора повинно сприяти підвищенню рівня доступності підприємств до фінансово-кредитних ресурсів. Його вдосконалення повинно бути спрямоване на прийняття нових законодавчих актів та узгодження їх норм відповідно до потреб сьогодення.

Попри те, що в Україні загалом сформована законодавчо-нормативна база, яка забезпечує функціонування підприємств, у сфері їх державного фінансового забезпечення залишається невирішеною низка питань. На думку деяких науковців, існує необхідність створити узагальнюючий документ, який містив би законодавчу регламентацію питань щодо підтримки підприємництва, а також щодо функцій, відповідальності та мотивації окремих суб'єктів у процесі підтримки підприємництва, у тому числі фінансово-кредитної. Таким документом може стати Кодекс підтримки підприємництва, в якому значне місце повинні посідати заходи фінансової підтримки.

Загальна структура Кодексу підтримки підприємництва в Україні має включати такі пункти, як загальні положення, державна фінансова підтримка підприємництва, інфраструктура підприємництва та контроль і відповідальність за порушення статей даного Кодексу. Зокрема, стосовно закріплення державної фінансової підтримки, то вона повинна передбачати програми фінансової підтримки підприємництва; ресурсне забезпечення діяльності підприємництва; систему пільг і гарантій із боку державних, регіональних і місцевих органів влади підприємству; бюджетне фінансування заходів підтримки підприємства [1, с. 273].

Прийняття цього документа повинно забезпечити подальший розвиток мережі установ фінансової інфраструктури і, як наслідок, сприяти фінансовому забезпеченню підприємства з боку держави.

Поряд із прямою фінансовою підтримкою розвитку підприємства з боку держави не менш дієвими повинні виступати непрямі способи державного фінансового регулювання діяльності підприємств, серед яких передусім варто згадати поліпшення доступу суб'єктів підприємництва до кредитних ресурсів. Важливий акцент потрібно поставити на інформаційно-консультаційних моментах, зокрема тих, які дають змогу суб'єктам підприємництва володіти більшою інформацією щодо можливостей банківського кредитування [2, с. 7]. Для цього з боку держави необхідно здійснювати розроблення в рамках спільних консультацій із банківськими установами заходів щодо полегшення доступу підприємств до банківського фінансування, зокрема до спеціальних схем кредитування для довгострокового інвестиційного фінансування, включаючи тривалі пільгові періоди, кредитні гарантії в рамках приватно-державних програм, орієнтованих на бізнес, і сприятливі правила прийняття заставного забезпечення. У цьому контексті можна і розширювати поінформованість «інвестиційної готовності» підприємств щодо підвищення здатності підприємств залучати фінансові кошти.

Одним із шляхів розв'язання проблеми гарантування повернення кредитів суб'єктами підприємства є створення

фондів для надання гарантій та порук. Використання послуг спеціалізованих гарантійних фондів дасть змогу отримувати банківські кредити тим категоріям підприємців, що сьогодні взагалі не мають такої можливості, зокрема, підприємцям-початківцям, адже таким чином підвищиться рівень довіри кредиторів (комерційних банків) до позичальників-підприємств, що стане запорукою поліпшення фінансування підприємств. Своєю чергою, це дасть змогу створити повний цикл: отримання гарантії – отримання кредиту – відшкодування відсотків.

Важливу роль у стимулюванні діяльності підприємств повинно відігравати сприяння розвитку альтернативних схем фінансування. Однією з найефективніших форм державної підтримки бізнесу є лізинг, який передбачає надання малим підприємствам обладнання, що гарантує використання грошей у повному обсязі за призначенням. Для розвитку лізингових операцій у сфері малого підприємництва з боку держави передусім необхідно вдосконалити законодавство. Для стимулювання банків вкладати кошти у статутні фонди лізингових та факторингових компаній варто звільнити від оподаткування ту частину прибутку, яка спрямовується на придбання акцій цих компаній. Також варто створити систему пільгового довгострокового рефінансування Національним банком України банківських установ, які активно займаються довгостроковими лізинговими операціями. Ці заходи можуть частково поліпшити ситуацію у сфері лізингового фінансування малого підприємництва, хоча активність лізингових операцій усе ж таки залежить від рівня економічного розвитку держави.

Поряд із лізингом важливим джерелом фінансування малих підприємств може виступати факторинг як один з інструментів фінансового ринку. Для стимулювання розвитку цих операцій у сфері підприємництва слід зменшити оподаткування цих операцій із боку держави.

Утворення небанківських кредитних інституцій для кредитування малих підприємств також є важливим напрямом фінансового регулювання підприємництва з боку держави. Завданням державної ваги є сприяння розвитку кредитних спілок як потенційних кредиторів малих підприємств. Слід удосконалити законодавство, яке регулює діяльність цих кредитних інституцій у напрямі розширення їх повноважень шляхом залучення депозитів і кредитування фізичних осіб, адже тоді спілки будуть мати більше фінансових ресурсів, якими зможе скористатися малий підприємець.

Варто згадати ще такий напрям державної підтримки підприємств, як удосконалення інфраструктури фінансово-кредитного ринку. Для поліпшення взаємодії підприємств та об'єктів фінансово-кредитної інфраструктури з боку держави необхідно вжити заходів щодо забезпечення інформаційної прозорості фінансового ринку, рівноправного доступу учасників до інформаційних потоків на ньому. У зв'язку із цим актуальним є формування єдиного інформаційного простору об'єктів фінансово-кредитної інфраструктури та забезпечення легального та відкритого доступу підприємств до нього. Для того щоб забезпечити доступ до повної і достовірної інформації для підприємств, необхідно розробити інформаційні стандарти, які б відповідали вимогам інформаційного забезпечення, прийнятим на фінансових ринках США та Західної Європи.

Для цього необхідно привести законодавство та нормативно-правові акти у відповідність Міжнародним стандартам бухгалтерського обліку (IASC) та міжнародним стандартам розкриття інформації Міжнародної організації комісій із цінних паперів (IOSCO) та запровадити комплексну систему збору

та розкриття інформації для підприємств про об'єкти фінансово-кредитної інфраструктури.

Окремо слід зосередитися на підготовці фахівців стосовно надання консалтингових послуг із питань участі підприємств в операціях фінансового ринку. Це питання потребує створення комплексної, постійно функціонуючої системи підготовки фахівців із застосуванням сучасних навчально-методичних технологій та використанням міжнародного досвіду у цій сфері, а також забезпечення з боку Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку координації діяльності міністерств та інших центральних органів виконавчої влади, наукових установ та навчальних закладів, об'єднань професійних учасників ринку, науковців у сфері підготовки фахівців із питань фінансового ринку [3, с. 165].

Поряд із розглянутими напрямками державної фінансово-кредитної підтримки розвитку бізнесу потрібно згадати ще низку інших, які, на думку науковців, також заслуговують на увагу. До них варто віднести:

- 1) забезпечення страхування кредитів підприємств;
- 2) надання фінансової підтримки інноваційної діяльності;
- 3) компенсацію витрат на інформаційне обслуговування;
- 4) компенсацію витрат на отримання патентів, захист авторських прав тощо;
- 5) розвиток бізнес-центрів та бізнес-інкубаторів для зменшення накладних витрат підприємств;
- 6) посилення співпраці з міжнародними організаціями та фондами, що стимулюють розвиток бізнесу, як із боку банківських установ, так і державних регулюючих органів;
- 7) збільшення суми коштів, передбачених у державному бюджеті, на компенсацію відсотків, сплачених підприємствами банкам за кредитами, отриманими на інвестиційну діяльність;
- 8) створення системи стимулів легітимізації тіньових доходів;
- 9) посилення фінансового складника економічної безпеки вітчизняних підприємств сектора підприємництва за рахунок доповнення програм підтримки підприємництва розділом та заходами зі зміцнення його фінансової безпеки, а також активізації управлінських функцій регіональних та місцевих органів влади у напрямі формування безпечного підприємницького середовища [4, с. 44].

Таким чином, у напрямі поліпшення фінансового регулювання розвитку підприємництва на державному рівні слід передусім: розробити низку державних заходів щодо підтримки інфраструктури фінансового ринку, розширити номенклатуру використовуваних фінансових інструментів підприємцями, а також стимулювати конкуренцію серед суб'єктів фінансового ринку; забезпечити доступ суб'єктів підприємництва до фінансово-кредитних ресурсів шляхом забезпечення здешевлення кредитування бізнесових проектів; сприяти залученню більш широкого кола представників бізнесу до участі в програмі часткового відшкодування відсоткових ставок за кредитами суб'єктів підприємництва на їх розширене відтворення.

Висновки. Отже, організація успішного бізнесу в нашій країні має базуватися на дієвому фінансовому регулюванні з боку держави, пошуку нових методів фінансування підприємств і створенні орієнтованої на них фінансової інфраструктури. Посилена увага держави, спрямована на розвиток сприятливого підприємницького середовища в країні та забезпечення підприємств достатніми фінансовими ресурсами, дасть можливість господарюючим суб'єктам ефективно функціонувати в нових економічних умовах.

Література:

1. Богун К.В. Організаційно-правове забезпечення фінансової інфраструктури малого підприємництва в Україні. Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). 2010. № 1(48). С. 269–275.
2. Онищенко В. Модернізація як імператив розвитку України. Економіка України. 2011. № 7. С. 4–14.
3. Павлюк Т.І. Тенденції соціально-економічного розвитку : мікрота макроекономічний аспект. Збірник наукових праць ВНАУ Серія «Економічні науки». 2012. № 3(69). С. 162–169.
4. Пріоритети підвищення ефективності транскордонного співробітництва та зміцнення конкурентоспроможності підприємництва західних регіонів України / Т.Г. Васильців, В.В. Борщевський, М.І. Флейчук та ін.; за ред. Т.Г. Васильціва. Львів : ЛФ НІСД, 2010. 168 с.

Ситник Н.С., Смолинская С.Д. Направлення удешевлення фінансового регулювання розвитку підприємництва на державному рівні

Анотація. В статті обґрунтовані напрямки удешевлення фінансового регулювання розвитку підприємництва на державному рівні. Проаналізовані основні причини, сдерживающие

розвиток підприємництва в Україні. Охарактеризовані прямі та непрямі напрямки державного регулювання, на основі яких підприємці зможуть привлекати фінансові ресурси для свого розвитку.

Ключевые слова: підприємництво, фінансове регулювання, держава, розвиток, прямі та непрямі напрямки державного регулювання.

Sytnyk N.S., Smolinska S.D. Directions of financial regulation improving of entrepreneurship development on the state level

Summary. The article is dedicated to the directions of improving the financial regulation of entrepreneurship development on the state level. The main reasons that hinder the development of entrepreneurship in Ukraine are analyzed. The direct and indirect directions of state regulation are described, on the basis of which entrepreneurs will be able to attract financial resources for their development.

Keywords: entrepreneurship, financial regulation, state, development, direct and indirect directions of state regulation.

Андреев М.А.,
аспірант,

Київський національний торговельно-економічний університет

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

Анотація. У статті проаналізовано теоретичні засади фінансового забезпечення розвитку інтелектуального капіталу, надано визначення та основні ознаки інформаційного суспільства, ролі знань, технологій, бренда та інших елементів інтелектуального капіталу в умовах інформаційного суспільства. Доведено необхідність фінансування інтелектуального капіталу для конкурентоздатності підприємств та держави загалом.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, інформаційне суспільство, фінансове забезпечення, фінансування, інновації, інвестиції, знання, людський капітал, видатки.

Постановка проблеми. В епоху стрімкого розвитку інформаційного суспільства постає проблема накопичення та раціонального використання інтелектуального капіталу, а також питання фінансового забезпечення його розвитку. Зараз неможливо здійснювати ефективну діяльність підприємств без технологій, ноу-хау винаходів та знань і досвіду працівників. Оскільки світова глобалізація та швидке перетворення вітчизняної економіки призводять до певної економічно-фінансової нестабільності, яка зумовлює підвищення інтересу до процесів дослідження та використання інформації, то постає питання дослідження джерел фінансового забезпечення інтелектуального капіталу. Також не можна не відзначити, що достатнє фінансування цієї сфери має приводити до підвищення конкурентоздатності країни. Отже, інтелектуальний капітал в умовах суспільства, основним ресурсом якого є інформація, займає дуже високі позиції, бо перебуває на центральному місці у низці питань, пов'язаних із провадженням підприємницької діяльності в країні [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями інтелектуального капіталу, його ролі на підприємствах та в економіці загалом займалися такі вітчизняні та іноземні вчені, як Е. Брукінг, Ю. Буханова, Л. Едвінсон, С. Климко, М. Малоун, І. Радіонова, Е. Скшипек, С. Ушакова. Наукові роботи таких вчених, як І. Боткін, О. Драган, Т. Майорова, С. Ілляшенко, націлені на вирішення питання фінансування інтелектуального капіталу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас нова природа економічного зростання, вирішальна роль у ньому нематеріальних чинників, передусім фінансове забезпечення цих трансформаційних процесів в умовах інформаційного суспільства потребують більш детального дослідження та аналізу, що й зумовило написання наукової статті.

Мета статті полягає в проведенні дослідження фінансового забезпечення розвитку інтелектуального капіталу крізь призму інформаційного суспільства в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш за все для досягнення мети необхідно розуміти значення поняття «інформаційне суспільство». Це суспільство, в якому виробництво і споживання інформації та знань є важливими видами діяльності. Йому притаманні такі ознаки:

1) формування єдиного інформаційно-комунікаційного простору країни як частини світового інформаційного простору;

2) становлення і в подальшому домінування в різних сферах перспективних інформаційних технологій;

3) створення і розвиток ринку інформації і знань на такому самому рівні, як і ринку природних ресурсів, праці і землі, задоволення потреб суспільства через інформаційні продукти і послуги;

4) зростання ролі інформаційно-комунікаційної інфраструктури в системі суспільного виробництва;

5) підвищення рівня освіти, науково-технічного і культурного розвитку за рахунок розширення можливостей систем інформаційного обміну;

6) створення ефективної системи забезпечення прав громадян.

Отже, інформаційне суспільство, яке характеризується проникністю в усі сфери людського життя, має певний економічний, правовий та технологічний фундамент, в основні якого лежить активна глобалізація процесів економіки, політики та культури. Як ми бачимо, прогрес в інформаційних технологіях та спілкуванні змінює наш спосіб життя: як ми працюємо та ведемо бізнес; як ми виховуємо своїх дітей; як ми навчаємось і проводимо дослідження; як ми розважаємось. Інформаційне суспільство не тільки впливає на взаємодію людей, але й вимагає, щоб традиційні організаційні структури були більш гнучкими, більш активними та більш децентралізованими. П. Друкер стверджував, що відбувається перехід від економіки, яка заснована на матеріальних благах, до тієї, що базується на знаннях [8]. М. Порат виділяє первинний сектор (інформаційні товари та послуги, які безпосередньо використовуються у виробництві, розподілі або обробці інформації) та вторинний сектор (інформаційні послуги, що виробляються для внутрішнього споживання державними та недержавними організаціями) інформаційної економіки [9].

Для Д. Белла кількість працівників, що надають послуги та інформацію, є показником інформаційного характеру суспільства. Постіндустріальне суспільство ґрунтується на сервісах. Постіндустріальне суспільство – це те, в якому більшість працюючих або всі працюючі не задіяні у виробництві матеріальних цінностей [7, с. 117].

Однак саме в контексті інформаційного суспільства з'являється поняття інтелектуального капіталу. Відповідно до дефініції Л. Едвінсона та М. Малоун інтелектуальний капітал – це різниця між ринковою вартістю та балансовою

вартістю організації, тобто сума прихованих активів, що не включена в баланс компанії. Таким чином, інтелектуальний капітал є нефінансовим капіталом, що відображає прихований розрив між ринковою і балансовою вартістю [6, с. 61]. Інтерпретація цього поняття і досі є досить контроверсійним питанням, однак ми розуміємо його як знання, навички та виробничий досвід конкретних людей, а також нематеріальні активи, які продуктивно використовуються з метою максимізації прибутку та інших економічних і технічних результатів. Він складається з:

1) людського капіталу (фактори, що дають змогу краще зрозуміти, ким є окремі особи, а саме професійні навички, лідерство, навички міжособистісного спілкування та мотивація);

2) організаційного капіталу (чинники, які тісно пов'язані з організаційною структурою та процесами, такими як корпоративна культура, спілкування, організація, інновації щодо продуктів та технологій, передача навичок та інформаційних систем);

3) споживчого капіталу (створений зовнішніми відносинами компанії з акціонерами, інвесторами, партнерами, клієнтами та постачальниками).

Отже, варто розглянути способи, елементи та можливі позитивні наслідки впровадження належного фінансування інтелектуального капіталу на підприємстві. Спосіб управління інтелектуальним капіталом на підприємстві залежить від прийнятої концепції розвитку інтелектуального капіталу, стратегії компанії та ситуаційних умов, які зумовлюють обсяги та способи фінансування розвитку інтелектуального капіталу.

Процес управління інтелектуальним капіталом на підприємстві включає:

- 1) розробку політики щодо інтелектуального капіталу;
- 2) збереження та зберігання в базі даних інтелектуального капіталу;
- 3) збільшення, поновлення та поширення інтелектуального капіталу;
- 4) захист інтелектуального капіталу;
- 5) моніторинг інтелектуального капіталу.

Користь, якої можна досягти через ефективне управління інтелектуальним капіталом та належне його фінансове забезпечення, має такі складники [2]:

- 1) підвищення вартості інтелектуального капіталу;
- 2) визначення вимог знань, досвіду та кваліфікації на основі прийнятої стратегії;
- 3) усунення можливості повторного вчинення тієї ж самої помилки;
- 4) заохочення інновацій;
- 5) використання знань, зібраних досі;
- 6) краща адаптація навчальних тем до потреб компанії;
- 7) краще використання інформаційних та технічних ресурсів;
- 8) забезпечення розвитку, обслуговування та охорони ресурсів;
- 9) сприяння створенню знань та інновацій через кожного працівника;
- 10) застосування знань для планування та досягнення цілей та завдань;
- 11) обмін знаннями, їх збір та поширення у відповідному місці;
- 12) модифікування діяльності та реорганізація організації так, щоб організація більш ефективно застосовувала знання,

мінімізувала брак знань, розробляла знання, що підвищують цінність продуктів та послуг;

13) управління, створення та контроль майбутніх знань з цією метою;

14) застосування інновацій;

15) результати досліджень і розробок, стратегічні альянси.

Невід'ємною політикою держави на сучасному етапі є формування «знаннєвого потенціалу» та прориву на вищій щабелі «знаннєвого суспільства». В умовах неефективної економіки України слід відходити від неефективного фінансування, за яким спрацьовує множина слабких факторів. Потрібно сприяти здійсненню інноваційного прориву, культивуванню розвитку спеціальних фондів підтримки молодіжного підприємництва в контексті регіональних програм, удосконаленню системи грантів для науково-дослідницьких інституцій та окремих вчених, що базуються на підвищенні ефективності використання своїх інтелектуальних ресурсів за рахунок творчого та креативного потенціалу. Слід удосконалювати і вузівську науку у проведенні науково-дослідницьких розробок, механізми фінансування розвитку науки, підвищення якості проведення наукових розробок, розвиток інтеграційних процесів у науковій сфері, участь у науково-дослідницьких програмах, грантах, підвищенні кооперації праці вчених, приватних фірм і спонсорів, активізацію припливу молоді в науку [3].

Відповідно до даних Державної служби статистики України фінансове забезпечення інтелектуального капіталу на підприємствах України в 2015 році має декілька джерел, зазначених на рис. 1.

Як бачимо, основним джерелом фінансового забезпечення розвитку інтелектуального капіталу на підприємствах є власні джерела, тоді як іноземні інвестиції, державне забезпечення, акумулювання фінансових ресурсів на фондових ринках та краудфандинг в сукупності займають трохи більше 12%. Це свідчить про те, що зовнішні ресурси майже не використовуються.

Проаналізувавши джерела фінансування, можемо дійти висновку, що недостатнє фінансове забезпечення розвитку інтелектуального капіталу пов'язане із загальнонаціональною нестабільністю економічної системи, що знижує привабливість інноваційних проектів. Натомість державне забезпечення не задовольняє потреби сучасного ринку інтелектуального капіталу в Україні. Тому доцільною є оптимізація структури джерел фінансування шляхом використання нових механізмів та інструментів залучення ресурсів.

Необхідно розуміти, що акцентування уваги на власних фінансових ресурсах має значні недоліки та стримує загальний розвиток інтелектуального капіталу як підприємств окремо, так і України загалом. Більш того, альтернативні методи фінансування акумулювання фінансових ресурсів на фондових ринках є ні чим іншим, як шляхом випуску цінних паперів, а краудфандинг – це венчурне фінансування [5, с. 153–154], яке передбачає залучення приватних коштів у розвиток інноваційних проектів або підприємств, сприяючи розвитку інтелектуального капіталу. Воно є справді прогресивним та досить ефективним методом фінансового забезпечення, оскільки дає змогу використовувати можливості інтернет-ресурсів та торговельних інтернет-платформ. Сьогодні краудфандинг є високоєфективним інструментом інвестування. Він є дієвим, доступним та простим як для організації, так і для простих громадян. Багато краудфандингових проектів у країнах Європейського Союзу та інших розвинутих країнах спрямовані на фінансування інновацій. Український

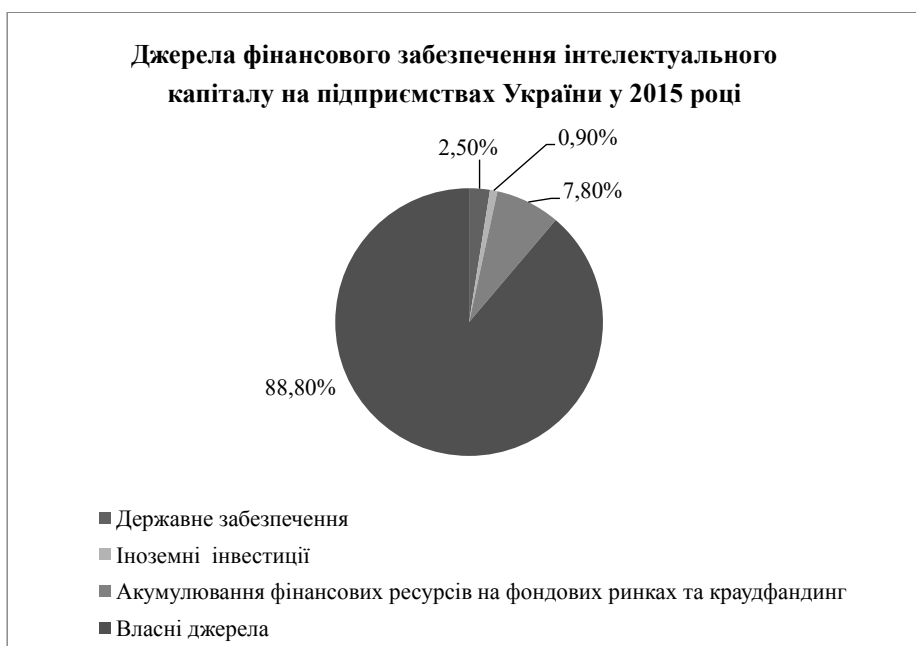


Рис. 1. Джерела фінансового забезпечення розвитку інтелектуального капіталу на підприємствах України у 2015 році

ринок краудфандингу знаходиться лише на етапі зародження, та його не можна порівнювати із закордонними аналогами. Розвиток краудфандингу в Україні є нагальною потребою для розвитку підприємництва різного масштабу, формування та впровадження на виробництві інноваційних продуктів.

Отже, хоча питання фінансування розвитку інтелектуального капіталу останніми роками актуалізується, певне неправильне розподілення коштів, незадоволення потреб ринку і відсутність чітко налагодженої системи не дають замінити застарілі форми, залишаючи стан економіки на попередньому місці.

Роль основних елементів інтелектуального капіталу дедалі збільшується, що так чи інакше передбачає його переоцінку у сфері інформаційного суспільства. Бізнес здійснюється через працівників, «розкручену» торгову марку, передові технології, корпоративну культуру. Вони повинні розумітися як особливий тип потоку знань між людиною, клієнтом та організаційним капіталом, а також як вплив на створення вартості [10, с. 264].

Знання – це активи, отже, як і всіма активами, ними потрібно керувати, а також забезпечувати їх фінансування. І якщо бекграунд підприємства дає змогу партнерам зробити висновок, що з ним легко працювати, то це діловий капітал, переваги якого слід максимально використовувати, усвідомлюючи водночас обмеженість його застосування. Багато компаній фінансують розробку нових технологій, які, як вони вважають, дадуть їм конкурентні переваги [1, с. 149].

Також окремо слід звернути увагу на дуальну освіту та співпрацю освітнього сектору із сектором бізнесу. Досвід інших країн доводить, що поява в кінці минулого століття в Європі університетів дослідницького або бізнесового типу, в яких поєднуються наука і освіта на основі інновацій і принципів якісного управління, є найкращим середовищем та зумовлює інноваційний розвиток. Така модель інноваційного розвитку вперше була запропонована професором Стенфордського університету Генрі Іцковіца. Вона ґрунтується на співпраці закладу вищої освіти з бізнесом та поєднує інновації, нау-

кові дослідження та навчання, дає змогу застосовувати високі технології і виводити їх на нові ринки. Заклад вищої освіти бізнесового типу є «гравцем» ринків освітніх послуг і продуктів, наукоємних послуг та робіт.

Також певні особливості мають компанії, чий товар можуть бути представлені в цифровій формі (наприклад, музика, відеоігри, комп'ютерне програмне забезпечення). Вони здатні здійснювати всі угоди цілком у віртуальному торговому просторі, доставляючи товари за допомогою Інтернету на комп'ютер покупця. Іноді навіть реєструються патенти, які свідомо не принесуть прибутку своїм авторам. Так чому б компаніям не піти альтернативним шляхом і не профінансувати покупку ліцензії на технологію замість того, щоб заново її винаходити? Одним зі способів надійного захисту нових технологій виступає патентування. Працівники вже не зустрічаються віч-на-віч так часто, як раніше, замінивши очний обмін думками електронними посланнями. Для них зникла необхідність бути на роботі щодня, оскільки спілкування з колегами і керівництвом відбувається за допомогою комп'ютеру і мережі. І це теж є важливим в контексті дослідження фінансового забезпечення розвитку інтелектуального капіталу.

Часто додаткові джерела фінансування можуть надходити до комерційних організацій в результаті одержання грантів від держави, іноземних та вітчизняних партнерів на змагальній основі, створення консорціумів університетів і владних інституцій для розширення обсягів дослідницьких робіт. Або ж вони надходять через непряму фінансову підтримку з використанням фінансових інструментів та механізмів для розвитку форм малого підприємництва, а також різні форми субсидування та кредитування інноваційних продуктів.

Особливої уваги заслуговує і питання фінансового забезпечення розвитку працівників підприємств як носіїв одного з головних елементів інтелектуального капіталу, а саме знань та навичок. Реалізувати переваги нових технологічних рішень, коли вони вже є впровадженими, можуть лише кваліфіковані та компетентні працівники, які працюють на підприємстві. Зараз

де-факто відбулась глобальна «модернізація» багатьох сфер виробництва, широко впроваджуються новаті із зарубіжного досвіду, використовуються комп'ютеризована техніка та автоматизовані технології. Тобто працівнику вже доводиться вирішувати не ті завдання, які були раніше, а приймати рішення в різноманітних складних ситуаціях. Тому фінансове забезпечення професійного навчання та підвищення кваліфікації працівників дають змогу значно покращити якість інтелектуального капіталу та стають одним з важливих етапів реалізації інвестицій.

Низький освітній та кваліфікаційний рівень працівників зумовлює виникнення ситуацій, коли бізнес забезпечується кадрами за рахунок запрошення працівників з інших країн. Однак, як наслідок, в цьому разі слід здійснювати надвисоку оплату праці підприємства, тому значно вигідніше фінансово вкладатися у навчання та перепідготовку фахівців з числа вже працюючих на цьому підприємстві. Доказами на користь цієї думки слід вважати можливість як отримувати послуги від кваліфікованих працівників безпосередньо в організації, так і відправляти їх для надання консультацій до інших підприємств за додаткову оплату, що є додатковим прибутком для підприємства.

Враховуючи вищезазначене, важливим вважаємо доведення практичної користі через розгляд необхідності фінансування для підвищення конкурентоздатності. І тут варто акцентувати увагу на тому, що за умови належного фінансового забезпечення розвитку інтелектуального капіталу конкурентні переваги з'являються не лише у підприємства, але й у держави загалом. Однак найбільш цікавим питанням є те, чому забезпечення фінансування інтелектуального потенціалу з високою вірогідністю дає нам право говорити про конкурентоздатність не лише окремо взятого підприємства, але й усієї України? Відповідь полягає в тому, що підвищення конкурентоздатності цілої країни можливе лише через покращення ситуації в окремого суб'єкта господарювання. Тобто це є реалізацією спільної мети через індивідуальну, а, зберігаючи рівень конкурентоздатності, ми зберігаємо рівень людського потенціалу в нашій державі.

Висновки. Дослідження довело, що існує велика потреба належного фінансового забезпечення інтелектуального капіталу в еру інформаційного суспільства. Але через недосконалі механізми розподілення та через нераціональний вибір джерел фінансування розвиток національної економіки досі повільний. Як було доведено вище, фінансування розвитку інтелектуального капіталу необхідне з багатьох причин, але однією з головних є підвищення рівня конкурентоздатності не лише підприємства, але й України загалом. Бо таким чином інтелектуальний потенціал громадян буде спрямований на економічний, технічний і культурний розвиток нашої держави, а не інших. Отже, ефективне фінансове забезпечення основного блага інформаційного суспільства, а саме інформації та знань, має бути впроваджене на підприємствах задля подальшого розвитку економіки. Саме тому дослідження моделей фінансового забезпечення інтелектуального капіталу є перспективним напрямом у науці.

Література:

1. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Э. Брукинг ; пер. с англ. Н. Мишкова ; под ред. Л. Ковалик. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с.
2. Людський капітал: світовий досвід і Україна / [С. Клишко, В. Пригода, В. Сизоненко] – К. : Основи, 2006. – 224 с.
3. Лазаревич А. Становление информационного общества: коммуникационно-эпистемологические и культурно-цивилизационные основания : [монография] / А. Лазаревич. – Мн. : Беларуская навука, 2015. – 537 с.
4. Радіонова І. Економічне зростання за участю людського капіталу / І. Радіонова // Економіка України. – 2008. – № 10. – С. 19–30.
5. Ушакова С. Инвестиционный аспект стимулирования эффективного использования интеллектуального капитала страны: зарубежный и отечественный опыт / С. Ушакова, Ю. Буханова // Наука. Инновации. Образование. – 2015. – № 18. – С. 138–167.
6. Эдвинсон Л. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании / Л. Эдвинсон, М. Мэлоун // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология / под ред. В. Инноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 429–447.
7. Bell D. The Coming of Post-Industrial Society / D. Bell. – NY. : Basic Books, 1998. – 348 p.
8. Drucker P. The Age of Discontinuity: Guidelines to Our Changing Society / P. Drucker. – London : Heinemann, 2003. – 380 p.
9. Porat M. The Information Economy / M. Porat. – Washington, DC : US Department of Commerce, 1999. – 556 p.
10. Skrzypek E. Gospodarka oparta na wiedzy szansą na sukces w doskonaleniu organizacji / E. Skrzypek, G. Greła. – Lublin : Annales UMCS, 2006. – S. 259–273.

Андреев Н.А. Финансовое обеспечение развития интеллектуального капитала в условиях информационного общества

Аннотация. В статье проанализированы теоретические основы финансового обеспечения развития интеллектуального капитала, даны определения и основные признаки информационного общества, роли знаний, технологий, бренда и других элементов интеллектуального капитала в условиях информационного общества. Доказана необходимость финансирования интеллектуального капитала для конкурентоспособности предприятий и государства в целом.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, информационное общество, финансовое обеспечение, финансирование, инновации, инвестиции, знания, человеческий капитал, расходы.

Andreev M.A. Financial provision for the development of intellectual capital in the conditions of the information society

Summary. In the article analyzes the theoretical principles of financial provision for the development of intellectual capital, provides definitions and main features of the information society, the role of knowledge, technologies, brand and other elements of intellectual capital in the conditions of the information society. The necessity of financing intellectual capital for the competitiveness of enterprises and the state as a whole is proved also.

Keywords: intellectual capital, information society, financial provision, financing, innovation, investment, knowledge, human capital, expenditures.

Васильчишин О.Б.,

к.е.н., доцент,

докторант кафедри податків і фіскальної політики,
Тернопільський національний економічний університет

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ: ПРОБЛЕМА ПЛЮРАЛІЗМУ ПІДХОДІВ

Анотація. У статті розкрито проблему неоднозначності підходів до визначення економічної сутності фінансової безпеки банківської системи. Визначено, що важливим є забезпечення стійкості фінансової складової у безпеці комерційного банку. Крім цього, в контексті проблеми встановлено, що сучасні банки функціонують і як комерційні установи, і як елемент економічної системи держави, що повинен забезпечити стабільні умови для нормального її функціонування і підвищення рівня життя населення. Розкрито зміст економічних основ фінансової безпеки банків через базові постулати її формування. З урахуванням окреслених постулатів, що формують економічну сутність фінансової безпеки, визначено певну економічну платформу фінансової безпеки банку як детермінант безпеки банківської системи.

Ключові слова: безпека, фінансова безпека, банк, стійкість банку, фінансова безпека банку, загрози фінансової безпеки, економічна сутність фінансової безпеки банку.

Постановка проблеми. Серед проблем захисту банківської діяльності від загроз зовнішнього і внутрішнього характеру все більш актуалізується необхідність створення системи фінансової безпеки. Для комерційних банків особливо значущими є такі умови ефективної і безпечної діяльності, як, зокрема, забезпечення повернення кредитів, підвищення прибутковості, підтримання ліквідності, зниження банківських ризиків.

Саме тому розглядати економічну сутність фінансової безпеки банку необхідно невіддільно від функціональних особливостей банківської діяльності. Зазначимо, що проблеми функціонування банківської системи та механізму надання банківських послуг повною мірою відображають рівень і характер розвитку продуктивних сил суспільства. Всі ці аспекти функціонування банків в суспільно-економічній формації регулюються рамками національного та міжнародного законодавства. У зв'язку з цим певний науковий інтерес викликає трансформація підходів до розуміння економічної сутності фінансової безпеки комерційного банку та його значущості в системі суспільних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами фінансової безпеки суб'єктів господарювання загалом і банків зокрема займаються багато вітчизняних і зарубіжних вчених. Так, фінансова безпека як один зі складників економічної безпеки суб'єкта господарювання з відповідними інструментами управління розглядається в наукових працях І.В. Багровецької, К.С. Горячевої, М.М. Єрмошенка, Є.М. Івашиної, Л.С. Козак, Л.А. Некрасенко, Ю.М. Рибалки, І.В. Чібісової. Водночас фінансову безпеку як самостійний об'єкт управління, що здатний ефективно використовувати свій ресурсний потенціал, розглядають О.В. Ареф'єва, Є.К. Бондаренко, В.С. Домбровський, О.С. Журавка, А.О. Єпіфанов, В.І. Мунтіян, Т.Б. Кузенко

О.Л. Плachtун, а також Ю.Б. Кракос, Р.О. Разгон.

Фінансову безпеку як певний фінансовий стан суб'єкта господарювання, який характеризується відповідною стійкістю до зовнішніх і внутрішніх загроз, розглядають І.О. Бланк, О.І. Воробйова, О.Е. Пономаренко, І.В. Нартова, Я.О. Кіріченко та інші науковці.

Фінансову безпеку як діяльність суб'єкта з управління ризиками, як підхід до визначення сутності реалізовано в наукових працях О.А. Кириченка, І.В. Кудрі, А.І. Бартиша, В.І. Куцика.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте досі відсутні єдині підходи до сприйняття та оцінки загроз фінансової безпеки національної економіки загалом та банківської системи зокрема.

Мета статті полягає в теоретичному узагальненні плюралістичних підходів до визначення економічної сутності фінансової безпеки і на основі результатів узагальнення, окреслення економічного змісту безпеки банківської системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні теоретики і практики економічної безпеки перевагу віддають позиції, за якої для досягнення найбільш високого рівня економічної безпеки банк повинен проводити роботу із забезпечення стабільності та ефективності функціонування основних її складових, до яких відносяться фінансова складова, інформаційна складова, технологічна складова, кадрова складова, правова складова. Тобто фінансову безпеку розглядають і як складову економічної безпеки (праці М.М. Єрмошенка, Д.А. Артеменка, П.І. Мунтіяна, Є.О. Олейнікова та ін.).

Так, більш конкретну позицію, однак з точки зору підприємства має Є.О. Олейнікова, яка визначає фінансову безпеку як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів, що виражене у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості і рентабельності бізнесу, якості управління і використання основних та оборотних засобів підприємства, структури його капіталу, норми дивідендних виплат за цінними паперами підприємства, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського стану підприємства і перспектив його технологічного і фінансового розвитку [22].

Вважаємо, що таке трактування, попри свою комплексність, є нераціональним, оскільки автор пов'язує фінансову безпеку лише з раціональним використанням корпоративних ресурсів, вочевидь, маючи на увазі певні чинники функціонування, що використовуються власниками і менеджерами підприємства для виконання цілей бізнесу. Однак зовсім не враховуються зовнішні, часто об'єктивні чинники загроз.

С.М. Ілляшенко стверджує, що про послаблення фінансової безпеки свідчить зниження ліквідності, збільшення кредиторської та дебіторської заборгованостей, зниження фінансової усталеності тощо [14, с. 13]. Тут визначено лише декілька індикаторів, що відображають вплив певних загроз на діяль-

ність суб'єкта господарювання, але не встановлено, чим є саме фінансова безпека.

І.О. Бланк вважає, що фінансова безпека суб'єкта господарювання – це не що інше, як кількісно і якісно детермінований рівень його фінансового стану, який забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри яких визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його сталого розвитку в поточному та перспективному періоді [7]. Трактуючи фінансову безпеку як рівня фінансового стану неповною мірою формулює сутнісну та методологічну складову цієї дефініції, що надто звужує на перший погляд найбільш розширене трактування.

Фінансову безпеку визначають і як певний стан фінансової стабільності, в якому повинен знаходитися суб'єкт господарювання для реалізації своєї стратегії, який характеризується можливістю підприємства протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам [24, с. 69]. Якщо розглядати фінансову безпеку лише як один зі станів фінансової стабільності, то це суперечить самій сутності поняття фінансової стабільності, тобто ми вважаємо, що саме фінансова стабільність сигналізує про те, що суб'єкт господарювання знаходиться у стані фінансової безпеки, а не навпаки.

Отже, фінансова складова у безпеці є найбільш важливою, оскільки фінансова стабільність свідчить про забезпеченість банку як суб'єкта господарювання власними фінансовими ресурсами, рівень їх використання, напрям розміщення.

Відповідно до розмаїття поглядів дослідників на проблему фінансової безпеки суб'єктів господарювання не менш різноманітними є трактування категорії фінансової безпеки банку.

П.А. Герасимов визначає фінансову безпеку банку через поняття стабільності і стійкості фінансового стану банку. Також вагомим, на думку автора, є ступінь ефективності фінансово-економічної діяльності, рівень контролю за зовнішніми та внутрішніми ризиками, рівень достатності капіталу та ступінь захищеності інтересів акціонерів [10, с. 23].

Комплекс заходів із досягнення максимально можливої платоспроможності та стійкості комерційного банку, ліквідності його балансу, ефективної структури капіталу та найприбутковіших напрямів його вкладень, що одержується шляхом чіткого стратегічного та тактичного планування, аналізу та запобігання загрозам фінансового характеру, розглядається в праці Д.А. Артеменка [3].

Фінансову безпеку банку визначають і як динамічний стан, за якого банк юридично і технічно здатний виконувати та реально виконує властиві йому функції; забезпечує стійкий захист життєво важливих соціально-економічних інтересів громадян, суб'єктів господарювання, суспільства та держави від негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз; володіє потенціалом як для кількісного, так і для якісного зростання, а також має у своєму розпорядженні механізми для реалізації цього потенціалу [33, с. 119].

І.О. Барановський сформулював підхід, за якого фінансова безпека розглядається як сукупність умов, за яких потенційно небезпечні для фінансового стану комерційного банку дії чи обставини попереджені чи зведені до такого рівня, за якого вони не здатні завдати шкоди встановленому порядку функціонування банку, збереженню та відтворенню його майна та інфраструктури і перешкодити досягненню банком статутних

цілей; стан захищеності фінансових інтересів комерційного банку, його фінансової стійкості, а також середовища, в якому він функціонує [5, с. 12].

У концепції економічної безпеки України, розробленій Інститутом економічного прогнозування при Національній академії наук України, під фінансовою безпекою розуміють захищеність фінансових інтересів суб'єктів господарювання на всіх рівнях фінансових відносин [2, с. 56].

Фінансова безпека банку – це такий стан банку (банківської системи загалом), що характеризується здатністю протистояти можливим зовнішнім і внутрішнім загрозам банківської діяльності завдяки комплексу правових, організаційних та управлінських заходів для забезпечення нормального функціонування та розвитку в умовах дестабілізуючого впливу навколишнього середовища та захищеності фінансових інтересів зацікавлених сторін (власників, клієнтів, працівників, керівництва, держави) [16, с. 26]. Відповідно, основною метою фінансової безпеки банку є забезпечення конкурентоспроможності як окремого банку, так і банківської системи загалом на ринку банківських послуг і недопущення можливості отримання збитків або втрати частини прибутків унаслідок реалізації внутрішніх та зовнішніх загроз.

Існують трактування, у яких поєднуються як рівноцінні компоненти фінансова та економічна складова безпеки. Так, О.А. Євченко розглядає фінансово-економічну безпеку банків як такий фінансовий стан, який характеризується збалансованістю системи фінансових показників, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, що дає змогу своєчасно та в повному обсязі виконувати взяті на себе зобов'язання, забезпечує ефективний розвиток банку в поточному та наступних періодах [12, с. 52].

С.М. Побережний вважає, що ключовими характеристиками фінансової безпеки банків є такі [27, с. 11]:

- забезпечення рівноважного і сталого фінансового стану банку;
- сприяння ефективній діяльності банку;
- можливість на ранніх стадіях визначити проблемні місця в діяльності банку;
- нейтралізація криз, запобігання банкрутствам.

За результатами огляду позицій багатьох дослідників ми дійшли висновку, що найбільш важливою і складною є проблема забезпечення фінансової складової у безпеці комерційного банку, тому що в стійкому фінансовому середовищі банк працює ефективно і має достатні кошти для вирішення завдань щодо захисту інформації, охорони співробітників банку, залучення в усі структури висококваліфікованих фахівців.

З іншого боку, фінансова складова – це результуюча всіх інших складових, її високий рівень зумовлюється успішністю дій за іншими складовими. Отже, трактуємо фінансову безпеку банку як детермінант економічної безпеки банківської системи.

Фінансову безпеку банківської системи загалом та її окремих складових слід розглядати у двох аспектах. По-перше, з точки зору фінансових наслідків її діяльності для країни загалом та клієнтів і контрагентів зокрема. По-друге, з точки зору недопущення та відвернення явних і потенційних загроз фінансовому стану всієї банківської системи країни, НБУ та вітчизняним комерційним банкам [31].

Отже, погоджуємося з думкою про те, що безпека банківської системи – це спроможність банківської системи стабільно і надійно забезпечувати фінансову самостійність держави, ефективно формувати, зберігати від надмірного знецінення та раціонально використовувати фінансові ресурси країни для

забезпечення її соціально-економічного розвитку та обслуговування фінансових зобов'язань [1].

Як зазначають окремі дослідники проблеми діяльності сучасних банків, функція банківської діяльності, на відміну від функції банку, характеризує банк як абстрактну економічну структуру з макроекономічних позицій, з позицій її місця в економічній системі загалом і впливу на все економічне середовище, в якому банк функціонує, а також враховує мікрорівень, характеризуючи залежність діяльності всередині банку від зовнішніх умов [17, с. 152].

Економічна природа банку дає йому законодавче право надавати фінансові послуги, які, відповідно до законодавства, належать виключно до банківської діяльності.

Водночас нова реальність полягає в тому, що комерційні банки функціонують в якісно іншій сфері фінансових і банківських послуг, заснованій на кредитно-депозитному фінансовому посередництві. Можна погодитися з теоретиком банківської справи, професором Дж. Сінки, який вважає, що технологічні зміни в банківській сфері сприяють зміні структури ринку фінансових послуг. Майбутню форму фінансових послуг визначає взаємодія нових технологій з фінансовими інноваціями і процесами поширення нових банківських продуктів. Банки розширюють горизонти сфери надання традиційних продуктів і виходять на нові сегменти системного збуту фінансових і банківських послуг [29]. На думку П.С. Роуза, існують дев'ять функцій сучасного банку, такі як, зокрема, кредитна, функція інвестиційного планування, функція платежів і розрахунків, ощадна, функція управління потоками готівки. Також дослідник зазначає, що банківська система не може функціонувати без існування банківського ринку, концентрації банківських ресурсів і торгівлі банківськими продуктами. Розвиток банківських послуг, конкуренції в кредитній та інвестиційній сферах фіксує зрілість товарно-грошових відносин в суспільстві [28]. Г. Асхауер виділяє такі функції банків як кредитних установ, як трансформація строків, трансформація розмірів грошових сум, трансформація ризику [9, с. 11].

В.М. Усокін зазначає, що комерційні банки відносяться до особливої категорії ділових підприємств, що одержали назву фінансових посередників. Вони залучають капітали, заощадження населення та інші вільні грошові кошти, що вивільняються в процесі господарської діяльності, а також надають їх у тимчасове користування іншим економічним агентам, які потребують додаткового капіталу [32].

Отже, діяльність банків має двоїтий характер, тобто, з одного боку, банки як комерційні установи зацікавлені в отриманні максимального прибутку, а з іншого боку, будучи важливим соціальним інститутом та основною ланкою фінансової інфраструктури національної економіки, саме вони повинні забезпечити стабільні умови для нормального функціонування держави і підвищення рівня життя населення.

Як елемент банківської системи сприяють економії суспільних витрат обігу, сприяючи тим самим прискоренню оборотності грошей, прискоренню розрахунків тощо.

Однак слід зазначити, що тенденція розширення функцій банків в сучасних умовах продовжується. Для зміцнення своїх позицій на ринку вони активніше надають нехарактерні для себе послуги, проникаючи в нетрадиційні для них сфери фінансового підприємництва, тим самим підвищуючи свою роль і значення в житті сучасного суспільства.

На сучасному етапі розвитку економічних відносин фінансова глобалізація, вільне переміщення капіталів, ресур-

сів та інформації в рамках зональних і світових ринків стали основними рисами світового економічного середовища, в якому функціонують сучасні банки.

Ці тенденції розвитку світової економічної системи сприяють зростанню рухливості банківських капіталів, появи нових банківських операцій, що відповідають запитам клієнтів, що суттєво змінилися, розвитку інвестиційного банківського бізнесу, уніфікації і стандартизації бізнес-процесів в рамках національних і світових банківських систем.

Тому банківська система будь-якої країни з її специфічними рисами не може функціонувати ізольовано, оскільки вона входить до світової банківської системи та є її складовою. Тому будь-які зміни, які відбуваються у світовій банківській системі в ході її еволюції, відбуваються на процесі функціонування національної банківської системи [23, с. 22].

Банківська система найчастіше розглядається як поняття, яке характеризує певну сукупність банків, які обслуговують потреби економічних суб'єктів. Банки утворюють той блок системи, який дає змогу виконувати властиві їй функції в економіці.

За інституційним підходом банківська система є певною сукупністю банків, небанківських кредитних установ і банківської інфраструктури, що забезпечують її стійкий розвиток.

Однак система не може виступати тільки як сукупність банків. Система за своїм змістом потребує збереження цілісності, налагодження взаємозв'язків елементів з метою виконання нею певної ролі в економіці.

З огляду на це дослідники виділяють функціональний підхід, за яким банківська система розглядається через призму діяльності банків, їх операцій, організацію банківської діяльності та її регулювання [4]. Отже, у певному розумінні банківська система є поєднанням інституційного та функціонального принципів під час розкриття її змісту.

Сьогодні банківські установи шукають нові методи забезпечення власної стійкості. Усвідомлюючи місце та роль банків у розвитку національної економіки, центральні банки світу збільшують значення коефіцієнтів достатності капіталу, а комерційні банки, відповідно, ускладнюють системи управління ризиками, підсилюють продуктову і географічну диверсифікацію своїх продуктів і послуг.

Світова практика показує, що банки починають довіряти власну безпеку, продаючи частину своєї системи управління ризиками іншим банкам, створюють спеціальні резерви під оцінений ризик наданого кредиту, підсилюють диференціацію своєї діяльності, зокрема за допомогою переплетення банківського і страхового бізнесу, розширення інвестиційної банківської діяльності, включаючи трастове управління.

З урахуванням розмаїття підходів до сутності безпеки банків, а також визначення місця та ролі банківських установ у розвитку економіки для формування комплексного підходу до встановлення економічних основ фінансової безпеки банків доцільно використати певну систему постулатів, зокрема таких.

1) Економічна сутність фінансової безпеки знаходиться у безпосередньому взаємозв'язку з економічним змістом функціонування банківських установ, оскільки фінансову загрозу слід розглядати як економічну категорію, яка відображає певний тип відносин між суб'єктами економічної системи (у цьому разі – банківської системи).

Варто зазначити також, що функціонування банківських установ незалежно від рівня капіталізації, обсягу активів без

можливих економічних загроз не існує. Це об'єктивна реальність у діяльності сучасних фінансово-кредитних установ в середовищі, яке постійно трансформується. Суб'єктивна оцінка усіх можливих загроз та ризиків є детермінованою, тобто менеджери банку можуть сприймати певні події чи обставини і як абсолютну загрозу, яка може привести до краху, і як попередження, в результаті якого можуть виникнути небажані відхилення від вибраної мети розвитку, і як реальну можливість отримання додаткових переваг. Таким чином, в сучасних умовах пошуки стратегічно ефективних з точки зору фінансової безпеки моделей розвитку банківської системи тривають.

2) Наявність системи забезпечення фінансової безпеки дає можливість отримання додаткових позитивних економічних результатів. Водночас відсутність такої системи унеможливає функціонування та призведе до зниження ефективності діяльності банківських установ, оскільки можливими є прояви загроз, що порушують їх економічну стійкість.

У контексті дослідження перш все зауважимо, що поняття «стійкість банку» не є якимось новим, воно часто вживається як у теорії, так і в практиці банківської справи. Його використовують для вираження результативності розвитку діяльності кредитної організації. Набір характеристик, які при цьому використовуються, настільки широкі, що дослідники, обговорюючи цю проблему, не знаходять однозначного визначення сутності стійкості. Підставою для цього є співвідношення між стійкістю і тими індикаторами або факторами, які визначають її існування. Безсумнівно, тільки з'ясувавши сутність поняття «стійкість банку», можна визначити і набір показників, і перелік факторів, які спричинять порушення стійкості, а отже, порушують фінансову безпеку.

3) Передумовами порушення фінансової безпеки будь-якого суб'єкта господарювання є наявність незадовільних результатів діяльності, відсутність достатнього ресурсозабезпечення, кадрового забезпечення, нерациональна організаційна складова процесу управління, а також відсутність чіткої методології в ідентифікації та прогнозуванні виникнення можливих загроз.

Розкриваючи сутність цього постулату, звернемо увагу на те, що основним завданням банку є максимізація коштів акціонерів за дотримання допустимого рівня ризику. Водночас надійність і прибутковість банку суттєво впливає на добробут країни, зокрема на діяльність кожного господарюючого суб'єкта. Отже, у процесі забезпечення фінансової безпеки необхідними стають якісний аналіз фінансових результатів діяльності та ефективне управління фінансовими ресурсами банку.

Мотивацією менеджменту банку для формування ефективної кадрової політики повинне стати розуміння того, що людські ресурси для банку є його стратегічним ресурсом і неможливо досягнути поставлених цілей без забезпечення управління кадрами на належному рівні. Кадри – стратегічний ресурс банку, оскільки висококваліфіковані і мотивовані працівники є невід'ємною складовою у функціонуванні сучасного конкурентоспроможного банку. Базовими принципами в управлінні людськими ресурсами з точки зору забезпечення фінансової безпеки є максимальне розкриття потенціалу працівників, виокремлення їх як ключового чинника, що визначає ефективність використання всіх інших ресурсів банку.

Водночас вагомим в контексті означеної проблеми фінансової безпеки є ускладнене завдання, що пов'язане з неефективним менеджментом, а саме неправильний вибір моделі організаційної структури. Організаційна структура, яка не відповідає

бізнес-моделі банку, призводить до надто тривалого процесу прийняття управлінських рішень, що загалом сприяє уповільненню бізнес-процесів і знижує конкурентоспроможність банку на ринку банківських послуг.

Саме тому об'єднання посадових позицій в підрозділах повинне відбуватися щодо групування знань і навичок співробітників, процесу і виконуваних ними функцій, часу роботи, випуску продуктів і послуг, місця проведення операцій, які обслуговують клієнтів [20, с. 10].

Зауважимо також, що з точки зору методології ідентифікації фінансових загроз банк є складною відкритою динамічною системою, що знаходиться в процесі постійного ресурсного обміну із зовнішнім середовищем. І.О. Бланк стверджує, що найважливішою вихідною передумовою формування системи фінансової безпеки є саме ідентифікація. Він вважає, що від того, наскільки точно і повно ідентифіковано склад загроз, оцінено рівень інтенсивності їх прояву та можливого збитку, залежить ефективність побудови всієї системи фінансової безпеки [7, с. 49].

Оскільки загрози характеризуються різноманіттям прояву, з метою їх найбільш змістовної ідентифікації під час формування системи фінансової безпеки банку необхідно здійснити їх класифікацію за якомога більшою кількістю ознак. У науковій літературі представлено різні ознаки класифікації видів загроз для фінансової безпеки суб'єкта господарювання (табл. 1).

Розглянуті класифікаційні ознаки загроз спрямовані на формування системи забезпечення фінансової безпеки. Ефективність побудови такої системи для банку залежить від своєчасності і повноти визначення майбутніх втрат.

Водночас попередження та раннє реагування є можливим лише завдяки тому, що в банку під час проведення значних за обсягом операцій діє прогноз-система, тобто всебічне дослідження специфіки операції та виявлення факторів можливих ризиків. Базовим елементом такої системи є ідентифікація факторів банківських ризиків.

Перебуваючи у стані невизначеності, можливої зміни як внутрішніх, так і зовнішніх чинників діяльності, менеджмент банку приймає ризикові рішення в умовах гострої конкуренції, вживаючи заходів запобігання прогнозованих небезпек і нейтралізації наявних загроз, забезпечуючи тим самим ефективну систему ідентифікації досягнення стратегічних цілей розвитку.

4) Фінансова безпека безпосередньо пов'язана зі збалансованістю грошових потоків.

Окремі дослідники вважають, що найбільше значення у діяльності суб'єкта господарювання має прибуток. Але П. Друкер у своїй праці "Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles" доводить, що насправді він є вторинним, а грошовий потік має значно більше значення у діяльності суб'єкта господарювання [34].

Під час формування фінансового менеджменту як самостійної галузі знань (кінець 50-х – початок 60-х років ХХ століття) концепція збалансованості грошових потоків стала однією з базових концепцій. Відповідно до цієї концепції гроші, що знаходяться в постійному русі, утворюють грошовий потік зі своїми параметрами. Тобто оцінка цього грошового потоку передбачає його ідентифікацію, визначення його тривалості та виду, а також визначення чинників, що формують елементи грошового потоку.

Вагомим тут є вибір коефіцієнта дисконтування, що дає змогу зіставити елементи потоку, які генеруються в різні моменти часу, здійснити оцінку ризику, пов'язаного з цим пото-

Класифікаційні ознаки загроз фінансової безпеки суб'єкта господарювання

Автор	Класифікаційні ознаки загроз фінансової безпеки
Т.Г. Васильців, В.І. Волошин, О.Р. Бойкевич, В.В. Каркавчук [8]	місце виникнення; ставлення до загроз; ступінь важкості наслідків; об'єкт посягань; можливість здійснення; форма збитку; тривалість дії; частота дії; рівень прогнозованості; можливість попередження; суб'єкт загроз
Х.К. Мірза-заде [18]	масштаби фінансово-господарської діяльності; рівень ведення бізнесу
О.М. Підхомний, Н.О. Микитюк, І.П. Вознюк [26]	джерело виникнення; рівень тяжкості наслідків; рівень вірогідності; стадії діяльності; об'єкти посягань; суб'єкти загроз; форми збитку
Л.А. Запорожцева [13]	загрози втрати ліквідності; загрози втрати фінансової самостійності; загрози зниження ефективності діяльності, втрати прибутковості і здатності до самоокупності та розвитку; загрози нестійкого розвитку в результаті недотримання «золотого економічного правила»; загрози нарощування боргів з причини уповільнення інкасації дебіторської заборгованості; загрози неплатоспроможності; загрози зниження вартості
І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко [19]	безпосередність впливу; ступінь сформованості; можливість виявлення; джерела виявлення; об'єкти, яким вони загрожують; масштаб можливого впливу на підприємство; вплив на певний вид діяльності; вид фінансово-економічних інтересів підприємства; тривалість; ймовірність реалізації; розмір ймовірних збитків; можливість передбачення; об'єктивність чи суб'єктивність зумовленості; ступінь їх суб'єктивного сприйняття
Ж.Д. Османов, О.В. Константинов [21]	сила впливу; ймовірність реалізації; форма прояву; тривалість дії; рівні ієрархії; джерела і характер загроз
О.М. Підхомний [25]	сфера дії; характеристика суб'єкта; ресурсна невідповідність; стабільність існування; рівень поширення; масштаби дії; елементи фінансової системи; відображення форм конфліктів у законодавстві; критичність впливу; зв'язок з іншими факторами; актуальність

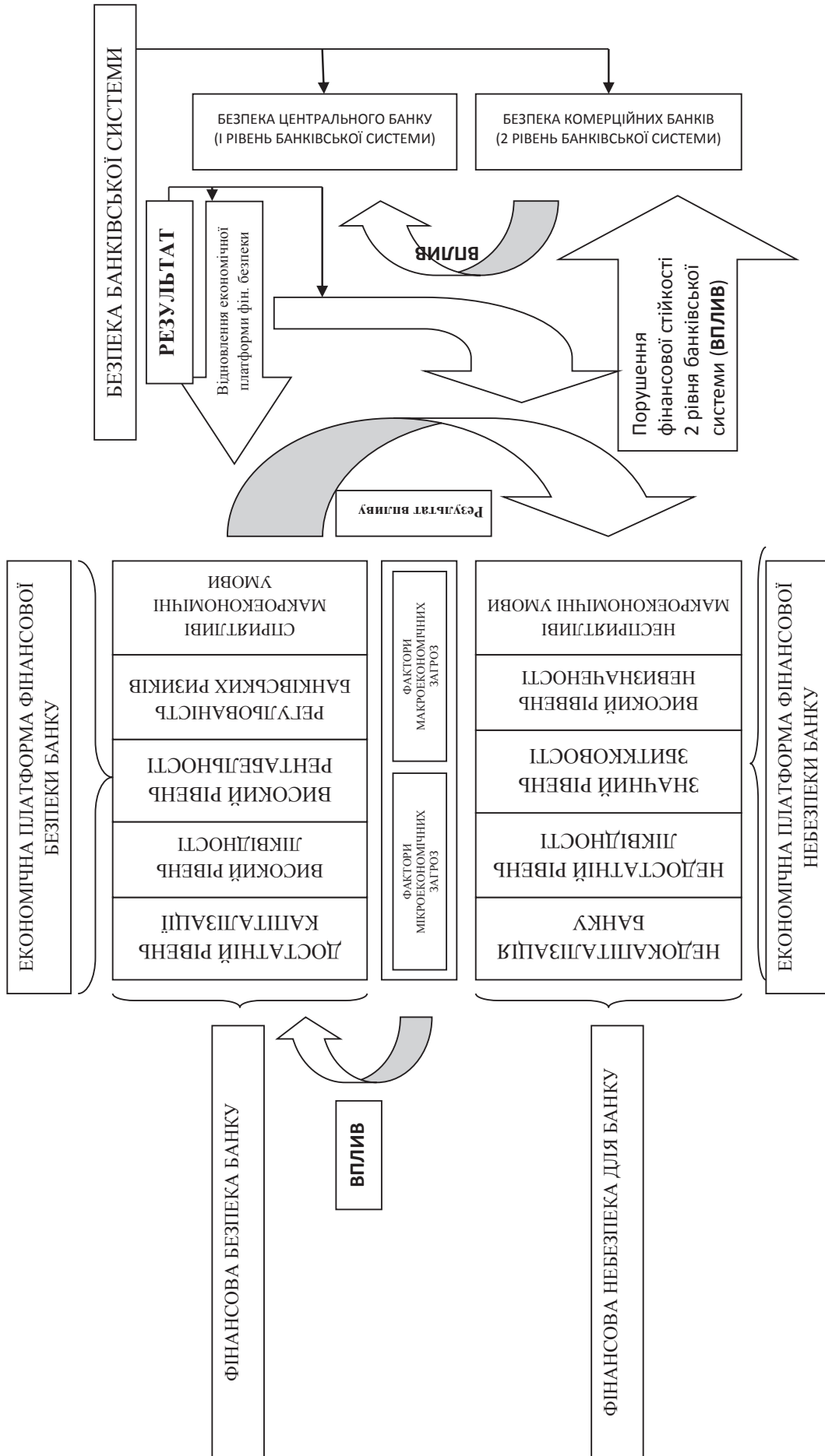


Рис. 1. Економічна сутність фінансової безпеки банку як детермінанта безпеки банківської системи

ком, а також визначити спосіб його обліку [15].

Другий параметр концепції грошового потоку об'єднує її з іншою базовою концепцією фінансового менеджменту, а саме концепцією зміни вартості грошових ресурсів у часі. Сутність її полягає в тому, що грошова одиниця, що є сьогодні, і грошова одиниця, очікувана до одержання через певний проміжок часу, не рівноцінні. Ця нерівноцінність визначається дією трьох основних причин.

1) Інфляція грошового потоку, що викликає природне бажання надійно розмістити їх як прибуткове вкладення, а також пояснює, чому розрізняються гроші, наявні і очікувані до отримання [11].

2) Ризик неотримання очікуваної суми, що виявляється в тому, що будь-який проект, що передбачає надходження грошового потоку в майбутньому, має певний рівень ймовірності бути невиконаним зовсім або виконаним частково [30].

3) Оборотність грошового потоку, що означає, що в обігу грошові кошти можуть генерувати дохід, повертаючись до власника після кожного кругообігу з шуканим приростом [6].

Зазначимо, що грошові потоки банку цікаві з позиції фінансової безпеки не самі по собі, а у площині проблем, що вирішуються за їх допомогою. Так, генерування грошового потоку дає змогу окупати витрати і створювати прибуток, що зумовлює зростання добробуту, розширення потенціалу, збільшення частки на ринку, підвищення конкурентоспроможності.

Однак, опираючись на праці Дж. Майлза і Д. Чої, відзначимо, що існування двох однакових грошових потоків з ідентичними характеристиками, але з різною ціною неможливе [35].

Відсутність можливостей для безризикового арбітражування є центральною парадигмою в рамках теорії рівноважних фінансових ринків в умовах невизначеності. Інтуїтивно цей аргумент зводиться до того, що два активи з абсолютно ідентичними характеристиками повинні мати однакові ринкові ціни в будь-який момент часу. Як би це було не так, то була б можливість отримати безризиковий прибуток за рахунок арбітражування. Закон однієї ціни означає, що ціна портфеля фінансових активів повинна дорівнювати сумі цін складових цього портфеля активів.

Враховуючи окреслені нами постулати, що формують економічну сутність фінансової безпеки, можемо визначити певну економічну платформу фінансової безпеки банку як детермінанта безпеки банківської системи. Під економічною платформою фінансової безпеки банку ми розуміємо усталену сукупність загальнофункціональних елементів, що є життєво важливими у діяльності фінансово-кредитної установи (рис. 1).

Загалом зазначимо, що будь-яка економічна система не застрахована як від внутрішніх, так і від зовнішніх загроз, які пов'язані між собою, а тому разом з економічною платформою фінансової безпеки банку важливо, врахувавши вплив загроз, розглядати економічну платформу фінансової небезпеки для банку.

Висновки. Зміст фінансової безпеки банківської діяльності включає вжиття організаційно-управлінських, режимних, технічних та профілактичних заходів, що гарантують якісний захист прав та інтересів банківської установи, зростання статутного капіталу, підвищення ліквідності активів, забезпечення повернення кредитів, збереження фінансових та матеріальних цінностей. Звідси випливає, що процесом забезпечення фінансової безпеки банку слід вважати сукупність певних заходів, спрямованих на запобігання шкоди від негативних впливів на економічну безпеку банку. Саме запобігання загрозам, не

тільки явним загрозам економічної безпеки банку, але й потенційним загрозам, є основою функціонування системи фінансової безпеки банку.

Виконання достатньої умови, за якої буде досягнуто абсолютного рівня безпеки і стійкості, переходить в абстрактний стан, до якого слід постійно прагнути. Тобто з позиції філософського змісту процесу досягнення абсолютної фінансової безпеки і стійкості це є нескінченим процесом. Однак це не характеризує означений процес як безнадійний та абсолютно недосяжний, адже певний запас стійкості фінансової системи, який дасть змогу певний час уникати негативних наслідків прояву загроз і встигнути вжити певних необхідних заходів, що дадуть змогу стримати розвиток і поширення кризових явищ в економіці, вочевидь, є цілком реальним і досяжним.

За допомогою глибокого аналізу економічної сутності фінансової безпеки можна сформулювати єдині підходи до сприйняття та оцінки загроз фінансової безпеки національної економіки загалом та банківської системи зокрема. У цьому випадку найбільш ефективно виявить себе механізм прогнозування у взаємозв'язку з інструментами індикативного планування. Водночас застосування індикаторів фінансової та економічної безпеки сприяє висвітленню досить великої кількості сценаріїв розвитку і досить точному визначенню величини загроз у функціонуванні банківської системи.

Література:

1. Розвиток фінансів в умовах відкритої економіки : [монографія] / [М.М. Александрова, Н.Г. Виговська та ін.] ; за ред. О.М. Петрука. – Житомир, 2012. – 416 с.
2. Аналіз діяльності комерційного банку : [навч. посіб.] / за ред. А.М. Герасимовича, Ф.Ф. Бутинця. – Житомир : Рута, 2006. – 599 с.
3. Артеменка Д.А. Механізм забезпечення фінансової безпеки банківської діяльності : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.10 «Фінанси, грошовий обіг, кредит» / Д.А. Артеменка. – Ростов-на-Дону, 1999. – 19 с.
4. Банковская система в современной экономике : [учебное пособие] / коллектив авторов ; под ред. О.И. Лаврушина. – 2-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2016. – 360 с.
5. Барановський О.І. Банківська безпека: проблема виміру / О.І. Барановський // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 1. – С. 7–25.
6. Бланк И.А. Словарь-справочник финансового менеджера / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1998.
7. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия : [учеб.] / И.А. Бланк. – 2-е изд., стер. – К. : Эльга, 2009. – 776 с.
8. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : [монографія] / [Т.Г. Васильців, В.І. Волошин, О.Р. Бойкевич, В.В. Каркавчук] ; за ред. Т.Г. Васильціва. – Львів : Ліга-Прес, 2012. – 386 с.
9. Введение в банковское дело : [учеб. пособие] / под. общ. ред. Г. Асхауэра ; пер. с нем. – М. : Научная книга, 2006. – 629 с.
10. Герасимов П.А. Экономическая безопасность банка: концептуальный подход / П.А. Герасимов // Банковские услуги. – 2006. – № 4. – С. 20–30.
11. Дедкова М.В. Онтологическое исследование теории капитализации / М.В. Дедкова // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2007. – № 7.
12. Євченко О.А. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи / О.А. Євченко // Україна. – 2009. – Вип. 25. – С. 45–52.
13. Запорожцева Л.А. Финансовая безопасность предприятия при переходе на МСФО / Л.А. Запорожцева // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 36. – С. 46–51.
14. Ільяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С.Н. Ільяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3. – С. 12–19.

15. Ковалев В.В. Финансовый анализ / В.В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 1998.
16. Костюченко О.Є. Забезпечення фінансової безпеки банківської системи як складова фінансової безпеки держави / О.Є. Костюченко, В.І. Паталах // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 7. – Ч. 5. – С. 24–27.
17. Меда Н.С. Систематизація функцій банківської діяльності в сучасних умовах / Н.С. Меда // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2014. – № 1 (19). – С. 149–152.
18. Мирза-заде Х.К. Мониторинг и оценка финансовой безопасности организации / Х.К. Мирза-заде // Экономика и управление. – 2009. – № 2. – С. 118–122.
19. Мойсеєнко І.П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства : [навч. посіб.] / І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко. – Львів, 2011. – 380 с.
20. Осипов С.В. Эффективная организационная структура коммерческого банка – основа успешного бизнеса / С.В. Осипов // Финансовая жизнь. – 2014. – № 2. – С. 10–12.
21. Османов Ж.Д. Система угроз экономической безопасности национального хозяйства в современных условиях хозяйствования / Ж.Д. Османов, А.В. Константинов // Лесотехнический журнал. – 2015. – № 1. – С. 250–264.
22. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / под ред. Е.А. Олейникова. – М., 2007. – 288 с.
23. Павлюк О.О. Сучасні тенденції розвитку світової банківської системи / О.О. Павлюк // Науковий вісник Херсонського державного університету – 2014. – Вип. 9. – Ч. 4. – С. 22–25.
24. Перекрестова Л.В. Внешние и внутренние угрозы финансовой безопасности предприятия / Л.В. Перекрестова, Р.С. Папехин // Финансы и кредит. – 2009. – № 16. – С. 68–75.
25. Підхонний О.М. Класифікація чинників фінансової безпеки України: теоретичний і практичний аспекти / О.М. Підхонний // БІЗНЕС-ІНФОРМ. – 2015. – № 1. – С. 284–290.
26. Типологія загроз фінансовій безпеці суб'єктів підприємницької діяльності / [О.М. Підхонний, Н.О. Микитюк, І.П. Вознюк] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vlp.com.ua/files/20_29.pdf.
27. Побережний С.М. Організація діяльності підрозділів банківської безпеки в сучасному комерційному банку / С.М. Побережний. – Суми : ВВП «Мрія-1» ЛТД, 2004. – 54 с.
28. Роуз П. Банковский менеджмент : [учебник] / П. Роуз. – М. : Дело, 1997. – 750 с.
29. Синки Дж.-мл. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Дж.-мл. Синки. – М. : Альпина, 2007. – 1050 с.
30. Солодов В.В. Определение денежного потока при оценке инвестиций / В.В. Солодов // Финансовая газета. – 2004. – № 15.
31. Ткаченко А.М. Вимірювання фінансової безпеки банківської системи / А.М. Ткаченко, К.І. Маменко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/39638/29-Tkachenko.pdf?sequence=1>.
32. Усоскин В.М. Современный коммерческий банк: управление и операции / В.М. Усоскин. – М. : ВСЕ ДЛЯ ВАС, 1993.
33. Хитрін О.І. Фінансова безпека комерційних банків / О.І. Хитрін // Фінанси України. – 2004. – № 11. – С. 118–124.
34. Drucker P.F. Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles / P.F. Drucker. – New York : Harper & Row, 1985.
35. Miles J. Comment: Evaluating Negative Benefits / J. Miles, D. Choi // Journal of Financial and Quantitative Analysis. – 1979. – Vol. XVI (5). – P. 1095–1099

Васильчишин А.Б. Экономическая сущность финансовой безопасности банковской системы: проблема плюрализма подходов

Аннотация. В статье раскрыта проблема неоднозначности подходов к определению экономической сущности финансовой безопасности банковской системы. Определено, что важным является обеспечение устойчивости финансовой составляющей в безопасности коммерческого банка. Кроме этого, в контексте проблемы установлено, что современные банки функционируют и как коммерческие учреждения, и как элемент экономической системы государства, который должен обеспечить стабильные условия для нормального его функционирования и повышения уровня жизни населения. Раскрыто содержание экономической основы финансовой безопасности банков через базовые постулаты ее формирования. С учетом определенных постулатов, формирующих экономическую сущность финансовой безопасности, определена определенная экономическая платформа финансовой безопасности банка как детерминант безопасности банковской системы.

Ключевые слова: безопасность, финансовая безопасность, банк, устойчивость банка, финансовая безопасность банка, угрозы финансовой безопасности, экономическая сущность финансовой безопасности банка.

Vasylychshyn O.B. The economic essence of the financial security of the banking system: the problems of pluralism approaches

Summary. Problem of ambiguity of approaches to the definition of the economic essence of financial security of the banking system is revealed in the article. It is defined that it is important to ensure the sustainability of the financial component in the safety of a commercial bank. In addition, in the context of the problem is established that modern banks function both as commercial establishments, and at the same time, as an element of an economic state which should provide stable conditions for its normal functioning and raising the standard of living of the population. The content of the economic foundations of the financial security of banks through the basic postulates of its formation is revealed. Taking into consideration the postulates, forming the economic essence of financial security, a certain economic platform of financial security of the bank is defined as a determinant of the security of the banking system.

Keywords: security, financial security, bank, stability of the bank, financial security of the bank, threats of financial security, economic essence of the financial security of the bank.

Давидов О.І.,

к.е.н., доцент,

професор кафедри фінансів та кредиту,

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

МОДЕЛІ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ

Анотація. У статті досліджено моделі доданої вартості підприємств в контексті їх застосування у вартісно-орієнтованому управлінні на мікрорівні сучасної економіки. Розглянуто методику оцінки приросту вартості підприємств в рамках наявних моделей доданої вартості. Розкрито економічний зміст моделей доданої вартості з урахуванням їх варіативності. Визначено особливості побудови моделей доданої вартості підприємств.

Ключові слова: вартість підприємств, модель, економічна додана вартість, ринкова додана вартість, рентабельність інвестицій за грошовими потоками, грошова додана вартість, акціонерна додана вартість, додана вартість для стейкхолдерів.

Постановка проблеми. В сучасних економічних умовах управління вартістю (*Value-Based Management, VBM*) є управлінською новацією, впровадження якої забезпечує ефективний та стійкий розвиток підприємств на довгострокову перспективу. Сутність *VBM*-концепції полягає у концентрації управлінських зусиль для досягнення головної мети функціонування суб'єктів господарювання, що полягає в максимізації вартості підприємств. При цьому вартість підприємств вважається показником, який містить найбільш повну та достовірну інформацію про результати їх діяльності, на відміну від усіх інших показників.

Реалізація концепції *VBM* передбачає цілеспрямоване управління процесом нарощування вартості підприємств, що обумовило виникнення та використання низки моделей доданої вартості. Найбільш поширеними з них є такі моделі: економічна додана вартість (*Economic Value Added, EVA*), ринкова додана вартість (*Market Value Added, MVA*), рентабельність інвестицій за грошовими потоками (*Cash Flow Return on Investment, CFROI*), грошова додана вартість (*Cash Value Added, CVA*), акціонерна додана вартість (*Shareholder Value Added, SVA*), додана вартість для стейкхолдерів (*Stakeholder Value Added, STVA*).

В умовах існування різних моделей доданої вартості актуалізуються питання обґрунтування вибору тієї чи іншої моделі для вартісно-орієнтованого управління підприємствами, встановлення рівня ефективності використання конкретної моделі в управлінні підприємствами на основі вартісного підходу. Рішення цих питань потребує більш глибокого дослідження моделей доданої вартості у частині виявлення їх економічного змісту та особливостей побудови.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Моделі доданої вартості підприємств досліджували багато вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як Г. Арнольд [1], Ф. Вайсенрідер [2], Е. Оттосон [2], Д.Л. Волков [3;4], А.О. Гусев [5], А. Дамодаран [6], Н.Е. Деева [7], І.В. Івашковська [8], Т. Коупленд [9], Т. Коллер [9], Дж. Муррін [9], І.М. Крейдич [10], А.О. Гагарін [10], О.В. Міліччук [11], О.В. Мозенков [12], І.М. Назаренко [13], В.В. Назарова [14], Д.С. Бірюкова [14], К.О. Прохоров [15],

А. Раппопорт [16], Б. Стюарт [17], Д. Стерн [17], І. Таранов [18], К. Уолш [19], Н.В. Шевчук [20].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вченими не вироблено єдиного підходу до розуміння економічного змісту моделей доданої вартості підприємств. У наукових дослідженнях щодо цієї проблематики не приділяється достатньо уваги окремим варіантам моделей доданої вартості, існують різні підходи до визначення показника приросту вартості підприємств в рамках тієї чи іншої моделі. Остаточо не встановлені особливості побудови моделей доданої вартості в контексті їх використання у вартісно-орієнтованому управлінні підприємствами.

Мета статті полягає у визначенні економічного змісту та особливостей побудови моделей доданої вартості підприємств в рамках впровадження вартісно-орієнтованого управління на мікрорівні сучасної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Модель економічної доданої вартості (*EVA*) була розроблена Б. Стюартом і Д. Стерном, а запатентована компанією “*Stern Stewart & Co*” на початку 90-х років XX століття. Ця модель є однією з найбільш відомих і поширених моделей вартісно-орієнтованого управління компаніями.

Концепцію економічної доданої вартості активно пропагує «Журнал прикладних корпоративних фінансів» (“*Journal of Applied Corporate Finance*”), який видається у США з 1988 року. Модель *EVA* як основний інструмент оцінювання вартості компаній в рамках реалізації *VBM*-концепції успішно використовується такими відомими транснаціональними компаніями, як, зокрема, “AT&T”, “Coca-Cola”, “Siemens”, “Whirlpool”, “Quaker Oats”, “IBM”.

Економічна додана вартість є модифікацією показника економічного прибутку (залишкового доходу), який вимірює фінансовий результат діяльності компанії з урахуванням не лише бухгалтерських витрат, але й альтернативних витрат інвестованого капіталу. Економічний прибуток (залишковий дохід) є результатом віднімання вищевказаних альтернативних витрат з бухгалтерського прибутку.

Розрахунок *EVA* здійснюється за формулою:

$$EVA = NOPAT - WACC \times IC, \quad (1)$$

де *EVA* (*Economic Value Added*) – економічна додана вартість; *NOPAT* (*Net Operating Profit After Tax*) – чистий операційний прибуток, отриманий після уплаты податку на прибуток, але до виплати відсотків;

WACC (*Weighted Average Cost Of Capital*) – середньозважена вартість капіталу;

IC (*Invested Capital*) – інвестований капітал.

У відносних показниках формула (1) трансформується до такого вигляду:

$$EVA = (ROIC - WACC) \times IC, \quad (2)$$

де *ROIC* (*Return On Invested Capital*) – рентабельність інвестованого капіталу.

У формулі (1) показник *NOPAT* або *NOPLAT* (*Net Operating Profit Less Adjusted Taxes*) позначається в науковій літературі ще як *EBI* (*Earnings Before Interest And Taxes*). *EBI* визначається таким чином [4, с. 31]:

$$EBI_j = NI_j + i_j \times (1 - t_j), \quad (3)$$

де NI_j – чистий прибуток організації в j -му році;

i_j – відсоткові витрати в j -му році;

t_j – ставка податку на прибуток в j -му році.

Показник *NOPAT* також може бути обчислений за формулою [21, с. 90]:

$$NOPAT = EBIT \times (1 - T), \quad (4)$$

де *EBIT* – прибуток до сплати відсотків та податків (*Earnings Before Income And Tax*);

T – ставка податку на прибуток.

Інвестований капітал під час визначення *EVA* є сумою власних і позикових коштів з платних джерел фінансування, що інвестується в активи підприємства. Ці активи необхідні для отримання чистого операційного прибутку.

Вираз «*WACC* × *IC*» у формулі (1) часто називають капітальними витратами (*Capital Charge*).

Коефіцієнт *ROIC* у формулі (2) визначається як відношення *NOPAT* до середньорічної величини інвестованого капіталу *IC*. Чим вище цей коефіцієнт порівняно із середньозваженою вартістю капіталу, тим більше створюється економічної вартості на підприємстві.

У формулі (2) вартісний спред (*ROIC* – *WACC*) виступає своєрідною економічною рентабельністю.

Основною відмінністю між економічною доданою вартістю та економічним прибутком є застосування під час визначення економічної доданої вартості коригувань балансової вартості чистих активів підприємства на капітальні еквіваленти (*Capital Equivalents*) з метою здійснення їх реальної грошової оцінки і відповідних коригувань чистого операційного прибутку.

Розробники моделі економічної доданої вартості Б. Стюарт і Д. Стерн розглядають 164 можливі поправки, але з них на практиці пропонують застосовувати 10–12 [17]. Ці коригування стосуються переважно величини відкладених податків, капіталізованих витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки, резерву *LIFO*, амортизації гудвілу. Водночас питання складу необхідних в цьому випадку коригувань і загалом їх доцільності залишається досі дискусійним.

Економічна додана вартість може розглядатися як виключно перетворена форма залишкового операційного прибутку, у фокусі показника якого знаходяться чисті операційні ефекти діяльності організації. Тому під час розрахунку показника залишкового операційного прибутку під інвестиціями розуміється балансова вартість чистих активів (*Net Assets, NA*), які визначаються як різниця між загальною величиною активів і безплатними зобов'язаннями (більша частина кредиторської заборгованості). Чисті активи у цьому визначенні є активами організації, які фінансуються за рахунок платних джерел (власний і позиковий капітал) [3, с. 9].

В концепції *EVA* показник вкладеного в активи капіталу позначається спеціальним терміном «чисті операційні активи» (*Net Operating Assets, NOA*). Тоді розрахунок *EVA* за рік t може здійснюватися такими двома способами [5, с. 59–60]:

$$EVA_t = NOPAT_t - NOA_t \times WACC, \quad (5)$$

$$EVA_t = \left(\frac{NOPAT_t}{NOA_{t-1}} - WACC \right) \times NOA_{t-1}. \quad (6)$$

Використання цих способів розрахунку *EVA* дає однаковий результат.

Показник *EVA* розглядається як індикатор динаміки вартості підприємства. Додатне значення *EVA* свідчить про збільшення вартості підприємства, від'ємне – про її зменшення. Ситуація $EVA=0$ означає відсутність приросту вартості підприємства.

Розробка моделі ринкової доданої вартості (*MVA*) стала результатом розвитку концепції економічної доданої вартості. Термін «*MVA*» був введений Б. Стюартом в 1999 році. В сучасній науковій літературі показник *MVA* розглядається як очевидний критерій створення ринкової вартості. Водночас існують різні інтерпретації цього показника.

Ширша трактовка ринкової доданої вартості передбачає її визначення за формулою:

$$MVA = MVD + MC - TC, \quad (7)$$

де *MVD* (*Market Value Of Debt*) – ринкова вартість боргу;

MC (*Market Capitalization*) – ринкова капіталізація;

TC (*Total Capital*) – сукупна величина капіталу.

З іншої точки зору ринкова додана вартість розглядається як приріст лише власного капіталу компанії. Тоді *MVA* визначається як різниця ринкової та скорегованої величини балансової вартості власного капіталу.

Окремі дослідники [12, с. 57; 22, с. 259] пропонують здійснювати розрахунок *MVA* таким чином:

$$MVA = MV - IC, \quad (8)$$

де *MV* – ринкова вартість підприємства;

IC – інвестований у підприємство капітал.

На думку Д.Л. Волкова та О.В. Мілінчук, під ринковою доданою вартістю (MVA_o) слід розуміти дискontований потік залишкового прибутку [4, с. 219; 11, с. 91]:

$$MVA_o = \sum_{j=1}^{\infty} \frac{RI_j}{(1+k)^j}, \quad (9)$$

де *RI* (*Residual Income*) – залишковий прибуток (бухгалтерський прибуток організації за вирахуванням витрат на капітал);

k – ставка необхідної дохідності.

Залишковий прибуток у формулі (9) також називається економічним прибутком (*Economic Profit, EP*).

Розрахунок ринкової доданої вартості може бути варіативним залежно від виду використаного у формулі (9) залишкового прибутку (залишковий чистий прибуток, залишковий чистий операційний прибуток, економічна додана вартість). Параметр *k* у формулі (9) є ставкою необхідної дохідності, яка відповідає варіанту визначення залишкового прибутку (ставка витрат на власний капітал під час використання показника залишкового чистого прибутку; ставка середньозважених витрат на весь капітал (*WACC*) у разі застосування показників залишкового чистого операційного прибутку та економічної доданої вартості).

Порівняння фактичного та планового значень показника ринкової доданої вартості дає уявлення про ступінь задоволення постачальників капіталу в результатах ведення бізнесу.

Концепція ринкової доданої вартості має низку обмежень: розрахунок *MVA* можливий лише стосовно підприємств, з акціями яких здійснюється торгівля на фондовому ринку (відповідно, вони мають ринкові оцінки); ринкова додана вартість може бути визначена по підприємству (бізнесу) загалом, а не за окремими структурними підрозділами та інвестиційними проєктами (по відношенню до них не існує ринкових цін акцій).

Застосування показника ринкової доданої вартості у вартісно-орієнтованому управлінні підприємствами є проблематичним, оскільки на її важливий параметр, а саме ринкову

капіталізацію, впливають багато неконтрольованих менеджментом підприємств факторів. Більш того, оцінка ефективності діяльності підприємства за показником *MVA* може сприяти прийняттю менеджментом рішень, які спрямовані на короткострокове збільшення курсової вартості акцій на шкоду формуванню вартості у довгостроковій перспективі (наприклад, в результаті значного скорочення витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки).

Модель рентабельності інвестицій за грошовими потоками (інші трактування такі: дохідність інвестицій на основі потоку грошових коштів, грошова рентабельність інвестицій, внутрішня норма дохідності компанії) є альтернативною моделлю по відношенню до *EVA*.

Модель рентабельності інвестицій за грошовими потоками (*CFROI*) передбачає вимірювання очікуваної віддачі у вигляді грошових потоків від інвестицій з урахуванням тимчасової цінності грошей. Ця модель застосовується такими консалтинговими компаніями, як «Бостонська Консалтингова Група» (*Boston Consulting Group, BCG*) та «*HOLT Value Associates*».

Фактично *CFROI* є модифікацією показника внутрішньої норми дохідності (*Internal Rate Of Return, IRR*), який досить широко застосовується для оцінки ефективності інвестиційних проєктів. В рамках моделі *CFROI* методика розрахунку та аналізу *IRR* використовується по відношенню не до тих інвестицій, що плануються, а до вже зроблених вкладень. Відповідно, *CFROI* розглядається як показник результатів діяльності компанії та індикатор створення нової вартості для акціонерів. Компанія вважається фінансово ефективною з позицій створення приросту вартості для акціонерів, коли значення *CFROI* у звітному періоді перевищує ставку середньозважених витрат на капітал.

Модель *CFROI* ґрунтується на низці припущень. Передусім термін корисного використання амортизуючих активів вважається терміном функціонування бізнесу загалом, по закінченню якого він ліквідується. Також передбачається, що активи компанії генерують операційні грошові потоки протягом всього терміну корисного використання амортизуючих активів.

Головна відмінна особливість моделі *CFROI* полягає в тому, що на її основі вимірюється не абсолютна сума створеної (або зруйнованої) вартості, а її відносна величина у вигляді дохідності підприємства за наявними інвестиціями.

Показник *CFROI* розраховується за формулою [4, с. 222]:

$$CFROI = \frac{CF^{adj}}{CI^{adj}}, \quad (10)$$

де CF^{adj} – скореговані на інфляцію грошові притоки (*Inflation Adjusted Cash Inflows*);

CI^{adj} – скореговані на інфляцію грошові інвестиції в організацію (*Inflation Adjusted Cash Investments*).

Формула (10) дає лише загальне теоретичне уявлення про показник *CFROI*. Для здійснення практичного розрахунку цього показника необхідно визначити такі параметри, як валові інвестиції (*Gross Investments, GI*), валовий грошовий потік (*Gross Cash Flow, GCF*), очікуваний термін корисного використання активів (n), очікувана ліквідаційна вартість активів у кінці терміну корисного використання (*Salvage Value, SV*). Вищевказані параметри характеризуються особливим економічним змістом та специфічним порядком розрахунку [4, с. 222–223].

1) Валові інвестиції – це вартість чистих активів організації в оцінці за їх первісною вартістю у поточних грошових одиницях, тобто з коригуванням на інфляцію. При цьому в розрахунок чистих активів не включається ділова репутація (*Goodwill*).

2) Під валовим грошовим потоком розуміється чистий грошовий ефект, отриманий організацією у звітному періоді. Визначення вказаного ефекту включає три етапи:

– розрахунок показника чистого операційного прибутку (*EBI*);

– коригування показника *EBI* на негрошові складові, окрім амортизації (на величини оціночних резервів, резервів майбутніх платежів та інших негрошових складових);

– коригування показника *EBI* на величину амортизаційних відрахувань звітного періоду.

3) Очікуваний термін корисного використання активів – термін корисного використання сукупних чистих активів організації, що складається з середнього віку активів та очікуваного залишкового терміну використання.

4) Очікувана ліквідаційна вартість активів у кінці терміну корисного використання передбачається в сумі неамортизуючих активів за допущення, що амортизуючі активи повністю погашають свою вартість в кінці цього терміну. Таким чином, вказана величина визначається шляхом множення величини валових інвестицій, що розраховані згідно з попередніми допущеннями, на частку неамортизуючих активів на момент оцінки.

Модель грошової доданої вартості (інші трактовки такі: модель доданої вартості грошового потоку, модель доданої вартості потоку грошових коштів) характеризує залишкові грошові потоки, що генеруються інвестиціями в підприємство. Тому показник грошової доданої вартості (*CVA*) також називають залишковим грошовим потоком (*Residual Cash Flow, RCF*).

В рамках вартісно-орієнтованого управління розроблені та використовуються два способи визначення *CVA*:

– спосіб, запропонований Бостонською консалтинговою групою;

– метод, розроблений у 1996 році шведськими фінансовими консультантами Ф. Вайсенрідером та Е. Оттосом.

Обидва способи визначення *CVA* відповідають фінансовій моделі аналізу та націлені на вимірювання віддачі у вигляді грошових потоків (*Cash Flows*) від інвестованого капіталу з урахуванням витрат на залучення та обслуговування цього капіталу. Водночас вищевказані способи розрахунку *CVA* мають суттєві відмінності.

Грошова додана вартість у версії Бостонської консалтингової групи [23] розраховується за формулою:

$$CVA_j = CBI_j - NA_o \times WACC, \quad (11)$$

де CBI_j (*Cash Flow Before Interest*) – чистий грошовий потік до відсоткових платежів;

NA_o (*Net Assets*) – чисті активи за первісною вартістю.

Показник чистого грошового потоку до відсоткових платежів (CBI_j) є чистим операційним прибутком (EBI_j), збільшеним на бухгалтерську амортизацію (Dep_j) та зменшеним на економічну амортизацію (ED_j):

$$CBI_j = EBI_j + Dep_j - ED_j. \quad (12)$$

Таким чином, під час визначення CBI_j враховується саме економічна амортизація, під час розрахунку якої, на відміну від бухгалтерської амортизації, розподіл вартості раніше зроблених інвестицій на зменшення прибутку наступних звітних періодів здійснюється з урахуванням можливостей реінвестування амортизаційних сум.

В цьому випадку економічна амортизація визначається як рівновеликий щорічний потік відрахувань, який відшкодує до кінця терміну корисного використання активів їх первісну вартість у результаті інвестування цього потоку в альтерна-

тивні вкладення за ставкою середньозважених витрат на капітал. Для визначення річної величини економічної амортизації використовується формула анuitету:

$$ED_j = \frac{GFA_j \times WACC}{(1 + WACC)^n - 1}, \quad (13)$$

де *GFA* (*Gross Fixed Assets*) – необоротні (амортизовані) активи в оцінці за первісною вартістю;

n – термін корисного використання необоротних (амортизованих) активів.

Розрахунок *CVA* за підходом Ф. Вайссенрідера та Е. Оттосона є одним з найскладніших варіантів визначення грошової доданої вартості. В рамках цього підходу діяльність компанії розглядається як процес здійснення різних витрат та інвестицій, які приносять певний рівень прибутку. При цьому інвестиції поділяються на стратегічні та підтримуючі.

Під стратегічними інвестиціями розуміються інвестиції, які створюють додаткові стійкі потоки грошових коштів і тим самим забезпечують приріст вартості компанії. Підтримуючі (нестратегічні) інвестиції виконують функції традиційних операційних витрат, які не формують довгостроковий потік вигод та спрямовані на підтримання раніше створеної вартості компанії.

Грошова додана вартість за підходом Ф. Вайссенрідера та Е. Оттосона визначається як різниця фактичного та потрібного операційного грошового потоку [2, с. 37–40]:

$$CVA = OCF - OCFD, \quad (14)$$

де *OCF* – фактичний операційний грошовий потік;

OCFD – потрібний операційний грошовий потік.

Розрахунок фактичного операційного грошового потоку у формулі (14) здійснюється за формулою:

$$OCF = NS - OpEx - \Delta WC - MI, \quad (15)$$

де *NS* – чиста виручка від реалізації;

OpEx – операційні витрати;

ΔWC – приріст оборотних активів;

MI – підтримуючі інвестиції.

Під потрібним операційним грошовим потоком у формулі (14) розуміється величина грошових коштів, яку необхідно отримати для повного відшкодування стратегічних інвестицій. Потрібний операційний грошовий потік визначається за відомою формулою поточної вартості анuitету:

$$OCFD = \frac{SI \times WACC \times (1 + WACC)^n}{(1 + WACC)^n - 1}, \quad (16)$$

де *SI* – стратегічні інвестиції.

Оцінка величини *CVA* за формулою (14) дає уявлення про тренд вартості компанії. В ситуації *CVA* > 0 компанія заробляє достатньо коштів для своєї поточної діяльності, тому її вартість збільшується. За перевищення потрібного операційного грошового потоку над фактичним операційним грошовим потоком величина грошової доданої вартості буде від'ємною, що означає зменшення вартості компанії. В останньому випадку йдеться про дефіцитність потоку грошових коштів, тобто про його недостатність для перекриття величини потоку грошових коштів, що потребується для відшкодування стратегічних інвестицій.

Модель акціонерної доданої вартості (*SVA*) була розроблена А. Раппапортом [16] та використовувалася консалтинговою компанією "LEK/Alcar Consulting Group". А. Раппапорт розглядав акціонерну додану вартість як приріст між двома показниками, а саме вартістю акціонерного капіталу після здійснення деякої операції та вартістю того ж самого капіталу до здійснення цієї операції.

Модель *SVA* орієнтована на оцінку фактичного приросту акціонерного капіталу шляхом безпосереднього вимірювання величини зміни вартості підприємства з точки зору його акціонерів. При цьому зміна вартості власного капіталу пов'язується А. Раппапортом як з операційними результатами діяльності компанії, так і з інвестиційними рішеннями.

Величина *SVA* розраховується як сума приведеної вартості чистого грошового потоку та приросту приведеної вартості залишкової вартості у звітному (прогнозованому) періоді. При цьому чистий грошовий потік за період – це різниця між чистим операційним прибутком та величиною інвестицій приросту в позаоборотні активи та робочий капітал організації. Залишкова вартість визначається у вигляді відношення чистого операційного прибутку до середньозважених витрат на капітал [4, с. 232–237].

Інша трактовка *SVA* передбачає, що акціонерна додана вартість – це різниця між розрахунковою вартістю акціонерного капіталу і балансовою вартістю акціонерного (власного) капіталу [19]. Для розрахунку ринкової вартості акціонерного капіталу використовуються широко відомі методи оцінки вартості компанії шляхом дисконтування грошових потоків. У спрощеному вигляді процедура визначення *SVA* в цьому випадку включає такі етапи [12, с. 54–55].

1) Визначення потоків грошових коштів у межах горизонту планування.

2) Встановлення ставки дисконтування. За останню приймається середньозважена ціна капіталу (*WACC*) в разі врахування грошових потоків до всіх власників капіталу або вартість власного капіталу, коли беруться до уваги грошові потоки, що припадають на власників акціонерного капіталу. Визначення суми дисконтованих грошових потоків у межах горизонту планування.

3) Розрахунок продовженої, тобто дисконтованої, вартості грошових потоків за межами горизонту планування (вартість завершального грошового потоку – *Terminal Value*).

4) Визначення сумарної дисконтованої вартості грошових потоків. Ця величина і приймається як вартість всього капіталу компанії (якщо в розрахунок бралися грошові потоки до всіх власників капіталу) або як вартість безпосередньо акціонерного капіталу (якщо враховувалися грошові потоки власникам акціонерного капіталу).

5) Застосування до отриманої величини (вартості акціонерного капіталу фірми) низки коригувань (наприклад, додавання вартості нефункціонуючих активів, оскільки передбачається, що оцінка приведених грошових потоків визначає вартість тільки функціонуючих активів).

6) Безпосередній розрахунок *SVA*:

$$SVA = \text{розрахункова вартість акціонерного капіталу, що буде створена майбутніми інвестиціями (підсумок пункту 5)} - \text{балансова вартість акціонерного капіталу} \quad (17)$$

Останніми роками все більше поширення отримує модель доданої вартості для стейкхолдерів (*STVA*). Відповідно до цієї моделі реальний процес створення нової вартості ув'язується з формуванням вигод не лише власників (акціонерів) підприємства, але й усіх інших його стейкхолдерів, які мають інтереси щодо цього суб'єкта господарювання.

Значний вклад в дослідження проблематики доданої вартості для стейкхолдерів зробила І.В. Івашковська [8]. На її думку, модель *STVA* ґрунтується на множинності інтересів фінансових і нефінансових стейкхолдерів. Їх оцінювання та балансування виступає невід'ємною умовою аналізу та вибору стратегічних

альтернатив, формування інтегрованої моделі управління вартістю компанії для забезпечення її гармонічного розвитку в інноваційній економіці. При цьому концептуально створення доданої вартості для стейкхолдерів визначається єдиним критерієм економічного прибутку. Вартість для стейкхолдерів формується в процесі створення потоків економічних прибутків як для фінансових, так і для нефінансових стейкхолдерів.

Фінансові зміни корпоративної стратегії ґрунтуються на принципі неспадання вартості для всіх стейкхолдерів, що передбачає наявність свого роду «точок перелому» в самому процесі створення цієї вартості. Ці точки є такою комбінацією ключових стратегічних та фінансових характеристик компанії, за якої зміна вартості для всіх стейкхолдерів дорівнює нулю. Ця нульова відмітка вартості визначає критичні рівні відповідних показників. Тобто йдеться про новий тип аналізу беззбитковості компанії з позицій фінансової моделі компанії та її ключового критерію – економічного прибутку.

Аналіз точок стратегічного руйнування вартості пропонується І.В. Івашковською проводити в двох часових ракурсах, а саме довгостроковому та річному. Довгостроковий ракурс аналізу точки стратегічного руйнування вартості містить:

- визначення мінімально допустимої границі дохідності капіталу (сукупного або власного) через пошук витрат на сукупний капітал або витрат на власний капітал залежно від моделі, що приймається для розрахунків, а саме потоку вільних грошових коштів на сукупний капітал і відповідної конструкції ставки витрат на капітал у формі середньозваженої ставки (WACC) або потоку вільних грошових коштів для власників і, відповідно, ставки витрат на власний капітал;

- визначення порогових або критичних значень потоків вільних грошових коштів (для всіх інвесторів або для власників) шляхом обчислення ануїтетів майбутніх потоків, що забезпечують нульову зміну справжньої вартості компанії під час введення стратегічної альтернативи, що розглядається з урахуванням ставки витрат на капітал та горизонту прогнозування.

Річний ракурс аналізу точки стратегічного руйнування вартості ґрунтується на припущенні про нульовий економічний прибуток та передбачає визначення порогового значення рентабельності продажів, яку можна розрахувати як на очікуваний приріст обсягу продажів, так і на весь прогнозований річний обсяг продажів.

І.В. Івашковська також вважає необхідним введення фінансових коефіцієнтів нового типу для виявлення змін вартості для всіх стейкхолдерів як на рівні компанії загалом, так і на рівні її підрозділів зокрема. До таких фінансових коефіцієнтів належить передусім індекс накопиченого економічного прибутку, який розраховується таким чином [8, с. 200]:

$$RII = \frac{\sum_{t=1}^n PV_{RI_t}}{\sum_{t=1}^n PV_{INV_t}}, \quad (18)$$

де *RII* (*Residual Income Index*) – індекс накопиченого економічного прибутку;

PV_{RI_t}

 (*Present Value Of Residual Income*) – приведена вартість економічного прибутку року *t*;

PV_{INV_t}

 (*Present Value Of Investments*) – приведена вартість інвестицій року *t*.

Як видно з формули (18), інвестований капітал зіставляється з сумою дисконтованих економічних прибутків. Іншими словами, економічні прибутки нормуються за показником інвестованого капіталу для забезпечення порівнянності результатів, які отримані за різними стратегічними альтернативами.

Коефіцієнт *RII* можна розглядати як свого роду повний індекс, що виражає накопичений ефект мовою економічного прибутку. Більш простий варіант індексу представлений індексом фінансової стійкості стратегії (*Financial Sustainability Strategic Index, FSSI*), який визначається за формулою [8, с. 201]:

$$FSSI = Spread \times M \times CE, \quad (19)$$

де *Spread* – спред дохідності капіталу;

M – кількість років в рамках періоду прогнозування, в яких очікується позитивний спред дохідності капіталу;

CE – інвестований капітал.

Проблему оцінки вкладу стейкхолдерів у приріст вартості компанії пропонується І.В. Івашковською вирішувати шляхом розроблення модифікованих форм показника економічного прибутку, що розраховані відносно фінансового та нефінансового капіталів (зокрема, шляхом розрахунку цього показника стосовно компонентів інтелектуального капіталу, а саме клієнтського, людського та організаційного капіталів).

Інший варіант моделі доданої вартості для стейкхолдерів представлений К.О. Прохоровим [15]. На думку вченого, логіка формування доданої вартості для стейкхолдерів базується на ресурсному характері відносин підприємства та його зацікавлених сторін, який передбачає очікування учасниками отримання вигод на рівні, що не менше цінності витрачених сил та часу. Ця обставина обумовлює дії цих учасників з огляду на відповідність фактичних результатів вищевказаним очікуванням у напрямі максимізації своїх вартостей. Тоді за постійної та збільшуючої позитивної віддачі обміну обопільною максимізуючою за правилом Парето-оптимальності дією буде одночасне нарощування сторонами обсягів транзакцій аж до вичерпання запасу ресурсів, що вони мають. У разі ж спадної граничної корисності ресурсних потоків сторони будуть нарощувати обмін доти, доки граничний дохід однієї з них не стане рівним граничним витратам. Отже, вчений робить висновок про спряженість максимізації вартості компанії з одночасною максимізацією вартостей її зацікавлених сторін, що в сукупності веде до максимізації вкладу цієї економічної системи у суспільний добробут.

Вартість компанії (*V_i*), що створюється завдяки контактам з тим чи іншим стейкхолдером, пропонується К.О. Прохоровим визначати таким чином: [15, с. 13]:

$$V_i = \sum_{n=1}^N \frac{R_m - C_m}{(1 + d_o)^n} = \sum_{n=1}^N \frac{\sum_{k=1}^K \bar{X}_{ik} r_{ok} - \sum_{l=1}^L \bar{X}_{il} P_{ol}}{(1 + d_o)^n}, \quad (20)$$

де *R_m* – вартість ресурсів отриманих;

C_m – вартість ресурсів переданих;

d_o – ставка дисконтування;

N – тривалість прогнозного періоду;

X_{ik} – натуральний обсяг ресурсу *k*, отриманого підприємством;

r_{ok} – цінність (дохідність) використання ресурсу *k* підприємством;

X_{il} – натуральний обсяг ресурсу *l*, що переданий підприємством;

P_{ol} – цінність (ціна) ресурсу *l* для підприємства;

K, L – кількість найменувань отриманих і переданих ресурсів відповідно.

Висновки. Моделі доданої вартості характеризуються загальною спрямованістю на визначення величини приросту вартості підприємств у рамках реалізації концепції вартісно-орієнтованого управління на мікроекономічному рівні.

В моделях доданої вартості оцінюються результати діяльності суб'єкта господарювання з урахуванням відповідних витрат, відображається взаємозв'язок вартісноутворюючих процесів на підприємстві з інвестуванням як одним із головних факторів економічного росту, враховується ефективність формування та використання капіталу підприємства.

Моделі доданої вартості суттєво відрізняються одна від одної за методикою оцінки кінцевих результатів діяльності суб'єкта господарювання та витрат щодо їх досягнення, інформаційною базою для розрахунків, ступенем врахування вигод стейкхолдерів підприємства.

З'ясування економічного змісту та особливостей побудови моделей доданої вартості має велике значення для проведення їх порівняльного аналізу з позицій ефективності застосування у вартісно-орієнтованому управлінні підприємствами.

Подальші дослідження пов'язані з визначенням можливостей і напрямів удосконалення моделей доданої вартості в процесі їх використання у вартісно-орієнтованому управлінні підприємствами в сучасних економічних умовах.

Література:

1. Арнольд Г. Руководство по корпоративным финансам: Пособие по финансовым рынкам, решениям и методам / Г. Арнольд ; пер. с англ. ; под ред. О.Б. Максимовой. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. – 752 с.
2. Weissenrieder F. Cash Value Added – a new method for measuring financial performance / F. Weissenrieder, E. Ottoson // Gothenburg Studies in Financial Economics, Study. – 1996. – Vol. 1. – P. 34–46.
3. Волков Д.Л. Показатели результатов деятельности: использование в управлении стоимостью компании / Д.Л. Волков // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Т. 3. – № 2. – С. 3–42.
4. Волков Д.Л. Теория ценностно-ориентированного менеджмента: финансовый и бухгалтерский аспекты / Д.Л. Волков. – СПб. : Высшая школа менеджмента ; Изд. дом Санкт-Петербургского гос. ун-та, 2008. – 320 с.
5. Гусев А.А. Концепция *EVA* и оценка эффективности деятельности компании / А.А. Гусев // Финансовый менеджмент. – 2005. – № 1. – С. 57–66.
6. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов / А. Дамодаран ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342 с.
7. Десва Н.Е. Вартісні моделі стратегічного управління корпораціями / Н.Е. Десва // Агросвіт. – 2015. – № 19. – С. 9–15.
8. Ивашковская И.В. Моделирование стоимости компании. Стратегическая ответственность совета директоров / И.В. Ивашковская. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 430 с.
9. Стоимость компаний: оценка и управление / [Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин] ; пер. с англ. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 576 с.
10. Крейдич І.М. Проблеми вартісно-орієнтованого управління розвитком підприємства / І.М. Крейдич, А.О. Гагарін // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2016. – № 13. – С. 208–212.
11. Мілінчук О.В. Ефективність вартісно-орієнтованого управління: ключові показники / О.В. Мілінчук // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2016. – № 1. – С. 86–96.
12. Мозенков О.В. Проблеми застосування вартісних показників для оцінки діяльності та прогнозування розвитку підприємств з корпоративними правами / О.В. Мозенков // Економіст. – 2009. – № 6. – С. 54–59.
13. Назаренко І.М. Фінансові індикатори діагностики капіталу з позицій ціннісного та вартісного підходів / І.М. Назаренко // Бізнес-Інформ. – 2016. – № 2. – С. 273–278.
14. Назарова В.В. Стоимостные методы оценки эффективности менеджмента компании / В.В. Назарова, Д.С. Бирюкова // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2014. – № 3. – С. 393–414.

15. Прохоров К.О. Управление стоимостью компании на основе согласованного взаимодействия заинтересованных сторон как управленческая инновация : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (управление инновациями)» / К.О. Прохоров ; Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова. – Ярославль, 2011. – 27 с.
16. Rappaport A. Creating Shareholder Value: The New Standard for Business Performance / A. Rappaport. – New York : Free Press, 1986.
17. Stewart B. The Quest For Value. The EVA management guide / B. Stewart, D. Stern. – New York : Harper Business, 1999.
18. Таранов І. Оцінювання ефективності діяльності компанії в системі вартісноорієнтованого управління / І. Таранов // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 3. – С. 47–60.
19. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента: Как анализировать, сравнивать и контролировать данные, определяющие стоимость компании / К. Уолш ; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Дело, 2001. – 360 с.
20. Шевчук Н.В. Сучасні моделі оцінювання доданої вартості підприємства / Н.В. Шевчук // Стратегія економічного розвитку України. – 2014. – № 35. – С. 271–277.
21. Мозенков О.В. Ринкова вартість компаній у системі захисту корпоративних прав держави / О.В. Мозенков, В.В. Калюжний // Фінанси України. – 2009. – № 2. – С. 82–98.
22. Романенко О.В. Стратегічний аналіз вартості підприємства / О.В. Романенко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2013. – Вип. 21. – С. 256–261.
23. Shareholder Value Metrics. Shareholder Value Management Series. Booklet 1. – Boston Consulting Group, 1996.

Давыдов А.И. Модели добавленной стоимости предприятий: экономическое содержание и особенности построения

Аннотация. В статье исследованы модели добавленной стоимости предприятий в контексте их применения в стоимостно-ориентированном управлении на микроуровне современной экономики. Рассмотрена методика оценки прироста стоимости предприятий в рамках существующих моделей добавленной стоимости. Раскрыто экономическое содержание моделей добавленной стоимости с учётом их вариативности. Определены особенности построения моделей добавленной стоимости предприятий.

Ключевые слова: стоимость предприятий, модель, экономическая добавленная стоимость, рыночная добавленная стоимость, рентабельность инвестиций по денежному потокам, денежная добавленная стоимость, акционерная добавленная стоимость, добавленная стоимость для стейкхолдеров.

Davydov O.I. Models of value added of enterprises: economic content and peculiarities of their construction

Summary. In the article there are analyzed the models of value added of enterprises in the context of their application in value-based management at the micro level of the economy nowadays. The method of enterprise value increase estimation within the framework of the existing models of value added is considered. Taking into account their variability it is described the economic content of the value added models. Peculiarities of construction of value added models of enterprises are determined.

Keywords: value of enterprises, a model, economic value added, market value added, cash flow return on investment, cash value added, shareholder value added, stakeholder value added.

*Домінова І.В.,**аспірант кафедри менеджменту банківської діяльності,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

ОЦІНКА БЕЗПЕКИ ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ ЧЕРЕЗ СИСТЕМУ ЕЛЕКТРОННОГО БАНКІНГУ «ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГ»

Анотація. У статті описано основні методи захисту в процесі обслуговування клієнтів банку через систему електронного банкінгу. Описано процес перевірки безпеки з'єднання клієнта із системою «Інтернет-банкінг» за допомогою інструменту Qualys SSL Labs SSL Test. Проаналізовано рівень безпеки з'єднання клієнта із системами online-банкінгу банків України.

Ключові слова: електронний банкінг, Інтернет-банкінг, безпека обслуговування в режимі online, мобільний банкінг, інструмент Qualys SSL Labs SSL Test.

Постановка проблеми. Забезпечення безпеки функціонування систем електронного банкінгу є одним з основних завдань для банку, який планує обслуговувати клієнтів у режимі online. Кожен користувач системи електронного банківського обслуговування хоче бути переконаним, що його фінансові ресурси та особиста інформація є конфіденційною і не потрапить до рук третіх осіб, які її зможуть використати в корисливих цілях. Як результат, банківські установи кожного року витрачають утричі більше фінансових ресурсів, ніж нефінансові установи, для мінімізації кіберзлочинності, обсяг якої кожного року зростає та призводить до все більш серйозних наслідків для стабільності банківської установи.

Вітчизняні банківські установи порівняно недавно почали впроваджувати у власний бізнес електронне банківське обслуговування, однак переважна більшість банківських установ або їх клієнти ставали жертвами кіберзлочинців. Так, 27 червня 2017 р. від хакерської атаки вірусом Petya.A постраждало 22 банківські установи, робота яких протягом декількох днів була дестабілізована. Отже, оцінка безпеки обслуговування клієнтів через найбільш широко розповсюджену систему електронного банкінгу «Інтернет-банкінг» є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання електронного банківського обслуговування досліджували багато вітчизняних та зарубіжних учених, а саме: В. Бауер, М. Енгстлер, Б. Кінг, К. Скіннер, Д. Шпат, С. Лемешинський, Л. Лямин, Н. Пантелєєва, Л.О. Примостка, І.Я. Карчева, П. Ревенков, Дж. Сінкі, Т. Шалига, О. Чуб та ін. Суттєвий внесок у дослідження інноваційного розвитку банків на основі використання систем електронного банкінгу зробили такі вітчизняні вчені, як С.Б. Єгоричева, Л.О. Примостка, Н. Циганова, О.О. Чуб, Т.С. Шалига, І.Я. Карчева.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Хоча питанням розвитку та доцільності впровадження електронного банківського обслуговування приділяється достатньо уваги, багато аспектів цієї проблеми залишається недостатньо дослідженими. Оскільки дослідження науковців та практиків переважно стосуються сутності електронного банкінгу, його переваг і недоліків, видів онлайн-послуг, оцінці ефективності використання віддаленого банкінга (Інтернет-банкінга та мобільного банкінга). Однак у їхніх працях

мало уваги приділяється безпеці банківського обслуговування через системи електронного банкінгу, у тому числі і через систему «Інтернет-банкінг».

Мета статті полягає в оцінці безпеки обслуговування через систему електронного банкінгу «Інтернет-банкінг», яку пропонують вітчизняні банківські установи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Хоча варіантів електронного банківського обслуговування в українській практиці багато, але найпоширенішим є Інтернет-банкінг, який уважається базовою інновацією в банківському бізнесі. Це технологія віддаленого доступу до банківських послуг за допомогою web-браузера, яка є найпрогресивнішою та найзручнішою [1, с. 221]. Однак останнім часом її починає витісняти технологія мобільного банкінгу, передусім через його портативність.

Усі користувачі Інтернет-банкінгу та/або мобільного банкінгу отримують доступ до сервісу online-банкінгу через web-браузер (Internet Explorer, Firefox або Chrome). Web-браузер – це програма, яка дає користувачеві можливість обмінюватися даними із сервером банку, клієнтом якого є користувач системи електронного обслуговування (Інтернет-банкінг чи мобільний банкінг), використовуючи домашній комп'ютер, ноутбук або смартфон. Безпека комунікацій між користувачем (веб-браузером) та сервером онлайн-банку забезпечується за допомогою техніки шифрування даних. Інформація, якою обмінюється браузер із сервером банку, шифрується різними методами.

Найпростішим методом оцінки рівня шифрування даних під час користування системами «Інтернет-банкінг» та «мобільний банкінг» є погляд на адресний рядок у браузері під час переходу на сайт, де розміщена система «Інтернет-банкінг» або «мобільний банкінг». Якщо з'єднання зашифровано, то адреса повинна починатися з `https://www...` (зашифрований порт) замість `http://www...` (стандартний порт), а поруч повинна бути піктограма замка. Це вказує на те, що банк має SSL-сертифікат, яким передбачено, що передача інформації в процесі використання систем online-банкінгу є захищеною та шифрується за допомогою криптографічного протоколу SSL [6]. Протокол SSL повинні використовувати всі банківські установи для забезпечення належного рівня захисту інформації та запобігання перехопленню секретних відомостей, які користувач передає серверу банку. Оскільки системи електронного банкінгу працюють з електронними грошима та передають секретні дані (пароль, номер і серія паспорта, номер кредитної картки, пін-код), то ця інформація може бути перехопленою і використовуватися у корисливих цілях зловмисниками.

Використання банком сертифікату SSL дає користувачеві певний рівень комфорту і розуміння, що обмін інформацією з банком зашифрований і безпечний. Для візуального прикладу розглянемо адресний рядок системи «Приват24» (рис. 1).

Як видно, вхід та з'єднання із системою «Приват24» є зашифрованими, оскільки адреса сайту починається з

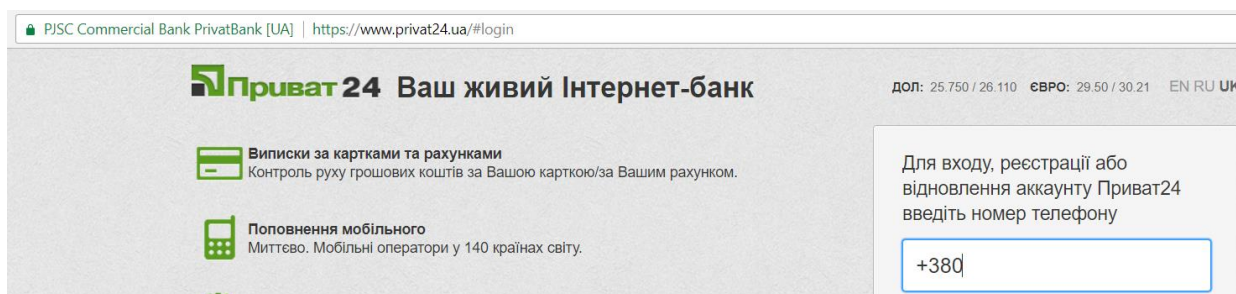


Рис. 1. Приклад наявності SSL шифрування для системи Інтернет-банкінгу «Приват24» [4]

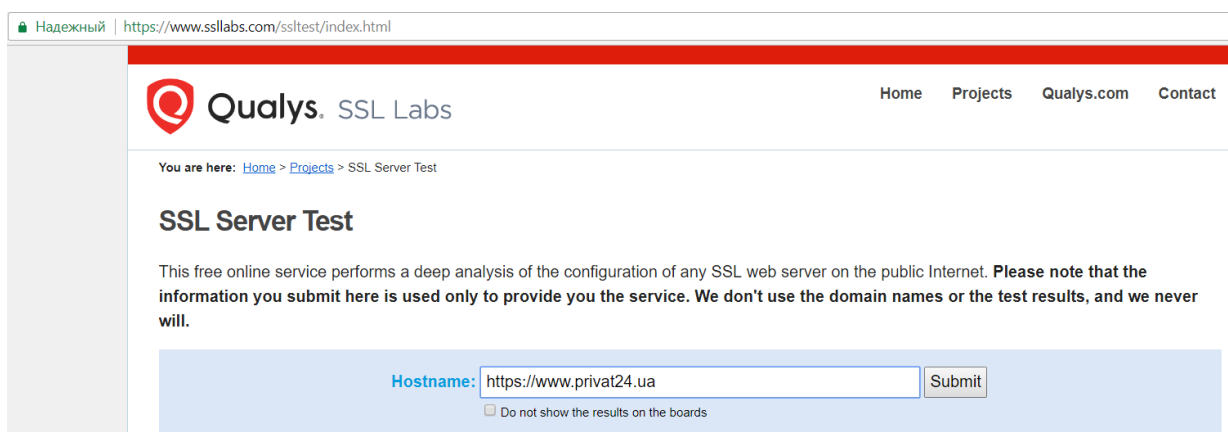


Рис. 2. Візуальний вигляд системи Qualys SSL Labs SSL Test [5]

<https://www.privat24.ua> та є піктограма «замок» на початку адресного рядка.

Також якщо адресний рядок починається з [https](https://), це ще вказує, що цей сайт не є фішинговим і користувач може без сумнівів користуватися його функціоналом для здійснення банківських операцій.

Варто зазначити, що вартість сертифіката SSL для банків, які працюють на ринку вітчизняних банківських послуг, становить від 30 до 40 тис. грн. на рік [2]. На нашу думку, це зовсім незначна сума порівняно з рівнем ризику втрати ділової репутації банку у разі незабезпечення належного рівня безпеки здійснення електронного банківського обслуговування клієнтам. Також підкреслимо, що банківська установа, яка має SSL-сертифікат, автоматично перекладає ризик безпеки передавання інформації у мережі Інтернет на компанію, яка надає ці послуги, та в разі виникнення ризикової ситуації з приводу втрати фінансових ресурсів має право на отримання компенсації в розмірі близько 2 млн. доларів.

Однак наявність одного SSL-сертифікату не гарантує безпечного з'єднання клієнта і банківської установи, тому пропонуємо розглянути інший метод перевірки та оцінки рівня безпеки Інтернет-банкінгу та мобільного банкінгу банку від зловмисників – це Qualys SSL Labs SSL Test. Цей інструмент, який сертифікований PCI DSS, є загальнодоступним сканером для пошуку вразливості системи, який показує, чи дійсно протокол шифрування даних є безпечним. Фахівці банків з IT-безпеки можуть абсолютно безкоштовно використовувати його для здійснення власних тестів.

Qualys SSL Labs SSL Test розроблений та підтримується компанією Qualys. Qualys – це провайдер систем інформаційної безпеки і конфіденційності даних, який функціонує на терито-

рії США, Каліфорнії. Компанія була заснована в 1999 р. і стала першою компанією, яка почала пропонувати рішення щодо управління вразливістю систем через Інтернет, використовуючи модель software as a service (програмне забезпечення як сервіс SaaS) [5]. За допомогою цього онлайн-тесту оцінюють безпеку банків у Литві, Данії, Голландії, Великобританії, що вказує на її надійність та об'єктивність.

Інструмент Qualys SSL Labs SSL Test оцінює рівень безпеки системи, аналізуючи рівень захисту за чотирма параметрами: використання сертифікату, підтримка протоколів захисту, ключі обміну інформації та ефективність шифрування даних. Процес проведення тесту є досить простим і складається із трьох кроків: 1. зайти на сайт Qualys SSL Labs SSL Test у мережі Інтернет, що розміщений за адресою: <https://www.ssllabs.com/sslltest/index.html>; 2. ввести назву домена (Hostname), на якому розміщена система «Інтернет-банкінг» банківської установи (наприклад, домен системи «Приват24» – <https://www.privat24.ua>); 3. розпочати сканування системи, натиснувши на кнопку Submit, що розміщена на сайті (рис. 2). За результатами проведеного тесту Qualys SSL Labs SSL Test системам присвоюється рейтинг від A+ (відмінно) до T (незадовільно). Рейтинг показує ступінь уразливості процесу шифрування даних між користувачем і сервером банку й говорить про те, що зловмисники потенційно можуть отримати доступ до цих даних, якщо з'єднання із системою «Інтернет-банкінг» є недостатньо захищеним.

Вважаємо за доцільне оцінити рівень безпеки з'єднання клієнта з системами online-банкінгу банків України через Інтернет за допомогою інструменту Qualys SSL Labs SSL Test. За цією методикою було здійснено оцінку безпеки системи «Інтернет-банкінг» 20-ти найбільших банків України за розміром активів (табл. 1).

Результати побудованого рейтингу показали, що із 20 банківських установ лише дві банківські установи – «СІТІБАНК» та «ІНГ Банк Україна» – не пропонують клієнтам обслуговуватися у режимі online. Всі інші банківські установи мають системи «Інтернет-банкінг» та «мобільний банкінг». За результатами тесту 13 систем Інтернет-банкінгу банківських установ показали високий рівень захисту та отримали рейтинг А+, А та А-. Це вказує на те, що ці системи захищені від різного роду хакерських атак і мають чинні перевірені сертифікати SSL та підтримують найбільш надійний протокол з'єднання TLS 1.2.

Банки, які отримали рейтинг А+ («Райффайзен Банк Аваль», «УКРСОЦБАНК», «ОТП БАНК», «Промінвестбанк», «ВТБ БАНК»), підтримують Forward Secrecy, це означає, що сесійні ключі, отримані за допомогою набору ключів довготривалого користування, не будуть скомпрометовані у разі компрометації одного з довгострокових ключів, тобто це система шифрування за допомогою ключів є складною й її важко зламати [5]. Банки, які отримали рейтинги А та А-, підтримують Forward Secrecy, однак вона діє не в усіх браузерах або є більш слабкою.

Банки, які отримали рейтинги В та С, переважно не захищені від сучасних атак, однак, згідно з Qualys SSL Labs SSL Test, уразливість не є критичною і користувачі можуть без будь-яких побоювань використовувати ці сервіси. Ці банки, як правило, не використовують Forward Secrecy або вона є дуже слабкою, однак підтримують протокол TLS 1.2.

Варто зазначити, що за результатами аналогічного дослідження, яке проводилося у 2014 р. в рамках проекту Roomian.org [3], лише сім українських банків із 19 найбільших банків України отримали рейтинги А+, А та А-, а протягом аналогічного періоду з 2014 до 2017 р. дев'ять банків значно підвищили рівень захисту систем Інтернет-банкінг (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняння рівня рейтингу безпеки систем «Інтернет-банкінг» банків України за результатами Qualys SSL Labs SSL Test

№	Банк	Рейтинг у 2014 р.	Рейтинг у 2017 р.
1.	Райффайзен Банк Аваль	A	A+
2.	ПУМБ	A-	A
3.	УкрСиббанк	A-	A
4.	ОТП БАНК	B	A+
5.	ПРИВАТБАНК	B	A
6.	Промінвестбанк	B	A+
7.	Укресімбанк	B	A-
8.	УКРСОЦБАНК	B	A+
9.	ОЩАДБАНК	F	A

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1

Рейтинг безпеки систем Інтернет-банкінгу ТОП-20 банків України за розміром активів

Порядковий номер банку за розміром активів	Назва банку	Назва домена Інтернет-системи	Загальний рейтинг	Оцінка параметрів			
				Certificate (Сертифікат)	Protocol Support (Підтримка протоколу)	Key Exchange (Ключі обміну)	Cipher Strength (Ефективність шифру)
1.	Райффайзен Банк Аваль	https://online.aval.ua	A+	100	95	90	90
2.	УКРСОЦБАНК	https://online.ukrsotsbank.com	A+	100	95	90	90
3.	ОТП БАНК	https://otpsmart.com.ua	A+	100	95	90	90
4.	Промінвестбанк	https://online.pib.ua	A+	100	100	90	90
5.	ВТБ БАНК	https://online.vtb.ua	A+	100	95	90	90
6.	ПРИВАТБАНК	https://www.privat24.ua	A	100	95	90	90
7.	ОЩАДБАНК	https://online.oschadbank.ua	A	100	95	90	90
8.	ПУМБ	https://online.pumb.ua	A	100	95	90	90
9.	УкрСиббанк	https://secure.my.ukrsibbank.com	A	100	95	90	90
10.	ПРОКРЕДИТ БАНК	https://probanking.procreditbank.com.ua	A	100	95	90	90
11.	КРЕДОБАНК	https://ifobs.kredobank.com.ua	A	100	95	100	90
12.	Укресімбанк	https://bank.eximb.com	A-	100	95	90	90
13.	Банк Південний	https://my.bank.com.ua	A-	100	95	90	90
14.	СБЕРБАНК	https://ibank.sbrf.com.ua	B	100	95	70	90
15.	КРЕДІ АГРИКОЛЬ БАНК	https://online.credit-agricole.ua	B	100	95	70	90
16.	ТАСКОМБАНК	https://tas24.tascombank.com.ua	B	100	95	90	90
17.	АЛЬФА-БАНК	https://my.alfabank.com.ua	C	100	95	90	50
18.	УКРГАЗБАНК	Неможливе підключення до сервера					
19.	СІТІБАНК	Не має системи Інтернет-банкінг та мобільний банкінг					
20.	ІНГ Банк Україна	Не має системи Інтернет-банкінг та мобільний банкінг					

Джерело: розроблено автором

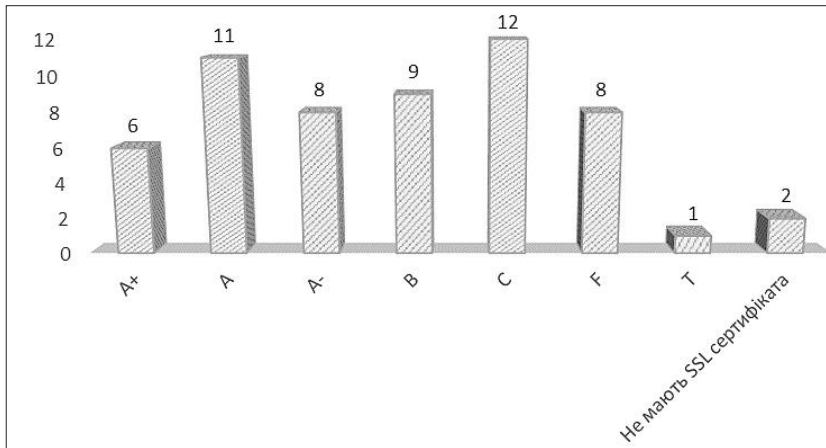


Рис. 3. Рейтинг оцінки безпеки систем Інтернет-банкінгу банків України

Джерело: сформовано автором

Ця інформація свідчить, що вітчизняні банки підвищують рівень захисту систем електронного банківського обслуговування та не шкодують фінансові ресурси для їх удосконалення. Проте не всі банки намагаються захистити користувачів Інтернет-банкінгу від атак та шахрайських дій третіх осіб, наприклад «АЛЬФА-БАНК» отримав оцінку C за результатами тесту і в 2014 р., і в 2017 р.

Загалом за допомогою системи Qualys SSL Labs SSL Test удалося оцінити рівень безпеки 57-ми систем Інтернет-банкінгу банківських установ (рис. 3), хоча пропонують електронне банківське обслуговування в режимі онлайн 76 банків із 90 банків, що функціонують на ринку українських банківських послуг. Це пояснюється тим, що на офіційних сайтах банків («РОЗРАХУНКОВИЙ ЦЕНТР», «Банк Альянс», «Регіон Банк» та «ПФБ м. Кременчук») зазначається, що є система Інтернет-банкінгу, однак відсутнє посилання на неї, а 11 банків на офіційних сайтах мають посилання на Інтернет-банкінг, однак неможливе з'єднання із сервером системи банку, що пояснює неможливість її оцінки за допомогою інструмента Qualys SSL Labs SSL Test.

Відповідно до результатів дослідження, рейтинги A+, A та A- отримали 25 банків, рейтинги B та C – 21 банківська установа. Тобто 46 із 76 банківських установ, які пропонують дистанційне банківське обслуговування, мають високий або достатній рівень захисту обслуговування через систему Інтернет-банкінгу та здійснюють запобіжні заходи для збереження конфіденційних даних клієнтів, а також їх фінансових ресурсів. Незадовільний рівень захисту отримали дев'ять банків (рейтинг F отримали «ВіЕс Банк», «МАРФІН БАНК», «КЛПРИНГОВИЙ ДІМ», «БТА Банк», «Банк Львів», «БАНК ГРАНТ», «АКОРДБАНК» та «УКРБУДІНВЕСТБАНК», а рейтинг T отримав «КРЕДИТ ОПТИМА БАНК»). При цьому основна частина цих банків входить у 50 найбільших банків України за активами. Однак найбільшою проблемою є те, що два банки, пропонуючи послугу Інтернет-банкінгу, навіть не мають SSL-сертифікату, тобто базового рівня захисту з'єднання клієнта із сервером банку.

Висновки. Безпека банківського бізнесу стає особливо актуальною в умовах використання електронного банківського обслуговування (Інтернет-банкінг, мобільний банкінг). На основі проведеного дослідження за допомогою інструмента Qualys SSL Labs SSL Test можна стверджувати, що переважна більшість вітчизняних банківських установ піклується про забезпечення надійного обслуговування клієнтів через систему

«Інтернет-банкінг» (46 із 76 банківських установ, які пропонують дистанційне банківське обслуговування, мають високий або достатній рівень захисту обслуговування через систему «Інтернет-банкінг» та здійснюють запобіжні заходи для збереження конфіденційних даних клієнтів, а також їх фінансових ресурсів). Однак є кредитні установи, які, надаючи обслуговування в режимі онлайн, не тільки наражають себе на ризик безпеки, а й власних клієнтів, що в результаті може негативно відбитися на діловій репутації цих банківських установ та всієї банківської системи. Тому управління ризиком безпеки в умовах функціонування електронного банківського обслуговування залишається подальшим напрямом досліджень автора.

Література:

1. Банківський менеджмент: інноваційні концепції та моделі: монографія / за заг. та наук. ред. проф. Л.О. Примостки. К.: КНЕУ, 2017. 380 с.
2. Офіційний сайт продажу SSL-сертифікатів. URL: <https://ssl.com.ua/ev-ssl-certificates/>
3. Офіційний сайт некомерційного проекту Roomian.org. URL: <https://www.roomian.org/articles/rating-safest-online-banks-in-ukraine-2014>
4. Офіційний сайт системи «Інтернет-банкінг Приват24». URL: <https://www.privat24.ua/>
5. Офіційний сайт Qualys SSL Labs SSL Test. URL: <https://www.ssllabs.com/sslttest/index.html>
6. Исследование сайтов банков Беларуси: функциональные возможности и перспективы развития. URL: http://www.newsites.by/uploads/pr/bank_research-belarus-2015.pdf

Доминова И.В. Оценка безопасности обслуживания клиентов через систему электронного банкинга «Интернет-банкинг»

Аннотация. В статье описаны основные методы защиты в процессе обслуживания клиентов банка через системы электронного банкинга. Описан процесс проверки безопасности соединения клиента с системой «Интернет-банкинг» с помощью инструмента Qualys SSL Labs SSL Test. Проанализирован уровень безопасности соединения клиента с системами online-банкинга банков Украины.

Ключевые слова: электронный банкинг, Интернет-банкинг, безопасность обслуживания в режиме online, мобильный банкинг, инструмент Qualys SSL Labs SSL Test.

Dominova I.V. Evaluation of customers service security through the electronic banking system – Internet-banking

Summary. The article describes the main methods of protection in the process of servicing the bank's customers through electronic banking systems. The described process for verifying the security of the client connection to the Internet banking system using the Qualys SSL Labs SSL Test tool. The level of client security connection with online banking systems of Ukraine's banks is analyzed.

Keywords: electronic banking, Internet banking, safety of online service, mobile banking, Qualys SSL Labs SSL Test tool.

Жуков В.В.,*к.е.н., доцент кафедри банківської справи,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТКУ ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті досліджено теоретичні засади та практичні аспекти процесу проектного фінансування. Розкрито сутність поняття «проектне фінансування». Проаналізовано стан сфери проектного фінансування в Україні. Виявлено основні проблеми та пріоритетні напрями оптимізації проектного фінансування в Україні.

Ключові слова: проектне фінансування, проектна організація, інвестиційний проект, оцінка ефективності інвестиційного проекту.

Постановка проблеми. Однією з особливостей переходу вітчизняної економіки на ринкові засади функціонування є пошук економічної діяльності національних суб'єктів господарювання. У сучасних умовах функціонування одним із найефективніших шляхів залучення спонсорських коштів є проектне фінансування. У промислово розвинутих країнах дана технологія фінансування зарекомендувала себе як досить успішний спосіб залучення коштів для фінансування інвестиційних проектів, проте для вітчизняної економіки це відносно нова технологія.

У вітчизняних реаліях проектне фінансування у чистому вигляді практично не існує, що зумовлено низкою чинників, які унеможливають його повноцінне використання, тому розвиток теоретичного інструментарію проектного фінансування і можливості його практичного застосування на практиці як фактору активізації інвестиційної діяльності є досить актуальним та своєчасним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання становлення та розвитку проектного фінансування в Україні розглянуто в працях багатьох вітчизняних практиків та теоретиків, зокрема: Г.О. Бардиша, Ю.В. Богоявленської, В.А. Верби, А.П. Дуки, О.С. Кобичевої, Т.П. Куриленка, Т.В. Майорової, А.А. Персади та ін. Проте не всі аспекти даної проблеми були висвітлені та знайшли обґрунтоване наукове вирішення.

Мета статті полягає у вивченні теоретичних аспектів проектного фінансування, дослідженні технології проектного фінансування на базі розроблення та оцінки ефективності інвестиційного проекту, виявленні проблем, що перешкоджають активному використанню проектного фінансування в Україні, та розробленні можливих шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на повсюдне використання дефініції «проектне фінансування» у вітчизняній та зарубіжній літературі, видатні теоретики та практики так і не досягли консенсусу щодо визначення цієї економічної категорії. На додаток визначення поняття «проектне фінансування» відсутнє у вітчизняному законодавстві, яке регулює окремі аспекти діяльності у сфері. Згідно з думкою видатного вітчизняного науковця Т.В. Майорової, до основних причин розбіжності поглядів експертів щодо визначення сутності проектного фінансування можна віднести такі [1, с. 260]:

– неузгодженість по суті відносно трактування проектного фінансування – як кредит чи як інвестиції;

– неузгодженість структурного характеру, яка базується на визначенні типу підприємства-позичальника (діюче або нове) та забезпеченості кредитних коштів заставою;

– термінологічні нюанси, які пов'язанні з використанням разом із поняттям «проектне фінансування» таких категорій, як «інвестиції» та «кредит».

Перед тим як аналізувати визначення поняття «проектне фінансування» різними науковцями, проаналізуємо складові частини даної категорії [1, с. 261]:

– «проект» – системно обмежений і закінчений комплекс заходів, документів і робіт, фінансовим результатом якого є прибуток (дохід), матеріально-речовим результатом – нові або реконструйовані основні фонди (комплекс об'єктів), або придбання і використання фінансових інструментів чи нематеріальних активів із подальшим отриманням доходу;

– «фінансування» – забезпечення необхідними фінансовими ресурсами всього господарства країни, регіонів, підприємств, підприємців, громадян, а також різних економічних програм і видів економічної діяльності.

Проте пропонувати визначення категорії «проектне фінансування» на базі вищезгаданих термінів є некоректним, адже практична реалізація даної технології у певних рамках вносить деякі особливості в її трактування.

Для визначення економічної категорії «проектне фінансування» виокремимо специфічні її особливості порівняно з іншими технологіями [1; 5; 10; 11]: фінансування на базі фінансового інжинірингу; фінансування довготермінових контрактів; строк життя проекту чітко визначений для можливості його оцінки; у ролі фінансових учасників можуть бути не тільки комерційні банки, а й інші фінансові інститути; включає створення незалежної проектної компанії; кошти залучаються у формі статутного капіталу від спонсорів і кредиту без права регресу від кредиторів; основним джерелом повернення коштів є грошові потоки проекту; наявність фінансової структури та структури корпоративного управління; метою використання є вирішення проблем, пов'язаних із недосконалістю ринку й ефективним управлінням ризиками; форми та методи залежать від ризиків і розподілу доходів між учасниками проекту.

Вивчивши основні принципи та особливості проектного фінансування, перейдемо до аналізу дефініції «проектне фінансування», що зустрічається у різних літературних джерелах, для формування авторського визначення. Визначення авторського трактування вищезгаданої категорії було здійснено методом контент-аналізу, який являє собою кількісний аналіз текстів і текстових масивів для подальшої змістовної інтерпретації виявлених числових закономірностей. Результати проведеного контент-аналізу структурно-семіотичних одиниць визначень проектного фінансування різними авторами, що наведені в табл. 1, представлені у табл. 2 та рис. 1.

Таблиця 1

Підходи до визначення сутності проектного фінансування

Автор, джерело	Поняття
Т.В. Майорова [1, с. 264]	Проектне фінансування – це форма реалізації фінансово-кредитних відносин учасників із приводу організації та здійснення фінансування інвестиційного проекту з використанням різноманітних фінансових інструментів за умови, що джерелами погашення заборгованості виступають генеровані проектом грошові потоки, а забезпеченням боргу виступають активи учасників фінансування
Г.О. Бардиш [2, с. 105]	Проектне фінансування – це фінансування довгострокових проектів у галузі промисловості й інфраструктури, що базується на складній фінансовій структурі, коли використовується боргове акціонерне фінансування для проектів
Ю.В. Боговяленська [3, с. 251]	Проектне фінансування – це надання фінансових ресурсів для реалізації інвестиційних проектів у вигляді кредиту без права регресу, з обмеженим чи повним регресом на позичальника
С.І. Качмар [4, с. 77]	Проектне фінансування – це форма реалізації фінансово-кредитних відносин учасників, пов'язаних з організацією та фінансуванням інвестиційного проекту за умови, що джерелами погашення заборгованості є грошові потоки, генеровані проектом, за поєднання різноманітних фінансових інструментів
В.С. Котковський [5, с. 129]	Проектне фінансування – це спосіб інвестиційного забезпечення проектного задуму, котрий ґрунтується на кредитній політиці з урахуванням рівня ризику, для досягнення реалістичності намічених заходів конкретного об'єкта, що здатен у майбутньому створити умови для отримання певного рівня економічної вигоди
Т.П. Куриленко [6, с. 12]	Проектне фінансування характеризується особливим способом забезпечення, основою якого є підтвердження реальності одержання запланованих потоків готівки шляхом виявлення і розподілу всього комплексу ризиків, пов'язаних із проектом, між сторонами, що беруть участь у реалізації проекту (підрядні організації, фінансові установи, державні органи, постачальники сировини, споживачі кінцевої продукції)
А.А. Пересада [7, с. 205]	Проектне фінансування включає інвестування і володіння промисловим активом через юридично незалежну компанію, що фінансується безрегресним боргом
Д.А. Рябих [8, с. 5]	Проектне фінансування – це фінансування окремої економічної одиниці, в якій позикодавець звертає увагу спочатку на грошовий потік як джерело повернення боргу й активів економічної одиниці як застави за боргом
У. Шарп [9, с. 523]	Проектне фінансування інколи може бути використане для поліпшення доходності інвестованого капіталу в проект за рахунок більшого фінансового левериджу, ніж можна було б досягнути за звичайного корпоративного фінансування

Таблиця 2

Вихідні дані для контент-аналізу підходів до визначення поняття «проектне фінансування»

Структурно-семіотична одиниця	Кількість згадувань	Усього слів у визначеннях	Частота вживання
Форма	2	275	0,73
Спосіб	2	275	0,73
Фінансування	8	275	2,91
Проект	8	275	2,91
Регрес	3	275	1,09
Фінансові інструменти	3	275	1,09
Борг	6	275	2,18
Грошовий потік	4	275	1,45
Забезпечення	3	275	1,09
Активи	2	275	0,73
Ризик	2	275	0,73
Кредит	3	275	1,09

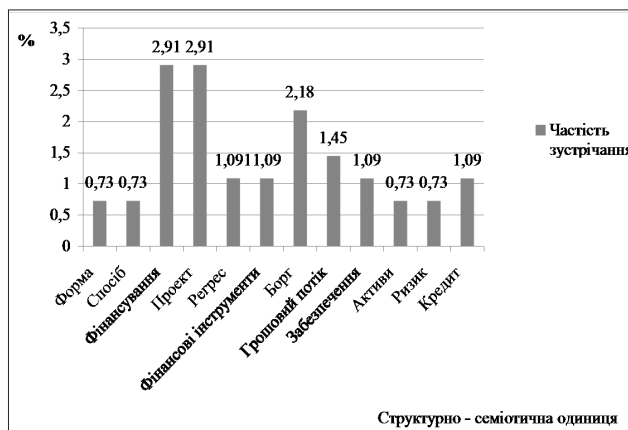


Рис. 1. Результат проведеного контент-аналізу поняття «проектне фінансування»

На базі результатів проведеного аналізу літературних джерел можна зробити такі висновки. Вітчизняні науковці не мають єдиного підходу до визначення сутності категорії «проектне фінансування»: деякі вважають, що вона являє собою технологію фінансування проектів, інші розглядають її як форму реалізації фінансово-кредитних, треті вважають, що найголовнішою її рисою є інвестиційне забезпечення проектного задуму. Проте серед поглядів різних учених можна виділити й спільні риси. Так, більшість експертів уважає, що основною специфічною особливістю проектного фінансування є погашення заборгова-

ності за допомогою грошових потоків, генерованих проектом, фінансування окремої спеціально створеної проектною фірмою, використання різноманітних форм регресного надання фінансових ресурсів.

Сутність системи проектного фінансування може бути досліджена за допомогою системного методу. Системний підхід полягає у тому, що будь-який більш-менш складний об'єкт розглядається як відносно самостійна система зі своїми особливостями функціонування та розвитку.

Дослідження процесу кредитування як системного утворення дає можливість виявити певні закономірності розвитку такої системи, установити зв'язки між її елементами [10].

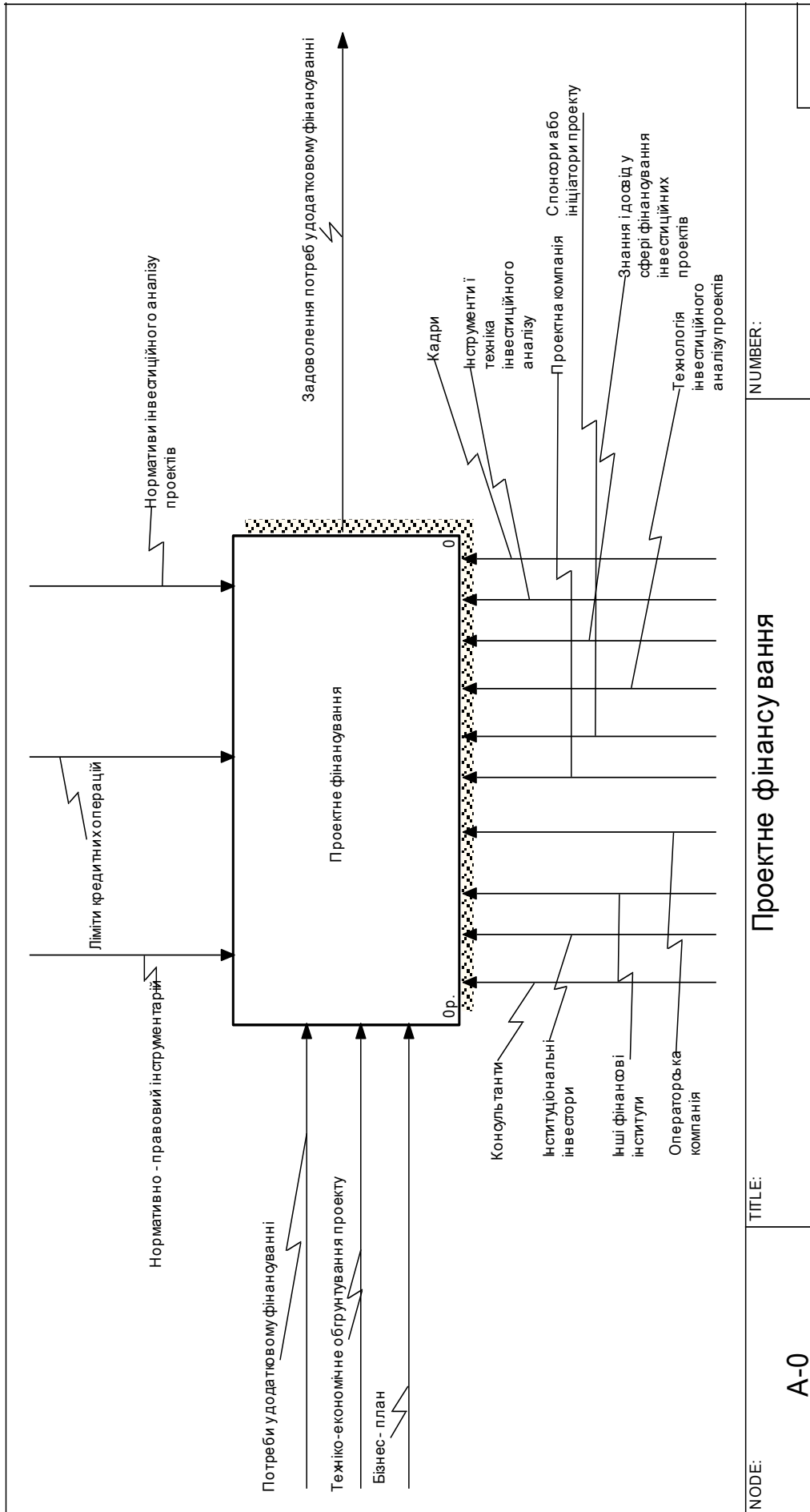
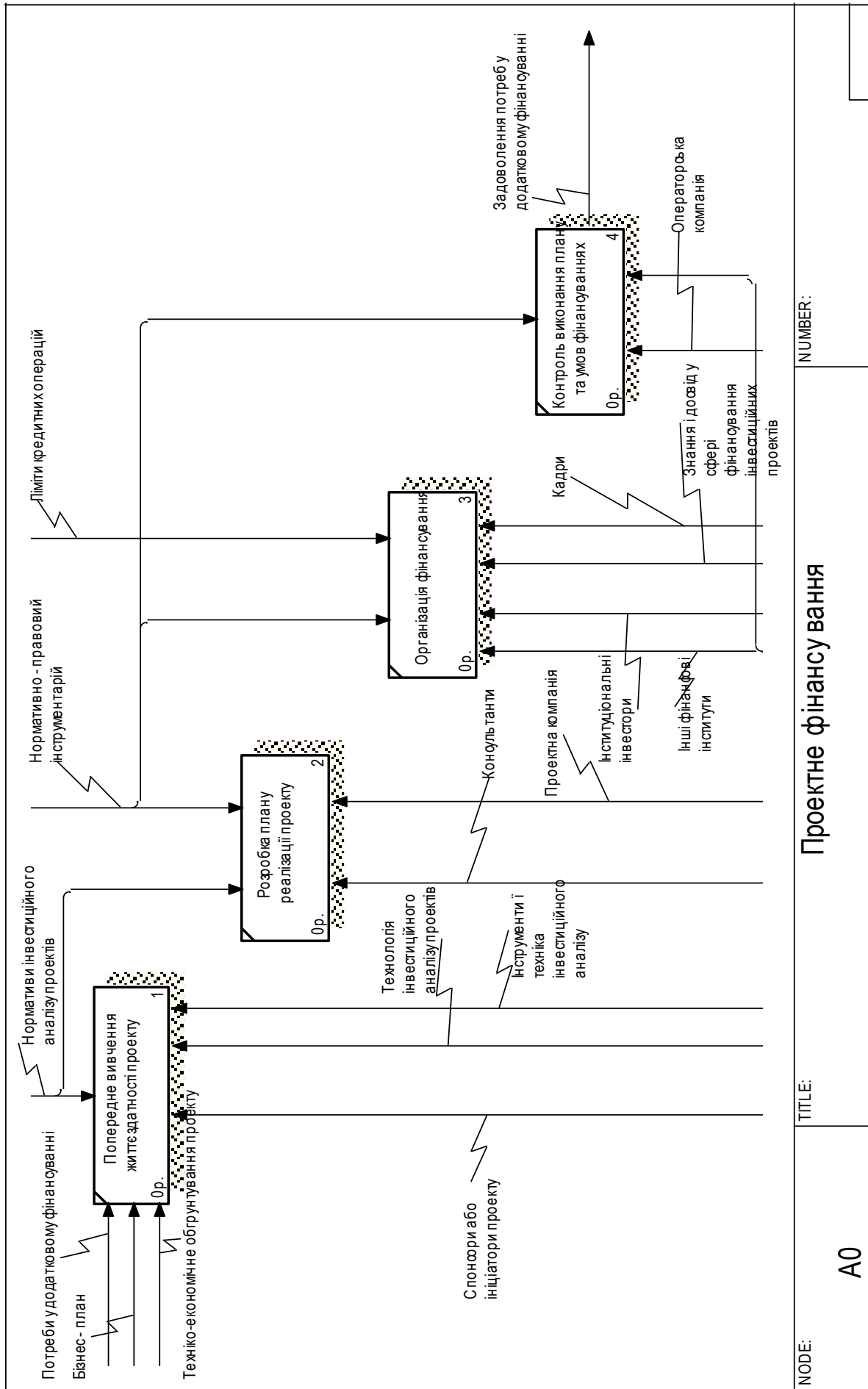


Рис. 1. Контекстна діаграма «Проектне фінансування» у форматі IDEFO



NUMBER:

Проектне фінансування

TITLE:

A0

Рис. 2. Декомпозиція контекстної діаграми «Проектне фінансування» у форматі IDEF0

Системний аналіз категорії «проектне фінансування» проведено за допомогою програмного пакету All Fusion Process Modeler (рис. 1, 2). Виходячи з отриманих результатів, можна стверджувати, що вхідною інформацією у систему проектного фінансування є потреби у фінансуванні, техніко-економічне обґрунтування проекту та бізнес-план; до елементів управління проектом належать нормативи інвестиційного аналізу проектів, нормативно-правовий інструментарій та ліміти кредитування; серед елементів забезпечення процесу можна виділити суб'єктів, що приймають участь у проектному фінансуванні, інструменти, техніку і технологію інвестиційного аналізу; на виході аналізованого процесу знаходиться елемент задоволення потреб у додатковому фінансуванні.

Як було зазначено раніше, проектне фінансування являє собою особливу форму забезпечення суб'єктів господарювання додатковими фінансовими ресурсами, яка має певні переваги перед іншими методологіями фінансування.

До основних переваг проектного фінансування можна віднести такі [11–13]:

- забезпечення інвестиційного процесу необхідними ресурсами, уникаючи при цьому додаткових витрат на покриття відсотків;
- створення умов для ефективної реалізації проекту;
- створення умов для формування майбутнього прибутку, можливості зміцнення власного капіталу підприємства – ініціатора проектного фінансування;
- можливість більш достовірно оцінити платоспроможність позичальника;
- можливість розглянути весь інвестиційний проект із позиції його життєздатності, ефективності, можливостей реалізації, забезпеченості ресурсами, ризиків;
- можливість прогнозувати результат реалізації інвестиційного проекту;
- можливість розподілити ризики між учасниками проекту;
- можливість для банків виступати в ролі як кредиторів, так і гарантів, інвестиційних брокерів, фінансових консультантів та ін.;
- можливість для банків отримати різного роду премії, винагороди;
- можливість доступу вітчизняних банків до зарубіжного ринку капіталу;
- гнучкість схеми проектного фінансування у цілому.

Разом з тим проектне фінансування має низку недоліків порівняно з

класичними операціями кредитування [13]:

- високі трансакційні витрати, що є наслідком більш складної підготовчої роботи, ніж у разі використання традиційних підходів до фінансування інвестиційних проектів;
- висока вартість кредитування порівняно з традиційними схемами фінансування, що пов'язано з комплексністю даної методології;
- складний документообіг.

Таким чином, можна зробити висновок, що технологія проектного фінансування є доволі новою, але перспективною формою задоволення потреб економічних агентів у фінансових ресурсах. Проектне фінансування є однією з форм партнерських відносин, які мають виробничий характер. Завдяки особливостям, які притаманні проектному фінансуванню, його розповсюдження набирає поступових обертів в Укра-

їні. Незважаючи на широке використання поняття «проектне фінансування» у вітчизняній літературі, його трактування не є однозначним. Для виявлення сутності даної економічної категорії автором здійснено системний аналіз процесу проектного фінансування. Виходячи з тих переваг, що надаються усім учасникам проектного фінансування, можна зробити висновок, про необхідність сприяння його розвитку в національному господарстві.

Висновки. У підсумку слід зазначити, що важливим етапом механізму проектного фінансування є організація залучення необхідних інвестицій. Система організації проектного фінансування включає інвестиційні джерела та організаційні методи надання інвестиційних коштів. Джерела інвестиційних коштів прийнято поділяти на власні, залучені та запозичені, кожен з яких має певну специфіку. На практиці використовуються безліч методів проектного фінансування, кожен з яких має певні переваги та недоліки, з чого випливають особливості їх запровадження на практиці.

У сучасних умовах виходу вітчизняної економіки з тривалої фінансово-економічної кризи спостерігається низка несприятливих тенденцій, а саме: зниження довіри економічних агентів до банківського сектору, відсутність процесів відновлення структури виробництва, відсутність технічного і технологічного оновлення, які роблять неконкурентоспроможними як продукцію, так і підприємства, що її виробляють, та стримують інтенсивний розвиток народного господарства.

Література:

1. Майорова Т.В., Кузяк Д.О. Теоретичні аспекти визначення поняття «проектне фінансування». Науковий вісник НЛТУ України. 2011. № 21.14. С. 259–266.
2. Бардиш Г.О. Проектне фінансування: підручник. К.: Алеута, 2007. 463 с.
3. Богоявленська Ю.В. Проектний аналіз: навч. посібник. К.: Кондор, 2004. 336 с.
4. Качмар С.І. Використання механізму проектного фінансування в інвестиційній діяльності банків України. Вісник Університету банківської справи Національного банку України. 2010. № 2(8). С. 76–80.
5. Котковський В.С., Гузенко О.П. Наукові доробки в площині розкриття економічного змісту понятійної категорії «проектне фінансування». Вісник Університету банківської справи Національного банку України. 2011. № 2(11). С. 126–129.
6. Куриленко Т.П. Проектне фінансування: підручник. К.: Кондор, 2006. 208 с.
7. Пересада А.А., Майорова Т.В., Ляхова О.О. Проектне фінансування: підручник. К.: КНЕУ, 2005. 736 с.
8. Рябих Д.А. Процедури оцінки інвестиційних проектів при проектному фінансуванні. Фінансовий ринок України. 2008. № 9. С. 173–183.
9. Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. Інвестиції; пер. с англ. М.: ИНФРА, 2001. 1028 с.
10. Малахова О.М. Основні напрямки розширення операцій банків з кредитно-розрахункового обслуговування клієнтів в умовах кризових явищ в економіці. Галицький економічний вісник. 2010. № 1(26). С. 127–135.
11. Закон України «Про інноваційну діяльність» № 40-15 від 04.07.2002 р., зі змінами, внесеними 08.09.2011. URL: //zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15.
12. Антипенко С.А., Яришко О.М., Ізмайлова А.П. Інвестиційна політика проектноорієнтованого підприємства як засіб підвищення фінансової стійкості. Економічний аналіз. 2011. № 8. С. 35–38.
13. Чиж Н.М. Проблеми розвитку проектного фінансування в Україні. Вісник Луцького національного технічного університету. 2008. № 5(20). С. 125–136.

Жуков В.В. Теоретические основы становления и развития проектного финансирования в Украине

Аннотация. В статье исследованы теоретические основы и практические аспекты процесса проектного финансирования. Раскрыта сущность понятия «проектное финансирование». Проанализировано состояние сферы проектного финансирования в Украине. Выявлены основные проблемы и приоритетные направления оптимизации проектного финансирования в Украине.

Ключевые слова: проектное финансирование, проектная организация, инвестиционный проект, оценка эффективности инвестиционного проекта.

Zhukov V.V. The theoretical bases of formation and development of project financing in Ukraine

Summary. The article substantiates project is devoted to studying the theoretical foundations and practical aspects of the project financing. The features of organization and technology of the project financing were investigated. The state of the sphere of the project financing was analyzed. The main problems and priority ways of the optimization of the project financing in Ukraine were revealed.

Keywords: project financing; design organization; investment project; investment project performance evaluation.

Ковальова О.М.,

*к.е.н., старший викладач кафедри обліку, аналізу і аудиту,
Одеський національний політехнічний університет*

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СУТНОСТІ ПРОЦЕСІВ ХЕДЖУВАННЯ ТА СТРАХУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті уточнено зміст поняття «фінансові ризики» та приведена класифікація фінансових ризиків на основі теоретичних та практичних аспектів ризик-менеджменту. Виокремлено сутнісні риси категорії «хеджування» та визначено відмінності операцій страхування та хеджування ризиків. Проаналізовано динаміку надання послуг страхування фінансових ризиків та розвитку ринку похідних фінансових інструментів у контексті хеджування фінансових ризиків.

Ключові слова: хеджування, страхування, фінансові ризики, фінансовий ринок, фінансово-економічна безпека, дериватив.

Постановка проблеми. Забезпечення фінансово-економічної безпеки є одним із ключових викликів, що постають перед суб'єктами підприємницької діяльності в процесі реалізації фінансово-господарської діяльності в умовах мінливого ринкового середовища. З розвитком фінансового ринку змінюються науково-методичні підходи до управління фінансовими ризиками в результаті імплементації та видозміни таких продуктів фінансового інжинірингу, як похідні фінансові інструменти. Отже, актуальності набувають питання співставлення сутності, механізму реалізації та інструментів страхування та хеджування ризиків для обґрунтування вибору або комбінації найбільш дієвих та оптимальних способів нейтралізації фінансових ризиків, що відповідають сучасним економічним реаліям.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем управління фінансовими ризиками за допомогою використання методів страхування та хеджування присвячено наукові роботи таких учених, як: К.В. Буренко [1], І.М. Вахович [2], І.І. Вербицька [3], М.О. Кравченко [4], Дж.Ф. Маршалл [5], О.В. Олійник [6], Л.О. Примостка [7]. Оцінка ефективності запровадження світового досвіду хеджування фінансових ризиків в Україні знаходить своє відображення у роботах К.В. Буренко, О.В. Олійник, І.І. Вербицької. Специфіку методу страхування фінансових ризиків розкрито у дослідженні М.О. Кравченко. Необхідність комбінування різноманітних методів управління фінансовими ризиками згідно зі стратегічними цілями підприємства обґрунтовують Дж.Ф. Маршалл, І.М. Вахович та Л.О. Примостка.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте недостатньо уваги приділено дослідженню питання порівняльної характеристики сутності та особливостей процесів хеджування та страхування фінансових ризиків, що потребує більш детального теоретичного та методичного вивчення.

Мета статті полягає у розкритті специфічних характеристик та динаміки розвитку процесів хеджування та страхування фінансових ризиків у контексті необхідності управління фінансово-економічною безпекою підприємств в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Хеджування та страхування фінансових ризиків як методи управління фінансово-економічною безпекою підприємства довели свою

ефективність в економічно розвинутих системах, але в Україні на сучасному етапі розвитку фінансового ринку ще не набули достатнього поширення. Це передусім пов'язано з відсутністю визначення на нормативно-правовому рівні сутності та класифікаційних критеріїв категорії «фінансові ризики».

На основі опрацювання наукових джерел із проблематики уточнення змісту фінансового ризику, на нашу думку, його слід розглядати як ризик, зумовлений невизначеністю кон'юнктурних ринкових умов, результатом чого є недоотримання запланованих грошових потоків підприємствами в процесі реалізації фінансово-господарської діяльності, що є загрозою для фінансово-економічної безпеки.

Узагальнення практики ризик-менеджменту та наукових підходів дало змогу виділити такий аступний перелік різновидів фінансових ризиків:

- фінансово-інвестиційні ризики, які пов'язані з відхиленням фактичної суми отриманого прибутку від запланованої;
- ризики неплатежу або невиконання контрагентами зафіксованих умов договорів;
- зниження обсягу отриманого прибутку під впливом непередбачуваних обставин, які у т. ч. охоплюють мінливу ринкову кон'юнктуру фінансового ринку;
- ризики депозитних та кредитних операцій;
- валютні ризики, що є основою для прогнозування результатів операційної, інвестиційної та фінансової діяльності суб'єктів зовнішньоекономічної торгівлі;
- біржові ризики, пов'язані з невиконанням умов біржової угоди контрагентами;
- ризик зниження фінансової стабільності та стійкості підприємства;
- відсоткові ризики;
- інфляційний фактор виникнення фінансових ризиків.

Важливим напрямом нейтралізації різноманітних фінансових ризиків, які мають валютну, відсоткову та біржову природу, є застосування інструментів хеджування, на що вказує практичний досвід суб'єктів, що функціонують у рамках розвинутого фінансового ринку.

Визначення поняття «хеджування» сформулюємо на основі огляду наявних науково-методичних підходів до його сутнісних рис (табл. 1).

Наявність широкого спектру ознак категорії «хеджування» свідчить про багатоаспектність цього явища та дає змогу охарактеризувати його з різних боків. Узагальнюючи виокремлені сутнісні риси, хеджування можна визначити як метод управління фінансовими ризиками, заснований на використанні похідних фінансових інструментів, що дає змогу повністю або частково компенсувати втрати від несприятливої зміни кон'юнктури для учасника угоди.

Проте О.М. Сохацька, О.В. Олійник та В.В. Ксендзук розглядають хеджування як страхування цінних і курсових ризи-

Сутнісні риси до визначення категорії «хеджування»

Науковий підхід	Інструмент зниження фінансових ризиків	Повна або часткова компенсація справедливої вартості об'єкта	Страховання цінних і курсових ризиків	Зв'язок з функціонуванням фінансових деривативів	Захист від фінансових втрат, пов'язаних зі зміною ринкової ціни товарів	Метод управління, що впливає на майновий та фінансовий стан компанії	Передбачає частковий або повний перенос ризику несприятливої зміни ринкової ціни об'єкта хеджування
К.В. Буренко [1, с. 110]	+			+			
О.М. Сохацька [8, с. 236]	+		+				
Г. Супрович [9, с. 338]		+					
Л.О. Примостка [7, с. 64]				+	+		
О.В. Олійник [6, с. 265]	+		+			+	
Дж.Ф. Маршалл [5]	+						
І.І. Вербіцька [3, с. 376]	+			+			+

Джерело: складено автором за даними [1; 3; 5–9]

ків, але необхідно відокремлювати категорії «хеджування» та «страхування» у зв'язку з особливостями укладання та дії даних угод для їх суб'єктів.

Так, по-перше, хеджування може бути застосоване лише до тих товарів, що обертаються в рамках фінансових ринків та є об'єктами купівлі-продажу біржової та позабіржової торгівлі. Товари, що не виступають як біржовий лот, не можуть бути об'єктом хеджування.

По-друге, на відміну від страхування хеджування є доволі гнучким інструментом управління фінансовим станом, що дає змогу за мінімальних витрат знизити ризик. Вартість хеджування складається або з опціонної премії, або з комісійних витрат за біржовими ф'ючерсними угодами. Таким чином, суб'єкт підприємницької діяльності несе незначні витрати за можливість хеджувати ризик. Під час укладання угод страхування страхувальник має сплачувати страхову премію одноразово або кількома платежами, що значно перевищує витрати за операціями хеджування. Але співвіднесення цінової перспективи та економічної доцільності хеджування слід ураховувати під час відкриття кожної позиції на фондовому ринку. Витрати на хеджування не повинні перевищувати заплановану суму на оплату страхування від цінних утрат.

По-третє, наслідки страхування є асиметричними, що передбачає можливість отримання прибутку страхувальником у разі позитивних змін ринкових обставин. За угодами хеджування результати є асиметричними, адже «хеджування передбачає свідому, заплановану відмову від прибутку, отриману в результаті позитивної переоцінки фінансових інструментів, в обмін на повне позбавлення або мінімізацію ризику, пов'язаного з їх негативною переоцінкою» [3, с. 376].

По-четверте, різниця між угодами страхування та хеджування полягає у діяльності професійних учасників ринку, які надають відповідні фінансові послуги. Страхові послуги надаються страховими компаніями, реалізація угод хеджування є можливою завдяки праці ризик-менеджерів, що володіють відповідними стратегіями хеджування.

Послуги зі страхування фінансових ризиків надаються страховими компаніями non-life, кількість яких в Україні має тенденцію до поступового зменшення протягом 2010–2016 рр. [10]. Станом на кінець 2016 р. кількість страховиків non-life становила 271 од. проти 389 у 2010 р., що зумовлено зменшен-

ням платоспроможного попиту страхувальників, підвищенням вимог до якості страхових послуг, зростаючою вартістю страхових полісів унаслідок девальвації національної валюти. Очищення банківської системи від слабких учасників ринку вплинуло на кількість страхових компаній, які спрямовували свої резерви на депозитні рахунки в рамках диверсифікації інвестицій, що у подальшому зробило неможливим їх доступ до власних активів унаслідок банкрутства комерційних банків. Зменшення обсягу активних операцій банків виступило причиною низхідної динаміки послуг щодо автострахування, страхування кредитів, а також предметів застави.

Операції хеджування надаються професійними учасниками фондового ринку, кількість яких на кінець 2016 р. становила 302. Діяльність НКЦПФР сконцентрована на підвищенні вимог та, відповідно, якості послуг, що надаються суб'єктами ринку на основі отриманих ліцензій. За звітний 2016 р. макрорегулятором було анульовано 140 ліцензій [11].

У процесі хеджування фінансових ризиків використовується широкий діапазон фінансових інструментів, а саме деривативів. Професійні учасники фондового ринку використовують такі похідні фінансові інструменти: форвардні контракти, валютні свопи, опціони та ф'ючерсні контракти. Вони дають змогу зменшити ризик або здійснити перерозподіл фінансових потоків у різні сфери.

Використання ф'ючерсних та форвардних контрактів сприяє ефективнішому управлінню фінансовими ризиками, безпечнішому посередництву на міжнародному товарному та фінансовому ринках. Але перед інвесторами важливим залишається вибір оптимальних інструментів хеджування, що засновується на виді ризику, який підлягає хеджуванню; мотивах хеджера; допустимих витратах. Існує точка зору щодо необхідності постійного паралельного існування відкритої касової та строкової позицій на протязі всього періоду дії касової операції, що мінімізує будь-які незначні ринкові коливання. З іншого боку, обґрунтовується необхідність укладення строкових контрактів лише у разі різкої зміни ціни на базисні активи [12].

На жаль, у структурі національного фінансового ринку України найменш розвинутим елементом виступає саме ринок деривативів. За даними річного звіту НКЦПФР за 2016 р., питома вага обсягу торгів деривативами становила 0,11% у

скупному обсязі торгів на фондовому ринку України [11]. Визначена ситуація зумовлена передусім відсутністю належного нормативно-правового забезпечення. Нині наявні прогалини в законодавчому регулюванні даних операцій, оскільки законопроект «Про похідні (деривативи)», який подавався на розгляд, було відкликано. Це ускладнює визначення зобов'язань та відносин сторін на вторинному ринку цінних паперів та є перешкодою для забезпечення його розвитку.

Деривативи, що представлені у біржовій торгівлі на фондовому ринку України, мають позалістинговий статус, що не створює для покупців відповідного іміджу для включення їх в інвестиційний портфель.

На позабіржовому ринку цінних паперів України найбільше розповсюдження отримали форвардні контракти, що підлягають поставці.

На відміну від світової практики виконання форвардних угод в Україні максимальний термін їх укладання дорівнює одному року. Також, оскільки вони надають можливість відбити індивідуальні умови договору кожною зі сторін, підтримання ліквідності їх ринку є доволі складним завданням.

Окрім законодавчих стримуючих чинників розвитку, в умовах обмежень функціонують комерційні банки, адже «ліміт форвардної відкритої позиції має становити 10% регуляторного капіталу, тоді як хеджування базової компенсуючої спотової позиції законодавчо не визначено» [6].

Для забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств валюта як базисний актив строкових контрактів набуває особливої значимості. Дії макрорегулятора на спотовому валютному ринку мають бути послідовними та прогнозованими для прийняття зважених рішень професійними учасниками процесів хеджування валютних ризиків.

На біржовому ринку цінних паперів на першому місці за обсягом виконаних контрактів знаходяться ф'ючерсні контракти на валюту (57,07%), емітентом яких виступає ПАТ «Українська біржа».

Перелік деривативів, які в 2016 р. користувалися найбільшим попитом на біржовому ринку України, наведено в табл. 2.

ПАТ «Українська біржа» пропонує інвесторам ф'ючерсні контракти на валютні пари EUR/USD, GBP/USD, USD/UAH, USD/JPY.

У структурі інвесторів у рамках біржових торгів деривативами переважають фізичні особи – резиденти (94,67%), що демонструє незначне використання інструментів хеджування суб'єктами підприємницької діяльності в Україні, що здійснюють експортно-імпорتنу діяльність (юридичні особи – резиденти – лише 2,39%).

Отже, актуальними питаннями, що потребують вирішення з боку НКЦПФР у рамках Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 р. [11], є організація роботи з роз'яснень щодо використання похідних фінансових інструментів серед суб'єктів бізнесу, а також забезпечення податкового стимулювання виконання операцій із похідними фінансовими інструментами та законодавче врегулювання функціонування ринку похідних цінних паперів.

Окрім того, доопрацювання потребують актуальні лістингові вимоги фондових бірж України, оскільки нині відсутні усталені лістингові вимоги до емітентів похідних цінних паперів. Приділення уваги цьому питанню дасть змогу підвищити якісні характеристики похідних цінних паперів і, відповідно, їх рейтингову оцінку.

Таким чином, можна прийти до висновку щодо неможливості отождолення понять «хеджування» та «страхування», оскільки вони різняться між собою за критеріями вартості послуг, операторів ринку, об'єктів угод, використовуваних інструментів та фінансових наслідків операцій.

В Україні сьогодні більш затребуваною формою захисту від валютних ризиків суб'єктів підприємницької діяльності в умовах мінливого економічного середовища виступає страхування.

Страхування фінансових ризиків належить до добровільного виду страхування, згідно із Законом України «Про страхування».

Динаміка основних показників, що характеризують розвиток страхового сегменту ринку, наведена в табл. 3.

Зростання рівня чистих страхових виплат, що являє собою відношення чистих страхових виплат до чистих страхових премій, досягає пікових значень у періоди суттєвої девальвації національної валюти. Помірне зростання цього показника починаючи з 2014 р. зумовлене валютними ризиками, з якими стикалися підприємства в процесі своєї операційної діяльності.

Аналізуючи динаміку рівня чистих страхових виплат, можна зробити висновок щодо збитковості діяльності страхових компаній у 2015 р., оскільки він досягає свого максимуму в розмірі 57,86%. Рівень чистих страхових виплат за страхуванням фінансових ризиків у 2016 р. більше середньо ринкового значення на 9,1 в. п. та становить 41,4%, що на 16,42 в. п. менше, ніж за аналогічний період попереднього року, що зумовлено, головним чином, зменшенням чистих страхових виплат та обсягом укладених договорів, однак на 20,57 в. п. більше докризового періоду 2012 р.

Так, на основі даних табл. 3 можна побачити, що на рівень чистих страхових виплат має непрямий вплив кількість укладених договорів страхування протягом 2012–2016 рр., обсяг яких збільшився за досліджуваний період на 3 959,9 тис. шт., або на 625%.

Таблиця 2

ТОП-10 деривативів, які користувалися попитом на біржовому ринку (за обсягом виконаних біржових контрактів) [11]

№	Найменування емітента	Вид фінансового інструменту	Кількість біржових контрактів, шт.	Обсяг виконаних контрактів на організаторах торгівлі, млн грн	Відсоток від загального обсягу виконаних біржових контрактів на організаторах торгівлі (%)
1	ПАТ «Українська біржа»	Ф'ючерсний контракт	24768	1 298,73	57,07%
2	«ТМО «ЛІКО-ХОЛДІНГ»	Опціонний сертифікат	500	732,49	32,19%
3	ТОВ «РИНОК-1»	Опціонний сертифікат	4759	196,97	8,66%
4	ПАТ «Українська біржа»	Опціон	1717	46,29	2,03%
5	ТОВ «ПЗРГ «ОДЕСАГАЗ»	Опціонний сертифікат	4	0,59	0,03%
6	ТОВ «СІТІ ПРЕМ'ЄР»	Опціонний сертифікат	3	0,30	0,01%
7	ПАТ «ФБ «Перспектива»	Ф'ючерсний контракт	8	0,14	0,01%

Динаміка основних показників страхування фінансових ризиків в Україні за період 2012–2016 рр.

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Відхилення за період 2016/2015	Відхилення за період 2016/2012
Чисті страхові премії, млн. грн.	2098,4	2401,3	2019,1	2172,9	1985,4	-187,5	-113
Питома вага у структурі чистих страхових премій за видами страхування, %	10,35	11,14	10,9	9,72	7,50	-2,22	-2,85
Чисті страхові виплати, млн. грн.	438,0	89,3	41,6	1257,3	822,8	-434,5	384,8
Питома вага чистих страхових виплат за страхуванням фінансових ризиків у структурі всіх видів страхування, %	8,81	1,96	0,9	16,5	9,6	-6,9	0,79
Рівень чистих страхових виплат, %	20,87	3,72	2,06	57,86	41,44	-16,42	20,57
Кількість укладених договорів страхування, тис. шт.	633,60	875,93	1008,6	8159,4	4593,5	-3565,9	3959,9

Джерело: складено автором за даними [10]

Страхування фінансових ризиків входить у ТОП-5 видів страхування за показником акумульованих страхових премій протягом 2012–2016 рр., на що вказують результати аналізу його питомої ваги у структурі чистих страхових премій за видами страхування. Доцільно зазначити, що для цього ринку non-life-страхування характерний значний рівень конкуренції на відміну від страхування життя.

Отже, страхування фінансових ризиків як метод управління фінансово-економічною безпекою підприємства нині користується більшим попитом серед суб'єктів підприємницької діяльності, виступаючи традиційним інструментом ризик-менеджера. Але для підвищення ефективності управління фінансово-економічною безпекою доцільно комбінувати методи хеджування та страхування фінансових ризиків, що дасть змогу вдосконалити практику сучасного ризик-менеджменту.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження вказало на несформованість нормативно-правового підґрунтя управління фінансовими ризиками, на що вказують відсутність чіткої класифікації та визначення фінансових ризиків на законодавчому рівні. Проведення операцій хеджування ускладнюється, з одного боку, низьким рівнем фінансової грамотності суб'єктів підприємницької діяльності, які обирають більш традиційні, але дорожчі методи забезпечення фінансово-економічної безпеки, а з іншого – неефективно функціонуючим біржовим сегментом фінансового ринку, що зумовлено законодавчими, інституційними та організаційними прогалинами. Зазначені проблемні питання потребують комплексного та системного розв'язання за участю як державних регуляторів сегментів фінансового ринку, так і саморегульованих об'єднань для вдосконалення взаємопов'язаних сегментів фінансового ринку: страхового, грошово-кредитного та фондового.

Література:

- Буренко К.В. Світовий досвід хеджування валютних ризиків та його використання в Україні. Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». 2014. Т. 19. Вип. 2(5). С. 110–114.
- Вахович І.М. Механізм управління фінансовими ризиками підприємства. Науковий огляд. 2013. № 1. URL: <http://naukajournal.org/index.php/naukajournal/article/view/27>.
- Вербіцька І.І. Хеджування валютних ризиків. Тернопіль, 2013. С. 375–376.
- Кавун В.А. Перспективи страхування фінансових ризиків. Актуальні проблеми економіки та управління. 2015. Вип. 9. URL: <http://ela.kpi.ua/handle/123456789/14357>.
- Маршалл Д.Ф., Бансал В.К. Финансовая инженерия: учебник. Москва: ИНФРА-М, 1998. 784 с.
- Олійник О.В. Оцінка ефективності хеджування: проблеми обліково-аналітичного забезпечення. Економіка: реалії часу. 2015. № 1. С. 265–271.
- Прогнозування та хеджування фінансових ризиків: монографія / за ред. проф. Л.О. Примостки. К.: КНЕУ, 2014. 424 с.
- Сохацька О.М. Ф'ючерні ринки: історія, сучасність, перспективи становлення в Україні. Тернопіль: Економічна думка, 1999. 408 с.
- Супрович Г.О. Сутність хеджування як методу зниження фінансових ризиків. Економічний аналіз. 2010. Вип. 6. С. 338–340.
- Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <http://nfp.gov.ua>.
- Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України. URL: <http://www.nssmc.gov.ua/>.
- Соколинская Н.Э. Валютные риски и методы их регулирования. Банковские услуги. 2016. № 9. С. 32–41.

Ковалева Е.Н. Сравнительная характеристика сущности процессов хеджирования и страхования финансовых рисков в Украине

Аннотация. В статье уточнено содержание понятия «финансовые риски» и приведена классификация финансовых рисков на основе теоретических и практических аспектов риск-менеджмента. Выделены существенные черты категории «хеджирование» и определены различия операций страхования и хеджирования рисков. Проанализирована динамика предоставления услуг страхования финансовых рисков и развития рынка производных финансовых инструментов в контексте хеджирования финансовых рисков.

Ключевые слова: хеджирование, страхование, финансовые риски, финансовый рынок, финансово-экономическая безопасность, дериватив.

Kovalova O.N. Comparative characteristics of the essence of hedging and insurance processes of the financial risks in Ukraine

Summary. The article clarifies the content of the concept of “financial risks” and provides a classification of financial risks on the basis of theoretical and practical aspects of risk management. The essential features of the category “hedging” are distinguished and differences in insurance operations and hedging of risks are determined. The dynamics of financial risk insurance services and development of the derivatives market in the context of hedging of financial risks is analyzed.

Keywords: hedging, insurance, financial risks, financial market, financial and economic security, derivatives.

*Конєва Т.А.,**к.е.н., доцент,**Чорноморський національний університет імені Петра Могили**Кикла А.М.,**студент факультету економічних наук,**Чорноморський національний університет імені Петра Могили*

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ВАРТІСТЬ КАПІТАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Анотація. У статті розглянуто сутність та призначення показника вартості капіталу в діяльності суб'єктів господарювання. Встановлено фактори, що зумовлюють вартість фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств України. Зокрема, проаналізовано динаміку зміни структури пасивів представників галузі та рівень їхнього інноваційного розвитку на даному етапі.

Ключові слова: сільське господарство, вартість капіталу, WACC, власний капітал, поточні зобов'язання, інновації, криза, військова ситуація.

Постановка проблеми. Одним з основних складників національного господарства країни є сільське господарство. В Україні є всі необхідні природно-кліматичні умови та зручне економіко-географічне розташування для розвитку цієї галузі.

Специфічність технологічного процесу, сезонність, тривалий операційний цикл зумовлюють необхідність відповідної системи фінансування на сільськогосподарських підприємствах. Підготовчі процедури, виробництво продукції, збереження зібраного врожаю, реалізація потребують своєчасного фінансового забезпечення. У зв'язку із цим підприємства галузі звертаються до банків, небанківських кредитних установ, інвесторів, долучаються до сільськогосподарської кооперації, виходять на міжнародні фінансові ринки.

Протягом останніх років Україна переживає скрутні часи. Політична нестабільність та військові дії на Сході держави супроводжуються складною економічною ситуацією, що підвищує вартість формування власного та позичкового капіталу, зокрема для підприємств сільського господарства.

Отже, питання визначення вартості фінансових ресурсів, факторів впливу на неї, пошуку шляхів її зниження набуває особливої важливості для таких суб'єктів господарювання на даному етапі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічна категорія вартості капіталу є однією з найважливіших в економічній науці і трактується І.О. Бланком, І.П. Мойсеєнком та Г.В. Савицькою як ціна, яку платить підприємство за використання фінансових ресурсів, залучених із різних джерел [1–3].

За визначеннями В.В. Ковальова, А.Д. Шеремета та Р.С. Сайфуліна ціна капіталу обчислюється вираженням у відсотках співвідношення витрат на його обслуговування та загального обсягу залученого капіталу [4; 5].

Дж.К. Шим та Дж.Г. Сігел уважають, що вартість капіталу визначається нормою прибутку, яку компанія пропонує за свої цінні папери для підтримки їх ринкової вартості [6]. Аналогічної думки дотримуються й російські науковці В.І. Терьохін, С.В. Мойсєєв та С.Н. Циганков, які під вартістю капіталу мають на увазі його доходність, тобто прибуток, якого потребують інвестори [7].

Проблема формування фінансових ресурсів, оцінки їхньої вартості розкривається у відомих концепціях структури капіталу Ф. Модільяні, М. Міллера, Г. Дональдсона, теоріях статичного компромісу та асиметричної інформації. Розглядаючи різноманітні аспекти проблеми, у даних підходах оцінюється якісний та кількісний вплив структури джерел фінансування на вартість власного та позичкового капіталу, вартість підприємства загалом.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Наявні дослідження розглядають переважно теоретичні аспекти формування вартості капіталу і не в змозі охопити ті зміни, що відбуваються в поточному часі.

На відміну від багатьох секторів економіки України сільське господарство протягом останніх років залишається прибутковим та перспективним для інвестування. Безумовно, кризова ситуація в державі не оминула галузі, відбулися певні зміни в структурі пасивів її суб'єктів господарювання, вартості їх майна. Це може вплинути на рішення власників та кредиторів стосовно капіталовкладень у сільськогосподарські підприємства.

Мета статті полягає у визначенні факторів, які зумовлюють вартість капіталу підприємств сільського господарства на даному етапі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сільське господарство сприяє оздоровленню макроекономічної ситуації, оскільки за мінімальних інвестицій здатне забезпечити суттєве зростання виробництва. У більшості розвинених країн підприємства АПК забезпечують до 90% потреб населення у продуктах харчування і до 60–75% усього товарообігу країни.

В Україні сільське господарство забезпечує 17% ВВП. Обсяг реалізованої продукції галузі залишається одним із найвищих в Україні і вже протягом багатьох років знаходиться в лідируючих позиціях. Станом на 2016 р. цей показник був 631 105 млн. грн. і займав третє місце серед інших галузей.

Рівень прибутковості сільського господарства демонструє найвищі темпи росту. За даними Держкомстату, прибутки цієї галузі за період із 2011 по 2015 р. зросли з 80 170 млн. грн. до 182 974 млн. грн. [8].

Рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції пропри складні економічні умови в країні продовжує зростати. Найбільш рентабельним залишається рослинництво: станом на 2016 р. зернові та соняшник демонстрували рентабельність на рівні 38% та 63% відповідно.

Навіть у скрутні часи для країни галузь сільського господарства залишається надійним оплотом української економіки.

Дослідження показника вартості капіталу є важливим для обґрунтування управлінських рішень щодо складу і структури капіталу та визначення перспектив подальшого розвитку під-

приємства сільського господарства в конкурентному середовищі. Вартість капіталу підприємства характеризується показником середньозваженої вартості капіталу (weighted average cost of capital – WACC):

$$WACC = \sum_{i=1}^n B_i \times PB_i, \quad (1)$$

де WACC – середньозважена вартість капіталу;

B_i – вартість окремого елементу капіталу;

PB_i – питома вага окремого елементу капіталу в структурі капіталу.

Під елементами капіталу розуміються чисті активи та борги підприємства. Якщо вартістю позичкового капіталу є витрати на його залучення та використання, зокрема відсотки за кредит, то втратами на власний капітал вважаються дивіденди, що вимагаються власниками. Хоча в сучасних дослідженнях вартість власного капіталу розраховують на основі моделі CAPM. Науковці додають фактор ризику країни, де розташоване підприємство, в яке здійснюються інвестиції. Ризик країни визначається ними або на основі кредитних дефолтних свопів (А. Дамодаран [9]), або кредитного рейтингу країни, ризику переказу грошей між країнами (М.Р. Horn, Н. Emmel, М. Schmidt, S. Gatzler [10]).

Показник WACC використовується для оцінки:

- ефективності фінансово-господарської діяльності (WACC порівнюють з економічною рентабельністю активів);
- ефективності інвестиційних проектів (під час визначення величини чистої приведеної вартості NPV показник WACC використовується як ставка дисконтування);
- ефективності угод злиття та поглинання (WACC об'єднаної компанії порівнюють із сумою WACC усіх компаній до об'єднання);
- оцінки вартості бізнесу (WACC використовується як ставка дисконтування під час визначення вартості компанії та економічного прибутку);
- визначення мінімально необхідного рівня рентабельності активів (ROA), розрахованого на основі ціни запозиченого капіталу та бажаного рівня рентабельності власного капіталу (ROE).

Визначення вартості капіталу сільськогосподарських підприємств важливе з огляду на вихід вітчизняних фірм на міжнародні фінансові ринки.

Одним із визначальних факторів, що зумовлює вартість капіталу підприємства, є його структура. Розглянемо фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств України (табл. 1).

Аналіз структури капіталу сільськогосподарських підприємств дав змогу засвідчити той факт, що власний капітал і довгострокові зобов'язання суттєво скоротилися, а поточні зобов'язання зросли майже на чверть.

Якщо на початок 2016 р. підприємства були фінансово незалежними, коли 41% фінансових ресурсів формувалися за рахунок чистих активів, то на кінець року ця частка зменшилася до 24%. Хоча абсолютна величина власного капіталу за 2016 р. зросла на 34%, з 275 226,7 до 369 370,9 млн. грн.

Відбулося значне підвищення ролі поточних боргів у фінансуванні суб'єктів господарювання. 72% капіталу сільськогосподарських підприємств – це короткострокові зобов'язання, які мають бути погашені до одного року.

Загальна сума поточної заборгованості на кінець звітного року порівняно з його початком зросла на 771 747,2 млн. грн, або на 22,2%. Цей приріст переважно відбувався за рахунок збільшення на 725 335,4 млн. грн. іншої кредиторської заборгованості, частка якої впродовж року зросла з 26,3% до 58,7%. За рештою статей поточних зобов'язань заборгованість на кінець року зменшилася.

Інша поточна заборгованість включає у себе суми зобов'язань, які не включені до інших статей, наведених у розділі «Поточні зобов'язання», зокрема заборгованість за одержаними авансами, заборгованість засновникам у зв'язку з розподілом прибутку, заборгованість пов'язаним сторонам, розрахунки за податками й платежами. До переліченого можна додати ще й прострочені та непрострочені «небанківські» позики.

Загальне зростання поточної заборгованості можна пояснити як збільшенням обсягів діяльності, так і сповільненням оборотності активів, що вимагало додаткового фінансування.

Таким чином, на кінець 2016 р. спостерігається агресивна політика фінансування, яка може стати небезпечною для підприємств досліджуваної галузі, що характеризується сезонністю та тривалим операційним циклом.

Під час формування структури та обсягу фінансових ресурсів, необхідних для здійснення виробничо-господарської діяльності, визначають основні зовнішні та внутрішні фактори впливу на капітал сільськогосподарських підприємств (табл. 2) [11].

Ураховуючи сучасний розвиток світу, одним із важливих факторів, що впливає на вартість капіталу підприємства на даному етапі, є ступінь його інноваційного розвитку. Україна суттєво відстає від розвинених країн за основними показниками ефективності виробництва: продуктивності праці, техніко-технологічного забезпечення, енергоємності, врожайності сільськогосподарських культур, продуктивності худоби.

Низькою залишається ефективність використання трудових ресурсів. Так, у 2015 р. темпи росту продуктивності праці становили -2%, що не відповідає навіть рівню країн, що розвиваються. Основою причиною низького рівня продуктивності праці є невідповідні потребам та сучасному етапу розвитку техніки та технології показники фондоозброєності праці. Через

Таблиця 1

Структура капіталу сільськогосподарських підприємств України в 2016 р., %

Частка у пасивах	На 01.01.2016	На 31.12.2016	Динаміка
Власного капіталу	40,9%	24%	-16,9%
Довгострокових зобов'язань	9,4%	4%	-5,4%
Поточних зобов'язань	49,7%	71,9%	+22,2%
Зокрема:			
Короткострокових кредитів банків	3,9%	1,9%	-2%
Кредиторської заборгованості	19,2%	11,2%	-8%
Інших поточних зобов'язань	26,3%	58,7%	+32,4%

Джерело: розраховано автором на основі [8]

Фактори впливу на капітал сільськогосподарських підприємств

Фактори зовнішнього середовища	Фактори внутрішнього середовища
Фінансово-економічні	
1) політика держави стосовно аграрного сектора економіки; 2) макроекономічні тенденції економічного стану в державі; 3) інвестиційна привабливість аграрної сфери; 4) кон'юнктура внутрішнього та зовнішнього ринків сільськогосподарської продукції; 5) ступінь доступності аграріїв до зовнішніх джерел фінансування	1) динаміка структури капіталу на підприємстві; 2) величина основного та оборотного капіталу на підприємстві; 3) співвідношення попиту та пропозиції на ринку сільськогосподарської продукції; 4) цінова політика підприємства на ринку сільськогосподарської продукції; 5) ризики, пов'язані з виробництвом та реалізацією сільськогосподарської продукції
Організаційно-правові	
1) рівень нормативно-правового забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств; 2) умови залучення капіталу аграріями на фінансовому ринку; 3) наявність державних субсидій для аграрного сектора; 4) розвиток інфраструктури аграрного ринка; 5) досягнення стандартів ЄС щодо організації та управління процесом виробництва та реалізації аграрної продукції	1) політика формування власного капіталу підприємства; 2) вартість залучення зовнішніх джерел фінансування капіталу; 3) форми та методи оптимізації обсягу та структури капіталу; 4) механізм розподілу капіталу за напрямками виробничо-господарської діяльності на підприємстві; 5) умови забезпечення капіталізації діяльності сільськогосподарської діяльності
Інноваційно-управлінські	
1) рівень та якість впливу державних інститутів на аграрну сферу національної економіки; 2) рівень соціально-економічного розвитку сільських територій; 3) рівень кооперації між фінансовим та промисловим капіталом в аграрній сфері	1) якість управління власним та залученим капіталом на підприємстві; 2) рівень застосування інноваційних технологій у сфері управління капіталом на сільгосппідприємстві; 3) резерви до збільшення розміру власного капіталу

нестачу фінансових ресурсів та обмежені можливості кредитування підприємства не мають змогу оновити машинно-тракторний парк, придбати необхідну кількість мінеральних добрив, запасних частин, отрухохімікатів, паливо-мастильних матеріалів та насіння вищих репродуктивних кондицій. У результаті сільськогосподарські товаровиробники вимушено перейшли на екстенсивний тип розвитку, що супроводжується деіндустріалізацією виробництва і застосуванням ручної праці у великих масштабах. Також упродовж останніх років відбувається скорочення чисельності зайнятих у сільському господарстві.

Інноваційний потенціал вітчизняного агропромислового комплексу використовується на 4–5%. Частка наукомісткої продукції в агропромисловому комплексі України не перевищує 0,3% від загального обсягу, в розвинених країнах – більше 20% [12].

За оцінками аналітиків, більше 50% сільськогосподарських підприємств до 2009 р. взагалі не вкладали інвестицій у власний розвиток, зокрема в інновації. В автоматизацію робіт і механізацію, енергозбереження, впровадження нових технологій, навчання персоналу і підвищення рівня безпеки праці інвестують лише 1–3% сільськогосподарських підприємств.

На жаль, військові дії на території України, політична нестабільність в останні роки також стали впливовим фактором на вартість капіталу підприємств сільського господарства.

Війна завжди призводить до зростання цін і занепаду країни. У загальному вигляді механізм негативного впливу війни на економіку видно на прикладі «розбитого вікна». Військові витрати забирають ресурси, які можна було б витратити на споживання та інвестиції, а це уповільнює зростання. Вони знижують багатство людей і призводять до неефективної роботи ринків.

В економічному плані військовий стан негативно впливає на роботу з міжнародними фінансовими організаціями, насамперед із МВФ. Інвестори та кредиторі на період форс-мажорних обставин як мінімум заморозять свої проекти і взагалі

будь-які відносини з Україною. Міжнародні банки також не надаватимуть фінансову допомогу. Запровадження військового стану також означатиме «закручування гайок» у банківській та фінансовій сферах. Зростання військових витрат веде до довгострокових негативних економічних наслідків: більш високої інфляції; зростання дефіциту бюджету; більш високих податків; скорочення споживання та інвестицій.

Фактично військові витрати призводять до занепаду секторів економіки, не пов'язаних з війною: їм просто не вистачає грошей і персоналу. Є значний ризик, що може прискоритися девальвація гривні. Відповідно, існує загроза заморожування банківських рахунків населення, а також виплат заробітних плат і пенсій.

Дещо положення сільських господарств ускладнюється ще за рахунок територіальної прив'язки до земель, які можуть бути окупованими чи потенційно небезпечними для обробітку

Висновки. Враховуючи тенденцію до зростання попиту на світовому ринку та значний потенціал нарощення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції в Україні, досліджувані галузь є однією з найперспективніших в економіці нашої держави.

Зацікавленість у капіталовкладеннях із боку вітчизняних та іноземних інвесторів створює необхідність оцінки вартості фінансових ресурсів підприємств галузі.

Основними передумовами, що зумовлюють вартість капіталу сільськогосподарських підприємств України на даному етапі, є: економічна та політична нестабільність у країні, військові дії на окупованих територіях, низький ступінь інноваційного розвитку галузі, негативні зміни у структурі пасивів, зростання частки поточних зобов'язань.

Разом із тим перспективними моментами є підвищення врожайності, розширення обсягів оброблених територій, зростання обсягів реалізації та рентабельності сільського господарства.

Література:

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Ч. 1. К.: Ника-Центр, 2000. 140 с.; Финансы и статистика, 2000. 512 с.
2. Мойсєєнко І.П. Інвестування: навч. посіб. К.: Знання, 2006. 490 с.
3. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. К.: Знання, 2004. 654 с.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2000. 512 с.
5. Шермет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. М.: ИНФРА-М, 1997. 392 с.
6. Шим Дж.К., Сигел Дж.Г. Финансовый менеджмент; пер. с англ. М.: Филинь, 1996. 400 с.
7. Финансовое управление фирмой / под ред. В.И. Терехина. М.: Экономика, 1998. 350 с.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України URL: <http://www.ukrstat.org.ua>.
9. Сайт А. Дамодарана URL: <http://www.damodaran.com>.
10. Magnus P. Horn. Estimating the Country Risk Premium – Presenting an alternative to Damodaran’s country risk premium data base. Corporate Finance. 2015. № 05. P. 157–166.
11. Куровська Н.О. Формування капіталу в процесі забезпечення фінансової діяльності сільськогосподарських підприємств. Вісник ЖНАЕУ. 2014. № 1–2(43). Т. 2. С. 170–176.
12. Конєва Т.А., Кикла А.М. Особливості впровадження інновацій сільськогосподарськими підприємствами України. Наукові праці. Економіка. 2016. Вип. 273. Т. 285. С. 101–106

Конєва Т.А., Кикла А.Н. Факторы влияния на стоимость капитала сельскохозяйственных предприятий Украины

Аннотация. В статье рассмотрены сущность и предназначение показателя стоимости капитала в деятельности субъектов хозяйствования. Установлены факторы, обуславливающие стоимость финансовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий Украины. В том числе проанализированы динамика изменения структуры пассивов представителей отрасли и уровень их инновационного развития на данном этапе.

Ключевые слова: сельское хозяйство, стоимость капитала, WACC, собственный капитал, текущие обязательства, инновации, кризис, военная ситуация.

Konieva T.A., Kikla A.M. Factors of influence on cost of capital of agricultural enterprises in Ukraine

Summary. The essence and purpose of the cost of capital in the activities of business entities are considered in the article. The factors determining the cost of financial resources of agricultural enterprises in Ukraine are established. In particular, the dynamics of changes in capital structure of industry representatives and their level of innovation development at this stage are analysed.

Keywords: agriculture, cost of capital, WACC, equity, current liabilities, innovations, crisis, military situation.

*Конєва Т.А.,**к.е.н., доцент,**Чорноморський національний університет імені Петра Могили**Марущак І.О.,**студентка факультету економічних наук,**Чорноморський національний університет імені Петра Могили*

ВПЛИВ СТРУКТУРИ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВ МОЛОКОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Анотація. На основі аналізу зміни структури фінансових ресурсів підприємств вибраної галузі та оцінки рівня їхніх фінансових показників виявлено загальні тенденції фінансової діяльності. Концентрація поточних зобов'язань у капіталі молокопереробних підприємств супроводжується збитковістю, від'ємною величиною чистих активів, негативним рухом грошових коштів від операційної діяльності, збільшенням імовірності банкрутства. Але низький ступінь зношеності основних засобів та нормативний рівень ліквідності дають змогу запровадити відповідні заходи з фінансового оздоровлення досліджуваних суб'єктів господарювання.

Ключові слова: фінансові ресурси, фінансовий стан, молокопереробна галузь, власний капітал, позичковий капітал, поточні зобов'язання, ліквідність, грошові потоки, непокрите збитки.

Постановка проблеми. Невміла політика формування та використання фінансових ресурсів часто призводить до неефективного ведення бізнесу і, як наслідок, до банкрутства підприємства. Показники діяльності вітчизняних підприємств свідчать про актуальність даного питання.

Через нестачу власних фінансових ресурсів, зменшення обсягів чистих активів українські підприємства все частіше залучають позичковий капітал, переважну частку якого становлять поточні зобов'язання. Це генерує агресивну політику фінансування та створює відповідні ризики. Внаслідок нехтування основними правилами та принципами фінансового менеджменту значний відсоток підприємств утрачає фінансову рівновагу.

У зв'язку із цим виникає проблема визначення взаємозв'язку між тією чи іншою структурою капіталу та її впливом на фінансовий стан суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Власний капітал як основне фінансове джерело підприємства розглядається такими науковцями, як П.М. Митрофанова [1] та Е.В. Рогатенюк [2]. На основі виявлених ними через динамічні ряди тенденції зміни капіталу обґрунтовано заходи щодо забезпечення раціональної структури фінансових джерел підприємства, її подальшої оптимізації.

Е.В. Зотова [3], З.Ф. Петряєва [4], А.В. Пилюгіна [5] досліджують основні чинники, що впливають на фінансовий стан сільськогосподарських підприємств. У.А. Babalola [6] встановила залежність між фінансовим станом підприємств та часткою власного капіталу в структурі пасивів. О.А. Магопєць [7] було розроблено підходи до оптимальної структури капіталу промислового підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблемам формування фінансової політики підприємств молокопереробної галузі присвячено обмаль наукових робіт. Зокрема, бракує досліджень щодо наслідків впливу структури фінансових ресурсів на фінансовий стан, фінансову рівновагу представників зазначеного економічного сектору.

Мета статті полягає у тому, щоб на основі фінансової звітності реальних підприємств молокопереробної галузі визначити характер впливу наявної структури капіталу на основні фінансові показники даних суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансові ресурси підприємства, сформовані за рахунок власного або позичкового капіталу, забезпечують операційну та інвестиційну діяльність суб'єкта господарювання. Кожен із фінансових ресурсів має свою вартість, а використання того чи іншого джерела має позитивні та негативні наслідки, зокрема для фінансового стану підприємства.

У зв'язку із цим, цікавим було б виявити, наскільки структура капіталу підприємств молокопереробної галузі України зумовлює їх кризовий або стабільний фінансовий стан.

Для аналізу було обрано п'ять підприємств цієї сфери діяльності: ПАТ «Донецький міський молочний завод № 2» (далі – підприємство 1) [8], ПАТ «Шполянський молокозавод» (підприємство 2) [9], ПАТ «Ратнівський молокозавод» (підприємство 3) [10], ПАТ «Дубномолоко» (підприємство 4) [11], ПАТ «Христинівський молокозавод» (підприємство 5) [12].

Для досягнення поставлених завдань запропоновано таку послідовність дослідження:

1. Аналіз зміни структури фінансових ресурсів обраного підприємства, виявлення тенденцій, що можуть спровокувати значне погіршення або поліпшення основних показників фінансового стану.

2. Оцінка рівня фінансових показників.

3. Визначення ймовірності банкрутства підприємства.

4. Аналіз ступеню впливу структури фінансових ресурсів на фінансовий стан суб'єкта господарювання.

Здійснено дослідження фінансової діяльності підприємства 1 за встановленими етапами. Структура фінансових ресурсів відображає значне перевищення позикового капіталу над власним (рис. 1). Лише власний капітал у пасивах становив у 2015 році 5%. Таким чином, підприємство на 95% залежить від боргів.

Протягом усього періоду підприємство 1 надавало перевагу саме поточним зобов'язанням. У 2005 р. їхня частка досягла 89%, що було піковим значенням протягом усього періоду. Довгострокові зобов'язання почали залучатися лише з 2011 р.

Зважаючи на специфіку складу фінансових ресурсів, необхідно проаналізувати й фінансовий стан підприємства (табл. 1).

Протягом 2005–2008 рр. показник загальної ліквідності не відповідав нормативним значенням, що говорить про недостатність оборотних коштів підприємства, однак із 2010 р. показник досяг норми і на кінець 2015 р. він становив 2,04, що вказує на поліпшення ситуації.

Аналогічна ситуація спостерігається і з показником швидкої ліквідності. У 2015 р. поступово він досяг рівня 1,71, що пов'язано зі скороченням поточних зобов'язань та зростанням дебіторської заборгованості на підприємстві.

Найбільш суворий показник для підприємства – абсолютна ліквідність – не відповідає нормативу. У 2015 р. він становив 0,00013, що вказує на недостатність грошових коштів на підприємстві для негайного погашення поточних боргів.

Терміни погашення дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства 1 є досить тривалими. Протягом аналізованого періоду ці строки поступово уповільнювалися та в 2015 р. становили 1 276 днів по дебіторській та 1 119 днів по кредиторській заборгованості.

Щодо стану грошових потоків підприємства, то задовільною ситуація є в 2005–2006 рр. Саме тоді грошовий потік від операційної та фінансової діяльності був додатним, а від інвестиційної діяльності – від'ємним. Це могло свідчити про те, що

підприємство, отримуючи грошові надходження від операційної та фінансової діяльності, вкладало їх у необоротні активи.

Небезпечними роками у цьому плані стали 2007 р., 2010–2013 рр., 2015 р., коли підприємство генерує від'ємний чистий грошовий потік від операційної діяльності. Припинення активних інвестицій у розвиток спричинило зростання коефіцієнту зносу основних засобів підприємства за аналізований період до 67% у 2015 р.

Погіршення фінансового стану підприємства 1 не могло не відобразитися на підвищенні ймовірності його банкрутства. Якщо застосувати модифікований варіант моделі Альтмана для компаній, акції яких не котируються на біржі, можна стверджувати, що заводу загрожувало банкрутство протягом майже всього періоду. Найкраща ситуація була в 2005 р., коли інтегрований показник Альтмана дорівнював 1,014, у 2015 р. він впав до 0,37.

Таким чином, формуючи фінансові ресурси за рахунок позичкового капіталу, підприємство 1 спричинює погіршення свого фінансового стану. Особливо небезпечними є ті періоди, коли переважна більшість зобов'язань належала поточним боргам.

Протягом усього періоду левову частку в структурі фінансових ресурсів підприємства 2 займав позичковий капітал. У 2005 р. він сформував більше ніж 100% пасивів з-за від'єм-

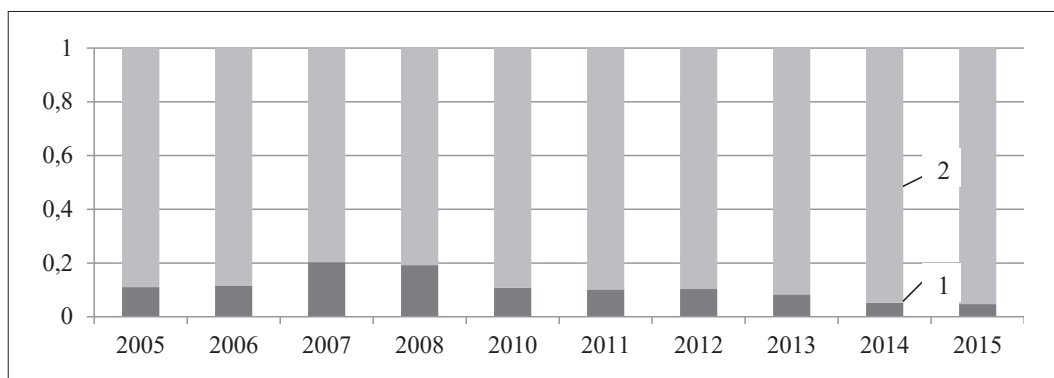


Рис. 1. Структура фінансових ресурсів підприємства 1

1 – власний капітал; 2 – позичковий капітал

Таблиця 1

Показники фінансового стану підприємств молокопереробної галузі

Показник	Підприємство									
	1		2		3		4		5	
	2005	2015	2005	2015	2005	2015	2005	2015	2005	2015
1	0,35	0,67	0,34	0,44	0,35	0,27	0,33	0,48	0,28	0,56
2	0,58	2,04	0,94	1,61	5,9	1,05	0,94	1,36	1,39	1,12
3	0,37	0,9	0,82	1,60	5,7	1,04	0,43	0,67	1,21	1,1
4	-39,86	355,93	-0,218	217,48	16,64	7,78	-5,16	72,01	2,17	118,55
5	0,11	0,05	-0,01	0,004	0,26	0,05	0,15	0,03	0,04	- 0,01
6	44	1276	3,42	3855	191	903	49	34	131	184
7	161	1119	6,48	2356	29	1233	116	29	72	139
8	> 0	< 0	< 0	< 0	< 0	< 0	> 0	< 0	< 0	> 0
9	1,01	0,37	-0,32	0,19	0,62	-0,06	0,03	0,05	-0,25	0,09

Показник 1 – коефіцієнт зносу; 2 – загальна ліквідність; 3 – швидка ліквідність; 4 – ВОК, млн. грн.; 5 – коефіцієнт автономності; 6 – тривалість обороту дебіторської заборгованості в днях; 7 – тривалість обороту кредиторської заборгованості в днях; 8 – рентабельність діяльності; 9 – інтегрований показник за моделлю Альтмана.

Джерело: розраховано автором на основі [8–12]

ного власного капіталу. Це сталося через значний непокритий збиток, однак надалі підприємство переглянуло свою фінансову політику та намагалося виправити ситуацію (рис. 2). Власний капітал підприємства мав найбільшу частку у фінансових ресурсах у 2006 р. – 15%, у 2010 р. – на рівні 26%, а також у 2011 р. – 16%. На жаль, у подальшому ці зусилля зійшли нанівець.

Проаналізувавши показник загальної ліквідності, можна стверджувати, що в період 2005–2010 рр. він не відповідав нормі, оскільки був значно нижче 1. Однак із 2011 р. ситуація поліпшилася, у 2015 р. показник становив 1,61.

Протягом аналізованого періоду показник швидкої ліквідності мав стрімке зростання та перевищив 1. У 2015 р. швидка ліквідність дорівнювала 1,6, що досить близько до рівня загальної ліквідності з-за незначних розмірів запасів на підприємстві.

Показники ділової активності підприємства за 10 років значно погіршилися. Якщо у 2005 р. строк погашення дебіторської та кредиторської заборгованості становив у середньому три та шість днів, то на кінець 2015 р. вони сягнули декілька років і досягли відповідно 3 855 та 2 356 днів. Це негативно відображається на тривалості операційного циклу підприємства та може стати причиною банкрутства.

Проблемний стан розрахунків зі споживачами продукції виявляється у негативних грошових потоках від операційної діяльності протягом 2010–2012 та 2015 рр. Разом із цим треба відзначити інвестиційну діяльність суб'єкта господарювання, який намагається оновлювати свої основні засоби через кожні

декілька років та підтримувати коефіцієнт їхнього зносу на постійному рівні.

Фінансовий стан підприємства 2 свідчить про порушення фінансової стабільності. Не маючи резервів зростання внутрішніх джерел фінансування, підприємство формує фінансові ресурси за рахунок позичкового капіталу. У зв'язку із цим суб'єкту господарювання доречним було б залучати борги довгострокового характеру, ніж на короткостроковій основі для уникнення ймовірності банкрутства в найближчій перспективі.

Підприємство 3 теж має подібну ситуацію в структурі фінансових ресурсів. Суб'єкт господарювання протягом аналізованого періоду в середньому на дві третини фінансово залежний від позичкового капіталу. У 2015 р. борги сформували 95% усіх пасивів підприємства (рис. 3).

У структурі позикового капіталу лівову частку займають довгострокові зобов'язання у період 2005–2008 рр., а з 2010 р. поточні зобов'язання почали переважати.

Показники загальної та швидкої ліквідності за 10 років значно змінювали свій рівень. Якщо у 2005 р. обсяги оборотних активів підприємства набагато перевищували поточні зобов'язання, то в 2011–2014 рр. ліквідність була нижчою за норматив. Станом на кінець 2015 р. загальна та швидка ліквідності мають однаковий рівень, більше за 1, що свідчить про спроможність суб'єкта господарювання вчасно погасити свої короткострокові борги.

Позитивним також є той факт, що протягом тривалого періоду підприємство забезпечує оновлення своїх матеріаль-

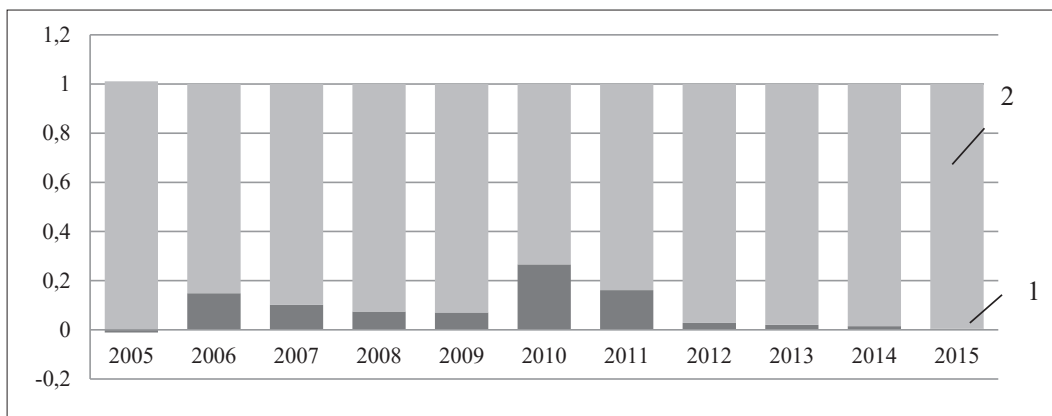


Рис. 2. Структура фінансових ресурсів підприємства 2

1 – власний капітал; 2 – позичковий капітал

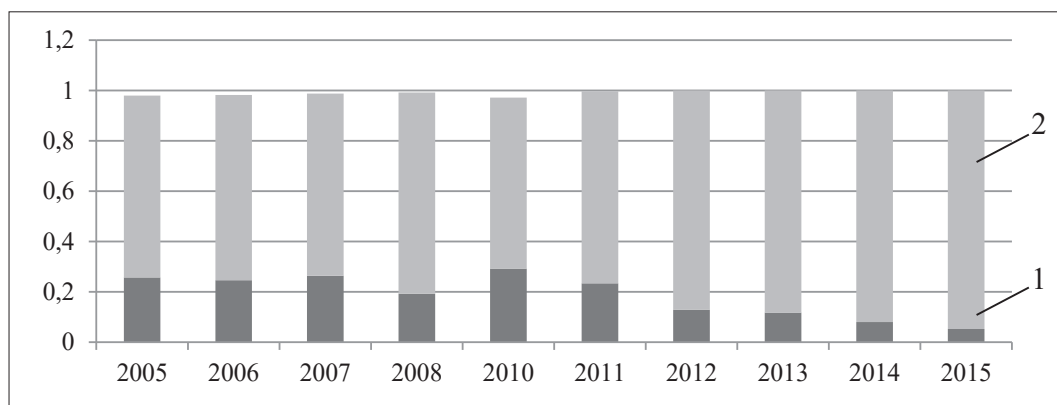


Рис. 3. Структура фінансових ресурсів підприємства 3

1 – власний капітал; 2 – позичковий капітал

них необоротних активів. Ступінь їхнього зносу значно нижчий порівняно з рештою молокозаводів і станом на 2015 р. дорівнював 27%.

Разом із цим підприємство 3 порівняно з розглянутими вище фірмами зберігає негативну тенденцію щодо стану розрахунків із покупцями та постачальниками. Це поступово призводить до значного уповільнення термінів погашення дебіторської та кредиторської заборгованості (відповідно до 903 днів та 1 233 днів у 2015 р.) та негативних чистих грошових потоків від операційної діяльності.

Проваджувана фінансова політика підприємства 3 себе не виправдовує, призводить до погіршення фінансового стану та зростання ймовірності банкрутства згідно з моделлю Альтмана.

Серед особливостей фінансового стану підприємства 4 можна зазначити:

- від’ємну величину чистих активів протягом тривалого періоду (рис. 4);
- превалювання довгострокових зобов’язань у структурі фінансових ресурсів;
- досягнення нормативних значень показниками загальної та швидкої ліквідності станом на кінець 2015 р.;
- найкоротші строки погашення дебіторської та кредиторської заборгованості серед порівнювальних у статті компанії, відповідно 35 та 29 днів у 2015 р.;

- незбалансованість грошових потоків. Від’ємні чисті рухи грошових коштів від операційної та інвестиційної діяльності погашаються за рахунок залучення позичкового капіталу;
- збитковість.

Таким чином, функціонування підприємства 4 за рахунок довгострокового позичкового капіталу не призводить до стабілізації фінансового стану суб’єкта господарювання та потребує заходів з оздоровлення та санації для уникнення ймовірності банкрутства

Останнім підприємством, обраним для аналізу, є підприємство 5. Протягом 2005–2011 рр. воно намагалося підвищити роль власного капіталу у фінансуванні діяльності, але починаючи з 2012 р. непокриті збитки призвели до від’ємної величини чистих активів, що змусило перейти повністю на боргові фінансові ресурси (рис. 5).

Майже протягом усього часу поточні зобов’язання переважали над довгостроковими, крім 2005 р., коли довгострокові зобов’язання становили 57%, а поточні – 39% від загального обсягу фінансових джерел. Така ж ситуація повторилася у 2012 р., коли довгострокові зобов’язання становили 62%, а поточні – 43%.

Підприємство 5 є ліквідним та спроможне погасити поточні зобов’язання за рахунок своїх оборотних активів.

Щодо тривалості дебіторської заборгованості, то найбільший показник був зафіксований на рівні 207 днів у

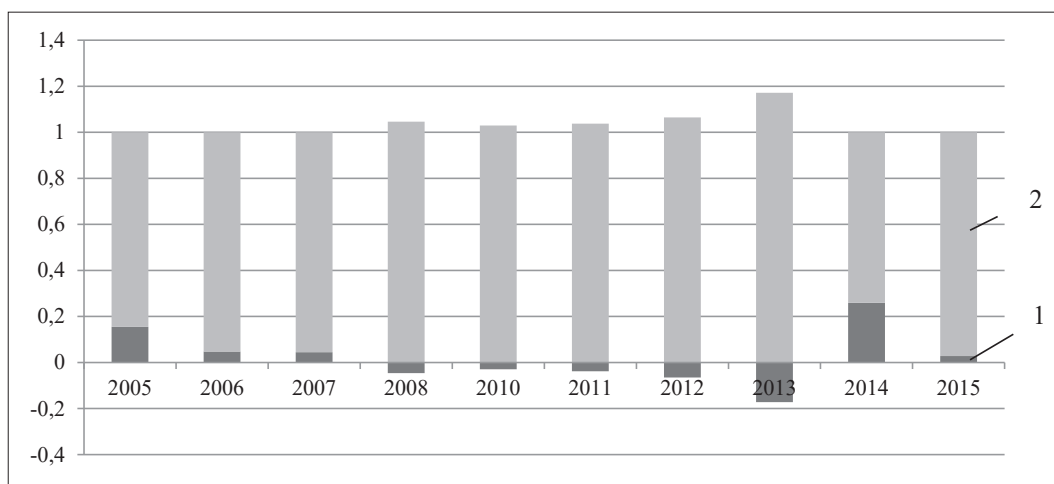


Рис. 4. Структура фінансових ресурсів підприємства 4

1 – власний капітал; 2 – позичковий капітал

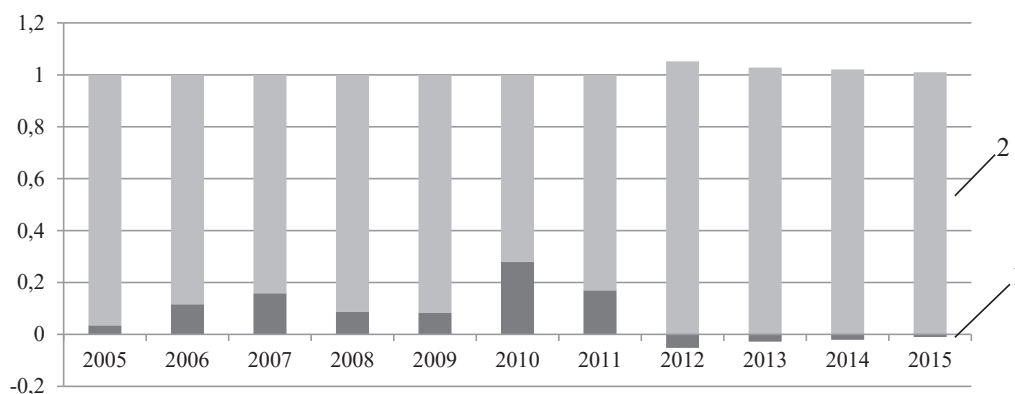


Рис. 5. Структура фінансових ресурсів підприємства 5

1 – власний капітал; 2 – позичковий капітал

2014 р., однак до 2015 р. скоротився до 184 днів. Найменша тривалість була в 2011 р., а саме 15 днів. Щодо кредиторської заборгованості, то з 2005 р. відбувалося поступове скорочення до 72 днів, а надалі – зростання до 2010 р., що було найбільшим значенням (300 днів), однак показники й у подальшому продовжували зростання, у 2015 р. тривалість становила 139 днів.

Щодо стану грошових потоків підприємства, то задовільною ситуація є в 2007–2008 рр. Саме тоді грошовий потік від операційної та фінансової діяльності був додатним, а від інвестиційної діяльності – від'ємним. В останні роки, на жаль, підприємство генерує від'ємну величину грошових коштів від операційної діяльності. Слабка інвестиційна активність підприємства призводить до збільшення ступеню зносу основних засобів до 56% у 2015 р.

Загальний рівень фінансових показників свідчить про погіршення фінансового стану, підтвердженням чого є ймовірність банкрутства, отримана за моделлю Альтмана.

Висновки. Аналіз діяльності п'яти представників молокопереробної галузі дав можливість виявити деякі загальні тенденції фінансової діяльності. Падіння попиту на продукцію, збитковість призводять до поступового вихолощення власного капіталу підприємств. Суб'єкти господарювання змушені залучати позичковий капітал, переважна частка якого має короткостроковий характер, що може створювати загрозу фінансовій стабільності.

Крім того, майже всі досліджувані підприємства генерують негативний чистий рух грошових коштів від операційної діяльності, причиною чого є тривалі строки здійснення розрахунків зі споживачами їхньої продукції.

Попередня оцінка свідчить про збільшення ймовірності банкрутства молокопереробних заводів.

Разом із цим треба зазначити позитивні тенденції, що об'єднують компанії: порівняно низький ступінь зношеності основних засобів та нормативний рівень загальної та швидкої ліквідності. Це створює основу для заходів фінансового оздоровлення даних підприємств та забезпечить перспективність їхнього впровадження в подальшому.

Література:

1. Митрофанова П.М. Структура капіталу як інструмент ефективної інвестиційної стратегії компанії. Теорія і практика управління. 2008. № 4(60). С. 80–84.
2. Рогатенюк Э.В. Капітал підприємства: сутність, підходи к оцінці. Проблеми матеріальної культури. Економічні науки. 2012. № 30. С. 107–114.
3. Зотова Е.В. Методика оптимізації капіталу. Вестник Саранського кооперативного інституту. 2016. № 34. С. 28–38.
4. Петряева З.Ф. Оптимізація структури капіталу та її вплив на фінансовий стан підприємства. Вісник НТУ «ХП». 2014. № 46(1089). С. 56–64.
5. Пилюгина А.В. Моделирование оптимальной структуры капитала предприятия. Вестник МГТУ им. Н.Э. Баумана. Серия «Естественные науки». 2012. С. 140–155.

6. Магопєць О.А. Оцінка фінансового стану сільськогосподарських підприємств регіону. Вісник Кіровоградського національного технічного університету. 2006. № 3. С. 157–166.
7. Babalola Y.A. Theoretical review of analysis of capital structure and firms performance. Socio-economic Research Bulletin. 2014. № 4(55). S. 25–30.
8. Публічне акціонерне товариство «Донецький міський молочний завод № 2». URL: <https://smida.gov.ua/db/participant/00445162>.
9. Публічне акціонерне товариство «Шполянський молокозавод». URL: <https://smida.gov.ua/db/participant/03566564>.
10. Приватне акціонерне товариство «Ратнівський молокозавод». URL: <https://smida.gov.ua/db/participant/13360705>.
11. Публічне акціонерне товариство «Дубномолоко» URL: <https://smida.gov.ua/db/participant/05496081>.
12. Публічне акціонерне товариство «Христинівський молокозавод». URL: <https://smida.gov.ua/db/participant/00451725>.

Конєва Т.А., Марущак І.О. Влияние структуры финансовых ресурсов на финансовое состояние предприятий молокоперерабатывающей отрасли Украины

Аннотация. На основе анализа изменения структуры финансовых ресурсов предприятий выбранной отрасли и оценки уровня их финансовых показателей найдены общие тенденции финансовой деятельности. Концентрация текущих обязательств в капитале молокоперерабатывающих предприятий сопровождается убыточностью, отрицательной величиной чистых активов, отрицательным движением денежных средств от операционной деятельности, увеличением вероятности банкротства. Но низкая степень изношенности основных средств и нормативный уровень ликвидности позволяют ввести соответствующие меры по финансовому оздоровлению исследуемых субъектов.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, финансовое состояние, молокоперерабатывающая отрасль, собственный капитал, заемный капитал, текущие обязательства, ликвидность, денежные потоки, непокрытые убытки.

Koniewa T.A., Marushchak I.O. The influence of the financial resources' structure on the financial state of the enterprises in milk industry of Ukraine

Summary. General trends of financial activity were identified according to analysis of changes in the structure of financial resources of enterprises and the assessment of their financial indicators. Concentration of current liabilities in the capital of enterprises milk industry is accompanied by losses, negative net assets, negative cash flow from operating activities, increasing in the probability of bankruptcy. But the low degree of tangible assets depreciation and the normative level of liquidity allow implementing of appropriate measures for the financial rehabilitation of investigated legal entities.

Keywords: financial resources, financial state, milk industry, equity, debts, current liabilities, liquidity, cash flows, uncovered losses.

Лизунова О.М.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту,
Індустріальний інститут
ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

Харламова О.В.,
студентка,
Індустріальний інститут
ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

Сарбаи Л.Д.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту,
Індустріальний інститут
ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

СУТНІСТЬ КРИПТОВАЛЮТИ ТА ЇЇ ПРОРИВ В ЕКОНОМІЦІ

Анотація. У статті визначено сутність криптовалюти, ризики і перспективи їхнього розвитку в Україні та світі. Найпоширенішою і найдорожчою криптовалютою є біткоїн. Особливо важливо простежити динаміку розвитку українського ринку електронних грошей, оскільки це дасть змогу з'ясувати певні особливості сучасного фінансового сектору та пов'язані з ним інші соціально-економічні показники, а також нагальні потреби визначення правового статусу криптовалют в Україні.

Ключові слова: криптовалюта, біткоїн, курс, валюта, блокчейн, майнінг, IT-фахівці, електронні гроші, платіжний засіб, інновація.

Постановка проблеми. Нині в Україні на слуху нова трендова тема – біткоїн. Поки курс гривні нестабільний, найпопулярніша криптовалюта впевнено набирає обертів. Через блискуче зростання курсу світом шириться «біткоїн-лихоманка»: великий попит на віртуальні гроші стимулює зростання курсу ледь не зі швидкістю світла і вже сягнув рекордної позначки у понад 7 тис. доларів.

Статус криптовалюти в Україні сьогодні не визначено жодним нормативним актом. У листопаді 2014 р. Нацбанк видав роз'яснення щодо правомірності використання в Україні «віртуальної валюти/криптовалюти» bitcoin, де криптовалюту визнали «грошовим сурогатом». Попри те, що лист так і не підписала глава Нацбанку, він став підставою для активізації правоохоронних органів та відкриття безлічі кримінальних проваджень проти учасників ринку криптовалют [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед українських та зарубіжних учених, що досліджують криптовалюти, зокрема bitcoin, слід виділити М. Лихачова, Н. Поливку, М. Куцєвола, О. Шевченко-Наумову, А. Квітку, І. Лубенця та ін. [2]

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри шалену популярність біткоїна, далеко не всі можуть чітко уявити, у чому головні переваги цифрової валюти, як вона працює та які перспективи в новій ланцюгової системі зберігання даних та грошових переказів.

Національний банк України не може визнати криптовалюту валютою і попереджає про ризики шахрайств. «Ми можемо сказати, що це точно не валюта, тому що немає центрального емітента. І ми не можемо визнати це платіжним засобом», – пояснив заступник голови НБУ Олег Чурій.

Світові регулятори стурбовані тільки тим, що люди можуть утратити гроші, інвестуючи в криптовалюти, і шахрайством, яке може бути з ними [3].

Є багато відкритих питань, і в Україні статус криптовалюти не визначено законом, але це не означає, що криптовалюта заборонена. Україна повинна стежити за світовими трендами і не втрачати шанс для використання нових технологій і інновацій у фінансовому секторі.

Мета статті полягає у дослідженні сучасних тенденцій розвитку криптовалют у світі загалом і в Україні зокрема.

Виклад основного матеріалу дослідження. За останній рік за кількістю згадувань у ЗМІ та повсякденному спілкуванні поняття «блокчейн» і «криптовалюта» злетіли в рази разом із курсами головного «винуватця торжества» – біткоїна та інших популярних віртуальних валют. Інтерес до них неухильно зростає, переходячи від дозвільного до практичного. Все більша кількість людей намагається заробити на «добуванні» криптовалют.

Водночас не можна сказати, що кожен із цих людей до кінця розуміє, з чим має справу. Отже, біткоїн – це, власне, перша і найвідоміша з безлічі інших віртуальних валют. Головна її перевага – неможливість підробки, позаяк одна «монета» (англ. coin – монета) – це набір даних, ретельно захищений від злому і копіювання за допомогою різних криптографічних (шифрувальних) методів захисту. Тому біткоїн називають криптовалютою [4].

З'явилася вона в 2009 р., творцем вважається Сатоші Накамото, на його честь назвали мінімальну частину біткоїна, яку можливо передати, – 0,00000001, або 10^{-8} BTC.

Нині достеменно невідомо, хто ховається за цим псевдонімом, одна це людина чи група анонімів. У травні 2016 р. австралієць Крейг Райт заявив, що саме він є творцем біткоїнів, та пообіцяв оприлюднити докази «найближчим часом». Однак за кілька днів відмовився від своїх слів – мовляв, йому «не стане мужності розпрощатися з анонімністю».

Головна ідея біткоїна – створення валюти, яка працюватиме прозоро, вільно поширюватиметься і не знеціниться. На відміну від звичних грошових одиниць нині жодна держава не може контролювати, додатково «надрукувати» або знецінити біткоїни.

Таким чином, ця криптовалюта має надійний захист від підробки, нею можна миттєво розрахуватися будь-де у світі за умови підключення до Інтернету. Водночас переказ відбувається анонімно і без стягнення комісії банком.

Біткоїн нерідко порівнюють з євро або доларом, однак влучнішим було б порівняння із золотом або сріблом, оскільки властивості біткоіна в дечому подібні до властивостей дорогоцінних металів.

Кількість криптовалюти обмежена: загалом випустити або видобути можливо 21 млн. біткоінів, зараз у світі вже існує близько 16,5 млн.

Завдяки цим особливостям ціна біткоіна зростає, особливо стрімке зростання криптовалюта демонструє з початку 2017 р. Уперше біткоінами розплатилися 22 травня 2010 р.: у Флориді програміст Ласло Ханеч купив дві піци за 10 тис. біткоінів. Тоді 1 біткоїн коштував менше цента. Вже на початку 2013-го вартість виросла до 13,4 доларів, на початку 2017-го – до 1000, у кінці травня – до 2 516, а 13 серпня курс біткоіна встановив новий історичний максимум. Нині це була б найдорожча піца у світі вартістю в 41,9 млн. доларів [4].

Окрім біткоіна, існує безліч інших цифрових валют, які відрізняються за способом криптографії, тобто власного унікального шифрування даних. Найпопулярніші з них – Ethereum вартістю близько 300 доларів, Dash – близько 200, Bitcoin Cash – близько 300, Litecoin – близько 45 доларів США. А 30 травня 2016 р. з'явилася перша українська криптовалюта – Карбованець (Ukrainian Karbowanec, або KRB).

Механізм створення біткоіна й справді можна порівняти з видобуванням золота, яким підкріплені нинішні грошові валюти. Для зростання вартості банкнот необхідно було постійно нарощувати виробничі потужності з видобутку золота. Головною ж особливістю створення біткоіна є постійне ускладнення алгоритму розрахунків, тобто кожна нова «монета» видобувається з витратою більших часу і ресурсів [5].

Якщо для створення перших біткоінів достатньо було звичайного комп'ютера, далі постійно зростала необхідність збільшити потужність системи за рахунок коштовного комп'ютерного устаткування. Саме тому процес отримав назву «майнінг» (англ. mining – видобуток корисних копалин), а програмістів-добувачів стали називати «майнерами». Так само як шахтарі отримують зарплатню за видобуток золота, за видобуток біткоінів програмісти отримують нагороду – у вигляді тих же біткоінів.

Приблизно з 2013 р. майнінг без спеціалізованих процесорів став нерентабельним: вартість споживаної електроенергії перевищила середній прибуток. Додаткове навантаження лягло на графічні процесори (відеокарти), які через підвищення попиту поступово перетворилися на дефіцитний товар у магазинах [4].

Також з'являються чутки про «фабрики біткоінів» – безлюдні підприємства, на яких «працюють» тисячі надпотужних процесорів, що приносять місячний дохід у більш ніж мільйон доларів.

Початкова винагорода за «видобування» у 2009 р. становила 50 біткоінів. Але вона запрограмована зменшуватися вдвічі приблизно раз на чотири роки, таким чином, після другого зменшення у липні 2016-го розмір винагороди становить 12,5 біткоіна.

За збереження таких темпів у 2031 р. її розмір становитиме менше одного біткоіну, тому передбачається, що поступово основним джерелом заробітку стануть комісійні збори. А в 2140 р., коли кількість «цифрової руди» сягне 21 млн., винагорода впаде до тієї самої мінімальної одиниці – сатоші, отже, видобуток стане абсолютно нерентабельним.

Поява і стрімке зростання популярності біткоіна сприяли й розповсюдженню технології, на якій, власне, побудована та функціонує система криптовалюти. Спосіб зберігання даних, або цифровий реєстр будь-яких операцій, упорядкованих у

блоки за ланцюговим принципом, отримав назву Blockchain (англ. block – блок, chain – ланцюг) [6].

Поняття «блокчейн» упроваджене тим самим анонімним Сатоші Накамото в 2008 р., а рік по тому ним же реалізована відповідна технологія в рамках цифрової валюти – біткоіна. Це стало першим успішним практичним вирішенням давньої інформаційної проблеми: як забезпечити довіру між сторонами до отриманої інформації без залучення зовнішніх гарантів – банків, посередників тощо. Якщо простіше, це спосіб для окремої групи людей самостійно керувати своєрідною віртуальною «книгою обліку» і будувати відносини на взаємній довірі (причому, відкритої інформації про стан рахунку), а не довіряти управлінню своїми грошима іншим.

А тепер уявіть, що один аркуш такої книги – це блок, а сама книга – ланцюжок аркушів-блоків: приблизно так і виглядає технологія «блокчейн». Нові блоки завжди додаються виключно в кінець ланцюжка. Отже, кожен наступний блок залежить від попереднього.

Криптовалюта має низку переваг:

1) операції з криптовалютою є повністю анонімними і конфіденційними. Вся інформація про транзакції зашифрована в наборі символів, персональні дані не прив'язуються до гаманця криптовалюти;

2) кожна одиниця криптовалюти має унікальний код і захищена від підробки;

3) криптовалюта є децентралізованою, тобто не має центру управління, через що засновник цифрових грошей або будь-який фінансовий інститут не може вплинути на її існування. Курс і операції цілком регулюються користувачами електронних гаманців;

4) кожна одиниця криптовалюти не прив'язана до жодного з банків, що суттєво зменшує розмір комісії за здійснення операцій. Вартість комісії зазвичай є вартістю енергетичних ресурсів, затрачених на здійснення транзакції;

5) відсутність прив'язки до банків сприяє суттєвому зменшенню затрат часу на здійснення операцій із криптовалютою. Зазвичай підтвердження здійснення операцій із криптовалютою приходиться протягом декількох секунд;

6) операції здійснюються напряму між різними власниками електронних гаманців, що сприяє підвищенню швидкості здійснення операцій та зменшенню комісії;

7) емісія більшості видів криптовалют має максимальний поріг, що викликано скінченністю всіх можливих комбінацій символів, що утворюють кожен нову одиницю криптовалюти. Це сприяє зменшенню невинуватеної грошової маси в обігу та зниженню рівня інфляції [7].

Але деякі з переваг криптовалюти є одночасно й її недоліками. Так, повна анонімність і конфіденційність транзакцій роблять можливим спекулювання валютою та використання її для злочинних операцій, таких як торгівля людьми, контрабанда наркотиків, фінансування тероризму і т. д. Шахраї придумують щораз нові схеми «розводів», прив'язуючись до модного слова. Навіть на OLX. UA можна знайти оголошення, де під виглядом біткоіна продавали сувенірні монети. Створюють навіть криптовалютні піраміди.

«Шахраї обіцяють стабільний заробіток, наприклад 30% на місяць. Насправді, жодна організація не може дати гарантії такого заробітку. Та недосвідчені люди, знаючи, що біткоїн зростає, вкладають кошти. Це ніби піраміда – шахраї виплачують гроші попереднім вкладникам за рахунок нових, а до біткоіна це не має жодного стосунку» [1].

Проте криптоінвестори зауважують, що існує вже багато перспективних віртуальних валют, тому не варто зациклюватися на чомусь одному. «Не варто вкладати все в один кошик – якщо є ресурси, можна спробувати розкласти їх по декількох криптовалютах. Адже навіть круті проекти можуть піти на дно. Наприклад, один із криптовалютних стартапів, який мав перспективи, «пішов на дно» через сварку самих розробників. Це одразу ж відбилося на ціні ще не випущеного активу».

За приблизними оцінками, 40% усіх угод укладаються на базі біржових bitcoin-майданчиків з українським корінням і 15% усіх коштів за майнінг заробляють українці, які надають свої обчислювальні потужності під bitcoin (дата-центри як в Україні, так і за її межами).

У країні неспроста спостерігається велика концентрація bitcoin-фахівців. «Україна входить до п'ятірки лідерів за кількістю й якістю навчання і підготовки IT-фахівців. Звідси й високі рейтинги за кількістю так званих біткойн-нодів («вузлів»)). За даними Bitcoin Foundation, Україна увійшла в топ-10 у світі за кількістю «вузлів» у всесвітній bitcoin-мережі (рис 1) [8].

На нашу думку, ускладненню шляху біткойна до визнання на території України сприяють декілька причин:

а) небажання законотворчих органів укладати нові і переробляти діючі нормативні акти стосовно валютного регулювання і криптовалюти у цілому;

б) страх перед тим, що масове використання криптовалюти поставить під сумнів ліквідність та авторитет гривні у цілому;

в) у перспективі перехід до розрахунків із використанням криптовалют може сильно вдарити по банківській системі, оскільки банки не мають впливу на ринок криптовалют;

г) небажання відпускати у вільне плавання криптовалюту, оскільки український уряд звик контролювати більшість сфер діяльності суб'єктів господарювання, а ринок криптовалют діє централізовано і принципово не може бути підпорядкований якомусь конкретному органу;

д) військові дії на території України змушують відмовитися від дозволу використання біткойна та інших криптовалют у

масовому масштабі, оскільки потужності, анонімність і конфіденційність криптовалют можуть бути використані для фінансування тероризму;

е) владні органи відмовляються визнавати криптовалюту як власне валюту через те, що, по суті, їхня вартість не підкрплена ні вартістю золота, ні товарною масою [9].

Враховуючи «незалежність» біткойну від світових фінансових систем, ставлення до нього неоднозначне, а в багатьох країнах статус криптовалюти досі не визначений. Біткойн кваліфікують як віртуальну валюту, грошовий сурогат, нематеріальну цінність, віртуальний товар тощо.

Наприклад, в Японії біткойн є законним платіжним засобом із податком на його купівлю. У Китаї біткойн вважається віртуальним товаром, а не валютою, операції з біткойнами заборонені для банків, але дозволені для фізичних осіб. В Австралії біткойн розглядається як власність, а транзакції з ним – як бартер.

Навіть в одній країні різні державні установи, міністерства, суди можуть ставитися до криптовалюти по-різному. Так, у США біткойни вважають лише віртуальною валютою, а ставлення до криптовалюти залежить від штату. Водночас Комісія із цінних паперів і бірж США двічі відмовилася допускати біткойни на біржу.

У лютому 2017 р. в Австрії відкрився перший у світі біткойн-банк, де встановлено спеціальні банкомати, які дають змогу обмінювати криптовалюту на євро, і навпаки. Подібні банкомати є і в Азії, наприклад у Сінгапурі [10].

Щодо нашої держави, то, за словами заступника глави Національного банку України Олега Чурія, криптовалюта біткойн наразі не має визначеного правового статусу. Це ускладнюється відсутністю консолідованого підходу до класифікації біткойну та регулювання операцій із ним у світі. Втім, для вирішення цього питання Нацбанк «започаткував діалог» із Кабміном та низкою інших держустанов. Обговорювати криптовалюту планують на найближчому засіданні Ради з фінансової стабільності.



Рис. 1. Кількість «вузлів» біткойн у світі

Водночас у травні минулого року в Україні відкрили перший bitcoin-автомат. Автомат цифрової валюти розташований в одному з торговельних центрів Одеси і підтримує операції в обох напрямках: біткоїн можна придбати за гривні, а також можна продати й отримати гривні на руки [11].

Українські чиновники вже розглядають криптовалюту як інвестиційний актив. Активізували діяльність у сфері криптовалют і правоохоронці: протягом останніх місяців відбулося кілька гучних затримань. Зокрема, в інституті Патона в Києві виявили «ферму» з 200 комп'ютерами для генерування біткоїнів. Майнерам інкримінують незаконне підключення до електромереж, фіктивне підприємництво, ухилення від сплати податків. Таким чином, незважаючи на відсутність чіткої регулятивної політики, вже окреслюються певні «червоні лінії» для українських видобувачів криптовалют.

Висновки. Отже, можна зробити висновок, що в Україні не всі люди розуміють поняття біткоїна і не готові довіряти та співпрацювати з криптовалютами, адже вони мають як переваги, так і недоліки. В Україні офіційно заборонено користуватися біткоїнами, та, незважаючи на це, українські IT-фахівці продовжують інвестувати в дану валюту. На нашу думку, створення необхідної правової бази стане першим кроком на шляху побудови прозорого і зрозумілого ринку криптовалют. Це сприятиме просуванню інноваційних технологій і цифрової економіки як галузі знань в Україні.

Література:

1. Що таке біткоїн та як на ньому заробити. URL: <http://www.volynpost.com/articles/1314-scho-take-bitcoin-ta-iak-na-nomu-zarobyty-instrukciia-dlia-chajnykiv>.
2. Поливка Н. Криптовалюти і «різноманітні біткоїни». URL: <http://yur-gazeta.com>.
3. НБУ відмовився визнавати Bitcoin валютою. URL: <https://ukr.segodnya.ua/economics/finance/nbu-otkazalsya-priznavat-bitcoin-valyutoy-1058484.html>.
4. Bitcoin та Blockchain: що це таке і як працює в Україні та світі. URL: <https://hromadske.ua/posts/shcho-take-bitcoin>.
5. Bitcoin: що це таке і як працює в Україні та світі. URL: <https://www.volynnews.com/news/economics/Bitcoin-shcho-tse-take-i-iak-pratsiuye-v-ukrayini-ta-sviti/>.
6. Доступно про криптовалюту: що таке Bitcoin і як його «майнити». URL: <https://m.znaj.ua/techno/dostupno-pro-kryptovalyuty-sho-take-bitcoin-i-yak-jogo-majnyty>.

7. Переваги та недоліки криптовалюти. URL: <http://kryptovalyuta.com/ua/novini/bitcoin/perevagi-ta-nedoliki-kryptovalyuti>.
8. Украина вышла в лидеры по числу Bitcoin-бизнесменов. URL: <https://minfin.com.ua/2014/04/09/2256827/>.
9. Фабрика мільйонерів. Як Україна видобуває Bitcoin. URL: <https://glavcom.ua/economics/finances/fabrika-milyonerivbr-yak-ukrajina-vidobuvaje-bitcoin-432019.html>.
10. В Австрии открыли первый биткоин-банк. URL: <https://3dnews.ru/947438>.
11. В Україні відкрили перший bitcoin-автомат. URL: <https://hromadske.ua/posts/v-ukraini-vidkryly-pershyy-bitcoin-avtomat>.

Лизунова Е.Н., Харламова О.В., Сарбаш Л.Д. Сущность криптовалюты и ее прорыв в экономике

Аннотация. В статье определены сущность криптовалюты, риски и перспективы ее развития в Украине и в мире. Самой распространенной и самой дорогой криптовалютой является биткоин. Особенно важно проследить динамику развития украинского рынка электронных денег, поскольку это позволит выяснить некоторые особенности современного финансового сектора и связанные с ним другие социально-экономические показатели, а также необходимость определения правового статуса криптовалюты в Украине.

Ключевые слова: криптовалюта, биткоин, курс, валюта, блокчейн, майнинг, IT-специалисты, электронные деньги, платежное средство, инновация.

Lyzunova E.N., Sarbash L.D., Kharlamova O.V. The essence of cryptovolume and its breakthrough in the economy

Summary. The article defines the essence of cryptology, risks and prospects for their development in Ukraine and in the world. The most common and most expensive cryptographic currency is bitcoin. It is especially important to trace the dynamics of the development of the Ukrainian market of electronic money, as this will allow to find out certain features of the modern financial sector and related other socio-economic indicators, as well as the urgent need to determine the legal status of cryptology in Ukraine.

Keywords: cryptovolume, bitcoin, exchange rate, currency, blockade, mining, IT specialists, electronic money, payment instrument, innovation.

Малиш Д.О.,

аспірант кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Сумський державний університет

ФІНАНСОВА АРХІТЕКТУРА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ЙОГО ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ

Анотація. У статті визначено сутність поняття «фінансова архітектура підприємства», визначено взаємозв'язок із поняттями «бізнес-архітектура», «корпоративна архітектура». Обґрунтовано принципи побудови фінансової архітектури підприємства та її складові елементи як основи забезпечення фінансової безпеки підприємства. Представлено теоретичне підґрунтя ключових елементів фінансової архітектури підприємства.

Ключові слова: фінансова архітектура підприємства, структура капіталу, корпоративне управління, фінансова безпека підприємства.

Постановка проблеми. В умовах перманентної нестабільності функціонування фінансового ринку як в Україні, так і в світі великого значення набуває забезпечення фінансової безпеки підприємств для захисту інтересів не лише його власників, а й інших стейкхолдерів: менеджерів, співробітників, контрагентів, банків та інших фінансових установ. Фінансова безпека підприємства безпосередньо пов'язана з формуванням його фінансової архітектури, оскільки остання визначає не лише суто фінансовий складник діяльності підприємства, а й сформовану структуру власності та узгодженість інтересів усіх стейкхолдерів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні проблематика фінансової архітектури переважно розглядається через призму глобальних фінансових процесів і в контексті світової фінансової архітектури. Водночас світова фінансова наука розглядає це питання на декількох рівнях: глобальному, регіональному, національному та мікрорівні (рівні окремо взятої компанії). Серед науковців, праці яких присвячено дослідженню світової фінансової архітектури, необхідно відзначити роботи іноземних науковців Г. Шиназі, Е. Трумана, Д. Бредлоу та вітчизняних науковців: С. Науменкової, О. Барановського, С. Міщенко, О. Грінько та ін. Слід підкреслити, що останнім часом широкого розповсюдження набувають дослідження у сфері корпоративної архітектури, яку ототожнюють із бізнес-архітектурою, в працях К. Дрогобицької, Л. Григор'єва, Д. Кудрявцева, С. Горелика, А. Пруднікова Т. Чеману, Ю. Ченга, Т. Жанга. Проблематику фінансової архітектури на рівні підприємств започаткував С. Маєрс, і для нашого дослідження ми використовуємо саме його концепцію.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас необхідно зазначити, що дослідження фінансової архітектури підприємства з погляду забезпечення фінансової безпеки є досить фрагментарним, особливо в частині аналітичних досліджень. Але перш ніж проводити аналітичні дослідження, необхідно висвітлити теоретичні аспекти даного питання, у зв'язку з чим і проведено дане дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних засад формування фінансової архітектури підприємства для забезпечення його фінансової безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як було зазначено вище, з погляду фінансової безпеки великого значення

набувають узгодженість інтересів стейкхолдерів та рішення щодо структури капіталу підприємства. Все це описується терміном «фінансова архітектура», який останнім часом все більш активно використовують у фінансовому менеджменті корпорацій разом із термінами «корпоративна архітектура», «інформаційна архітектура», «бізнес-архітектура» та «архітектура підприємства». «Бізнес-архітектура» та «архітектура підприємства» досить часто ототожнюються, і ми погоджуємося із цією позицією. Сам термін «архітектура» (від лат. *architectura*, грец. *Архітеκτονική* – будівництво) – це одночасно наука і мистецтво проектування будівель, а також власне система будівель та споруд, які формують просторове середовище для життя і діяльності людей відповідно до законів краси [1]. Водночас в останні роки він використовується не лише відносно будівництва, а й і до побудови різних систем, передусім інформаційних систем, системи бізнесу тощо.

Під бізнес-архітектурою розуміють «загальний, як правило, схематичний опис діяльності організації з визначенням цілей, функцій, активних елементів, ключових процесів і способу їх взаємоузгодження в єдине ціле» [2]. Слід зазначити, що в роботах науковців зазначені вище терміни ототожнюються між собою та зводяться до думки, що «бізнес-архітектура», «корпоративна архітектура» та «інформаційна архітектура» є ідентичними. «Архітектура підприємства (корпоративна архітектура) являє собою різносторонній опис (модель) усіх її ключових складників, а також методів досягнення цілей організації за допомогою бізнес-процесів із використанням різних технологій. Корпоративна архітектура включає у себе:

- місію та стратегію підприємства, її цілі та завдання;
- бізнес-архітектуру (організаційна структура і функціональна модель фірми, яка описує необхідні бізнес-процеси);
- IT-архітектуру (програмні рішення та весь технологічний комплекс).

Найбільш систематизовано ці терміни розглядаються в роботі [3], зокрема автори зазначають, що термін «корпоративна архітектура» варто розглядати в двох аспектах: у першому аспекті корпоративна архітектура – це реально існуюча організація бізнесу, яка є специфічною для тієї чи іншої компанії, незважаючи на значні можливості типізації; у другому – корпоративна архітектура систематизує та дає фіксований опис бізнесу у вигляді корисних моделей, діаграм та функціональних коментарів з організації діяльності компанії». Автори ототожнюють поняття «корпоративна архітектура» та «бізнес-модель» і зазначають, що «це загальна модель бізнесу, що визначає політику інвесторів, стратегії, продукти, технології, процеси, структури та інформаційну підтримку діяльності» і вважають інформаційну архітектуру підпорядкованою корпоративній. На нашу думку, це найбільш повний та системний підхід у даному питанні. Водночас необхідно зазначити, що в розрізі корпоративної архітектури термін «фінансова архітектура» є підпорядкованим, оскільки

стосується лише окремого, хоча й важливого сегменту в бізнес-моделі будь-якого підприємства.

Термін «фінансова архітектура» відносно діяльності підприємств уперше було використано в роботі С. Маерса, який відзначив, що «фінансова архітектура – це фінансовий дизайн бізнесу, що охоплює власність (концентровану або розпорошену), організаційно-правову форму (публічні чи приватні), стимули, способи фінансування та розподіл ризиків між інвесторами» [4]. Він зазначив, що «фінансова архітектура» – поняття ширше, ніж корпоративний контроль та корпоративне управління, а також те, що необхідно зупинитися в пошуках просто оптимальної структури капіталу, яка сама по собі не є надто важливою. Крім того, автор у поясненні до назви своєї роботи зазначає, що початкова назва для конференції, на якій обговорювалося, була «фінансова структура», при цьому інші учасники конференції використовували терміни «фінансовий дизайн» і «фінансова організація», що, по суті, комплексно відображено С. Маерсом у його визначенні, наведеному вище.

Слід підкреслити, що вперше цей термін почав використовуватися у контексті світової/глобальної/міжнародної фінансової архітектури. При цьому найбільш активно його почали використовувати після світової кризи 2008 р. При цьому одназначності в трактуванні цього терміну з макрофінансового погляду нині не існує. Найбільш розповсюдженими є три підходи, відображені на рис. 2.

Водночас необхідно зазначити, що в даному контексті можна розглядати і термін «фінансова архітектура» на мікрорівні, оскільки в межах підприємства, а тим більше в межах потужної корпорації, існує своя фінансова стратегія, на основі якої розробляється фінансова політика підприємства, є свої внутрішні та зовнішні органи, що здійснюють фінансове управління та відповідають за фінансові результати діяльності та забезпечення фінансової безпеки, а також існує фінансовий механізм, який включає інструменти та методи здійснення фінансової діяльності. На нашу думку, для мікрорівня також можна, видозмінивши, застосувати принципи світової фінансової архітектури, розроблені та прийняті міністрами фінансів G 7:

1. Необхідність зниження інформаційної асиметрії та підвищення прозорості на світовому фінансовому ринку.
 2. Застосування в країнах, що розвиваються, більш суворих регулятивних норм і методів.
 3. Використання кодексів поведінки і стандартів регулювання для поліпшення взаємодії між країнами, а також між інвесторами та фінансовими посередниками, що діють по всьому світі.
 4. Попередження фінансових криз і боротьба з ними [10].
- Стосовно першого принципу фінансової архітектури на рівні підприємства, то він передбачає зниження інформаційної асиметрії між наявною інсайдерською та аутсайдерською

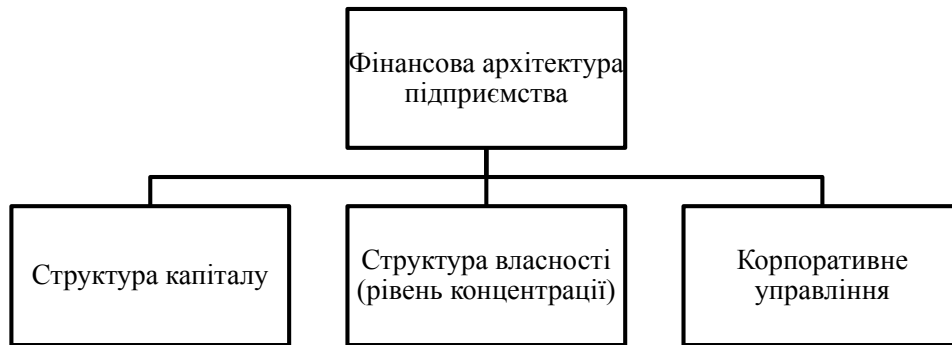


Рис. 1. Складові елементи фінансової архітектури підприємства (складено автором)

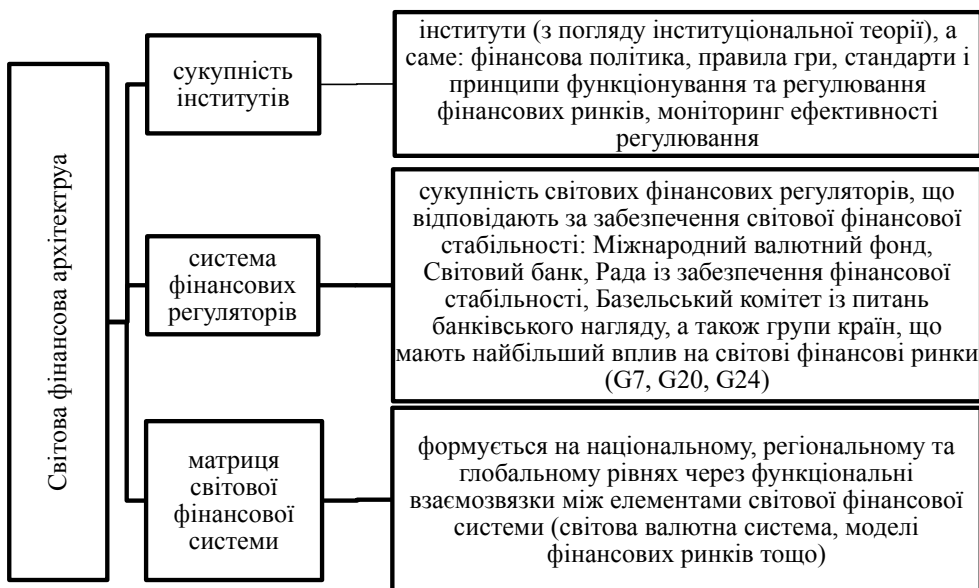


Рис. 2. Систематизація поглядів щодо терміну «світова фінансова архітектура» [5–9]

фінансовою інформацією, яку надає менеджмент підприємства для фінансового ринку і, відповідно, підвищення транспарентності діяльності компанії в частині інформації про власників підприємства, про стан корпоративного управління, про поточні та стратегічні рішення щодо розвитку підприємства.

Другий принцип автоматично перекладається через фінансове законодавче регулювання на діяльність підприємств. Зрозуміло, що регулятивні норми та методи в розрізі світової фінансової архітектури стосуються передусім діяльності фінансових установ – банківських та небанківських, а також функціонування фінансового ринку країни, але такі норми автоматично будуть переноситися на фінансову діяльність підприємств, яка пов'язана з формуванням та використанням капіталу. Так, установлення більш жорстких норм щодо капіталу банків та ризиків, які супроводжують їх діяльність, буде вимагати й уведення більш жорстких вимог щодо позичальників – юридичних осіб і відображатися у відсоткових ставках по наданих кредитах. Вимоги щодо лістингу компаній на фондовому ринку будуть вимагати формування високого рівня фінансової безпеки емітента.

Третій принцип передбачає використання кодексів поведінки і стандартів регулювання відносин, який із погляду функціонування підприємства є не менш важливим, оскільки для підприємства важливим є наявність корпоративного кодексу, внутрішніх стандартів, які регулюють відносини між різними групами стейкхолдерів та забезпечують формування умов прозорості фінансової діяльності.

Четвертий принцип означає наявність на підприємстві системи фінансової безпеки, здатної своєчасно виявляти та поглинати зовнішні та внутрішні шоки.

Перераховані принципи чітко співвідносяться з розумінням фінансової архітектури підприємства та її складовими елементами, а саме: структурою капіталу підприємства, структурою власності та станом корпоративного управління.

Структура капіталу підприємства – це співвідношення власного капіталу та зобов'язань підприємства. На нашу думку,

сама по собі структура капіталу надзвичайно важлива, оскільки відображає стан фінансової залежності/незалежності підприємства, але не менш важливими є базові характеристики, які відображають умови, на яких підприємство використовує свій капітал, йдеться передусім про вартість капіталу підприємства та фінансовий ризик, який створено сформованою на підприємстві структурою капіталу. Оцінювання вартості капіталу проводиться на основі показників середньозваженої вартості капіталу, який урахує всі зобов'язання, які повинні бути виконані перед власниками (акціонерами – через виплату дивідендів по акціям), кредиторами (банками – у разі використання банківських кредитів, як довгострокових, так і короткострокових, як відсоток), а також інвесторами, які можуть придбати цінні папери, зокрема корпоративні облігації та ін., для отримання прибутку у вигляді відсотку. Фінансовий ризик формується на підприємстві, коли воно починає використовувати позиковий капітал. Цей ризик несуть передусім акціонери, оскільки саме вони найменш захищені з погляду повернення вкладеного капіталу, адже саме вони якщо не приймають рішення про використання позикових коштів для розвитку підприємства, то делегують ці повноваження своїм менеджерам.

Великого значення для прийняття рішень щодо першого складника фінансової архітектури підприємства (структури капіталу) набуває й наявна структура власності, адже від того, наскільки сконцентрована чи, навпаки, розпорошена структура власників, залежать складність та швидкість прийняття рішень щодо прийняття фінансових ризиків, зумовлених необхідністю зміни структури капіталу. Це питання є особливо важливим в умовах, коли розглядається формування структури капіталу з погляду стратегії розвитку підприємства, розширення його діяльності та прийняття рішення щодо емісії цінних паперів, як пайових, так і боргових, а також залучення значних обсягів банківських кредитів, особливо довгострокових. Слід зазначити, що в Україні досить складно проводити аналіз структури власності підприємств, оскільки вона є досить мінливою та непрозорою.

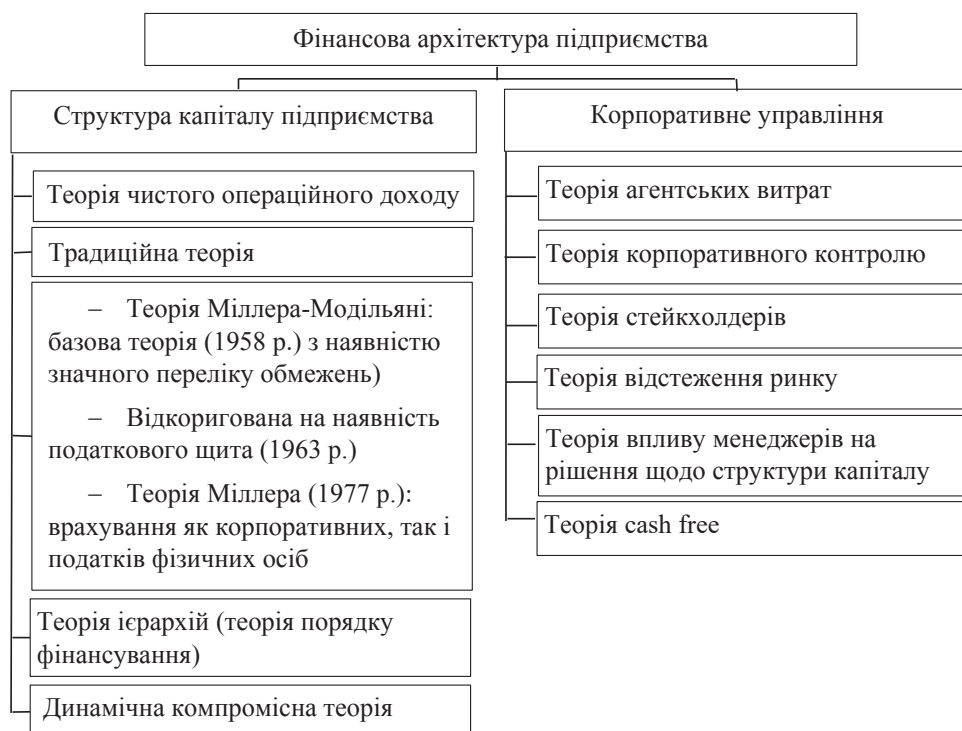


Рис. 3. Теоретична база формування фінансової архітектури підприємства [11–17]

Третій складник фінансової архітектури підприємства – стан корпоративного управління – аналізувати ще складніше, оскільки значна частина підприємств не надає інформацію щодо корпоративного управління на своїх офіційних web-сайтах. Як правило, більшість із них має наглядові ради, які складаються виключно з акціонерів підприємства. З'ясувати рівень їх незалежності досить складно, оскільки така інформація просто відсутня, тому висновки щодо стану корпоративного управління вітчизняних підприємств об'єктивно зроби досить складно.

Слід зазначити, що світова фінансова наука має значні теоретичні напрацювання в частині теорій, які обґрунтовують не лише формування оптимальної структури капіталу, а й взаємозв'язку даної проблеми зі станом корпоративного управління. Схематично ці теорії подано на рис. 3.

Вказані теорії поділені досить умовно залежно від того, який фактор визначається основним під час прийняття рішення щодо формування та використання капіталу підприємства з позиції співвідношення двох елементів: власного капіталу та зобов'язань (позикового капіталу). Слід підкреслити, що в зарубіжній практиці обидва елементи капіталу вважаються з погляду фінансового менеджменту зобов'язаннями, оскільки як перед акціонерами, так і перед кредиторами підприємство має зобов'язання у вигляді виплати дивідендів та відсотків, виходячи з розміру яких визначається, власне, і вартість капіталу.

Водночас на практиці активно використовуються метод максимізації фінансових ризиків через використання ефекту фінансового левериджу, метод мінімізації середньозваженої вартості капіталу підприємства, метод ЕВІТ/EPS (співвідношення прибутку від операційної діяльності до прибутку на акцію) та його взаємозв'язку із фінансовим левериджем, який розглядається як співвідношення приросту прибутку на акцію до приросту операційного прибутку підприємства, а також метод загального левериджу (через мультиплікативний ефект взаємодії операційного та фінансового левериджу).

Висновки. Таким чином, дослідження фінансової архітектури підприємства, встановлення її ключових елементів, а також систематизація теоретичної бази дадуть змогу в подальших дослідженнях проаналізувати стан фінансової архітектури вітчизняних підприємств у розрізі структури капіталу та корпоративного управління та їх взаємного впливу на формування фінансової безпеки.

Література:

1. Архітектура. Українська радянська енциклопедія: у 12 т. / гол. ред. М.П. Бажан; редкол.: О.К. Антонов та ін. 2-е вид. К.: Головна редакція УРЕ, 1974–1985.
2. Калянов Г.Н. Построение архитектуры предприятия. Корпоративные системы. 2005. № 3 URL: <http://www.management.com.ua/ims/ims110.html>.
3. Корпоративная архитектура и ее составляющие / Л.Ю. Григорьев, Д.В. Кудрявцев, С.Л. Горелик URL: http://bigc.ru/theory/innovations/corp_arch.php.
4. Myers S.C. Financial architecture. European Financial Management. 1999. Vol.5. № 2. P. 133–141.

5. Rajsingh, P.V. The global financial crisis and neo-liberal financialization (2016) Critical Studies on Corporate Responsibility, Governance and Sustainability, 11. P. 57–73.
6. Bradlow D. Reforming the Global Financial Architecture: Is Real Change Coming? URL: http://digitalcommons.wcl.american.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1018&context=fac_works_papers.
7. Schinasi G.J., Truman E.M. Reform of the global financial architecture. 2010. № 5. 52 p. URL: http://bruegel.org/wp-content/uploads/imported/publications/wp_2010_10_reform.pdf.
8. Науменкова С. Формування нової фінансової архітектури: основні питання та можливі виклики для України. Вісник НБУ. 2010. № 1. С. 8–13.
9. Вожжов А.П., Гринько О.Л. Теоретичні аспекти формування архітектури фінансового стимулювання економічного зростання. Фінанси України. 2012. № 10. С. 20–33.
10. Financial System Architecture and the Co-Evolution of Banks and Capital Markets. 2009. January. SSRN Electronic Journal DOI: 10.2139/ssrn.879288.
11. Miller M. Debt and Taxes. Journal of Finance. 1997. May. Vol 32. № 2. P. 261–275.
12. Modigliani F., Miller M. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. American Economic Review. 1958. June. № 48. P. 261–297.
13. Modigliani F., Miller M.N. The cost of capital, Corporation Finance, and the theory of investment. American economic review. 1963. № 53. P. 433–443.
14. Myers S. Determinants of corporate borrowing. Journal of Financial Economics. 1977. № 5. P. 147–175.
15. Ross S. 1977. The determination of financial structure: The incentive signalling approach. Bell Journal of Economics. № 8. P. 23–40.
16. Harris M. The theory of capital. The journal of finance. 1991. Vol. 46. № 1. P. 297–355.
17. Bauer P. Determinants of Capital Structure Empirical Evidence from the Czech Republic. Czech Journal of Economics and Finance. 2004. № 54. V. 1–2.

Малыш Д.А. Финансовая архитектура предприятия как основа его финансовой безопасности

Аннотация. В статье определена сущность понятия «финансовая архитектура предприятия», определена взаимосвязь с понятиями «бизнес-архитектура», «корпоративная архитектура». Обоснованы принципы построения финансовой архитектуры предприятия и ее составляющие элементы как основы обеспечения финансовой безопасности предприятия. Представлены теоретические основы ключевых элементов финансовой архитектуры предприятия.

Ключевые слова: финансовая архитектура предприятия, структура капитала, корпоративное управление, финансовая безопасность предприятия.

Malysh D.O. The financial architecture of an enterprise as the basis of its financial security

Summary. The concept of the financial architecture of the enterprise are certain in the article. The principles and key elements of building the financial architecture of an enterprise are grounded. Theoretical base of key elements of the financial architecture of the enterprise is presented.

Keywords: financial architecture of the enterprise, capital structure, corporate governance, financial security of the enterprise.

*Огородник В.В.,**к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту,
Інститут банківських технологій та бізнесу
ДВНЗ «Університет банківської справи»*

ФІНАНСОВА ВЗАЄМОДІЯ ПІДПРИЄМСТВ ТА БАНКІВ ІЗ ДЕРЖАВНОЮ УЧАСТЮ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті окреслено сутність та основні напрями фінансової взаємодії банків із державною участю та підприємств, її роль у соціально-економічному зростанні країни. Визначено основні переваги фінансової взаємодії з позицій банку та підприємства. Розглянуто критерії відбору банками підприємств для фінансової взаємодії. Проаналізовано ключові проблеми банків із державним капіталом, що стають на заваді реалізації фінансового партнерства з підприємствами.

Ключові слова: банк, банк із державною участю, партнерство, фінансова взаємодія, підприємство.

Постановка проблеми. Останніми роками поруч із дослідженнями загальносвітових тенденцій розвитку банківських систем країн світу все частіше увага приділяється вивченню специфіки функціонування банків із державним капіталом. Діяльність цих банків розглядається як розширена можливість впливу держави на функціонування банківської системи та соціально-економічного розвитку країни у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання діяльності банків із державною участю в Україні знайшло своє відображення у працях Л.О. Примостки [1], О.Д. Вовчак, Н.М. Шелудько, О.С. Деревко та інших учених. Дослідженням питань партнерства та фінансової взаємодії держави, підприємств та банків займалися такі вчені, як О.В. Дзюблук, Р.І. Лепак [2], С.В. Ведернікова [3], А. Шаперенков [4], К.В. Павлюк [5], С.М. Павлюк [5] тощо. Однак наукові напрацювання щодо фінансової взаємодії підприємств та банків із державною участю наразі відсутні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Як банки з державною участю, так і підприємства, суспільство та держава у цілому одержують багато переваг від фінансової взаємодії (взаємовигідного партнерства) фінансово-кредитного та підприємницького секторів економіки. Інтереси даних суб'єктів багато в чому є спільними, оскільки фінансово-кредитні установи здійснюють розрахунково-касове обслуговування як державних установ та органів влади, так і підприємств, а також надають залучені кошти для здійснення кредитування реального сектору економіки та фінансування соціально-значимих державних проєктів тощо. Саме тому проблема ефективної взаємодії та узгодження інтересів банків із державною участю та підприємств набуває особливої актуальності в сучасних умовах України.

Мета статті полягає у висвітленні особливостей фінансової взаємодії банків із державною участю та підприємств в Україні, а також переваг фінансової взаємодії з позицій банку та підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. На даному етапі розвитку економіки України пошук шляхів ефективної та взаємовигідної фінансової співпраці банків та підприємств є вирішальним для розвитку реального сектору економіки. Роль банків із державною участю як агентів уряду в реалізації

соціально-економічної політики держави є досить важливою за сучасних складних економічних умов та зростаючих загроз фінансово-економічній безпеці держави, зокрема з боку банків з іноземним капіталом (російських банківських установ).

Так, сучасний стан розвитку банківської системи України характеризується нестабільною динамікою з декількох причин. Передусім не відбулося повного відновлення після кризи та фінансової нестабільності 2008–2009 рр., а в 2014 р. перед банками вже постали виклики нової кризи, яким необхідно було протистояти. Крім того, відбулися глибокий економічний спад, стрімка девальвація гривні, геополітичні зміни та вихід із ринку багатьох іноземних інвесторів, що значно й зумовило вилучення коштів населення з банків, погіршення якості кредитного портфелю, підвищення кількості неплатоспроможних банків (упродовж 2014–2017 рр. в Україні були віднесені до категорії неплатоспроможних 92 банки).

Загальну ситуацію у банківській системі України можна представити за допомогою аналізу таких показників (табл. 1).

З табл. 1 видно, що починаючи з 2015 р. немає однозначної тенденції щодо значення активів, власного капіталу та зобов'язань банків. Так, свідченням нестабільної ситуації у банківській системі України є той факт, що активи за проаналізований період зросли всього на 2,6 млрд. грн., власний капітал знизився на 23,9 млрд. грн., зобов'язання зросли на 26,5 млрд. грн.

При цьому впродовж 2016–2017 рр. значно підвищилися темпи зростання власного капіталу банків України (із 70% станом на 01.01.2016 до 136,3% станом на 01.10.2017), на тлі зменшення темпів зростання зобов'язань банків (із 98,4% станом на 01.01.2016 до 98,2% станом на 01.10.2017). Також за цей період відбулося підвищення темпів зростання активів із 95,3% до 101,9%.

Окрему увагу слід приділити зовнішнім факторам впливу на економіку України. Так, за 11 місяців 2017 р. зовнішні ризики для фінансової стабільності в Україні у цілому знизилися, а політична невизначеність у розвинутих країнах світу знизилася разом із геополітичними загрозами для України. Свідченням динамічного зростання світової економіки є той факт, що МВФ прогнозує прискорення зростання глобального ВВП з 3,1% у 2016 р. до 3,5% у 2017 р. та 3,6% у 2018 р. [7]. Відповідно, й обсяги світової торгівлі зростуть, а ризики для фінансової стабільності у світі знизяться.

Щодо України, то підтвердженням позитивних змін в економіці є той факт, що в 2017 р. інтерес іноземних інвесторів відновлюється. Однак на заваді стають як повільні темпи структурних реформ, так і проблеми із захистом прав власності та інтересів інвесторів. Окрім того, низька прозорість та здебільшого негативна кредитна історія підприємств, адміністративні обмеження на валютному ринку, запроваджені Національним банком України, унеможливають ефективну роботу з іноземними інвесторами.

Основні показники діяльності банків України за 2014–2017 рр.

Показник	01.01. 2014	01.01. 2015	01.01. 2016	01.01. 2017	01.10. 2017
Активи (млрд. грн.)	1278,1	1316,9	1254,4	1256,3	1280,7
Власний капітал (млрд. грн.)	192,6	148,0	103,7	123,8	168,7
Зобов'язання (млрд. грн.)	1085,5	1168,8	1150,7	1132,5	1112,0
Темп зростання активів, %	-	103	95,3	100,2	101,9
Темп зростання власного капіталу, %	-	76,8	70	119,4	136,3
Темп зростання зобов'язань, %	-	107,7	98,4	98,5	98,2

Джерело: складено автором на основі [6]

Динаміка прибутковості банків з державною участю за 2016–2017 рр. (тис. грн.)

Банк	01.01.2016	01.01.2017	01.07.2017
АТ «Укресімбанк»	-14 132 383	-956 667	736 194
АТ «ОЩАДБАНК»	-12 273 078	464 085	306 044
ПАТ «КБ «ПРИВАТБАНК»	216 121	-164 471 701	-2 908 013
АБ «УКРГАЗБАНК»	259 672	288 995	64 514
Укр. банк реконструкції та розвитку	570	-3 145	-4 523
ПАТ «РОЗРАХУНКОВИЙ ЦЕНТР»	-28 886	2 091	432
ПАТ «Держзембанк»	7 643	-	-
Усього по банках з державною участю	-26 166 463	-164 676 342	-1 805 352

Джерело: складено автором на основі [6]

Для вирішення вказаних проблем як один із напрямів вважаємо за доцільне розвивати взаємовигідні партнерські відносини між банками з державним капіталом та бізнесом, інвесторами, адже саме банки з державною участю орієнтовані на виконання функцій фінансового агента уряду, реалізацію соціальних програм, досягнення цілей соціально-економічного розвитку, вони користуються високою довірою у населення й є невід'ємним структурним складником банківського сектору економіки [1].

На нашу думку, під фінансовою взаємодією банків із державною участю та підприємств слід розуміти довготривалі взаємовигідні партнерські відносини даних економічних суб'єктів, побудовані на засадах рівноправності, відкритості та прозорості фінансової інформації для додержання інтересів партнерів та забезпечення соціально-економічного розвитку держави.

Слід відзначити, що партнерства сприяють розвитку ринкових відносин, приватної ініціативи і приватного підприємництва. Розвиток партнерств являє собою переосмислення взаємовідносин держави і приватного сектора, нові види організації діяльності, нові механізми регулювання [5].

Важливими з погляду відновлення економічного зростання в Україні та ролі у цьому банківського сектору є приріст ВВП на 2,4% за підсумками II кварталу 2017 р. [7], відновлення прибутковості діяльності більшості банків із державною участю (табл. 2), а також поступове відновлення кредитування, хоча здебільшого лише фізичних осіб.

Як видно з табл. 2, за проаналізований період рівень прибутковості банків із державною участю значно поліпшився, хоча й не досяг докризового рівня. Так, якщо станом на 01.01.2016 прибуток одержали лише АБ «УКРГАЗБАНК», «Український банк реконструкції та розвитку» та ПАТ «Держзембанк» (прибутковість діяльності ПАТ «КБ «ПриватБанк» не враховували, оскільки банк ще не було націоналізовано), то за підсумками шести місяців 2017 р. вже переважна більшість банків із державним капіталом одержала прибуток, роз-

мір якого становив 1,1 млрд. грн., що на 352 млн. грн. більше, ніж фінансовий результат за підсумками 2016 р. Найприбутковішими виявилися АТ «Укресімбанк» та АТ «Ощадбанк» (736 млн. грн. та 306 млн. грн. відповідно), нижчі показники мають АБ «УКРГАЗБАНК» та ПАТ «Розрахунковий центр» – їх прибуток становить 64 млн. грн. та 432 тис. грн. відповідно. Однак загальний фінансовий результат по даній групі банків від'ємний і становить близько -1,8 млрд. грн. (станом на 01.07.2017), що передусім пов'язано зі збитковістю діяльності ПАТ «КБ «ПриватБанк» (- 2,9 млрд. грн.).

Щодо ситуації у підприємницькому секторі економіки, то, як зазначається у Звіті про фінансову стабільність Національного банку України, у 2017 р. триває відновлення платоспроможності реального сектору. Компанії більшості галузей збільшили операційну прибутковість та нормалізували завдяки цьому боргове навантаження. Підприємства отримують достатній прибуток, щоб вчасно обслуговувати кредити. У першому півріччі сукупний операційний прибуток українських компаній збільшився на 52%, до 178 млрд. грн., чистий прибуток – у 5,7 рази, до 137 млрд. грн. Зростання прибутків підвищує платоспроможність підприємств – позичальників банків. Винятком є металургія та будівництво. У першому півріччі 2017 р. металургійна галузь отримала операційний збиток через збитковість компаній із виробничими потужностями на невідконтрольованих територіїх [8].

Таким чином, упродовж 2017 р. фінансовий стан підприємств реального сектору економіки значно поліпшився, що сприяє покращенню фінансової взаємодії банків та підприємств, а також активізації кредитування загалом.

Співпраця між банками, підприємствами реального сектору економіки та державою має бути побудована з урахуванням інтересів усіх сторін та їх рівності у відносинах. Узагальнюючи погляди вчених [2–5], можемо виділити основні переваги фінансової взаємодії для банків із державною участю та підприємницького сектору економіки (рис. 1).



Рис. 1. Переваги фінансової взаємодії підприємств та банків із державною участю

Джерело: складено автором

Однією з основних переваг фінансової взаємодії банків із державною участю та підприємницького сектору для останніх є можливість реалізації капіталомістких проектів. Тобто для підприємств, які потребують розширення виробництва, стає можливим залучення довгострокових кредитно-інвестиційних ресурсів на більш вигідних умовах (знижені відсоткові ставки, гнучкі графіки платежів). Також підприємства отримують економію на комісійних платежах, оскільки банки здійснюватимуть їх комплексне обслуговування (розрахунково-касові операції, депозитні та кредитні операції, консультативні послуги тощо). Крім того, підприємствам відкривається можливість для розширення ринків збуту своєї продукції, зокрема за рахунок надання відстрочки платежу.

Таким чином, у межах партнерства перед банком постає завдання переорієнтуватися з короткострокового кредитування підприємства-партнера на різноманітні види та форми надання довгострокових позик, поширення практики надання цільових кредитів на довгострокове фінансування інвестиційних програм, лізингового, проектного фінансування тощо [2].

Які ж переваги від фінансової взаємодії отримують банки з державним капіталом? Передусім банківські установи мають змогу розширити клієнтську базу та встановити довгострокові партнерські відносини з підприємницьким сектором завдяки їх комплексному обслуговуванню, що не обмежується лише кредитуванням, а також завдяки залученню на обслуговування постачальників та покупців підприємств-партнерів. По-друге, банки мають змогу поліпшити свій кредитно-інвестиційний потенціал (додаткові грошові надходження на депозитні та поточні рахунки підприємств-партнерів). По-третє, довгострокова фінансова взаємодія сприяє зниженню кредитного ризику та ризику неповернення виданих кредитів, оскільки банки мають можливість, контролюючи грошові потоки підприємств-партнерів завдяки комплексному обслуговуванню, заздалегідь упевнитися в їх добропорядності та платоспроможності.

Продовжуючи дослідження підходів до фінансової взаємодії, необхідно відповісти на такі питання: як банки обиратимуть підприємства для фінансової взаємодії з ними? яким

підприємствам віддаватимуть перевагу? Вважаємо за доцільне використувати підхід, запропонований А. Шаперенковим, дотримуючись якого спочатку підприємства необхідно класифікувати на великий бізнес та малі (середні) підприємства, а далі застосовувати такі критерії [4]:

- для великих компаній – випуск конкурентоспроможної на світових ринках продукції, здатність генерувати великі обсяги позитивних грошових потоків, наявність великого майнового комплексу, транспарентність для кредиторів та інвесторів;

- для малих і середніх підприємств – наявність стабільного внутрішнього ринку збуту, позитивної кредитної історії і бездоганної репутації, підтримка з боку держави, регіональних і муніципальних органів влади, здатність адаптуватися до потреб ринку.

Слід відзначити, що представлений перелік вимог до вибору підприємств-партнерів може змінюватися, оскільки в останні роки банки почали більш детально та жорстко оцінювати потенційних підприємців-позичальників. Так, від підприємств вимагається повністю розкрити структуру власності, подати якісно підготовлену фінансову звітність. Окрім того, значно підвищилися вимоги до ліквідності застави.

Результатами партнерства з банком мають бути розвиток підприємства, розширення виробництва та збуту, впровадження новітніх технологій та інновацій, що призводять до подальшого зростання потреби підприємства у банківських послугах (як їх обсягів, так і нових видів), що певним чином відобразиться й на рості основних показників діяльності банку та зміцненні його позицій на ринку [2].

У дослідженні обґрунтовано, що саме банки з державною участю мають найбільші перспективи щодо здійснення фінансової взаємодії з підприємницьким сектором, адже інтереси цих банків є взаємоузгодженими із суспільством як основним їх клієнтом. На нашу думку, саме дані фінансово-кредитні установи не зацікавлені в отриманні прибутку будь-якою ціною (наприклад, за рахунок завищення відсоткових ставок за кредитними операціями та заниження за депозитними операціями, що вкрай негативно впливає на підприємницький сектор), не будуть ухилятися від сплати податків та здійснювати ризикову діяльність (адже ризикують залученими фінансовими ресурсами клієнтів, а збитки банків із державною участю перекладаються на державу), не виводитимуть валютні ресурси за кордон, не підриватимуть розвиток окремих секторів економіки для розвитку бізнес-груп пов'язаних осіб (наприклад, шляхом копіювання ідей прибуткового бізнесу, поглинання конкурентів) тощо.

При цьому формування ефективної фінансової взаємодії банків і підприємств безпосередньо залежить, насамперед, від мобілізації внутрішніх резервів самих банків [3]:

- залучення коштів клієнтів на тривалі терміни;
- використання ефективних комплексних фінансових інструментів, спрямованих на зниження рівня кредитної ставки для позичальника;

– удосконалення методів оцінки ефективності інвестицій та аналізу кредитоспроможності підприємств, інвестування економічно привабливих проектів для отримання максимального мультиплікативного ефекту від обмежених за обсягами кредитних вкладень тощо.

Саме тому складнощі, що постають перед банками з державною участю, є вирішальними як для повноцінного функціонування вітчизняного банківського сектору, так і для налагодження фінансової взаємодії даних банків та підприємств. Як свідчать дані, оприлюднені Національним банком України, найбільша концентрація обсягів проблемних активів саме у банків із державною участю (рівень проблемності кредитів сягає 60%) [7]. Для банків із державною участю це питання стоїть напролюд гостро через те, що докапіталізація даних банків здійснюється за рахунок державних коштів. Упродовж двох останніх років із державного бюджету на докапіталізацію банків із державною участю вже було витрачено близько 36 млрд. грн. (не враховуючи ПАТ «КБ «ПриватБанк»).

Зазвичай прийнято вважати, що проблеми непрацюючих кредитів у банків із державною участю пов'язані із сумнівною якістю кредитних рішень, украй низькою операційною ефективністю даних банків, відсутністю чітких бізнес-моделей та ефективного корпоративного управління. Це частково так, адже більша частина непрацюючих кредитів АТ «Ощадбанк» та АТ «Укресімбанк» припадає саме на великі бізнес-групи (наближені до бізнес-інтересів політичних діячів), на кредитуванні яких упродовж довгого періоду часу й зосереджувалися дані банки. Крім того, проблема непрацюючих кредитів стала ще більш гострою через екзогенні для банків фактори, а саме: втрата територій та позичальників на цих територіях, військові дії та втрати в результаті цих дій.

Таким чином, пошук шляхів та методів вирішення питання з непрацюючими кредитами для банків із державною участю є вкрай актуальним. Кінцевою метою для банків із державною участю є створення ефективної системи роботи з проблемними кредитами для максимально можливого повернення проблемних кредитів та недопущення негативних тенденцій у майбутньому.

Слід відзначити, що питання проблемних кредитів стосується не лише банків, адже через значні ризики неповернення позик процентна ставка для всіх позичальників є вищою. Дані тенденції є характерними у зв'язку з тим, що ризик неповернення позик закладається у ціну кредиту для всіх без винятку позичальників, що спричинило майже повну відсутність кредитування юридичних осіб останнім часом.

Як свідчать дані Національного банку України, за останні півроку значного приросту проблемних кредитів у реальному секторі не зафіксовано. Найменші частки проблемних кредитів – у легкій промисловості, енергетиці, транспорті та сільському господарстві, найбільші зумовлені переважно кредитами докризових часів – у будівництві, добувній та хімічній промисловості. Високу частку непрацюючих кредитів у металургії визначає заборгованість одного з великих виробників труб та окремих компаній, що розташовані на непідконтрольній Україні території. Водночас більшість металургійних підприємств не має проблем з обслуговуванням банківських кредитів [8].

Висновки. Таким чином, фінансова взаємодія банків із державною участю та підприємств має велике значення для досягнення цілей соціально-економічного розвитку країни, а

збереження оптимальної частки державного капіталу у банківському секторі економіки (за умови вирішення питання з проблемними кредитами) забезпечить установа раціональних пропорцій між розвитком фінансово-кредитного та реального секторів економіки. Обґрунтування механізму фінансової взаємодії банків із державним капіталом та підприємств потребує подальшого дослідження.

Література:

1. Банківська система України: інституційні зміни та інновації: кол. моногр. / за заг. ред. Л.О. Примостки. К.: КНЕУ, 2015. 434 с.
2. Лепак Р.І. Форми фінансової взаємодії банків і підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08; НАНУ Інститут регіональних досліджень. Львів, 2008.
3. Ведернікова С.В. Фінансова підтримка підприємства банками та державою на сучасному етапі. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2015. № 1. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=809>.
4. Шаперенков А. Взаємодія держави та банків в реалізації інноваційних програм. Фінанси та банківська справа. 2014. № 1. С. 44–56.
5. Павлюк К.В., Павлюк С.М. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави. Наукові праці КНТУ. Економічні науки. 2010. Вип. 17. URL: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/02.pdf.
6. Основні показники діяльності банків України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442.
7. Звіт про фінансову стабільність. Випуск 3, червень 2017 / Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=32236491.
8. Звіт про фінансову стабільність. Випуск 4, грудень 2017 / Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=60764561>.

Огородник В.В. Финансовое взаимодействие предприятий и банков с государственным участием в Украине

Аннотация. В статье обозначены сущность и основные направления финансового взаимодействия банков с государственным участием и предприятий, его роль в социально-экономическом росте страны. Определены основные преимущества финансового взаимодействия с позиций банка и предприятия. Рассмотрены критерии отбора банками предприятий для финансового взаимодействия. Проанализированы ключевые проблемы банков с государственным капиталом, которые препятствуют реализации финансового партнерства с предприятиями.

Ключевые слова: банк, банк с государственным участием, партнерство, финансовое взаимодействие, предприятие.

Ohorodnyk V.V. Financial Interaction of Enterprises and Banks with State Share in Ukraine

Summary. The article highlights the essence of financial interaction between the enterprise and the bank with state share, concentrating on the role of the interaction in socio-economic growth of the country. Apart from this, advantages of financial interaction from the viewpoint of the bank and the enterprise are determined; the criteria of the enterprise selection for financial interaction are considered. In addition, the article outlines key issues which banks with state share have blocking financial partnership between the bank and the enterprise.

Keywords: bank, bank with state share, partnership, financial interaction, enterprise.

*Бондаренко Н.М.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара**Таран В.В.,**магістр,**Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара*

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ У ЗВІТНОСТІ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ЗА П(С)БО ТА МСФЗ

Анотація. Стаття присвячена дослідженню методичних аспектів формування у звітності інформації про фінансові результати за П(С)БО та МСФЗ. Висвітлено порядок визнання, оцінки та відображення у звітності витрат і доходів за національними та міжнародними стандартами. Надано коротку характеристику МСФЗ (IFRS) 15 «Виручка за договорами з клієнтами», що вступає в силу 1 січня 2018 р. та вводить єдину модель визнання виручки. Розглянуто формати і підходи до складання та подання Звітів про фінансові результати (Звітів про сукупні доходи), що використовуються в національній та зарубіжній облікових системах.

Ключові слова: фінансовий результат, доходи, витрати, облік, фінансова звітність, звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ).

Постановка проблеми. Вітчизняне законодавство у сфері бухгалтерського обліку та звітності зазнає постійних змін задля забезпечення відповідності європейським нормам. Так, нещодавно прийняті зміни до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1], що вступають у силу 1 січня 2018р., торкнулися таких важливих аспектів:

- введення нових категорій («підприємства, що мають суспільний інтерес», «таксономія фінансової звітності», «звіт про управління» тощо);
- розширення кола суб'єктів господарювання, що мають вести облік та складати фінансову звітність відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФЗ);
- визначення критеріїв віднесення підприємств до мікропідприємств, малих, середніх та великих підприємств, які відповідають прийнятій у ЄС практиці;
- обов'язковість електронного формату подачі звітності;
- підвищення вимог до кадрового забезпечення ведення обліку тощо.

На нашу думку, важливим є розуміння не тільки обліковими працівниками, але й керівниками підприємств ключових вимог МСФЗ щодо формування інформації про фінансові результати діяльності, адже відмінності в підходах до складу фінансових звітів можуть ускладнювати інтерпретацію інформації та вплинути на прийняття управлінських рішень в умовах подальшої інтеграції України у світовий економічний простір.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливий внесок у розгляд питання доцільності формування фінансової звітності підприємств, зокрема звіту про фінансові результати, відповідно до вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності, у різні періоди робили М. Білуха, Ф. Бутинець, М. Войнаренко, С. Голов, Г. Кірейцев, М. Кужельний, Н. Малюга, Є. Мних,

А. Озеран, В. Сопко, Л. Сук Н. Ткаченко, В. Швець та інші науковці. Концептуальні основи міжнародної системи обліку та звітності досліджували також зарубіжні вчені, зокрема Дж. Вейгант, Я. Вільямс, Х. Гернон, Х. Грюнінг, Ж. Дішар, Б. Нідлз, Я. Соколов, О. Соловйова, Т. Уорфілд, Л. Чайковська, О. Чипуренко. Проте тема дослідження не втрачає своєї актуальності і сьогодні через розширення сфери застосування МСФЗ та підвищення вимог до розкриття фінансової звітності в порядку доступу до публічної інформації.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на багатоаспектність проведених досліджень щодо трансформації національного бухгалтерського обліку та фінансової звітності відповідно до потреб ринкової економіки та міжнародних стандартів, окремі теоретичні, нормативно-правові, організаційні, практичні та інші аспекти формування фінансової звітності залишаються недостатньо вивченими і неузгодженими, ускладнюють обґрунтування та прийняття управлінських рішень. Отже, виникає об'єктивна потреба в подальшому поглибленні теоретичних досліджень і методологічних розробок, спрямованих на удосконалення практики складання й адаптацію до міжнародних стандартів національної фінансової звітності, забезпечення її адекватності вимогам користувачів.

Мета статті полягає в дослідженні та порівнянні методичних аспектів обліку та розкриття у фінансовій звітності інформації про фінансові результати діяльності підприємств згідно з вимогами П(С)БО та МСФЗ в умовах євроінтеграційних перетворень в Україні. Для досягнення мети поставлені такі завдання:

- порівняти методичні засади обліку витрат і доходів за національними та міжнародними стандартами;
- розглянути вітчизняні та зарубіжні методики формування Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід).

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування фінансового результату діяльності підприємств регламентується декількома національними стандартами обліку, основними серед яких є НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2], П(С)БО 15 «Дохід», П(С)БО 16 «Витрати», П(С)БО 17 «Податок на прибуток». У міжнародній практиці відображення доходів, витрат і фінансових результатів регулюється МСБО (IAS) 1 «Подання фінансових звітів», МСБО (IAS) 18 «Дохід», Концептуальною основою фінансової звітності [3]. Крім того, з 1 січня 2018 р. вступить у силу принципово новий МСФЗ (IFRS) 15 «Виручка за договорами з клієнтами», який замінить МСБО (IAS) 18 «Дохід» та галузевий МСБО (IAS) 11 «Будівельні контракти». Окремого загального міжнародного

стандарту щодо обліку та відображення у звітності витрат (як у Україні П(С)БО 16) не існує.

Порівнюючи порядок визнання, оцінки та відображення у звітності витрат і доходів за національними та міжнародними стандартами, можемо виділити такі основні критерії, як регламентуючі стандарти, визначення термінів, визнання і класифікація. Узагальнена порівняльна характеристика обліку доходів та витрат за П(С)БО та МСФЗ представлена в табл. 1.

Як видно, з табл. 1, національні та міжнародні стандарти мають багато спільного щодо питань визначення та визнання доходів та витрат, проте питання класифікації витрат і доходів у МСФЗ віднесено до питань професійного судження бухгалтерів, тобто підприємства виокремлюють певні статті доходів та витрат на свій власний розсуд, виходячи з досвіду, доречності, суттєвості та найбільш кращого і повного розкриття інформації про свою діяльність.

Українська облікова система історично є більш консервативною, вирізняється жорстким нормативно-правовим регулюванням, а також значним впливом податкового законодавства на облікові правила. На нашу думку, це є суттєвим недоліком; з одного боку, це наче має на меті зниження ризиків маніпулювання звітною інформацією, унеможливує її спотворення, а з іншого боку, жорсткі рамки розкриття інформації не дають можливості розкрити у звітності специфіку діяльності (зокрема, галузеву) конкретного підприємства [6].

Щодо нового МСФЗ (IFRS) 15 «Виручка за договорами з клієнтами», то він має багато особливостей. Його розробка тривала більше 10 років і мала на меті наближення МСФЗ, що розробляються Радою з Міжнародних стандартів, та Загальноприйнятих стандартів обліку США (GAAP). Це є

також важливим кроком до гармонізації світових облікових систем, тому що під час виходу компаній на американські ринки або для залучення американських інвесторів необхідно було трансформувати звітність за стандартами GAAP. Саме виручка є найбільш важливою складовою сукупного доходу, її величину та склад перш за все оцінюють користувачі звітності.

Так, у МСФЗ (IFRS) 15 представлена нова єдина для різних типів операцій п'ятиступінчаста модель визнання доходів від контрактів з клієнтами:

- 1) визнання відповідного договору;
- 2) визнання окремих зобов'язань щодо виконання договору;
- 3) визначення ціни операції;
- 4) розподіл ціни операції;
- 5) визнання виручки в момент виконання або за ступенем виконання зобов'язань за договором [3].

На відміну від нині чинних МСФЗ, момент визнання виручки згідно з МСФЗ 15 залежить не від переходу ризиків та вигід, а від переходу контролю. При цьому перехід вигід і ризиків є одним, але не єдиним критерієм переходу контролю до покупця. Позитивним моментом є наявність у МСФЗ 15 великої кількості детальних пояснень щодо особливостей визнання виручки в різних галузях, а також під час здійснення різних операцій.

Усі підприємства України, зокрема ті, що за законодавством повинні обов'язково застосовувати МСФЗ, використовують регламентовані форми звітів, тільки роблять помітку, що звітність складена за МСФЗ. Тоді як МСФЗ не містять жорстко регламентованих вимог до форм фінансових звітів, зокрема Звіту

Таблиця 1

Облік та відображення у звітності доходів і витрат за П(С)БО та МСФЗ: порівняльна характеристика

Критерій	Доходи		Витрати	
	П(С)БО	МСФЗ	П(С)БО	МСФЗ
Регламентуючі стандарти	НП(С)БО 1, П(С)БО 15	МСБО(IAS)18; з 1 січня 2018 р. МСФЗ(IFRS)15	П(С)БО 16 та П(С)БО щодо обліку окремих об'єктів	Немає загального стандарту, тільки МСБО щодо обліку окремих об'єктів
Визначення	Збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які приводять до зростання власного капіталу (за винятком його зростання за рахунок внесків власників).	Збільшення економічних вигід протягом облікового періоду у вигляді надходження чи збільшення корисності активів або у вигляді зменшення зобов'язань, результатом чого є збільшення власного капіталу (за винятком збільшення, пов'язаного з внесками учасників).	Зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які приводять до зменшення власного капіталу (за винятком його зменшення за рахунок його вилучення або розподілення власниками).	Зменшення економічних вигід протягом облікового періоду у вигляді вибуття чи амортизації активів або у вигляді виникнення зобов'язань, результатом чого є зменшення власного капіталу (за винятком зменшення через виплати учасникам).
Визнання	Під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.	Визнання доходу відбувається одночасно з визнанням збільшення активів або зменшення зобов'язань.	Під час або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що приводить до зменшення власного капіталу підприємства за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.	Визнання витрат відбувається одночасно з визнанням збільшення зобов'язань або зменшення активів.
Класифікація	Визначена з поділом на доходи операційної, фінансової та іншої діяльності.	Доходи від звичайної діяльності; прибуток від інших операцій.	Визначена з поділом за функціями та елементами витрат.	Витрати звичайної діяльності; збитки нереалізовані.

Джерело: складено авторами на підставі [3; 4; 5]

про фінансові результати. У багатьох зарубіжних країнах прийнято називати цей звіт Звітом про прибутки та збитки (Profit & Loss Statement), американські компанії його називають Звітом про прибуток (Income Statement, Statement of earnings, or Statement of operations), при цьому цікавим є той факт, що у Європі для позначення прибутку використовують слово "profit", а в США – "income". Тоді як у термінології МСФЗ "income" за економічною сутністю означає «дохід» [7].

У вітчизняних стандартах до 2013 р. було окреме П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати», яке розкривало методологічні аспекти формування та представлення інформації про доходи, витрати і фінансовий результат. У 2013 р. з прийняттям НП(С)БО 1 втратили чинність П(С)БО 1-5, а форма Звіту про фінансові результати зазнала певних змін. Так, у Звіт про фінансові результати був доданий окремий розділ II «Сукупний дохід», і звіт отримав ще одну назву, а саме Звіт про сукупний дохід.

Сьогодні Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) складається з чотирьох розділів:

- 1) фінансові результати;
- 2) сукупний дохід;
- 3) елементи операційних витрат;
- 4) розрахунок прибутковості акцій.

Якщо раніше (за відсутності розділу про сукупний дохід) в основу визначення прибутку був покладений підхід «доходи – витрати = прибуток», то з введенням поняття сукупного доходу (в США – ще з 1997 р., у МСФЗ – з 2009 р., а у НП(С)БО – з 2013 р.) впроваджено новий бухгалтерський підхід, за яким, окрім чистого прибутку, необхідно наводити більш широкий за змістом показник, а саме сукупний дохід. Згідно з МСБО 1 загальний сукупний дохід – це зміни у власному капіталі протягом періоду внаслідок операцій та інших подій, крім тих змін, що виникли внаслідок операцій з власниками, які діють згідно зі своїми повноваженнями [3]. Цей показник доходу включає всі компоненти «прибутків і збитків» та іншого сукупного доходу. Інший сукупний дохід містить статті доходів і витрат, які не підлягають визнанню у прибутках чи збитках, а саме:

- зміни від переоцінок (дооцінок і уцінок) необоротних активів;
- зміни від переоцінок (дооцінок і уцінок) фінансових інструментів;
- накопичені курсові різниці (що виникають внаслідок перерахунку звітності закордонної діяльності за П(С)БО 21 або МСБО (IAS) 21);
- частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств [8].

Тобто у розділі II Звіту про фінансові результати зазначаються сукупно зміни власного капіталу, що не пов'язані з формуванням чистого прибутку у I розділі Звіту, а стаття «Сукупний дохід» – це сума чистого фінансового результату (прибутку чи збитку) та іншого сукупного доходу. Таким чином, представлення інших сукупних доходів надає користувачам більш детальну інформацію про операції та події, що привели до зміни величини власного капіталу підприємства, дає змогу оцінити їх значущість та вплив на загальний прибуток чи збиток компанії.

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) в міжнародній практиці може бути складений з використанням одного з двох підходів:

- 1) витрати і доходи представляють у Звіті за їх функціональним призначенням (виручка, собівартість, адміністративні

витрати, витрати на збут, інші доходи та витрати операційної діяльності тощо);

- 2) витрати представляють у Звіті за їх елементами чи характером (матеріали, заробітна плата, амортизація, транспортні витрати, витрати на рекламу тощо).

За МСФЗ підприємства мають право самостійно вибирати підхід, виходячи з професійного судження про найбільш точне розкриття інформації про складові фінансових результатів. Як правило, перший підхід є більш поширеним, а другий використовують невеликі підприємства, які не мають потреби розподіляти операційні витрати за їх функціями [9].

Відповідно до НП(С)БО 1 вітчизняний формат Звіту про фінансові результати поєднує у собі 2 вищезгадані підходи: у I розділі доходи та витрати послідовно наводять за їх функціями, а у III розділі необхідно розкрити інформацію про витрати за елементами.

Вивчення зарубіжного досвіду показало, що досліджуваний звіт може мати різні формати:

- горизонтальний (доходи і витрати групуються окремо);
- вертикальний (доходи і витрати представляються послідовно) [10].

Найбільш поширеним форматом є вертикальний, тому що він дає змогу на шляху до визначення чистого фінансового результату визначати проміжні показники, такі як валовий прибуток, результат до оподаткування, що також є корисними для аналізу.

Відповідно до МСФЗ фінансова звітність повинна подаватися щорічно, при цьому порядок підготовки та подання проміжної фінансової звітності врегульований окремим МСБО (IAS) 34 «Проміжна фінансова звітність» (його аналогу у вітчизняній системі не існує). Цікавим є той факт, що МСБО (IAS) 1 не вимагає, щоб фінансовий рік співпадав з календарним, а також не забороняє практику складання річної звітності за 52 тижні. Це обумовлене тим, що в багатьох зарубіжних країнах звітний рік починається для компаній з місяця або кварталу їх створення та реєстрації. До речі, такий підхід є зручним для аудиторських компаній та контролюючих органів, оскільки дає змогу більш-менш рівномірно розподілити навантаження протягом календарного року.

Висновки. Реформування системи національних стандартів обліку орієнтоване на загальноприйняті стандарти, а саме МСФЗ. Це є позитивною тенденцією, адже застосування МСФЗ є ефективним інструментом забезпечення правдивості, прозорості та неупередженості інформації про діяльність суб'єктів господарювання. Незважаючи на те, що в основу П(С)БО покладені основні положення МСФЗ, вони мають як спільні, так і відмінні риси.

Перспективами подальших досліджень є розгляд питань практичного застосування нового МСФЗ (IFRS) 15 «Виручка за договорами з клієнтами» в національній і міжнародній практиці та їх порівняння.

Література:

1. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень : від 5 жовтня 2017 р. № 2164-VIII-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : затверджене Наказом МФУ від 7 лютого 2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov>.

3. Міжнародні стандарти фінансової звітності від 18 січня 2013 р. № 20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=408095&cat_id=408093&time=1423500775962.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show>.
6. Трансформація фінансової звітності українських підприємств у фінансову звітність за міжнародними стандартами / [С. Голов, В. Костюченко, О. Кулага]. – К.: ФПБАУ, 2010. – 308 с.
7. Озеран А. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід): питання формування та співвідношення з МСФЗ / А. Озеран // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 6. – С. 25–34.
8. Сутність та значення Звіту про фінансові результати в умовах трансформації фінансової звітності / [М. Войнаренко, В. Лопатовський, О. Торашевська] // Вісник ХНУ. – 2015. – № 4. – Т. 2. – С. 30–35.
9. Чубарь О. Фінансовий облік: від теорії до практики / О. Чубарь. – Дніпропетровськ: ТОВ «Акцент ПП», 2014. – 560 с.
10. Семаков О. Порівняння складання звіту про фінансові результати за національними та міжнародними стандартами / О. Семаков // Управління розвитком. – 2013. – № 11. – С. 136–139.

Бондаренко Н.М., Таран В.В. Методические аспекты формирования в отчетности информации о финансовых результатах по П(С)БУ и МСФО

Аннотация. Стаття посвящена исследованию методических аспектов формирования в отчетности информации о финансовых результатах по П(С)БУ и МСФО. Освещен порядок признания, оценки и отражения в отчетности расходов и доходов по национальным и меж-

дународным стандартам. Предоставлена краткая характеристика МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с клиентами», который вступает в силу 1 января 2018 г. и вводит единую модель признания выручки. Рассмотрены форматы и подходы к составлению и представлению Отчетов о финансовых результатах (Отчетов о совокупных доходах), используемых в национальной и зарубежной учетных системах.

Ключевые слова: финансовый результат, доходы, расходы, учет, финансовая отчетность, отчет о финансовых результатах (отчет о совокупном доходе), международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).

Bondarenko N.M., Taran V.V. Methodological aspects of formation in the reporting of information on financial results according to national accounting standards and IFRS

Summary. The article is devoted to the study of methodical aspects of the formation in the reporting of information on financial results under national accounting standards and IFRS. The procedure for the recognition, assessment and reporting of expenses and revenues according to national and international standards is highlighted. Provided a brief description of IFRS 15 “Revenue from contracts with customers, effective from 01.01.2018 and introduces a single revenue recognition model. The formats and approaches to the compilation and presentation of profit and loss reports (aggregate income reports) used in national and foreign accounting systems are considered.

Keywords: financial result, income, expenses, accounting, financial statements, statement of financial results (statement of comprehensive income) International Financial Reporting Standards (IFRS).

*Ляхович Г.І.,**кандидат наук з державного управління, доцент, директор,
Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного університету*

КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО АУТСОРСИНГУ

Анотація. У статті обґрунтовано необхідність оцінки ефективності і доцільності бухгалтерського аутсорсингу і проведено компаративний аналіз наявних підходів до методики проведення такої оцінки. Акцентовано увагу на тому, що наявні методи такої оцінки можна умовно об'єднати у дві групи: схематичні (матричні) та розрахунково-економічні.

Ключові слова: аутсорсинг, бухгалтерський аутсорсинг, матриця аутсорсингу, ефективність аутсорсингу, оцінка.

Постановка проблеми. Швидкий розвиток інформаційних мереж, широка доступність до сучасних комп'ютерних технологій, глобалізація, зростаюча диверсифікація бізнесу, ускладнення бізнес-процесів та інші фактори кардинально впливають на організацію роботи підприємства та, відповідно, диктують необхідність пошуку й упровадження ефективних методів і форм управління його діяльністю, у т. ч. способів організації роботи підрозділів. За таких умов, ураховуючи реалії сьогодення та потребу підприємств в якісних послугах професійних фахівців за мінімальних витрат, актуальним напрямом адаптації підприємств до мінливого ринкового середовища під час посилення конкуренції, підвищеного комерційного ризику та виникнення кризових ситуацій в економіці країни є застосування аутсорсингу як способу управління, що сприяє оптимізації витрат.

Разом із тим слід зауважити, що в сучасних умовах господарювання для нормального функціонування будь-якої ланки управління необхідно, щоб учасники могли оперативнo та обґрунтовано приймати управлінські рішення, правильність та своєчасність яких ґрунтується на використанні достовірної та якісної інформації щодо всіх напрямів діяльності суб'єктів господарювання. При цьому основним джерелом такого інформаційного забезпечення є дані бухгалтерського обліку. Відповідно, прийняття ефективних та обґрунтованих рішень потребує правильної організації бухгалтерського обліку на підприємстві, що актуалізує питання доцільності та ефективності ведення обліку на умовах аутсорсингу.

Фахівці провідних країн світу зазначають, що використання аутсорсингових операцій дає можливість на 30% знизити витрати в процесі господарської діяльності й тим самим збільшити дохідність. Однак на вітчизняному ринку аутсорсингова діяльність недостатньо розвинута. Основною причиною цього є необізнаність менеджерів у питаннях переходу до нового способу ведення бізнесу (з використанням аутсорсингу) та оцінювання його ефективності [1, с. 82–83].

У розвитку зазначеного А.Н. Шеянова звертає увагу на те, що «головним перешкоджаючим фактором розвитку аутсорсингу є відсутність фінансових моделей розрахунку ефективності. Нерідко рішення про виділення активів зі складу компанії керівники приймають без необхідного обґрунтування» [2, с. 12].

Наведене вище переконує про необхідність вивчення та систематизації наявних методів оцінки ефективності застосування бухгалтерського аутсорсингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аутсорсинг широко застосовується в зарубіжній практиці ведення бізнесу, про що свідчать численні наукові праці Ж.-Л. Бравара, С. Клементса, Дж. Кроса, Р. Моргана, Т. Фрідмана, Дж. Хейвуда, Р. Чапмена та ін. Щодо оцінки ефективності застосування аутсорсингу, то це питання піднімалося у працях таких зарубіжних та вітчизняних науковців, як: Б.О. Анікін, А.В. Боговіз, Ю.М. Грибова, С.В. Давидкін, О.В. Дідух, Т.М. Дубровська, Ю.А. Желінський, М.В. Зеленський, А.Г. Ісавін, О.В. Крупа, А.Х. Курбанов, О.М. Малютіна, І.І. Махумутов, О.І. Микало, Н.К. Мойсеєва, І.О. Москвіна, І.А. Муртазін, І.С. Мухіна, В.А. Плотніков, І.С. Попов, І.Л. Руда, Л.С. Скакун, І.І. Фархутдінов, Д.В. Хлебніков, Л.Т. Хугаєва, Н.М. Шмиголь та ін. Авторами приділяється значна увага доцільності та ефективності використання аутсорсингу в цілому, проте одностайного вирішення так і не надано. Крім того, недостатньо уваги приділено розробленню методики оцінки ефективності саме бухгалтерського аутсорсингу. Зазначені обставини визначають доцільність здійснення компаративного аналізу наукових підходів до оцінки бухгалтерського аутсорсингу.

Мета статті полягає в узагальненні та систематизації наукових підходів до оцінки ефективності аутсорсингу, у т. ч. бухгалтерського, для виявлення найбільш оптимальних.

Виклад основного матеріалу дослідження. «Концепція аутсорсингу зводиться до трьох основних принципів: перший – кожен повинен займатися своєю справою і мати можливість сконцентруватися тільки на ній; другий – рішення супутніх завдань потрібно доручити тому, хто справиться з ними краще; третій – такий розподіл роботи заощаджує кошти замовника і приносить дохід виконавцю» [3].

Загалом, як підкреслює О.В. Дідух, «така форма співпраці, як аутсорсинг, дає можливість зосередитися на виконанні стратегічно важливих функцій організації, уникнути додаткових витрат і збільшити прибутковість завдяки зменшенню кількості виконуваних функцій, скороченню штату співробітників, оптимізації організаційної структури і системи управління, а отже, підвищити конкурентоспроможність підприємства на ринку» [1, с. 82].

«Ключовим критерієм для прийняття рішення про передачу тієї чи іншої функції на аутсорсинг виступає оцінка ефективності використання даного інструменту. Така оцінка повинна проводитися з урахуванням індивідуальних особливостей кожного підприємства і включати в себе не лише розрахунок явної економії (за рахунок скорочення споживання ресурсів), а й урахування прихованої економії, яка пов'язана, перш за все, зі скороченням кількості об'єктів управління та контролю. Пози-

тивний ефект може виражатися як у вигляді безпосередньої економії ресурсів на виконання тієї чи іншої функції, так і в підвищенні якості їх виконання» [4, с. 14–16].

Разом із тим Л.Т. Хугаєва наголошує, що «під час розрахунків економічної ефективності аутсорсингу повинна бути забезпечена умова «рівності дій сторін», яка передбачає: врахування всіх прямих супутніх вигід та втрат усіх учасників аутсорсингових процесів, а також якісних змін у суміжних сферах діяльності; аналіз витрат і результатів у різні періоди часу та у зв'язку із цим їхнє приведення до єдиної точки відліку часу; оцінка витрат і результатів аутсорсингу за весь термін його застосування; облік ризику та невизначеностей, що утворюються в процесі аутсорсингу під час розрахунку показників ефективності; багатоваріантність методів розрахунку витрат і результатів на всіх етапах життєвого циклу аутсорсингу» [5, с. 96–97].

Нині існує досить значна кількість як зарубіжних, так і вітчизняних праць, в яких запропоновано різні моделі та методи обґрунтування доцільності застосування аутсорсингу в цілому, що насамперед пов'язано з різними підходами до оцінки ефективності та різноманіттям видів аутсорсингу, для кожного з яких може бути запропоновано індивідуальний розрахунок.

Загалом сучасні методи оцінки доцільності застосування аутсорсингу та його ефективності можна умовно об'єднати у дві групи: схематичні та розрахунково-економічні. Схематичні методи пов'язані з використанням матриць (моделей), алгоритмів та графіків і, насамперед, спрямовані на визначення необхідності та доцільності передачі того чи іншого бізнес-процесу (діяльності, функції) на аутсорсинг. Використання матричного методу для оцінки ефективності використання аутсорсингу досить детально охарактеризовано у працях таких дослідників, як Б.О. Анікін та І.Л. Руда [6]; Ю.М. Грібова та А.В. Боговіз [7]; А.Г. Ісавін та І.І. Фархутдінов [8]; А.Х. Курбанов [3]; І.І. Махумов та І.А. Мургазін [9]; О.І. Микало [10]; Є.В. Митрофанова [11]; Н.К. Мойсеева, О.М. Малютіна та І.О. Москвіна [12]; І.С. Мухіна [13]; Л.С. Скакун [14]; І.С. Попов [15]; Д.В. Хлебніков [16]. Переважаючою є думка, що такий підхід є простим для розуміння та відносно ефективним для використання. Також до переваг таких методів відносять наявність заданої сукупності прийняття рішень. Матриці аутсорсингу переважно призначені для прийняття рішення: «виготовляти» чи «купувати». При цьому основною відмінністю наявних матриць є критерії оцінки бізнес-процесів (функцій).

Компаративний аналіз наукових праць за даною тематикою дав змогу виокремити такі матриці аутсорсингу:

1. Модель аутсорсингу Pricewarehouse Coopers [8; 9]. Прийняття рішення щодо використання аутсорсингу базується на використанні двох факторів: конкурентоспроможності операцій (значення: конкурентна, неконкурентоспроможна) та її стратегічної значимості (значення: стратегічна, нестратегічна). Поєднання цих факторів у матриці дає чотири варіанти рішення щодо передачі бізнес-процесу на сторону: залишити все як є; реорганізація; обговорення (подальший аналіз) та аутсорсинг (рис. 1).

2. Модель McKinsey [13]. Суть моделі полягає у тому, що на деякому полі відкладаються дві осі координат: X – залучення до технологічного ланцюга створення цінностей для споживача (ступінь залучення оцінюється експертами) та Y – рентабельність непрофільних активів (дохідність оцінюється з погляду чистих витрат та внеску в прибуток компанії). На неї повинні

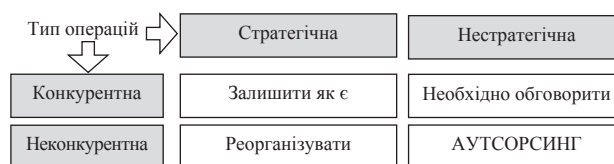


Рис. 1. Модель Pricewarehouse Coopers [8, с. 17; 9, с. 151]

бути рознесені у вигляді точок бізнес-одиниці (підрозділи).

3. Модель BCG (Boston Consulting Group). Вона охоплює п'ять ключових елементів: 1) стратегічний вплив (чи буде створена стратегічна та конкурентна перевага); 2) фінансовий вплив (чи є можливість знизити витрати); 3) бізнес-вплив (чи є можливість підвищення якості, отримання доступу до нових навиків та технологій); 4) бізнес-ризик (які існують ризики під час використання аутсорсингу: стратегічні, ризики країни, репутаційні, операційні); 5) можливість здійснення (якими є доступність необхідних послуг, стабільність ринку аутсорсингу, наявність юридичних обмежень) [11, с. 25; 15, с. 139].

4. Матриця аутсорингу Д.В. Хлебнікова [16] – результат поєднання і розвитку двох інструментів: кращих показників із двофакторного аналізу від McKinsey і Pricewarehouse Coopers та матриці BCG, яка характеризує вплив на бізнес-портфель двох факторів зростання – обсягів продажу і частки ринку.

У рамках даної матриці задано два виміри (фактори): «стратегічна важливість» та «якість компетенцій/робіт/результатів порівняно з конкурентами та ринком взагалі». Об'єкт дослідження, який може бути як окремим виробництвом, так і підрозділом, видом робіт, конкретним спеціалістом (як носій певної компетенції), розмежовується по дев'яти основних квадратах матриці 3x3 (рис. 2).

Як бачимо, у ситуації, коли виконується робота має низьку стратегічну важливість та гіршу якість реалізації порівняно з ринком (поля 7 і 8), автор методики однозначно пропонує використовувати аутсорсинг.

5. Модель IBS [11, с. 25; 13, с. 111; 9, с. 144]. Рішення приймається з використанням матриці, запропонованої консультантом компанії Є.В. Митрофановою. В основі цієї матриці лежать два параметри: фінансовий (по осі X відкладається відношення вартості послуг усередині до вартості аналогічної послуги на ринку за рівнями) та якісна характеристика (вісь Y – оцінка в бальному еквіваленті за рівнями) (рис. 3).

Дана матриця передбачає чотири варіанти вирішення: аутсорсинг (відмова від послуг власних підрозділів і придбання їх на ринку); розвиток (удосконалення бізнес-функцій у бік підвищення якості послуги або зниження її собівартості); розвиток або аутсорсинг (варіант, за якого можливі обидва рішення, що залежать від політики компанії щодо бізнес-функції) та виділення бізнес-функції в окремий бізнес для отримання доходу, оскільки вона є конкурентоспроможною.

На думку Є.В. Митрофанової, «для прийняття обґрунтованого рішення про передачу функції на аутсорсинг необхідно визначити її тип, розрахувати вартісні й якісні параметри і порівняти з аналогічними параметрами послуг, що пропонуються на вільному ринку. При цьому якщо на аутсорсинг передається функція «Бухгалтерський облік», то для порівняння як фінансовий показник можна використовувати вартість однієї години роботи фахівця, а як якісний – кількість ліцензованих фахівців у компанії, наявність спеціальних автоматизованих систем обробки інформації, нарікань із боку податкових органів» [11, с. 28–29].

6. Матриця аутсорсингу Б.О. Анікіна та І.Л. Рудої [6; 9]. Для виявлення бізнес-процесів, які доцільно передати на аутсорсинг, використовується матриця «рівень стратегічної важливості компетенцій – якість компетенцій» (рис. 4).

До першої групи входять процеси, які без будь-яких обмежень можуть бути передані на сторону; до другої – процеси, розвиток яких у майбутньому може забезпечити компанії конкурентні переваги, проте на даний момент вони не мають великого значення для основної діяльності; до третьої – процеси, які є унікальними для цієї компанії і становлять головну відмінність від конкурентів (вони повинні залишатися всередині компанії, а залучення зовнішніх виконавців є ризиковим для її конкурентоспроможності); до четвертої – зрілі бізнес-процеси, по яких подальший розвиток власних компетенцій уже не може принести компанії стратегічних переваг, а також процеси, що мають неповні компетенції або процеси, від яких компанія не може відмовитися повністю через соціально-політичні фактори, проте компенсувати цей недолік можна використанням часткового аутсорсингу. Для груп 1, 2 і 4 науковці пропонують аналізувати економічну ефективність аутсорсингу на основі доданої вартості.

7. Матриця Н.К. Мойсєєвої, О.М. Малютині та І.О. Москвіної. Матриця будується на основі двох факторів: стратегічної важливості і рівня компетентності. Стратегічна важливість визначається кількістю ключових факторів успіху, на які впливає бізнес-процес. Рівень компетентності знаходиться на основі експертного методу і має чотири варіанти рішень: А – високий рівень, В – середній рівень, С – низький рівень, D – незадовільний рівень. Бізнес-процеси, які потрапили до зони високого рівня перетворень, підлягають більш детальному аналізу. Стратегічна значимість передачі бізнес-процесу на аутсорсинг визначається за таких умов: процес не входить у сферу ключових компетенцій компанії – 3 бали; вимоги до якості виконання не такі високі – 2 бали; високий рівень стандартизації – 2 бали; мала взаємозалежність функцій, наявність сумісності ІТ-системи – 1 бал; є можливість поліпшити становище на ринку за рахунок передачі бізнес-процесу на аутсорсинг – 1 бал. Після підсумовування балів приймається рішення про доцільність аутсорсингу. Потім для прийняття остаточного рішення про доцільність аутсорсингу проводиться аналіз бізнес-процесу за основними критеріями: якість виконання; вартісний характер; часу; право виконання [9; 12].

8. Матриця А.Х. Курбанова [3]. У моделі використовуються два фактори: по осі Х – індекс доцільності аутсорсингу/інсорсингу, а по осі У – рівень ефективності системи (рис. 5).

Показник «індекс доцільності аутсорсингу/інсорсингу» є інтегральним показником, який включає вартісні й якісні критерії процесу. Причому найменування таких критеріїв може змінюватися залежно від типу досліджуваного процесу. Матриця містить чотири поля: 1 – прийняття рішення про аутсорсинг є обов'язковою умовою подальшого розвитку компанії для підвищення ефек-

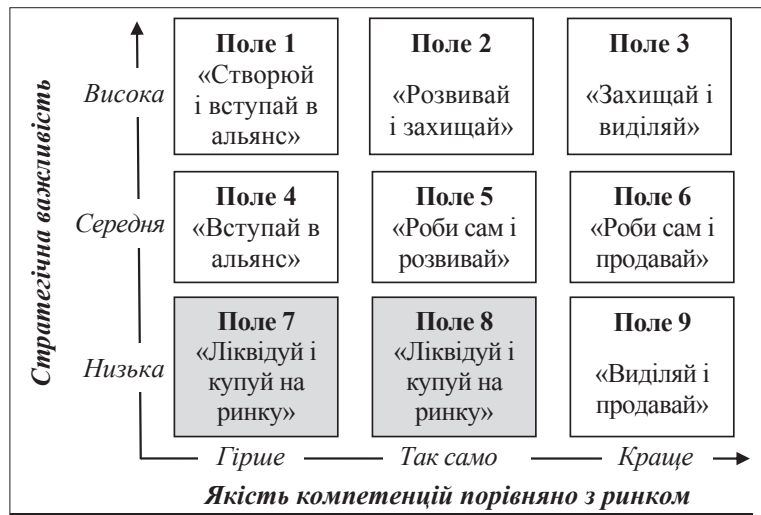


Рис. 2. Модель матриці аутсорсингу Д.В. Хлєбнікова [16; 6, с. 112]

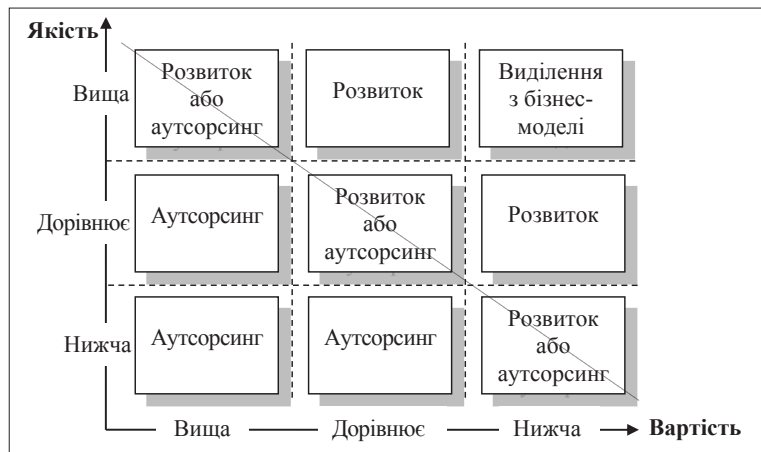


Рис. 3. Матриця аутсорсингу для допоміжних та непрофільних функцій

Джерело: побудовано на основі [11, с. 28; 9, с. 144]

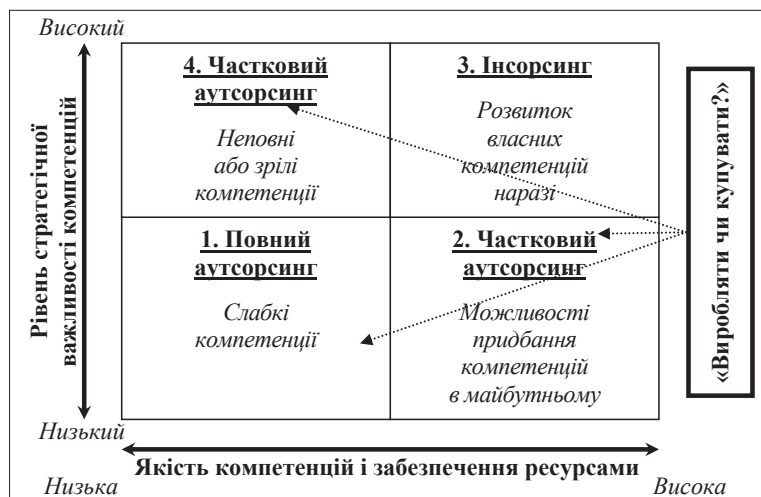


Рис. 4. Оцінка бізнес-процесів за допомогою матриці «рівень – якість компетенцій» [6, с. 116]

тивності системи і поліпшення показників виконання окремих забезпечувальних функцій; 3 – прийняття рішення про інсорсинг, оскільки виконання функцій своїми силами вже забезпе-

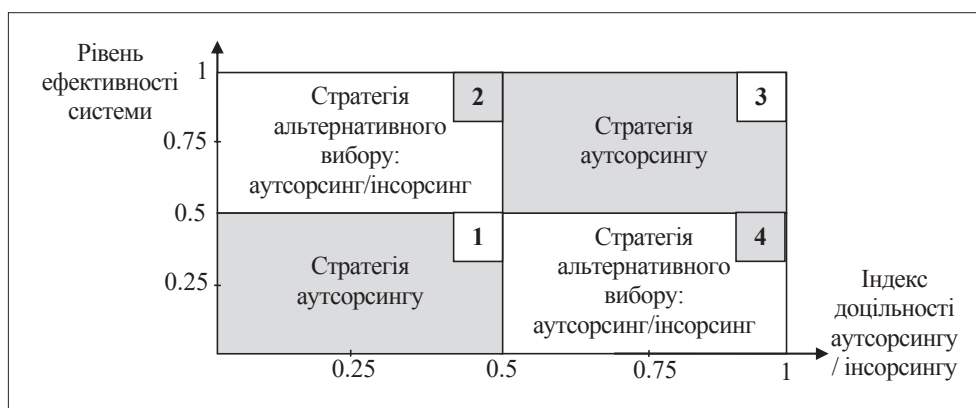


Рис. 5. Матриця доцільності аутсорсингу А.Х. Курбанова [3]

чує високий рівень їх якості та ефективності даної системи у цілому; 2 – рівень ефективності системи вище середнього рівня, проте якість виконання окремих функцій не досягає рівня, що визначається відповідними документами, тому необхідним є порівняння двох альтернативних варіантів аутсорсингу та інсорсингу за показником індексу їх доцільності; 4 – здійснюється зіставлення двох альтернативних варіантів за показником рівня ефективності (функції передаються на аутсорсинг, якщо це не призведе до зменшення індексу доцільності аутсорсингу/інсорсингу і водночас підвищить рівень ефективності системи). Тобто ситуації, які виникають у полях 2 і 4, потребують більш детального аналізу.

9. Матриця доцільності виробничого аутсорсингу А.Г. Ісавніна та І.І. Фархутдінова [8]. Дана матриця формується на основі двох факторів: вісь Y – стратегічна важливість за рівнями (низька/висока), а вісь X – рентабельність продажу за рівнями (низька/висока). Відповідно, координатний простір матриці розподілено на чотири поля: m_{21} – аутсорсинг (компоненти передаються на аутсорсинг через їх низьку стратегічну значимість та рентабельність; m_{12} – інсорсинг (компоненти мають високу стратегічну значимість і рентабельність, тому залишаються всередині підприємства); m_{11} – підвищення рентабельності компонентів (компоненти мають високу стратегічну значимість для підприємства, але низьку рентабельність, тому доцільно провести оптимізацію конструкцій даних компонентів або технологічного процесу); m_{22} – компоненти можуть як залишатися всередині підприємства, так і передаватися в аутсорсинг залежно від політики підприємства.

Для визначення стратегічної важливості того чи іншого компонента продукту авторами запропоновано основні критерії оцінки, рівні балів та їх значення (табл. 1).

За даною таблицею для кожного компонента визначається середнє арифметичне значення балів, яке й показує середній рівень стратегічної важливості компонента для підприємства.

10. Багатокритеріальна матриця аутсорсингу «можливості – загрози» [10]. Запропонована українським науковцем О.І. Микало матриця ґрунтується на визначенні двох комплексних критеріїв: «можливостей» та «загроз» (табл. 2), що охоплюють чотири групи показників, які відображають як зовнішні, так і внутрішні чинники (табл. 3)

Приведення усіх показників та індикаторів до єдиної системи вагових значень здійснюється за дев'ятибальною шкалою, запропованою Т. Сааті [17], після чого визначається індекс узгодженості суджень, який для узгодженої матриці не перевищує значення 0,1. При цьому для визна-

чення вагових коефіцієнтів використовується лише принцип попарних порівнянь.

Розроблена О.І. Микало методика сприяє «зменшенню впливу недоліків, притаманних усім матричним методам, які передбачають похибку дискретизації, не дають змоги виявити латентні оцінки та оцінити велику кількість критеріїв (не відповідає правилу Дж. Міллера 7+2), а також характеризуються явищем компенсації через пряме оцінювання з використанням адитивних операторів. Відповідно, для розрахунку вагових коефіцієнтів критеріїв запропоновано використовувати метод попарних порівнянь за аналогією з методом аналізу ієрархій Т. Сааті – однією з найпоширеніших моделей ухвалення багатокритеріальних рішень, який дає змогу зрозумілим і раціональним способом структурувати складну проблему ухвалення рішень у вигляді ієрархії, порівняти і виконати кількісне оцінювання альтернативних варіантів рішення» [10].

Загалом дослідження наявних «матриць аутсорсингу» показало, що вони вирізняються високою наочністю, легкістю сприйняття та є досить затребуваним методом, проте суттєвими недоліками таких матриць є їх двофакторність, а також високий рівень суб'єктивності під час вибору та визначення рівня впливу критеріїв оцінки. Крім того, матричний метод не завжди дає змогу врахувати специфіку галузі й отримати однозначний висновок щодо необхідності і доцільності аутсорсингу.

Зазначене свідчить про те, що прийняття рішення щодо доцільності застосування аутсорсингу, у т. ч. бухгалтерського, повинне супроводжуватися обґрунтуванням його економічної ефективності або розрахунком економічного ефекту від упровадження даного організаційного інструменту.

Недоліки «матриць аутсорсингу» можна компенсувати застосуванням розрахунково-економічних методів, які передбачають оцінку економічного ефекту та економічної ефективності на основі використання певних математичних розрахунків, зокрема шляхом аналізу відповідних витрат замовника і постачальника аутсорсингових послуг; оцінки результату від виконання певних бізнес-процесів власними силами та на умовах аутсорсингу; порівняння доходів і витрат до та після впровадження аутсорсингу, а також розрахунку комплексного (інтегрального) показника ефективності.

Дослідження розрахунково-економічних методик обґрунтування аутсорсингу показало, що переважно оцінка його ефективності зводиться до зіставлення власних витрат і витрат на аутсорсинг [6; 14; 18; 19; 20].

Зокрема, Н.М. Шмиголь стверджує, що економічна ефективність використання аутсорсингу забезпечується лише тоді,

Таблиця 1

Критерії оцінки стратегічної важливості компонентів продукту за А.Г. Ісавніним та І.І. Фархутдіновим [8, с. 18]

Критерій стратегічної важливості	Бали		
	Низький бал (B1=1)	Середній бал (B2=2)	Високий бал (B3=3)
Важливість для бренду	Компонент здійснює слабкий вплив на бренд	Компонент здійснює середній вплив на бренд	Компонент здійснює сильний вплив на бренд
Перспективи на майбутнє	Компонент виготовлятиметься менше 5 років	Компонент виготовлятиметься від 6 до 14 років	Компонент виготовлятиметься більше 15 років
Ринок аутсорсерів	Кількість аутсорсерів більше 8	Кількість аутсорсерів від 3 до 7	Кількість аутсорсерів менше 2
Значення для кінцевого продукту	Компонент встановлюється лише як опція	Компонент може бути у вигляді додаткового рішення або обов'язковим за деяких варіантів (комплектацій) кінцевого продукту	Компонент є незамінною частиною продукту

Таблиця 2

Багатокритеріальна матриця оцінювання доцільності передавання функцій або бізнес-процесів на аутсорсинг «можливості – загрози» [10]

<i>Можливості, I_{можл}</i>	9	Аутсорсинг	Аутсорсинг	Необхідно обговорювати
	6	Аутсорсинг	Необхідно обговорювати	Залишити
	3	Необхідно обговорювати	Залишити	Залишити
<i>Загрози, I_{згр}</i>		3	6	9

Таблиця 3

Критерії оцінювання доцільності передавання функцій та/або бізнес-процесів на аутсорсинг за О.І. Микало

Групи показників			
Ринкові	Управлінські	Фінансово-економічні	Виробничо-технологічні
Критерій «можливості»			
Здобуття конкурентної переваги	Диверсифікація ризиків; доступ до ресурсів; підвищення гнучкості управління; концентрація на ключових компетенціях	Зниження собівартості продукції; збільшення оборотності активів	Доступ до новітніх технологій; підвищення якості продукції; збільшення обсягів виробництва
Критерій «загрози»			
Відсутність компетентних постачальників аутсорсингових послуг	Можливість витоку комерційної інформації; втрата контролю над власними ресурсами; відсутність контролю роботи аутсорсера; стратегічна важливість функції або бізнес-процесу	Витрати від переходу на аутсорсинг; витрати на повернення функції або бізнес-процесу в компанію; підвищення ціни на аутсорсингові послуги	Обмеження технологічної гнучкості; зниження продуктивності власного персоналу

якщо повні витрати виробника на залучення аутсорсингу не перевищують його витрат на реалізацію цього бізнес-процесу власними силами. Якщо ж така умова не виконується, то бізнес-процес краще виконувати власними силами [20, с. 194].

Б.О. Анікін та І.Л. Руда [6] пропонують для оцінки власних витрат використовувати лише ті витрати, які зникають під час використання аутсорсингу. Якщо витрати власного виробництва менші за витрати на придбання послуг аутсорсера, то використання аутсорсингу економічно обґрунтовано, в іншому разі – недоцільно, тому що не призведе до скорочення витрат.

Поряд із цим для обґрунтування доцільності застосування аутсорсингу багатьма дослідниками і практиками використовується класичний підхід до оцінки ефективності, який передбачає співвідношення між ефектом і понесеними витратами (використаними ресурсами) в різних формах.

Проф. П. Мастіков зазначає, що економічний ефект «є економією робочого часу і природних ресурсів, яка виникає під час виробництва продуктів у результаті проведення певних

заходів» [21, с. 9]. Суттю поняття «економічний ефект» для рацпропозиції є «економія», що знаходиться в його основі [22].

У довідковій літературі під економічним ефектом розуміють «результат економічної діяльності, який зазвичай вимірюється різницею між грошовим доходом від діяльності та грошовими витратами для його отримання» [23, с. 862; 24, с. 397].

З огляду на зазначене та враховуючи специфіку ведення бухгалтерського обліку, вважаємо, що економічний ефект від використання бухгалтерського аутсорсингу буде виражатися в економії витрат, отриманої від залучення зовнішніх виконавців для ведення бухгалтерського обліку та розрахованої як різниця між витратами на ведення бухгалтерського обліку власними силами та витратами на ведення бухгалтерського обліку зовнішнім суб'єктом.

Продовжуючи далі розгляд питання, слід указати, що низка науковців пропонує оцінювати ефективність аутсорсингу шляхом визначення узагальнених показників ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства до і після його впровадження [1; 5; 25].

Так, Л.Т. Хугаєва [5, с. 96] зазначає, що у цілому аутсорсинг для підприємства економічно вигідний, якщо дотримуються умови:

$$(ЗФП + ЗА) < ЗФП0; \quad (1)$$

$$ЄУПІ > ЄУП0, \quad (2)$$

де $ЄУП0$ і $ЄУПІ$ – ефективність управління підприємством відповідно до і після аутсорсингу; $ЗФП0$ і $ЗФПІ$ – загальні витрати підприємства на виконання функцій відповідно до і після до впровадження аутсорсингу; $ЗА$ – додаткові витрати підприємства на отримання послуг від фірми-аутсорсера.

О.В. Дідух [1] та О.В. Крупа [25] пропонують здійснювати оцінку ефективності застосування аутсорсингу шляхом визначення системи аналітичних показників до і після його впровадження. При цьому кожен з авторів наводить власний перелік абсолютних та відносних показників, що дають змогу здійснити оцінку ефективності використання трудових ресурсів, основних фондів чи фінансових ресурсів, а також інших складників, які формують економічний потенціал підприємства і беруть участь у процесі аутсорсингу.

Цікавим є підхід польського науковця Ю.А. Желінського [26, с. 172], який вважає, що для оцінювання ефективності аутсорсингу достатньо здійснити аналіз доходів і витрат організації. Відповідно, результатом аутсорсингу може бути: а) зниження витрат; б) зростання доходів; в) зростання доходів і зниження витрат. У такому разі різниця між загальними доходами й витратами після впровадження аутсорсингу має бути більшою від різниці загальних доходів і витрат перед його впровадженням.

Також заслуговує на увагу методика аналізу аутсорсингових відносин, запропонована А.Х. Курбановим [3], яка передбачає обчислення чотирьох видів критеріїв (критерій своєчасності надання послуг за договором аутсорсингу; критерій відповідності обсягів наданих послуг; критерій якості обслуговування споживачів; критерій економічності надання послуг) із подальшим розрахунком на їх основі інтегрального значення ефективності аутсорсингу. Рівень результативності аутсорсингового процесу оцінюється на основі модифікованої шкали Харрінгтона: 0,80–1,00 – дуже високий рівень; 0,63–0,80 – високий рівень; 0,37–0,63 – середній рівень; 0,20–0,37 – низький рівень; 0,00–0,20 – дуже низький рівень. Проте вважаємо вагомим недоліком даного методу суб'єктивний характер оцінки критеріїв.

Досить складним, але математично обґрунтованим є підхід Є.В. Давидкіна та Д.М. Назарова [18], які пропонують для оцінки економічної ефективності передачі бізнес-процесів на аутсорсинг, у т. ч. бухгалтерського обліку, використовувати математичний апарат теорії нечітких множин, зокрема трапецевидні або трикутні нечіткі числа, оскільки вони дають змогу врахувати невизначеність і стохастичний складник процесу, що моделюється.

Таким чином, використання розрахунково-економічних методик передусім дає змогу у вартісному вираженні порівнювати різні варіанти організації ведення бухгалтерського обліку, а також моделювати різні сценарії і, відповідно, мінімізувати людський фактор під час розрахунків. Разом із тим такі методи не враховують стратегічних і якісних аспектів, важливості для бізнесу бізнес-процесу, що передається, позиціонування компанії на ринку тощо.

Із цього приводу О.В. Дідух зазначає, що «аналіз ефективності аутсорсингу необхідно здійснювати на основі як кількісних, так і якісних параметрів. За допомогою якісних параметрів можна оцінити, наскільки поліпшилася діяльність підприєм-

ства з погляду якісного складника його функціонування, що впливає на збільшення попиту споживачів і прибутковості підприємства». При цьому до якісних показників науковець відносить: «поліпшення технологічної оснащеності виробничого процесу; зростання частки інноваційної продукції; зменшення частки браку на виробництві; поліпшення якості наданих послуг чи виробленої продукції, а також її складових елементів; поліпшення діяльності за рахунок оптимізації організаційної структури, процесу виробництва тощо» [1, с. 84–85].

Л.С. Скакун [14] також наголошує про необхідність комплексної оцінки ефективності використання бухгалтерського аутсорсингу, тобто з урахуванням не лише кількісних, а й якісних показників, таких як: інформативність, безпомилковість реєстрації, достовірність підсумкового узагальнення, мінімізація ризиків.

Аналіз наявних методів прийняття рішень про ефективність переходу на аутсорсинг показав, що використання лише схематичних або лише розрахунково-економічних методів не дає змоги провести комплексну оцінку ефективності бухгалтерського аутсорсингу та прийняти максимально якісне рішення, тому вважаємо, що під час визначення економічної ефективності бухгалтерського аутсорсингу необхідно використовувати методику розрахунку, в основі якої лежить поєднання матричного підходу, якісних критеріїв та визначення економічної ефективності. Зокрема, матриця ефективності бухгалтерського аутсорсингу повинна формуватися на основі кількісного критерію «рентабельність бухгалтерського аутсорсингу» (розраховується як співвідношення економії, отриманої від використання послуг зовнішніх виконавців, та витрат, понесених для її отримання) та комплексу якісних критеріїв «індекс доцільності бухгалтерського аутсорсингу» (інтегрований показник, який включає такі якісні критерії: рівень інформаційного ризику; налагодження безперервних інформаційних потоків для прийняття управлінських рішень; достовірність звітної документації; своєчасне надання звітної документації; відсутність штрафних санкцій).

Якщо показник рентабельності бухгалтерського аутсорсингу менше нуля, то ведення бухгалтерського обліку доцільніше забезпечити власними силами; якщо рентабельність більше нуля, то тоді бухгалтерський облік необхідно віддати на аутсорсинг; якщо ж рентабельність дорівнює нулю, то доцільність ведення бухгалтерського обліку на умовах аутсорсингу визначатиметься на основі якісної оцінки, тобто індексу доцільності бухгалтерського аутсорсингу. Своєю чергою, розрахунок індексу доцільності бухгалтерського аутсорсингу слід здійснювати з використанням методу експертних оцінок шляхом установлення бальних значень фактичної експертної оцінки та обчислення її середнього значення.

Використання запропонованого методичного підходу до оцінки ефективності застосування бухгалтерського аутсорсингу дає змогу комплексно визначити доцільність та економічну ефективність використання такого способу організації ведення бухгалтерського обліку.

Висновки. Ключовим критерієм прийняття рішення щодо бухгалтерського аутсорсингу виступає оцінка ефективності використання даного інструменту, яку потрібно здійснювати комплексно, враховуючи не лише порівняння власних витрат із вартістю пропозиції аутсорсингу, а й наявність стратегічних і конкурентних переваг на кожному з етапів реалізації бухгалтерського аутсорсингу, а також можливі ризики під час його використання (стратегічні, операційні, інвестиційні тощо).

Постійний моніторинг ефективності використання аутсорсингу як способу організації ведення бухгалтерського обліку дасть змогу вчасно відмовитися від аутсорсингу, якщо витрати, пов'язані з оплатою послуг аутсорсера, перевищуватимуть суму економії, пов'язану з відмовою від даної функції.

Література:

- Дідух О.В. Аналіз ефективності використання аутсорсингу у господарській діяльності підприємств. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: спеціальний випуск Інституту підприємництва та перспективних технологій. 2012. № 739. С. 82–87.
- Шеянова А.Н. Аутсорсинг как форма хозяйственных взаимоотношений: автореф. дис. ... к.э.н.: 08.00.05. Самара, 2006. 22 с.
- Курбанов А.Х. Методика оценки целесообразности использования аутсорсинга. Современные проблемы науки и образования. 2012. № 1. 231 с.
- Демчева Е.А. Научно-технический аутсорсинг как инструмент управления развитием химических предприятий: автореф. дис. ... к.э.н.: 08.00.05. М., 2008. 24 с.
- Хугаева Л.Т. Эффективность аутсорсинга на предприятии. TERRA ECONOMICUS. 2011. Т. 9. № 2. Ч. 2. С. 96–98.
- Аникин Б.А., Рудая И.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учеб. пособ. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Инфра-М, 2017. 332 с.
- Грибова Ю.Н., Боговиз А.В. Аутсорсинг как фактор повышения эффективности деятельности промышленных предприятий. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2010. № 3. С. 45–48.
- Исавнин А.Г., Фархутдинов И.И. Метод оценки целесообразности применения производственного аутсорсинга. Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 4. С. 16–20.
- Методы и модели аутсорсинга / И.И. Махмутов, И.А. Муртазин, А.Н. Карамышев. Социально-экономические и технические системы: исследование проектирование, оптимизация. 2015. Т. 1. № 1(64). С. 133–157.
- Микало О.І. Матричний метод оцінювання доцільності застосування аутсорсингу промисловими підприємствами. Ефективна економіка. 2014. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3132/>
- Митрофанова Е.В. Как оптимизировать бизнес-модель компании/ Финансовый директор. 2005. № 7–8. С. 25–32.
- Аутсорсинг в развитии делового партнерства / Н.К. Моисеева, О.Н. Малютина, И.А. Москвина; под ред. Н.К. Моисеевой. М.: Финансы и статистика, 2012. 240 с.
- Мухина И.С. Анализ существующих подходов к оценке эффективности использования аутсорсинга. Корпоративное управление. 2008. № 6. С. 111–115.
- Скакун Л.С. Бухгалтерський облік в умовах аутсорсингу: дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04. Житомир, 2010. 335 с.
- Попов И.С. Аутсорсинг в управлении бизнес-функциями предприятия. Вестник Академии. 2012. № 4. С. 138–139.
- Хлебников Д. Аутсорсинг как инструмент снижения затрат и оптимизации бизнес-системы. URL: http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_16/article_222/.
- Саати Т. Принятие решений. Методы анализа иерархий; пер. с англ. Р.Г. Вачнадзе. М.: Радио и связь. 1983. 316 с.
- Давыдкин Е.В., Назаров Д.М. Оценка эффективности передачи бизнес-процесса на аутсорсинг. Известия Уральского государственного экономического университета. 2011. № 4. С. 62–69.
- Дубровская Т.Н. Эффективность работы предприятий на условиях аутсорсинга. Вестник МГСУ. 2016. № 4. С. 108–118.
- Шмиголь Н.М. Аутсорсинг як метод оптимізації суб'єкта господарювання. Держава та регіони. Економіка і підприємництво. 2010. № 4. С. 194–197.
- Мастиков П. Икономически эффект и икономическа ефективност в селското стопанство. София: Земиздат, 1960.
- Науменко П., Крахмальова Т. Патент як інструмент захисту результатів інноваційної діяльності підприємства. Юридичний журнал. 2004. № 4.
- Борисов А.Б. Большой экономический словарь. М.: Книжный мир, 2001. 895 с.
- Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева; 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007. 495 с.
- Крупа О.В. Система оцінки ефективності аутсорсингу допоміжних бізнес-процесів промислових підприємств. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2014. № 5 (1). С. 27–30.
- Żeliński J.A. Outsourcing doradstwa podatkowego i rachunkowości w małej firmie. Warszawa: ABC a Walters Kluwer Business, 2008. – 227 s.

Ляхович Г.И. Компаративный анализ научных подходов к оценке эффективности бухгалтерского аутсорсинга

Аннотация. В статье обоснована необходимость оценки эффективности и целесообразности бухгалтерского аутсорсинга, а также проведен компаративный анализ существующих подходов к методике такой оценки. Акцентировано внимание на том, что существующие методы оценки целесообразности применения аутсорсинга и его эффективности можно условно объединить в две группы: схематические (матричные) и расчетно-экономические.

Ключевые слова: аутсорсинг, бухгалтерский аутсорсинг, матрица аутсорсинга, эффективность аутсорсинга, оценка.

Lyakhovych G.I. The comparative analysis of scientific approaches to the assessment of the accounting outsourcing effectiveness

Summary. The need for an assessment of the economic efficiency of accounting outsourcing is substantiated in the article. A comparative analysis of existing approaches to the methodology for carrying out such an assessment is done. The author emphasizes the fact that modern methods of assessing the feasibility of using outsourcing and its efficiency can be conventionally united into two groups: schematic (matrix) and computational-economic.

Keywords: outsourcing, accounting outsourcing, outsourcing matrix, efficiency of outsourcing, assessment.

*Носач Н.М.,**аспірант кафедри фінансів, аналізу та страхування,
Харківський державний університет харчування та торгівлі*

КЛАСИФІКАЦІЯ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ ДЛЯ ПОТРЕБ ОБЛІКУ ТА УПРАВЛІННЯ

Анотація. У статті систематизовано наукові погляди сучасних дослідників до питань класифікації доходів і виокремлення нових типологічних ознак їх угруповання з огляду на особливості здійснення основної діяльності в торгівлі. Запропоновано систему класифікаційних ознак доходів від реалізації товарів, яка дає змогу вирішити проблеми, пов'язані з організацією їх обліку і прийняттям управлінських рішень в інформаційній системі підприємства.

Ключові слова: управління, реалізація, товари, доходи, класифікація.

Постановка проблеми. Сучасний стан торговельної галузі характеризується загостренням проблем підвищення конкурентоспроможності, забезпечення безперервної діяльності та сталого економічного розвитку підприємницьких структур в умовах мінливого бізнес-середовища. Вирішення питань досягнення стратегічного успіху, зумовленого конкурентними перевагами підприємства торгівлі, потребує серйозної реорганізації підходів до ведення бізнесу, зміни методів та форм управління, орієнтації їх на максимальне задоволення інформаційних потреб усіх зацікавлених сторін із питань безперервного підвищення та підтримання конкурентоспроможності, збільшення обсягів основної діяльності та прибутку. Забезпечення інформаційної підтримки управління, своєю чергою, потребує створення системи якісного облікового забезпечення цього процесу, яка включає збирання, зберігання, опрацювання і передавання в режимі реального часу необхідної інформації для підготовки, обґрунтування і прийняття управлінських рішень зі збільшення доходів від реалізації товарів. У контексті важливості створення такої системи актуальним є дослідження питань класифікації доходів від реалізації товарів для потреб обліку та управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема ефективного управління доходами підприємств та облікового забезпечення цього процесу є предметом численних дискусій у вітчизняних і зарубіжних наукових колах. Управління доходами у різних розрізах досліджували І.О. Бланк, С.В. Захарін, В.А. Ільяшенко, В.В. Поляно, Л.В. Семенов, В.А. Сідун, С. Сухарський, М.А. Теплюк, І.С. Чиж, О.М. Чубка, Л.І. Шваб, Г.О. Швиданенко, О.І. Ястремський та ін. Систему ведення обліку доходів підприємств відповідно до чинного національного та міжнародного законодавства вивчали: М.Т. Білуха, В.М. Бровко, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, Ю.А. Верига, В.В. Сопко, С.Ф. Голов, О.С. Карпачова, В.Н. Костюченко, Є.В. Липка, Н.О. Лоханова, С.П. Рогозний, Н.М. Ткаченко, Є.Ю. Шара, Н.М. Шмиголь, Г.А. Ямборко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне внеску попередників у дослідження зазначеної проблеми, зауважимо, що з огляду на перманентне ускладнення господарської діяльності і договірних відносин торговельних підприємств із контрагентами, а також на

постійне оновлення нормативної бази з обліку доходів на міжнародному рівні, деякі питання, що пов'язані з теорією і практикою облікового відображення доходів від реалізації товарів у торгівлі, залишаються недостатньо розглянутими, а отже, потребують подальшого поглибленого вивчення.

Мета статті полягає у формуванні системи класифікаційних ознак доходів від реалізації товарів, яка забезпечить вирішення проблем, пов'язаних з організацією їх обліку і прийняттям управлінських рішень в інформаційній системі торговельного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність прийняття управлінських рішень із підвищення доходів від реалізації товарів на всіх рівнях ієрархічної системи управління апріорі залежить від якості й аналітичності облікової інформації, що формується відповідно до запитів користувачів в інформаційній системі торговельного підприємства. Отримати впорядковану за різним ступенем деталізації інформацію про доходи від реалізації товарів у торгівлі дає змогу науково обґрунтована їх класифікація. Суттєвою передумовою якісного її формування є дослідження наукових поглядів щодо класифікації доходів, виокремлення нових типологічних ознак їх угруповання та оптимізація кількості аналітичних ознак класифікації доходів від реалізації товарів для забезпечення вирішення проблем, що пов'язані з організацією їх обліку і відображенням у звітності, аналізом, прогнозуванням та прийняттям управлінських рішень в інформаційній системі торговельного підприємства.

Як показали проведені нами дослідження, у сучасній нормативно-законодавчій базі та науковій літературі існують різні методичні підходи до класифікації доходів. Вони більшою мірою задовольняють вимоги фінансового обліку, складання фінансової звітності та оподаткування.

Так, для визнання доходів у фінансовому обліку, відповідно до ПСБО 15 «Дохід», розрізняють такі групи: дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), інші операційні доходи, фінансові доходи, інші доходи [1]. Для цілей оподаткування доходи класифікують за двома групами: операційні – доходи, отримані від реалізації товарів (робіт, послуг), та позаопераційні [2].

У наукових колах (табл. 1) найчастіше акцентується увага на таких аналітичних ознаках класифікації доходів, як: види діяльності, періодичність (періоди визнання доходів по відношенню до звітного періоду), центри доходів (за місцем імовірного отримання доходу від реалізації), ступінь суттєвості (дохід вважається суттєвим, якщо його частка більше 5%), форма отримання (отримані у разі надходження грошей, матеріальних та нематеріальних активів), залежність від управлінських рішень (залежать або не залежать від прийняття управлінських рішень) тощо.

Оскільки прийняття виважених управлінських рішень неможливе без якісної і достовірної інформації, цілком логіч-

Систематизація класифікаційних ознак поділу доходів у науковій літературі [3–11]

Класифікаційні ознаки доходів	За видами діяльності	За періодичністю	За центрами доходів	За географічним сегментом	За ступенем суттєвості	За формою розрахунку	За можливістю планування	За формою отримання	За регулярністю отримання	За впливом управлінських рішень	За ступенем узагальнення	За ступенем ризику отримання
Автори	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1												
Н.В. Гурина [3, с. 205]		X	X	X	X			X				
Д.В. Карпенко [4, с. 282]	X	X	X	X	X		X		X	X	X	
О.А. Лаговська [5, с. 37]	X	X	X				X					
Ф.Ф. Макарук [6, с. 37]		X	X									
Л.В. Нападівська [7, с. 135]	X	X					X					
О.В. Павелко [8, с. 65]	X	X	X						X			
О.А. Подолянчук [9, с. 44]	X				X			X		X		
А.Л. Романчук [10, с. 335]	X	X					X					
Н. Стефанович, О. Костенко [11, с. 122]	X					X			X	X	X	X

ним є твердження Н. Стефанович та О. Костенко стосовно того, що «доцільним в основу класифікації доходів підприємства покласти бухгалтерський та управлінський аспекти» [11, с. 122]. З огляду на це, в окремих наукових працях представлена авторами класифікація доходів знаходиться у тісному зв'язку з класифікацією витрат для цілей управлінського обліку. Так, Д.В. Карпенко пропонує класифікувати доходи за їх цільовим спрямуванням, зокрема для прийняття управлінських рішень, і виділяє релевантні та нерелевантні, дійсні та можливі, інкрементні та маржинальні доходи тощо [4, с. 282]. Для підвищення контрольної функції обліку доходів та для потреб управління О.А. Подолянчук виокремлює такі групи доходів: дійсні/можливі (характерною ознакою для яких є реальність здійснення), нараховані/отримані (оплачені), підлягають/не підлягають управлінню, грошові/негрошові, за видом продукції, способом отримання доходу, категорією покупців, ризику [9, с. 44]. Для підприємств, які мають у своєму складі дочірні підприємства або відокремлені підрозділи, Н.В. Гурина пропонує додати до класифікації доходів аналітичну ознаку – за географічним сегментом, що є необхідним для їх управління [3, с. 205].

Розглянуті ознаки угруповання доходів та їх види є корисними і впливовими на прийняття рішень керівниками, а отже, можуть бути враховані в процесі формування системи класифікаційних ознак доходів від реалізації товарів у торгівлі.

Виходячи зі специфіки діяльності торговельних підприємств та необхідності оптимізації облікового процесу в частині збирання, зберігання, опрацювання і передавання у режимі реального часу необхідної інформації для підготовки, обґрунтування і прийняття управлінських рішень щодо доходів від реалізації товарів, пропонуємо вдосконалити їх класифікацію, яка:

- враховує вимоги чинного законодавства та інформаційні потреби системи управління;
- дає змогу підвищити якість обліково-аналітичного забезпечення управління реалізацією товарів;
- є основою для організації обліку та формування звітності за доходами від реалізації товарів, їх аналізу і прогнозування та прийняття управлінських рішень (табл. 2).

Для посилення аналітичних можливостей обліку доходів від реалізації товарів в інформаційній системі торговельного підприємства пропонуємо розширити склад аналітичних ознак для їх систематизації та здійснювати накопичення інформації за: товарним класифікатором суб'єкта господарювання, видами торгової марки товарів, сезонністю реалізації, видами реалізації, формою торгівлі. Своєчасність та змістовність інформації про доходи, що відображаються у формах фінансової та управлінської звітності, забезпечать групування доходів за періодом формування, терміном представлення та формою їх розрахунку.

Для забезпечення пошуку заходів зі збільшення розміру доходів від реалізації товарів у підприємствах торгівлі та їх стабільного отримання в майбутньому вважаємо за доцільне розширити класифікацію доходів для цілей аналізу та процесу прогнозування додатковими ознаками угруповання: за планом (бюджетом), за факторами впливу, за регулярністю отримання доходу, за ринками збуту.

В частині систематизації доходів для прийняття рішень рекомендуємо розширити наявні класифікаційні ознаки і додатково виокремлювати доходи від реалізації товарів у розрізі:

- можливості отримання (визнані та можливі), що дасть змогу своєчасно реагувати на зміни в структурі цих доходів. Щодо визнаних доходів зазначимо, що вони відображаються за умови, що «покупцю передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію чи товар; підприємство не здійснює надалі управління й контроль над реалізованою продукцією; сума доходу може бути вірогідно визначена; є ймовірність, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства і витрати, пов'язані із цією операцією, можуть бути вірогідно визначені» [12, с. 15]. Однак у сучасних торговельних структурах у процесі реалізації товару покупцям надається пропозиція сплати додаткових коштів для отримання можливості заміни товару (сервісного обслуговування) внаслідок втрати його функціональних можливостей протягом означеного періоду (півроку, рік залежно від виду товару). Здебільшого це призводить до виникнення можливості отримання доходу в майбутньому, що й зумовлює доцільність виокремлення можливих доходів як групи, що

Рекомендована для формування обліково-аналітичного забезпечення підприємств торгівлі класифікація доходу від реалізації товарів

Класифікаційні ознаки	Види доходів
1	2
Для обліку та формування звітності (фінансової і управлінської)	
За товарними групами	Дохід від реалізації продовольчих товарів Дохід від реалізації непродовольчих товарів
За товарним класифікатором суб'єкта господарювання*	Дохід від реалізації товарної групи («Бакалія», «Риба», «Хлібобулочні вироби»...; «Канцтовари», «Білизна», «Товари побуту»...)
За періодом формування*	Попереднього періоду; звітного періоду
За терміном представлення*	День; місяць; квартал; рік
За сезонністю реалізації*	Дохід від реалізації сезонних товарів Дохід від реалізації позасезонних товарів
За видами торгової марки товарів*	ТМ «АВК»; ТМ «Рошен»; ТМ «Бісквіт Шоколад»...
За джерелом формування	Дохід від реалізації товарів Дохід від реалізації наданих послуг покупцям
За видами реалізації*	Дохід від реалізації товарів у кредит Дохід від реалізації товарів у розстрочку Дохід від реалізації товарів за договором комісії (консигнації)
За формою торгівлі*	Дохід від реалізації товарів через магазин Дохід від реалізації товарів через мережу Інтернет
За формою розрахунку	Валовий дохід Чистий дохід Маржинальний дохід
Для аналізу та прогнозування	
За планом (бюджетом)*	Фактичні; планові; бюджетні
За факторами впливу*	Доходи, що знаходяться під впливом зовнішніх факторів Доходи, що знаходяться під впливом внутрішніх факторів
За центрами відповідальності	ЦВ-1; ЦВ-2; ЦВ-п
За рівнем отримання	У цілому по підприємству В розрізі структурних підрозділів
За ринками збуту*	За сегментами споживчого ринку
За регулярністю отримання доходу*	Постійні; епізодичні
Для прийняття рішень	
За формою розрахункових операцій*	Дохід від реалізації товарів за готівку Дохід від реалізації товарів під час використання БПК
За релевантністю	Релевантні; нерелевантні
За формами управління продажами	Дохід від реалізації товарів за дисконтними картками Дохід від реалізації акційних товарів Дохід від реалізації подарункових сертифікатів Дохід від реалізації товарів у період розпродажу
За методом нарахування*	Нараховані; отримані (оплачені)
За ступенем суттєвості	Суттєві; несуттєві
За можливістю отримання*	Дійсні (визнані); можливі
За характером оцінки*	Матеріальні; соціальні

*Доповнено автором

запропонована для класифікації доходів від реалізації товарів у підприємствах торгівлі. Можливі доходи пропонуємо визначати як економічну вигоду, що втрачається у разі виконання зобов'язань підприємством за визначеними з покупцем умовами угоди після передачі контролю, ризиків та переваг на товар;

– форм розрахункових операцій (доходи, отримані за готівку та внаслідок безготівкових розрахунків), що забезпечить можливість виявлення впливу на зміну доходів від реалізації товарів зміни форм розрахунку за них);

– методів нарахування (нараховані, отримані), що дасть змогу відстежувати момент передачі права власності реалізованих товарів та отримання грошових коштів. Нарахованими доходами слід уважати економічну вигоду внаслідок реалізації товарів, оцінка якої в грошовому вимірюванні зроблена, але грошові кошти від покупця не отримані, а отриманими, відповідно, – економічну вигоду внаслідок надходження готівки в касу або грошових коштів на рахунок у банку підприємства за реалізовані товари (надані послуги) та передачі прав власності на товар;

– форм управління продажами, що дасть змогу обґрунтувати рішення з підвищення ефективності процесу реалізації. Так, активізація продажу товарів та посилення ефективності процесу реалізації можливі у разі використання в підприємствах торгівлі програм лояльності для покупців, які впливають на регулювання величини доходу. У цьому зв'язку доречно класифікувати доходи залежно від виду наданих знижок та економічних пропозицій на товари суб'єкта господарювання покупцям;

– характеру оцінки доходу (матеріальні та соціальні), що дасть змогу впливати на вирішення окремих соціально-економічних питань результативності діяльності торговельних підприємств. Матеріальними слід уважати доходи, які виникають унаслідок отримання економічної вигоди в грошовій або натуральній формі, а соціальними – доходи, одержання яких пов'язане з виконанням благодійних програм та проєктів.

Визначені аналітичні ознаки групування доходів дадуть змогу отримати достатню вагому для прийняття рішень інформацію і забезпечать організацію її накопичення в обліково-аналітичній системі підприємства.

Висновки. Передумовою вирішення проблем, пов'язаних з організацією обліку доходів від реалізації товарів в інформаційній системі торговельного підприємства і прийняттям управлінських рішень щодо них, є науково обґрунтована класифікація. Запропонований підхід до групування доходів від реалізації товарів на відміну від наявних передбачає систематизацію класифікаційних ознак за трьома напрямками: для обліку та формування звітності (фінансової та управлінської), для аналізу та прогнозування, для прийняття рішень. Це дасть змогу формувати в інформаційній системі торговельного підприємства певні масиви даних про доходи від реалізації товарів із різним ступенем їх деталізації для забезпечення можливості поглибленого аналізу і прогнозування, а також обґрунтування на цій основі заходів із підвищення доходів. Окрім того, це сприятиме економії робочого часу працівників бухгалтерської служби на розроблення Робочого плану рахунків доходів у потрібних аналітичних розрізах і дасть змогу підвищити рівень організації облікового процесу. Перспективним вектором подальших досліджень є побудова облікових моделей за центрами доходів в управлінській інформаційній системі суб'єкта господарювання, організація і безпосередньо аналіз та прогнозування доходів від реалізації товарів в підприємствах торгівлі.

Література:

1. Дохід: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15, затверджене наказом Міністерства фінансів України № 290 від 29.11.1999 р. (зі змінами та доп.). URL: zakon.rada.gov.ua/go/z0860-99.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змінами та доп.). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Гуріна Н.В. Економічна сутність доходів та їх класифікація: проблеми і шляхи. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2015. Вип. 12. Ч. 1. С. 203–205.

4. Карпенко Д.В. Облікова інтерпретація класифікації доходів підприємств ресторанного господарства. Науковий вісн. Полтав. ун-ту економіки і торгівлі. 2011. № 6(51). Ч. 2. С. 278–284.
5. Лаговська О.А. Доходи як соціально-економічна категорія: класифікаційний підхід. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2008. Вип. 1(10). С. 158–169.
6. Макарук Ф.Ф. Облік і внутрішній контроль діяльності ринків: дис. ... канд. екон. наук.: 08.00.09. Львів, 2016.
7. Нападівська Л.В. Управлінський облік: монографія. Дніпропетровськ, 2000. – 450 с.
8. Павелко О.В. Доходи і витрати основної діяльності будівельних підприємств у системі обліку та контролю: монографія. Рівне: НУВГП, 2012. – 236 с.
9. Подольчук О.А. Облік доходів сільськогосподарських підприємств: теорія та практика: монографія. Вінниця: Едельвейс і К, 2010. 272 с.
10. Романчук А.Л. Облік доходів підприємств промисловості будівельних матеріалів як дієва підсистема менеджменту. Вісник Львівської комерційної академії. 2011. Вип. 36. С. 332–338.
11. Стефанович Н., Костенко О. Підходи до сутності і класифікації доходів. Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації: міжнар. зб. наук. праць. 2014. Вип. 2. С. 120–123.
12. Доходи і витрати в бухгалтерському обліку підприємства: Практичне керівництво. – Дніпропетровськ: Баланс-Клуб, 2015. – 112 с.

Носач Н.М. Классификация доходов от реализации товаров для потребностей учета и управления

Аннотация. В статье систематизированы научные взгляды современных исследователей по вопросам классификации доходов и выделения новых типологических признаков их группировки с учетом особенностей осуществления основной деятельности в торговле. Предложена система классификационных признаков доходов от реализации товаров, которая позволяет решить проблемы, связанные с организацией их учета и принятием управленческих решений в информационной системе предприятия.

Ключевые слова: управление, реализация, товары, доходы, классификация.

Nosach N.M. Income classification from sale of goods for accounting and management purposes

Summary. The scientific views of modern researchers on the income classification and the allocation of new typological features of their grouping in view of the carrying out peculiarity of the main activities in trade are systematized in the article. The feature classification system of income from good sale is proposed, which allows solving problems associated with the organization of their accounting and the adoption of management decisions in the enterprise information system.

Keywords: management, sale, goods, income, classification.

*Порсюрова І.П.,**аспірант кафедри фінансів, аналізу та страхування,
Харківський державний університет харчування та торгівлі*

АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОПЕРАЦІЙ ІЗ ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті проаналізовано загальний стан та тенденції здійснення операцій із цінними паперами в Україні за їх видами. Систематизовано переваги та недоліки операцій із депозитними сертифікатами. Доведено, що в умовах нестабільної економічної та політичної ситуації, значних коливань валютного курсу депозитні сертифікати є одним із засобів зберегти і примножити тимчасово вільні кошти.

Ключові слова: цінні папери, види цінних паперів, ринок цінних паперів, операції із цінними паперами, депозитні сертифікати.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання, зростання конкуренції, економічні та фінансові інтеграційні процеси поступово віддають провідні ролі ринку капіталів, зокрема ринку цінних паперів, завдяки якому підприємства мають можливість залучати додаткові фінансові ресурси для збереження прибутковості й подальшого розвитку своєї діяльності, а ринок – ефективних емітентів. Останніми роками спостерігаються істотні зміни в структурі фінансових інструментів операцій із цінними паперами в Україні, але динамічний розвиток таких операцій може відбуватися лише за умов дотримання жорстких умов світового ринку щодо ліквідності, надійності, конкурентоздатності та інших критеріїв. Окрім того, активізація діяльності суб'єктів ринку додатково ускладнюється економічною й політичною нестабільністю в країні, певними монетарними заходами влади щодо подолання кризових явищ. У цьому разі структурно-динамічний аналіз операцій на ринку цінних паперів виступає передумовою визначення перспектив розвитку операцій із цінними паперами і, як наслідок, активізації діяльності потенційно-активних суб'єктів на ринку цінних паперів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження теоретичних аспектів і сучасних практичних проблем здійснення операцій із цінними паперами зробили такі вчені-економісти, як: І.Г. Брігченко, Н.Б. Кащенко, М.О. Кужель, Є.В. Редзюк, С.М. Стабіас, Т.О. Ставерська, О.В. Ярошевська та ін. Незважаючи на різні аспекти дослідження операцій із цінними паперами, невирішеним залишається питання щодо перспектив підвищення ефективності операцій із цінними паперами та активізації діяльності потенційно-активних учасників ринку.

Мета статті полягає у визначенні тенденцій розвитку операцій із цінними паперами на підставі результатів структурно-динамічного аналізу та виділенні найбільш перспективних інструментів ринку для потенційно активних суб'єктів ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У попередніх дослідженнях ми відзначали недостатнє використання потенціалу розвитку ринку цінних паперів в Україні, низький рівень залучення фінансових ресурсів підприємствами через механізм випуску цінних паперів, зумовлений значним ризиком банкрутства емітентів або неспроможністю виконання ними зобов'язань [1].

За даними Національної комісії із цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР), протягом 2012–2016 рр. макроекономічні процеси в Україні характеризувалися певною нестабільністю, відповідно реагував і ринок цінних паперів (рис. 1).

Динаміка обсягу торгів на ринку цінних паперів відображає його різке падіння на 33,7% у 2013 р. порівняно з 2012 р., а у 2014 році порівняно з 2013 р. спостерігається його зростання на 39%. За підсумками 2015 р. обсяг торгів на ринку цінних паперів знизився на 6,83% порівняно з 2014 р., у 2016 р. порівняно з 2015 р. – на 2,1% і становив 2 127,55 млрд. грн.

Частка операцій із цінними паперами, що здійснювалися на біржовому ринку, досягла свого максимуму в 2014 р., однак чутливість ринку цінних паперів до змін у політичній кон'юктурі призвела до різкого скорочення обсягу торгів у 2015 р. (на 53,8%) та 2016 р. (на 17,7% порівняно з попереднім роком). Стабільно високою залишається частка операцій, що здійснювалися у позабіржовому сегменті ринку; крім того, зберігається тенденція до її зростання із 72,4% у 2013 р., коли вона була найнижчою, до 88,9% у 2016 р.

Основними інструментами на ринку цінних паперів України є акції, державні, муніципальні, корпоративні облигації, деривативи, цінні папери інститутів спільного інвестування. Ліквідний та надійний ринок акцій є одним із чинників, що визначає інвестиційний клімат у країні та сприяє залученню й перерозподілу фінансового капіталу в перспективні сфери економіки. Завдяки здатності ринку акцій до перетворення заощаджень на інвестиції відбувається поширення фінансових потоків між різними галузями та секторами економічної системи країни, чим досягається певний баланс та поліпшення загальної економічної ситуації [3, с. 21].

Операції з акціями завжди займали значну питому вагу, хоча їх обсяги й коливаються: різке падіння у 2013 р. із 591,86 млрд. грн. до 171,1 млрд. грн. змінилося у 2014 р. значним зростанням – до 415,5 млрд. грн. – і досягло 482,46 млрд. грн. у 2016 р. Проте це зростання відбулося за рахунок збільшення обсягів торгів на позабіржовому ринку. Якщо в 2013 р. 26,3% акцій оберталося на організованому ринку, то починаючи з 2014 р. їхня частка суттєво зменшується і досягає 0,43% у 2016 р. (табл. 2, 3).

Значним сегментом ринку цінних паперів, на якому відбувається обіг боргових зобов'язань, є ринок облигацій (корпоративних, державних та муніципальних). Сьогодні ринок державних облигацій відіграє одну з ключових ролей у формуванні бюджетної політики держави та є вкрай важливим для економіки у цілому [3, с. 22]. Державні облигації виступають інструментом державних запозичень, даючи змогу залучати необхідні фінансові ресурси на прийнятних умовах.

У 2012 р. зафіксовано найбільшу кількість операцій із державними облигаціями – 1 217 млрд. грн., що перевищує будь-який вид операцій із цінними паперами на фондовому ринку України, а 85,3% із них відбувалися на позабіржовому ринку.

Починаючи з 2013 р. обсяг операцій із державними облігаціями поступово зменшується (майже на 72% у 2016 р. порівняно з 2012 р.), проте вони переміщуються на організований ринок і в 2016 р. становлять 61,9%.

Обсяг операцій із корпоративними облігаціями має тенденцію до зменшення зі 125 млрд. грн. у 2012 р. до 55,4 млрд. грн. у 2016 р., при цьому їхня частка у позабіржовому ринку цінних паперів зросла з 51,9% у 2013 р. до 83,5% у 2016 р.

Деривативи у перші роки розвитку ринку цінних паперів нашої країни майже не використовувалися, лише з 2011 р. обсяги операцій із ними почали зростати – до 24 млрд. грн., але з 2013 р. спостерігається їх зменшення до 2,4 млрд. грн. у 2016 р., проте майже всі операції відбувалися на біржовому ринку.

Обсяг операцій із цінними паперами інститутів спільного інвестування значно збільшився у 2013 р. (498,5 млрд. грн.

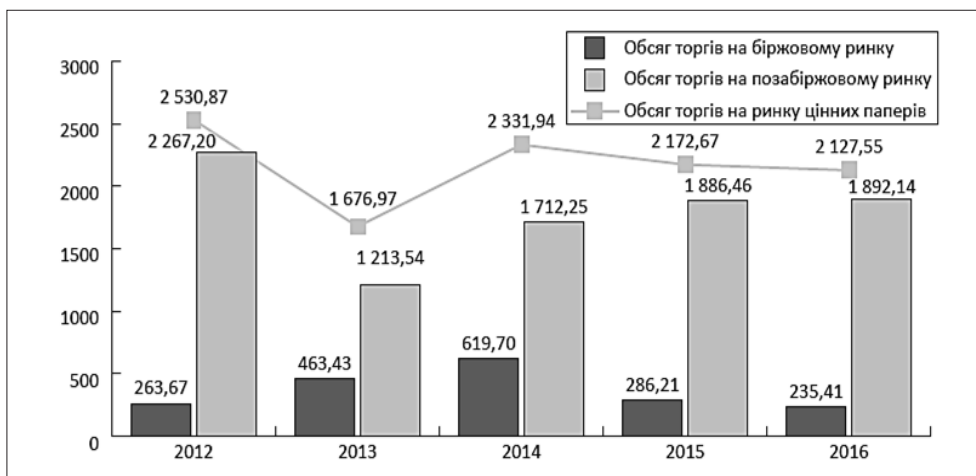


Рис. 1. Динаміка обсягу торгів на ринку цінних паперів у 2012–2016 рр., млрд. грн. [2]

Таблиця 1

Динаміка операцій із цінними паперами за їх видами у загальному обсязі операцій на ринку в 2012–2016 рр.

Обсяг торгів цінними паперами, млрд. грн.	2012	2013	2014	2015	2016
Акції	591,86	171,1	415,5	462,28	482,46
Державні облігації	1217,06	721,47	688,09	283,36	339,49
Облігації підприємств	124,99	98,87	69,92	53,77	55,44
Депозитні сертифікати	13,59	150,77	893,8	1233,12	1153,15
Деривативи	24,91	18,01	9,6	5,87	2,4
ЦП ІСІ	139,6	498,5	240,1	102,68	70,39
Векселі	412,08	3,39	1,82	29,07	21,08
Інші ЦП	7,82	16,86	14,94	3,06	3,14

Джерело: побудовано автором на даними [2]

Таблиця 2

Динаміка обсягу торгів цінними паперами за їх видами у загальному обсязі операцій на біржовому ринку в 2012–2016 рр.

Обсяг торгів цінними паперами на біржовому ринку		2012	2013	2014	2015	2016
Акції	млрд. грн.	21,54	44,92	24,46	5,22	2,08
	%	3,6	26,3	5,9	1,1	0,4
Державні облігації	млрд. грн.	178,78	345,87	545,77	250,13	210,09
	%	14,7	47,9	79,3	88,3	61,9
Облігації підприємств	млрд. грн.	26,35	47,51	32,82	13,53	9,17
	%	21,2	48,1	47,0	25,2	16,5
Депозитні сертифікати	млрд. грн.	-	-	1,00	8,71	11,26
	%	-	-	0,1	0,7	1,0
Деривативи	млрд. грн.	24,77	18,01	9,59	5,83	2,28
	%	99,4	100,0	99,9	99,3	95,0
ЦП ІСІ	млрд. грн.	5,84	6,22	7,39	2,76	0,5
	%	4,2	1,2	3,1	2,7	0,7
Інші ЦП	млрд. грн.	6,39	0,9	1,33	0,03	0,03
	%	81,7	5,3	8,9	1,0	1,0

порівняно з 139,6 млрд. грн. у 2012 р.), але в наступні роки спостерігається їх падіння до 70,4 млрд. грн. у 2016 р., при цьому більшість операцій відбувалася позабіржового ринку.

Найбільших змін зазнали угоди з векселями: з 412 млрд. грн. у 2012 р. вони зменшилися до 3,4 млрд. грн. у 2013 р., а в 2014 р. – до 1,82 млрд. грн. Ця тенденція пов'язана із запровадженням нового податку, а саме акцизу на відчуження цінних



Рис. 2. Переваги та недоліки операцій із депозитними сертифікатами

(власна розробка)

Таблиця 3

Динаміка обсягу торгів цінними паперами за їх видами у загальному обсязі операцій на позабіржовому ринку в 2012–2016 рр.

Обсяг торгів цінними паперами на позабіржовому ринку		2012	2013	2014	2015	2016
Акції	млрд. грн.	570,32	126,19	391,04	457,06	480,38
	%	96,4	73,7	94,1	98,9	99,6
Державні облигації	млрд. грн.	1038,28	375,6	142,32	33,23	129,4
	%	85,3	52,1	20,7	11,7	38,1
Облігації підприємств	млрд. грн.	98,54	51,35	37,09	40,24	46,27
	%	78,8	51,9	53,0	74,8	83,5
Депозитні сертифікати	млрд. грн.	13,59	150,77	892,8	1224,41	1141,89
	%	100,0	100,0	99,9	99,3	99,0
Деривативи	млрд. грн.	0,14	-	0,01	0,04	0,12
	%	0,6	-	0,1	0,7	5,0
ЦП ІСІ	млрд. грн.	133,76	490,28	234,63	99,97	69,89
	%	95,8	98,8	96,9	97,3	99,3
Векселі	млрд. грн.	412,08	3,39	1,82	29,07	21,08
	%	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Інші ЦП	млрд. грн.	0,49	15,96	12,54	2,44	3,11
	%	18,3	94,7	91,1	99,0	99,0

паперів поза організаторами торгівлі. Проте в 2015–2016 рр. обсяг операцій із векселями збільшився до 29 млрд. грн. та 21 млрд. грн. відповідно.

Загальний обсяг торгів на організованому ринку протягом 2016 р. досяг шестирічного мінімуму. Обсяги торгів за всіма фінансовими інструментами, крім опціонних сертифікатів, значно скоротилися порівняно з останніми роками. Разом із тим структура торгів на неорганізованому ринку значно не змінилася, у зв'язку із цим падіння обсягу торгів не можна пов'язувати зі зменшенням активності учасників. Справжньою причиною є відсутність вимог до ціноутворення на неорганізованому ринку порівняно з організованим [4]. Щодо опціонних сертифікатів, обсяги торгів на тлі загальних обсягів залишаються мінімальними, а інструмент використовується виключно для потреб галузі будівництва.

Аналіз основних показників, які визначають стан фондового ринку, показав, що сучасний ринок цінних паперів України характеризується обмеженістю ліквідності та різноманітності видів цінних паперів. Найбільшу частку торгів біржового ринку займають державні цінні папери (майже 90%), хоча в розвинених країнах співвідношення кардинально інше – лише 10% припадає на державні цінні папери [5].

Вважаємо, що особливу увагу слід приділити операціям із депозитними сертифікатами, обсяг яких на ринку стрімко зростає. Якщо в 2012 р. їх обсяг становив 13,59 млрд. грн. і всі вони відбувалися поза біржового обігу цінних паперів, то в 2016 р. обсяг торгів депозитними сертифікатами становив 1 141,89 млрд. грн., а обсяг операцій на біржовому ринку досяг 1%. Переваги та недоліки операцій із депозитними сертифікатами наведено на рис. 2.

В умовах нестабільної економічної та політичної ситуації, ризиків коливань валютного курсу, депозитні сертифікати стають одним із небагатьох засобів зберегті і навіть примножити тимчасово вільні кошти як підприємств, так і населення. Згідно з чинним законодавством України, операції з покупки депозитних сертифікатів у банків можуть здійснювати лише фізичні особи. Власниками більшої частки акцій досліджуваних нами акціонерних товариств – «потенційно-активних суб'єктів ринку» – є саме фізичні особи. Враховуючи особливості та переваги депозитних сертифікатів на відміну від інших видів цінних паперів, вважаємо доцільним починати активізацію діяльності «потенційно-активних суб'єктів ринку» на ринку саме з операцій із депозитними сертифікатами.

Висновки. Аналіз операцій із цінними паперами за їх видами довів тенденції переважно до уповільнення, а не розвитку ринку цінних паперів, що не відповідає вимогам світового ринку. Серед основних характеристик ринку можна визначити:

- вузький сегмент біржової торгівлі порівняно з позабіржовим;
- відсутність вимог до ціноутворення на неорганізованому ринку;
- низьку ліквідність, що зумовлено, зокрема, значною суб'єктів господарювання та населення;
- обмеженість ліквідності та різноманітності видів цінних паперів;
- недостатню прозорість українського ринку цінних паперів;

– відсутність стимуляційних заходів із боку держави, спрямованих на активізацію ринку цінних паперів, зокрема на діяльність потенційно активних суб'єктів ринку.

Враховуючи особливості та переваги депозитних сертифікатів на відміну від інших видів цінних паперів вважаємо доцільним починати активізацію діяльності «потенційно-активних суб'єктів» на ринку саме з операцій із депозитними сертифікатами.

Література:

1. Економічна сутність операцій з цінними паперами / І.П. Порсюрора, Т.О. Ставерська, Н.Б. Кащена. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2016. Вип. 2(24). С. 35–46.
2. Річна звітність. Національна комісія із цінних паперів та фондового ринку URL: <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>.
3. Ярошевська О.В. Комплексне оцінювання розвитку фондового ринку України. Схід. 2017. № 3 (149). С. 21–27. URL: <http://skhid.com.ua/article/download/108112/103324>.
4. НКЦПРФ. Загальна інформація щодо торгівлі цінними паперами на організованому ринку. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/analytics-test/>.
5. Аналіз розвитку національного ринку корпоративних цінних паперів в умовах європейської інтеграції / М.О. Кужелев, І.Г. Брітченко, С.М. Стабіас. Науковий вісник Мукачівського державного університету. Економіка. 2015. Вип. 1(3). С. 237–242. URL: <http://www.msu.edu.ua/vision/wp-content/uploads/2015/10/13-2015-41.pdf>.
6. Редзюк Є.В. Ринок цінних паперів України: вироки антиреформ. URL: https://dt.ua/finances/rinok-cinnih-papiriv-ukrayini-viroki-antireform-bezsistemnist-i-haotichnist-reformistskih-inicijativ-ne-tilki-strimuyut-rozvitok-rinku-cp-a-y-zagrozhuuyut-yogoisnuvannyu-244423_.html.

Порсюрора І.П. Аналіз состояния и перспектив развития операций с ценными бумагами в Украине

Аннотация. В статье проанализировано общее состояние и тенденции осуществления операций с ценными бумагами в Украине по их видам. Систематизованы преимущества и недостатки операций с депозитными сертификатами. Доказано, что в условиях нестабильной экономической и политической ситуации, значительных колебаний валютного курса депозитные сертификаты являются одним из способов сохранить и приумножить временно свободные средства.

Ключевые слова: ценные бумаги, виды ценных бумаг, рынок ценных бумаг, операции с ценными бумагами, депозитные сертификаты.

Porsiuorova I.P. Analysis of the state and prospects of development of transactions with securities in Ukraine

Summary. The article analyzes the general condition and tendencies of transactions with securities in Ukraine by their types. The advantages and disadvantages of transactions with deposit certificates are systematized; the results of the analysis proved that in conditions of unstable economic and political situation, significant fluctuations of the exchange rate deposit certificates are one of the means to preserve and increase the temporarily free funds.

Keywords: securities, types of securities, securities market, transactions with securities, deposit certificates.

Сидоренко О.О.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту,
Чернігівський національний технологічний університет

ФІНАНСОВІ ІНВЕСТИЦІЇ У СУБ'ЄКТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ: ПОНЯТТЯ, ВИЗНАННЯ ТА ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ

Анотація. У статті досліджено сутність поняття «фінансові інвестиції» та запропоновано уточнення їх дефініції. Розроблено дерево прийняття рішення щодо вибору методу оцінки фінансових інвестицій на дату їх надходження та дату балансу та досліджено методику обліку фінансових інвестицій у суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі.

Ключові слова: фінансові інвестиції, суб'єкти державного сектору, облік, оцінка, визнання.

Постановка проблеми. Розроблені Національні положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі мають значні відмінності в методологічному забезпеченні обліку порівняно із забезпеченням до набуття їх чинності. Так, наприклад, Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 133 «Фінансові інвестиції» вводить у теорію та практику обліку бюджетних установ нове поняття «фінансова інвестиція», що потребує відповідного дослідження для виявлення та вирішення можливих проблемних ситуацій, пов'язаних з їх обліком.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання обліку в бюджетних установах у різні часи досліджували такі вчені: П.Й. Атамас, Ф.Ф. Бутинець, Р.Т. Дзюга, Н.А. Остап'юк, Т.П. Остапчук, С.В. Свірко, С.В. Сисюк, Л.М. Сінельник [1–3; 7; 8] та ін. Проте, незважаючи на значний доробок вищезазначених науковців, питання обліку фінансових інвестицій у суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі з урахуванням нових Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі залишаються маловивченими.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Насамперед потребують дослідження питання щодо визнання фінансових інвестицій, їх економічної сутності, оцінки та бухгалтерського відображення на рахунках обліку.

Мета статті полягає у з'ясуванні економічної сутності фінансових інвестицій та уточненні їх дефініції; систематизації підходів до оцінки фінансових інвестицій на дату придбання (іншого надходження) та дату балансу; розробленні пропозицій щодо відображення операцій із фінансовими інвестиціями на рахунках бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методологічні засади обліку фінансових інвестицій у бюджетних установах визначені Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку в державному секторі 133 «Фінансові інвестиції», затвердженим Наказом Міністерства фінансів України від 08.05.2012 № 568 (далі – НП(с)БОДС 133 «Фінансові інвестиції»).

Згідно з п. 3 розділу 1 НП(с)БОДС 133 «Фінансові інвестиції», фінансові інвестиції – активи, які утримуються (контро-

люються) суб'єктом державного сектору для отримання економічних вигід від їх володіння [4].

На нашу думку, таке визначення поняття «фінансові інвестиції» є надто широким і таким, що може призвести до неpravильної їх ідентифікації, адже основні засоби, нематеріальні активи, інвестиційна нерухомість та інші активи утримуються для отримання економічних вигід від їх володіння.

Враховуючи зазначене, ми вважаємо, що **фінансові інвестиції** у суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі – це активи, які утримуються (контролюються) суб'єктом бухгалтерського обліку в державному секторі для отримання економічних вигід від їх володіння у вигляді відсотків, дивідендів тощо, зростання вартості капіталу або інших вигід для інвестора.

Залежно від терміну, на який бюджетна установа (організація) здійснює інвестиції, їх поділяють на довгострокові та короткострокові (поточні):

– фінансові інвестиції зі строком погашення на дату балансу більше дванадцяти місяців, що утримуються установою не для продажу, визнаються довгостроковими фінансовими інвестиціями;

– фінансові інвестиції зі строком погашення на дату балансу не більше дванадцяти місяців, які призначені до продажу і можуть бути вільно реалізовані у будь-який момент, визнаються поточними фінансовими інвестиціями.

Фінансові інвестиції визнаються, якщо суб'єкт державного сектору здійснює контроль над фінансовими інвестиціями, їх оцінка може бути достовірно визначена та існує імовірність отримання суб'єктом державного сектору економічних вигід або потенціалу корисності [4].

Згідно з Планом рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі [6], облік фінансових інвестицій здійснюється із застосуванням рахунків: 251 «Довгострокові фінансові інвестиції та інші фінансові активи розпорядників бюджетних коштів»; 261 «Поточні фінансові інвестиції та інші фінансові активи розпорядників бюджетних коштів»; 521 «Капітал у підприємствах розпорядників бюджетних коштів».

Фінансові інвестиції первісно оцінюються та відображаються у бухгалтерському обліку за собівартістю. Собівартість фінансової інвестиції складається із ціни її придбання, комісійних винагород, податків, зборів та інших витрат, безпосередньо пов'язаних із придбанням фінансової інвестиції [4].

Якщо придбання фінансової інвестиції здійснюється шляхом обміну на цінні папери власної емісії, то собівартість фінансової інвестиції визначається за балансовою вартістю переданих цінних паперів [4].

Фінансові інвестиції, набуті в обмін на грошові кошти та інші активи, у тому числі внесені до статутного капіталу

підприємств, оцінюються за балансовою вартістю переданих активів [4].

Оцінка фінансових інвестицій на дату балансу здійснюється залежно від їх виду.

Фінансові інвестиції (крім інвестицій, що утримуються суб'єктом державного сектору до їх погашення) на дату балансу відображаються за балансовою вартістю [4].

Балансова вартість фінансових інвестицій зменшується у разі визнання втрат від зменшення їх корисності або збільшується у разі визнання вигід від відновлення корисності [4].

Втрати від зменшення корисності фінансових інвестицій відображаються у складі інших витрат з одночасним зменшенням балансової вартості фінансових інвестицій, а суми вигід від відновлення корисності – у складі інших доходів з одночасним збільшенням балансової вартості фінансових інвестицій [4].

Фінансові інвестиції, що утримуються суб'єктом державного сектору до їх погашення, відображаються на дату балансу за амортизованою собівартістю [4].

Фінансові інвестиції в підприємства державного, комунального секторів економіки, які належать до сфери управління суб'єкта державного сектору, на дату балансу відображаються за вартістю, що визначається з урахуванням зміни загальної величини власного капіталу підприємства, крім тих, що є результатом операцій між суб'єктами державного сектору та підприємством [4].

Балансова вартість фінансових інвестицій у підприємства державного, комунального секторів економіки, які належать до сфери управління суб'єкта державного сектору:

– протягом звітної періоду збільшується на суму внеску до статутного капіталу підприємств державного, комунального секторів економіки та зменшується на суму вилучення майна у таких підприємств;

– на дату балансу збільшується (зменшується) на суму зміни власного капіталу таких підприємств, визначену на кінець звітної періоду порівняно з попереднім звітним періодом, окрім тих, що є результатом операцій між суб'єктами державного сектору та підприємством, при цьому одночасно збільшується (зменшується) власний капітал (у частині капіталу в підприємства) [4].

Під час вилучення зі сфери управління суб'єкта державного сектору підприємств державного, комунального секторів економіки зменшуються фінансові інвестиції, пов'язані із цими підприємствами, з одночасним зменшенням власного капіталу (у частині капіталу в підприємства), що відноситься до цієї фінансової інвестиції, із віднесенням у разі виникнення суми різниці на результати виконання кошторису [4].

Зменшення балансової вартості фінансової інвестиції відображається в бухгалтерському обліку тільки на суму, що не призводить до від'ємного значення вартості окремої фінансової інвестиції [4].

Оцінка та облік фінансових інвестицій здійснюються за кожною фінансовою інвестицією, а фінансові інвестиції у підприємства державного, комунального секторів економіки, які належать до сфери управління суб'єкта державного сектору, обліковуються у розрізі кожного підприємства [4].

Дерево прийняття рішення щодо вибору методу оцінки фінансових інвестицій на дату їх надходження та дату балансу, яке розроблене нами, наведено на рис. 1.

Визнання та оцінка зменшення та/або відновлення корисності фінансових інвестицій здійснюються у порядку, передбаченому НП(с)БО)ДС 127 «Зменшення корисності активів».

Приклад 1. Бюджетна установа придбала фінансові інвестиції (крім інвестицій, що утримуються суб'єктом державного сектору до їх погашення) за 40 тис. грн. На дату балансу стало відомо, що: а) зменшення корисності по цим фінансовим інвестиціям становило 1 000 грн.; б) відновлення корисності за фінансовими інвестиціями становило 1 500 грн.

Бухгалтерські проведення до прикладу 1 наведено в табл. 1.

Під час обліку фінансових інвестицій за амортизованою собівартістю амортизується різниця між собівартістю та вартістю погашення фінансових інвестицій (дисконт або премія у разі придбання) протягом періоду з дати придбання до дати їх погашення за методом ефективної ставки відсотка.

Метод ефективної ставки відсотка – метод нарахування амортизації дисконту або премії, за яким сума амортизації визначається як різниця між доходом за фіксованою ставкою відсотка і добуток ефективної ставки та амортизованої вартості на початок періоду, за який нараховується відсоток [4].

Сума амортизації дисконту або премії нараховується одночасно з нарахуванням доходу від фінансових інвестицій та відображається у складі фінансових доходів або витрат за обмінними операціями з одночасним збільшенням або зменшенням балансової вартості фінансових інвестицій відповідно [4].

Ефективна ставка відсотка (E_{ce}) розраховується за формулою:

$$E_{ce} = \frac{(H_e \cdot \Phi_c) + (H_e - C_n) / T}{(C_n + H_e) / 2},$$

де H_e – номінальна вартість цінного паперу, що підлягає погашенню;

C_n – ціна придбання цінного паперу;

Φ_c – фіксована ставка відсотка (коєф.);

$(H_e - C_n)$ – дисконт, якщо $H_e > C_n$; премія, якщо $H_e < C_n$;

T – строк від дати придбання до дати погашення (кількість виплат).

Приклад 2. Бюджетна установа 3 січня 2014 р. придбала облігації номінальною вартістю 50 тис. грн за 46 282 грн., тобто дисконт становив 3 718 грн. (50 000 – 46282). Фіксована ставка відсотка за облігацією – 9% річних. Дата погашення облігації відбудеться через п'ять років. Виплата відсотка здійснюється щорічно в кінці року, його номінальна сума становить 4 500 грн. (50 000 x 9%).

Ефективна ставка відсотка дорівнює

$$\frac{(50000 \cdot 0,09) + (52019 - 50000) / 5}{(52019 + 50000) : 2} \approx 8\% .$$

Розрахунок амортизації дисконту наведено в табл. 2.

Приклад 3. Облігації номінальною вартістю 50 тис. грн. придбані бюджетною установою 3 січня 2014 р. за 52 019 грн., тобто премія становила 2 019 грн. (52 019 – 50 000). Фіксована ставка відсотка за облігаціями – 9% річних. Погашення облігацій відбудеться через п'ять років. Виплата відсотка здійснюється щорічно в кінці року, його номінальна сума становить 50 000 x 9% = 4 500 грн.

Ефективна ставка відсотка дорівнює:

$$\frac{(50000 \cdot 0,09) + (50000 - 46282) : 5}{(46282 + 50000) : 2} \approx 11\% .$$

Розрахунок амортизації премії наведено в табл. 3.

Для узагальнення інформації про доходи за фінансовими інвестиціями, які оцінюються за амортизованою собівартістю

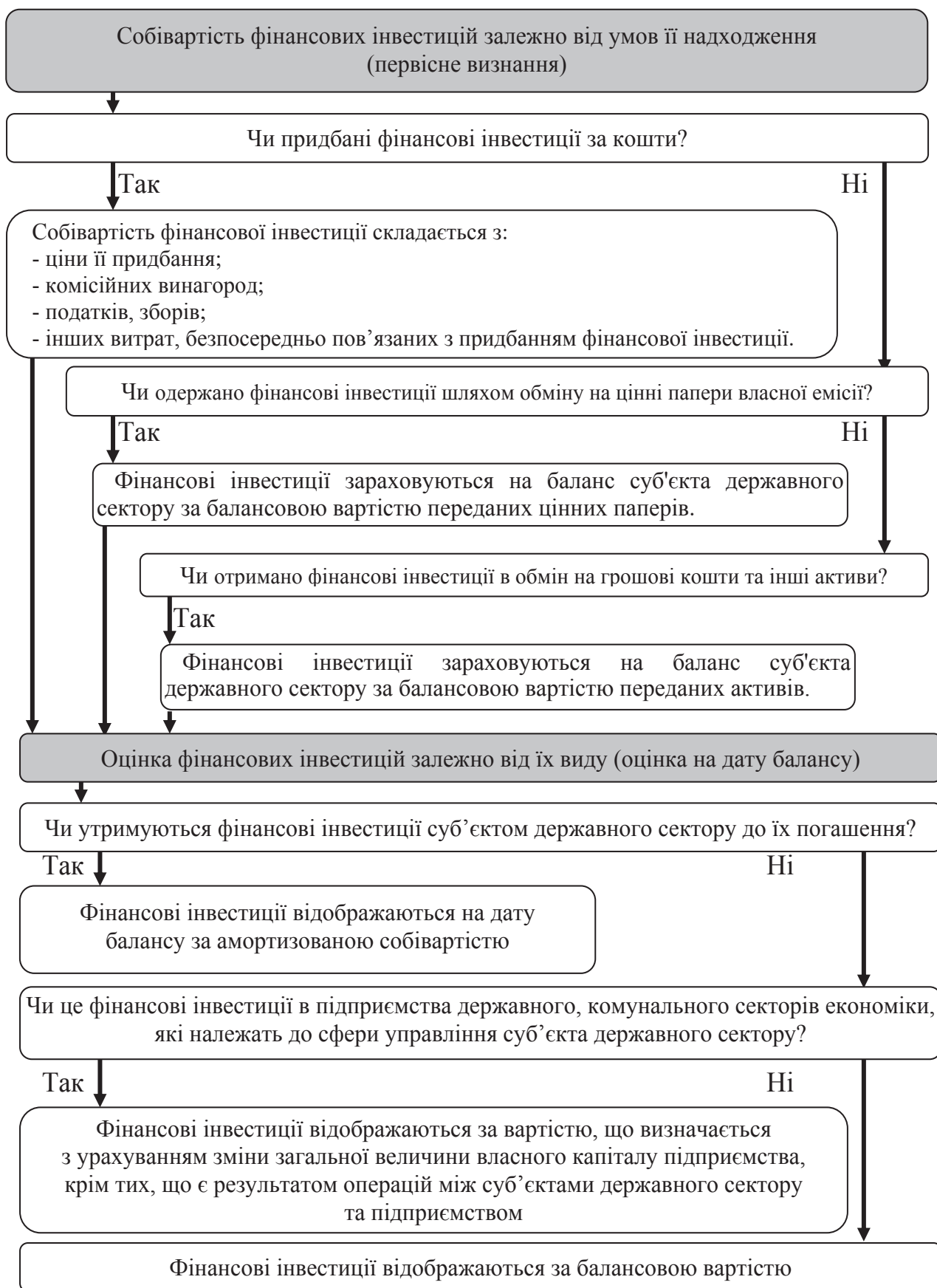


Рис. 1. Дерево прийняття рішення щодо вибору методу оцінки фінансових інвестицій на дату їх надходження та дату балансу

Джерело: складено автором

(на суму амортизації дисконту), та відсотки за фінансовими інвестиціями застосовують рахунок 731 «Фінансові доходи розпорядників бюджетних коштів». Облік витрат за фінансовими інвестиціями, які оцінюються за амортизованою собівартістю (на суму амортизації премії, витрати за відсотками), ведуть на рахунку 831 «Фінансові витрати розпорядників бюджетних коштів».

Проводки до прикладів 2 та 3 наведено в табл. 4 і 5.

Висновки. Таким чином, у процесі нашого дослідження виявлено, що питання обліку фінансових інвестицій у суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі залишаються малодослідженими як із наукового, так і з практичного погляду. Недостатньо дослідженим є питання визнання фінансових інвестицій, її економічної сутності, оцінки та відображення на рахунках бухгалтерського обліку. У роботі уточнено дефініцію «фінансові інвестиції». Використання запропонованого нами визначення поняття

Таблиця 1

Бухгалтерські проводки до прикладу 1

Господарська операція	Дебет	Кредит	Сума
Придбання фінансових інвестицій (крім інвестицій, що утримуються суб'єктом державного сектору до їх погашення)			
Отримання цільового фінансування для придбання фінансових інвестицій	2313	5411	40 000
Оплачено за фінансові інвестиції	2117	2311, 2313	40 000
Оприбутковано фінансові інвестиції	2511–2513, 261	2117	40 000
Одночасно збільшується капітал у фінансових інвестиціях за рахунок цільового фінансування	5411	5211–5213	40 000
а) зменшення корисності фінансових інвестицій			
Відображення втрат від зменшення корисності фінансових інвестицій на дату балансу	8411	2511–2513, 261	1000
	5211–5213	8411	1000
б) відновлення корисності фінансових інвестицій			
Відображення вигід від відновлення корисності фінансових інвестицій на дату балансу	2511–2513, 261	7411	1500
	7411	5211–5213	1500

Джерело: складено автором

Таблиця 2

Розрахунок амортизації дисконту за інвестиціями в облігації

Дата	Номинальна сума відсотка, грн.	Сума відсотка за ефективною ставкою, грн.*	Сума амортизації дисконту, грн (гр. 3 – гр. 2)	Амортизована собівартість інвестиції, грн.**
03.01.2014				46 282
31.12.2014	4500	5091	591	46 873
31.12.2015	4500	5156	656	47 529
31.12.2016	4500	5228	728	48 257
31.12.2017	4500	5308	808	49 065
31.12.2018***	4500	5435	935	50 000

* Визначається як добуток вартості інвестицій на попередню дату та ефективною ставки відсотка.

** Визначається додаванням вартості інвестицій на попередню дату і суми амортизації дисконту за звітний період.

*** В останньому році для визначення амортизованої собівартості інвестиції до суми амортизації дисконту та суми відсотка за ефективною ставкою відноситься різниця між номінальною вартістю та сумою амортизованої собівартості інвестиції за попередній звітний період.

Джерело: складено за [4]

Таблиця 3

Розрахунок амортизації премії за інвестиціями в облігації

Дата	Номинальна сума відсотка, грн.	Сума відсотка за ефективною ставкою, грн.*	Сума амортизації премії, грн (гр. 2 - гр. 3)	Амортизована собівартість інвестиції, грн.**
03.01.2014				52 019
31.12.2014	4500	4161	339	51 680
31.12.2015	4500	4134	365	51 314
31.12.2016	4500	4105	395	50 919
31.12.2017	4500	4073	426	50 492
31.12.2018***	4500	4008	492	50 000

* Визначається як добуток вартості інвестицій на попередню дату та ефективною ставки відсотка.

** Визначається як різниця між вартістю інвестицій на попередню дату і сумою амортизації премії за звітний період.

*** В останньому році для визначення амортизованої собівартості інвестиції до суми амортизації премії та суми відсотка за ефективною ставкою відноситься різниця між номінальною вартістю та сумою амортизованої собівартості інвестиції за попередній звітний період.

Джерело: складено за [4]

Бухгалтерські проводки до прикладу 2

Господарська операція	Дебет	Кредит	Сума
Куплено облігації за ціною нижчою від номіналу (умова прикладу 8.2)			
Оплачено за довгострокову фінансову інвестицію	2117	2311-2314	46 282
Оприбутковано довгострокову фінансову інвестицію	2512	2117	46 282
Одночасно збільшено капітал у підприємствах в інших цінних паперах	5411 (5512)	5212	46 282
У строки, визначені умовами випуску, нараховані відсотки за облігаціями	2117	7311	4500
Сума відсотків віднесена на результат виконання кошторису звітного періоду	7311	5511	4500
Віднесено на збільшення вартості інвестицій амортизацію дисконту	2512	7311	591
Сума амортизації дисконту списана на збільшення капіталу у підприємствах в інших цінних паперах	7311	5212	591
Надійшли нараховані відсотки на поточний чи казначейський рахунок	2311—2314	2117	4500
Щорічно робляться нарахування відсотків та амортизації дисконту у сумах, наведених у табл. 8.2
У разі коли на чергову дату балансу термін погашення становить менше 12 місяців, довгострокова інвестиція переводиться в поточну у сумі амортизованої вартості	2611	2512	49 065
У строки, визначені умовами випуску, нараховані відсотки за облігаціями	2117	7311	4500
Сума відсотків віднесена на результат виконання кошторису	7311	5511	4500
Нарахування амортизації дисконту	2611	7311	935
Сума амортизації дисконту списана на збільшення капіталу у підприємствах в інших цінних паперах	7311	5212	935
Надійшли нараховані відсотки на поточний чи казначейський рахунок	2311—2314	2117	4500
Погашення облігацій	2311—2314	2611	50 000
Одночасно списується капітал у підприємствах в інших цінних паперах	5212	5511	50 000

Джерело: складено за [5]

Таблиця 5

Бухгалтерські проводки до прикладу 3

Господарська операція	Дебет	Кредит	Сума
Куплено облігації за ціною вищою від номіналу (умова прикладу 8.3)			
Оплачено за довгострокову фінансову інвестицію	2117	2311-2315	52 019
Оприбутковано довгострокову фінансову інвестицію	2512	2117	52 019
Одночасно збільшено капітал у підприємствах в інших цінних паперах	5411 (5512)	5212	50 000
У строки, визначені умовами випуску, нараховані відсотки за облігаціями	2117	7311	4500
Сума відсотків, віднесена на результат виконання кошторису звітного періоду	7311	5511	4500
Віднесено на зменшення вартості інвестицій амортизацію премії	8311	2512	339
Сума амортизації премії, списана на зменшення капіталу у підприємствах в інших цінних паперах	5212	8311	339
Надійшли нараховані відсотки на поточний рахунок	2311-2315	2117	4500
Щорічно робляться нарахування відсотків та амортизації премії у сумах, наведених у табл. 8.3
У разі коли на чергову дату балансу термін погашення становить менше 12 місяців, довгострокова інвестиція переводиться в поточну у сумі амортизованої вартості	2611	2512	50 492
У строки, визначені умовами випуску, нараховані відсотки за облігаціями	2117	7311	4500
Сума відсотків віднесена на результат виконання кошторису	7311	5511	4500
Віднесено на зменшення вартості інвестицій амортизацію премії	8311	2611	492
Сума амортизації премії, списана на зменшення капіталу у підприємствах в інших цінних паперах	5212	8311	492
Надійшли нараховані відсотки на рахунок	2311—2315	2117	4500
Погашення облігацій	2311—2315	2611	50 000
Одночасно списується капітал у підприємствах в інших цінних паперах	5212	5511	50 000

Джерело: складено за [5]

«фінансові інвестиції» буде сприяти більш точній та однозначній ідентифікації фінансових інвестицій в обліку у суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі України.

Розроблено дерево прийняття рішення щодо вибору методу оцінки фінансових інвестицій на дату надходження та дату балансу. Його використання, на нашу думку, значно спростить

процес прийняття відповідного рішення та буде сприяти повному, достовірному та неупередженому відображенню інформації про фінансові інвестиції у звітності суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі та розкрито методіку обліку фінансових інвестицій у суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі.

Література:

1. Атамас П.Й. Основи обліку в бюджетних установах: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 288 с.
2. Бутинєць Ф.Ф. та ін. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: навч. посіб.; 2-е вид., доп. і перероб. Житомир: Рута, 2006. 472 с.
3. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: підручник / за заг. ред. проф. Р.Т. Джоги. К.: КНЕУ, 2003. 483 с.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 133 «Фінансові інвестиції». URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0901-12> (назва з екрану).
5. Облік у бюджетних установах: навч. посіб. / за заг. ред. В.С. Леся; 2-е вид., виправ. Київ: Каравелла, 2017. 564 с.
6. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі бюджетних установ, затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.2013 № 1203. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14> (назва з екрану).
7. Свірко С.В. Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2003. 380 с.
8. Свірко С.В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: методологія та організація: монографія. К.: КНЕУ, 2006. 443 с.

Сидоренко А.А. Финансовые инвестиции у субъектов бухгалтерского учета в государственном секторе: понятие, признание и проблемы учета

Аннотация. В статье исследована сущность понятия «финансовые инвестиции» и предложено его уточнение. Разработано дерево принятия решения по выбору метода оценки финансовых инвестиций на дату их поступления и дату баланса и исследована методика учета финансовых инвестиций у субъектов бухгалтерского учета в государственном секторе.

Ключевые слова: финансовые инвестиции, субъекты государственного сектора, учет, оценка, признание.

Sidorenko O.O. Financial investments in subjects accounting in public sector: concept, recognition and accounting problems

Summary. The definition of “financial investments” has been specified in the article, which should be understood as “assets held (controlled) by the accounting entity in the public sector in order to obtain economic benefits from their ownership in the form of interest, dividends, etc., increase in the cost of capital or other benefits to the investor”. A decision tree is made for choosing a method for evaluating a financial investment at the date of receipt and the date of the balance sheet and discloses the methodology for accounting for financial investments in accounting entities in the public sector.

Keywords: financial investments, subjects accounting in public sector, accounting, concept, recognition.

Титенко Л.В.,

*к.е.н., доцент кафедри обліково-аналітичних баз знань,
Університет державної фіскальної служби України*

НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Анотація. У статті визначено підхід до формування обліково-аналітичного забезпечення в умовах процесного управління; доведено, що обліково-аналітичне забезпечення має поліфункціональний характер. Визначено основні функції, що реалізуються в інформаційному просторі підприємства та спрямовані на формування і розвиток інформаційних ресурсів як інструменту ведення бізнесу. Запропоновано функціональну модель обліково-аналітичного забезпечення за двома ієрархічними рівнями: системно-цільовими функціями, функціонально-технологічними функціями.

Ключові слова: обліково-аналітичне забезпечення, стратегічний управлінський облік, стратегічне управління, інформаційне забезпечення, інформаційна система, модель.

Постановка проблеми. Від управлінських рішень залежить ефективність роботи підприємства. Проте процес розроблення та впровадження рішень є найбільш складним і найменш формалізованим з усіх процесів управління. Прийняття управлінських рішень ґрунтується передусім на своєчасній, змістовній та релевантній інформації, яка має бути в основі цих рішень. Ключовою ланкою формування інформації є підсистема бухгалтерського обліку, функцією якої є збір, накопичення, обробка і передача інформації, яка має бути упорядкованою для забезпечення інформаційних вимог апарату управління. Але сучасні процеси глобалізації, які характеризуються ризиком, невизначеністю, різноманітністю економічних відносин, багатоаспектністю цілей та процесів, потребують удосконалення інформаційного забезпечення як підґрунтя для прийняття управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо побудови обліково-аналітичного забезпечення системи стратегічного обліку за різними напрямками піднімалася в економічних дослідженнях неодноразово. Наприклад, питаннями формування інформаційного забезпечення процесу стратегічного управління підприємством присвячено роботи вітчизняних і зарубіжних учених, таких як: Л.В. Попов, М.І. Баканов, І.О. Бланк, І.Н. Богата, С.М. Галузіна, А.Н. Кузьмінський, О.В. Пархоменко, В.І. Ткач, А.А. Томпсона, А.А. Пилипенко, І. Ансофф, П.Й. Атамас, О.А. Мошковська, Л.В. Нападівська, В.В. Сопко, Б. Райан, В.Р. Шевчук, М.Т. Щирба та ін. Питання організації забезпечення інформацією управлінських потреб вітчизняними підприємствами досліджувалися в роботах: Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, З.В. Гуцайлюка, З.В. Задорожного, Г.Г. Кірейцева, Я.Д. Крупки, М.В. Кужельного, С.А. Кузнецова, В.Г. Лінника, Є.В. Мниха, М.С. Пушкаря, В.С. Рудницького, П.Т. Саблука, П.Я. Хомина, В.Г. Швеця, С.І. Шкарабана.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Але, на нашу думку, недостатньо дослідженими зали-

шаються питання організації інформаційної взаємодії систем стратегічного управління та обліку для формування і підтримки конкурентоспроможності підприємства.

Мета статті полягає в упорядкуванні теоретико-методологічних засад, принципів та підходів до формування обліково-аналітичного забезпечення для адаптування його інструментарію до потреб стратегічного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інформація сьогодні стає основним ресурсом підприємства в конкурентній боротьбі, тому методи та інструменти її збору, отримання, аналізу та накопичення стають досить актуальними для сучасних підприємств. Обліково-аналітичне забезпечення має відображати реальний стан бізнесу та забезпечувати адекватну реакцію на зміни в навколишньому середовищі та забезпечувати пошук оптимальної взаємодії фінансових, матеріальних, інтелектуальних ресурсів підприємства. Тобто обліково-аналітичне забезпечення як мінімум має виконувати комунікативну, інформаційну, аналітичну, прогностичну функцію. Це, своєю чергою, потребує розроблення відповідної моделі обліково-аналітичного забезпечення.

Сьогодні достатньо детально розглянуто окремі елементи обліково-аналітичної системи підприємства. Складність розроблення концептуальної моделі обліково-аналітичного забезпечення полягає у тому, що необхідно поєднати у суцільний інформаційний простір облікові та аналітичні інструменти, узгодити їх між собою з урахуванням потреб менеджменту та створити відповідні умови для втілення цієї моделі у практичну діяльність підприємства. Питання моделювання різних видів обліку розглядалося у працях науковців неодноразово. Наприклад, А.А. Пилипенко [1, с. 68–69] розробив мережеву структурну модель проблемної сфери організації обліково-аналітичного забезпечення управління витратами, орієнтовану на реалізацію стратегії управління підприємством, яка дає змогу забезпечити ефективне використання ресурсів і капіталу підприємства в різних видах його діяльності відповідно до стратегічних та поточних цілей розвитку. Вчений пропонує розроблення моделей обліково-аналітичного забезпечення на основі методології структурного аналізу й проектування моделі в термінах SADT. І.Н. Богата [6] вважає, що модель управлінського обліку має бути доповнена об'єктами макросередовища, тобто передбачає їх моніторинг. Але його недоліком вважає неможливість забезпечення швидкого реагування на зміни зовнішнього середовища. С.П. Суворова [7] запропонувала концепцію стратегічного обліку, що базується на ієрархії фінансових, виробничих та інших процесів, тобто синтез управлінського обліку та інформаційних потоків. Ш.І. Алібеков та А.Х. Ібрагімова [5] запропонували модель інформаційного поля, але ця модель не забезпечує самостійний збір інформації про макро-, мезо- та мікросередовище. Р.Ф. Бруханський, досліджуючи роботу агропромислових

підприємств, указує на те, що «значна частина проблем і недоліків інформаційного супроводу процесу прийняття управлінських рішень стратегічного характеру зумовлена недосконалістю структури інформаційної бази ... типова модель формування якої зводиться лише до формальної консолідації менеджером інформації з двох джерел: облікового і поза облікового» [1, с. 24]. Т.О. Тарасова [9] запропонувала функціональну модель обліково-аналітичного забезпечення з використанням процесного підходу та визначає основні функції, які реалізуються в інформаційному просторі для формування і розвитку інформаційного ресурсу як інструменту ведення бізнесу. Як зазначається в роботі [2], «система обліково-аналітичного забезпечення, з одного боку, – складова частина процесу інформаційного забезпечення підприємства, з іншого – частина цілісної системи управління підприємством, яка має цілеспрямований результат, для досягнення якого виконується послідовність процесів», а також наголошується, що «...головним недоліком наявних підходів до формування системи обліково-аналітичного забезпечення є те, що здебільшого визначаються контур системи, її складники, певні методи та підходи до обліку й аналізу, але відсутнє бачення системи як динамічного інструмента, що забезпечує розвиток підприємства (перехід підприємства як об'єкта управління від одного стану до іншого)...».

Останнім часом досить активно критикуються традиційна фінансово орієнтована концепція менеджменту та побудована на її основі обліково-аналітична система, яка ґрунтується на показниках фінансової звітності. Це відбувається через те, що сучасна система обліку не містить і показники, які не мають вартісного виміру. Вирішення цієї проблеми поступово призводить до того, що з'являються нові методи, підходи та способи, які становлять основу нових обліково-аналітичних моделей. Так, наприклад, часто застосовуваною є модель збалансованої системи показників (Balanced ScoreCard – BSC), яка являє собою формат опису діяльності підприємства за допомогою набору показників, які відповідають чотирьом стратегічним перспективам. Головна відмінність цієї моделі полягає у тому, що вона пов'язана з бізнес-процесами, які спрямовуються на гармонічне поєднання задоволень потреб клієнтів і співробітників підприємства. BSC-модель зорієнтована на стратегічний розвиток та сприяє розширенню інформаційних можливостей облікової системи за рахунок саме нефінансових показників та можливості визначення причинно-наслідкових зв'язків між групами показників, об'єднаних у проєкції, взаємозв'язки між показниками підприємства та його підрозділів. Висока ефективність моделі BSC зумовила появу аналогічних концепцій: моделі Лоренца Мейсела (додавання перспективи людських ресурсів); системи моніторингу господарської діяльності (Business availability or business activity monitoring – BAM), що надають доступ у режимі реального часу до основних показників результативності бізнесу; піраміди ефективності (будується на концепціях глобального управління якістю, промислового інжинірингу та обліку, заснованого на діях). Також досить значного розповсюдження набула модель MRP/ERP, яка включає в себе підсистеми-блоки (або серії): управління запасами; управління постачанням; управління збутом; управління виробництвом; планування; управління сервісним обслуговуванням; управління ланцюжками поставок; управління фінансами.

Модель системи обліково-аналітичного забезпечення може бути представлена як сукупність цілей обліково-ана-

літичної системи; витрат на функціонування обліково-аналітичної системи; елементів обліково-аналітичної системи; факторів внутрішнього та зовнішнього середовища; трансляційної та інформаційної провідності системи; якісних вимог до інформації; науково-практичний інструментарій [4]. Р.Ф. Бруханський [2] пропонує: «Для налагодження багатоаспектної обліково-інформаційної бази прийняття обґрунтованих управлінських рішень стратегічного характеру доцільно провести синтез базових принципів стратегічного розвитку підприємства із принципами побудови та функціонування облікової системи сільськогосподарських підприємств та з концепціями цінності, стратегічного позиціонування і моніторингу стратегічних факторів впливу».

Моделі організації обліку формуються за двома напрямками: модель, яка відображає наявні бізнес-процеси на підприємстві, та модель, яка відображає необхідні зміни бізнес-процесів «як повинно бути».

Визначивши причини необхідності побудови системи обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління на підприємствах, необхідно виявити та проаналізувати ті проблемні аспекти функціонування діючої моделі обліку, на яких наголошують сучасні вчені. Виявлення недоліків обліково-аналітичного забезпечення системи стратегічного управління порівняно з вимогами стратегічного менеджменту є передумовою для вдосконалення стратегічно орієнтованого обліково-аналітичного забезпечення, яке буде відповідати потребам управлінської практики (рис. 1).

По-перше, на нашу думку, модель обліково-інформаційного супроводу стратегічного управління має не тільки своєчасно вирішувати проблеми, що виникають, а й передбачати кризові явища.

По-друге, модель має давати змогу розширити функції та межі управління, а також урахувати нетрадиційні об'єкти обліку.

По-третє, надавати необхідну інформацію в оптимальній формі з високим ступенем сприйняття як обліковими, так і необліковими працівниками.

По-четверте, модель обліково-аналітичного забезпечення має бути інструментом забезпечення інформаційного супроводу процесу прийняття стратегічних рішень.

Окрім того, необхідно враховувати умови, в яких діє сучасне вітчизняне підприємство:

- умови інституційного середовища, що впливає на формування зв'язків підприємства з оточуючим середовищем;
- встановлення межі підприємства як економічної системи досить складний процес, тому саме обліково-аналітичне забезпечення фіксує зв'язки підприємства з оточенням;
- основу облікової системи вже буде становити не фіксація фактів, а інформаційна модель випереджаючого відображення об'єктів обліку та його оточення.

Метою функціонування системи обліково-аналітичного забезпечення є формування та передача оперативної, релевантної та якісної обліково-аналітичної інформації для забезпечення обґрунтованості та ефективності прийняття стратегічних управлінських рішень у системі стратегічного менеджменту підприємства. Об'єктом системи обліково-аналітичного забезпечення є підприємство та його макро- і мезосередовище, а предметом – його господарські процеси, спрямовані на стратегічний розвиток. Система обліково-аналітичного забезпечення виконує інформаційну, облікову, аналітичну та контрольну функції та відповідні їм завдання, спрямовані на забезпечення



Рис. 1. Складники моделі системи обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління підприємством

досягнення мети: представлення інформаційної підтримки для формування стратегічних управлінських рішень; здійснення аналізу та оцінка ефективності конкурентних, інноваційних, інвестиційних та інших процесів підприємства загалом та в різних аналітичних аспектах; планування і контроль ефективності діяльності підприємства в довгостроковій перспективі; обґрунтування пріоритетних напрямів його стратегічного розвитку.

Складниками системи є підсистеми: обліку, аналізу, аудиту та внутрішнього контролю, аудиту та внутрішнього контролю; економічного аналізу. Кожна з підсистем містить відповідні складники:

- за видами обліку – підсистеми бухгалтерського, управлінського, податкового, статистичного, оперативного, стратегічного та фінансового обліку;
- за напрямками економічного аналізу – підсистеми фінансового, техніко-економічного, управлінського, інвестиційного, інноваційного, маркетингового, логістичного, зовнішньоекономічної діяльності та стратегічного аналізу тощо;
- за видами контролю – підсистеми внутрішнього контролю, зовнішнього контролю, внутрішнього аудиту;

Кожний із запропонованих елементів містить відповідні блоки: «методика»; «організаційна структура та управлінські процедури»; «технології». Ці елементи поєднуються шляхом інформаційного забезпечення, що робить можливим створення та рух інформаційних потоків між ними за допомогою сукупності засобів пошуку, збору, отримання, обробки, накопичення, передачі та збереження інформації.

Специфіка управління стратегічними процесами підприємства має виявлятися у всіх складниках системи обліково-аналітичного забезпечення управління стратегічним розвитком підприємства:

- у підсистемі обліку та аудиту – шляхом створення та обробки обліково-звітної інформації, яка має достовірно відображати господарські процеси за різними аналітичними аспектами;
- у підсистемі аналізу – через формування аналітичного інструментарію оцінки стану, тенденцій розвитку та ефективності довгострокових процесів, а також якісних стратегічних та вартісних характеристик підприємства, наприклад інвестиційної привабливості інноваційного потенціалу, іміджу тощо.



Рис. 1. Концепція системи обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління підприємствами

Вирішення завдань побудови обліково-аналітичного забезпечення управління стратегічним розвитком підприємства вимагає вирішення методичних проблем як у методології сучасного обліку щодо об'єктивного відображення результатів глобальних процесів розвитку, які ускладнюють аналіз та управління цими процесами як на рівні підприємств, так і на мезо- та макрорівні, а також у методології та підходах до аналізу, де сьогодні не є остаточно сформованим аналітичний інструментарій оцінки напрямів стратегічного розвитку підприємств [5].

Таким чином, система обліково-аналітичного забезпечення управління стратегічним розвитком підприємства становить єдність систем обліку, аудиту та аналізу, які створюють інформаційні потоки в процесі формування і передачі оперативної, якісної, достовірної та релевантної обліково-аналітичної інформації для забезпечення обґрунтованості та ефективності прийняття стратегічних управлінських рішень у системі стратегічного менеджменту підприємства.

Висновки. Отже, обліково-аналітична модель призначена для здійснення інформаційної підтримки прийняття коротко- та довгострокових управлінських рішень у системі стратегічного управління для забезпечення конкурентоспроможності підприємства. За допомогою інструментів стратегічного управлінського обліку проводяться відбір, аналіз та постійний моніторинг показників макро-, мікро- та мезосередовища для вчасного виявлення, моніторингу та прогнозування змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі, які можуть потребувати зміни наявного стратегічного плану розвитку підприємства та зміни конкурентних переваг підприємства.

Створення концептуальної моделі обліково-аналітичного забезпечення як одного з ключових компонентів забезпечення стратегічного розвитку підприємства має стати запорукою ефективного управління підприємства у довгостроковій перспективі.

Література:

1. Бруханський Р.Ф. Облік і аналіз у системі стратегічного менеджменту аграрного підприємництва: монографія. Тернопіль: ТНЕУ, 2014. 384 с.
2. Бруханський Р.Ф. Актуалізація стратегічних векторів обліково-аналітичного забезпечення системи управління аграрних підприємств України. Український журнал прикладної економіки. 2016. Т. 1. № 1. С. 11–21.
3. Пилипенко А.А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства. Наукове видання. Харків: ХНЕУ, 2007. – 276 с.
4. Рета М.В., Токар Н.Б. Система обліково-аналітичного забезпечення: науково-методичний підхід до формування. Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». 2016. № 27 (1199). С. 97–102.
5. Алибеков Ш.И., Ибрагимова А.Х. Стратегический учет в системе управления нефтегазодобывающим предприятием. Бухгалтерский учет. 2012. № 7. С. 124–125.
6. Богатая И.Н., Иващенко Л.О. Стратегический учет как перспективное направление развития бухгалтерского учета. Учет и статистика. 2008. № 2 (12). С. 13–19.
7. Суворова С.П. Формирование стратегического управленческого учета на промышленных предприятиях: теория и методология: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика». Орел, 2007. 53 с.
8. Корягин М.В. Бухгалтерський облік у системі управління вартістю підприємства: теоретико-методологічні концепції: монографія. Львів: ЛКА, 2012. 389 с.
9. Тарасова Т.О. Обліково-аналітичне забезпечення управління сталим розвитком підприємств торгівлі: дис. ... д-ра экон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)». Харків, 2017. 43 с.
10. Будько О.В. Моделювання системи обліково-аналітичного забезпечення суб'єктів господарювання в умовах сталого розвитку. Проблеми економіки. 2015. № 1. С. 285–291.
11. Ліба Н. Обліково-аналітичне забезпечення інноваційної діяльності. Економічний аналіз. 2012. Вип. 11. Ч. 4. С. 248–251.

Титенко Л.В. Направления формирования концептуальной модели учетно-аналитического обеспечения системы стратегического управления

Аннотация. В статье определен подход к формированию учетно-аналитического обеспечения в условиях процессного управления. Доказано, что учетно-аналитическое обеспечение имеет полифункциональный характер. Определены основные функции, реализуемые в информационном пространстве предприятия и направленные на формирование и развитие информационных ресурсов как инструмента ведения бизнеса. Предложена функциональная модель учетно-аналитического обеспечения по двум иерархическим уровням: системно-целевым функциям, функционально-технологическим функциям.

Ключевые слова: учетно-аналитическое обеспечение, стратегический управленческий учет, стратегическое управление, информационное обеспечение, информационная система, модель.

Tytenko L.V. Directions of the formation of a conceptual model of accounting and analytical supply of the strategic management system

Summary. The article defines an approach to the formation of accounting and analytical support in the conditions of process management; It is proved that the accounting and analytical support has polyfunctional character; the basic functions that are implemented in the information space of the company and aimed at the formation and development of information resources as a tool for doing business are determined; the functional model of accounting and analytical support for two hierarchical levels is proposed: system-target functions, functional and technological functions

Keywords: accounting and analytical support, strategic management accounting, strategic management, information support, information system, model.

*Дзюбановська Н.В.,
к.е.н., старший викладач кафедри економіко-математичних методів,
Тернопільський національний економічний університет*

*Єрмоленко В.О.,
к.ф.-м.н., доцент,
доцент кафедри економіко-математичних методів,
Тернопільський національний економічний університет*

ПРОГНОЗУВАННЯ ОСНОВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ДИНАМІКИ ОБСЯГІВ ЕКСПОРТНИХ ПОТОКІВ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Анотація. У статті побудовано ARIMA-модель динаміки з інтервенціями для прогнозування обсягу експорту товарів країн Європейського Союзу. Для моделювання використано теорію часових рядів, програмний продукт STATISTICA 10 та статистичні дані обсягів експорту товарів у млн. євро країн ЄС. Проведено аналіз динаміки обсягів експорту товарів країн ЄС протягом досліджуваного періоду. Використовуючи отриману ARIMA-модель, ми розрахували прогнозні значення для обсягів експорту товарів країн ЄС на майбутні періоди. Підтвердження адекватності побудованої моделі здійснено на основі крос-перевірки та аналізу залишків моделі.

Ключові слова: експорт, міжнародна торгівля, математична модель, прогнозування, часові ряди.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку світової економіки одним із ключових завдань управлінців є попередня оцінка, а в подальшому якісний прогноз перебігу певного соціально-економічного процесу. Одним із таких процесів є міжнародна торгівля, роль якої в економічному розвитку стає все вагомішою. Отже, постає актуальність завчасного планування обсягів експортно-імпортних потоків, що дасть змогу раціонально розподілити ресурси країн у сфері зовнішньої торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розробки моделей прогнозування економічних процесів присвячено чимало робіт вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як, зокрема, І.В. Антохонова [1], А.М. Єріна [2], Б.Є. Грабовецький [3], К.Д. Льюїс [4], Т.Г. Морозова, О.В. Пікулькин, В.Ф. Тихонов [5]. Також багато вчених приділили свою увагу дослідженню економічних явищ за допомогою теорії часових рядів та побудови ARIMA-моделей. Серед них слід назвати таких, як Л.А. Осипов, А.М. Кричевський [6], О.Д. Юдін, В.П. Носко, Р.М. Ентов, П.А. Кадочников, С.С. Пономаренко [7].

Мета статті полягає в побудові прогнозної моделі обсягів експортних потоків для підвищення ступеня поінформованості особи, яка приймає рішення стосовно важливих тенденцій у сфері зовнішньої торгівлі країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. З огляду на характер перебігу міжнародної торгівлі до дослідження цього процесу часто застосовують теорію часових рядів [8]. На основі аналізу часового ряду можна побудувати математичну модель і здійснити прогноз на майбутні періоди. Моделі прогнозування часових рядів застосовують на практиці у багатьох сферах економіки.

Для моделювання застосуємо модуль Time series analysis/ Forecasting пакета STATISTICA 10 та статистичні дані Eurostat [9] обсягів експорту товарів у млн. євро країн Європейського Союзу за кожен місяць з січня 2002 року по вересень 2017 року. Отже, у нас утворився ряд зі 189 спостережними даними.

Спочатку розглянемо на графіку початковий часовий ряд (рис. 1).

З рис. 1 чітко видно, що існує сезонна залежність обсягу експорту товарів країн ЄС. Для кращої візуалізації побудуємо гістограму ряду (рис. 2).

На основі гістограми робимо висновок, що ряд не є нормально розподіленим, тому надалі важливим завданням буде встановлення залежності для цього ряду.

Для цього розіб'ємо вихідний ряд на дві складові, а саме детерміновану функцію і випадкову складову. Випадкова складова повинна бути представлена у вигляді ряду Гаусса з незалежними приростами.

Для визначення характеру невідомої складової побудуємо автокореляційну функцію вихідних даних для перших 180 значень (рис. 3).

Розглянувши характеристики автокореляційної функції показника обсягів експорту товарів країн ЄС (рис. 3), маємо підстави стверджувати, що для моделювання динаміки цього показника можуть бути використані авторегресійні моделі.

Перетворимо вихідний досліджуваний ряд у ряд такого вигляду:

$$Dx(t) = x(t) - x(t-1). \quad (1)$$

Перетворений ряд відображено на рис. 4, а автокореляційна функція цього ряду – на рис. 5.

Із функції автокореляції (рис. 5) видно, що на перших лагах не спостерігається значуща кореляція, проте для значення лагів, які кратні сезонності, вона значуща лише для першого періоду. Аналогічно з функції часткової кореляції (рис. 6) впливає зменшення кореляційної залежності з плином часу. На основі значень АКФ і ЧАКФ визначаємо параметри для побудови прогнозної моделі динаміки обсягів експорту товарів країн ЄС. Для цього використаємо метод аналізу часових рядів з розривами, що реалізований у пакеті STATISTICA 10 (Interrupted Time Series Analysis ARIMA). На основі моделювання нами отримані прогнозні значення для обсягів експорту на період з січня по грудень 2017 року (рис. 7).

Окрім того, результати моделювання динаміки обсягів експорту товарів країн ЄС на 2017 рік можна представити графічно (рис. 8).

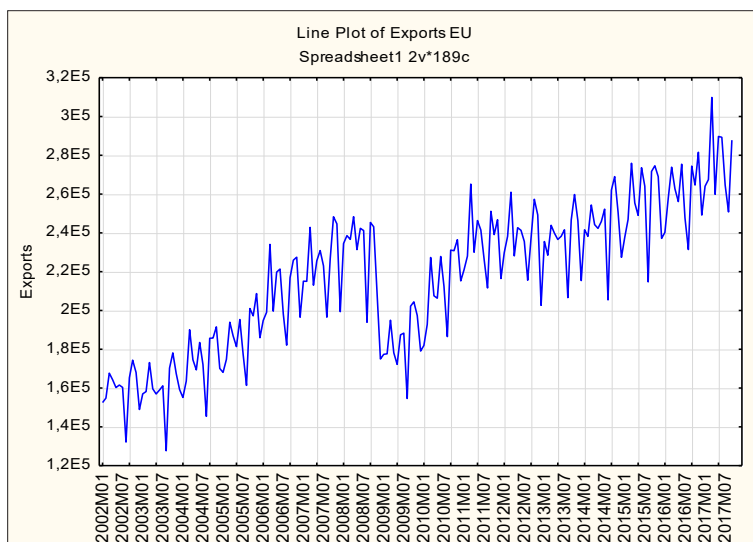


Рис. 1. Лінійний графік експорту товарів країн ЄС протягом січня 2002 року – вересня 2017 року

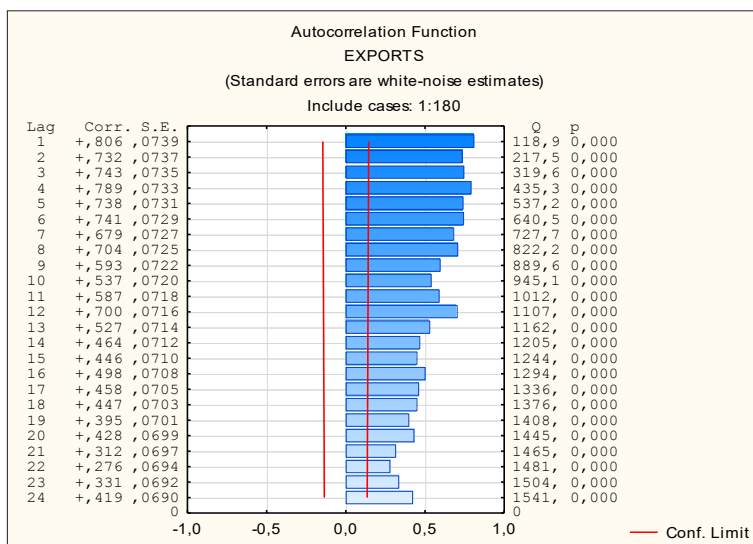


Рис. 2. Гістограма обсягів експорту товарів країн ЄС протягом січня 2002 року – вересня 2017 року

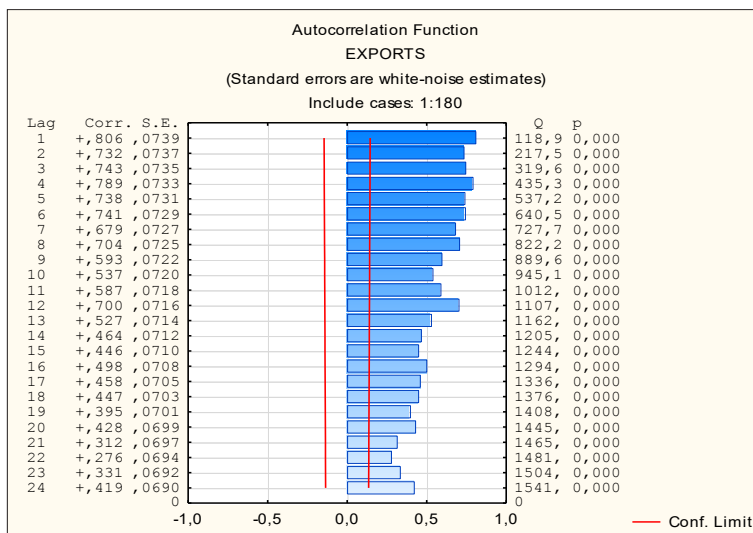


Рис. 3. Функція автокореляції обсягів експорту товарів країн ЄС протягом січня 2002 року – вересня 2017 року

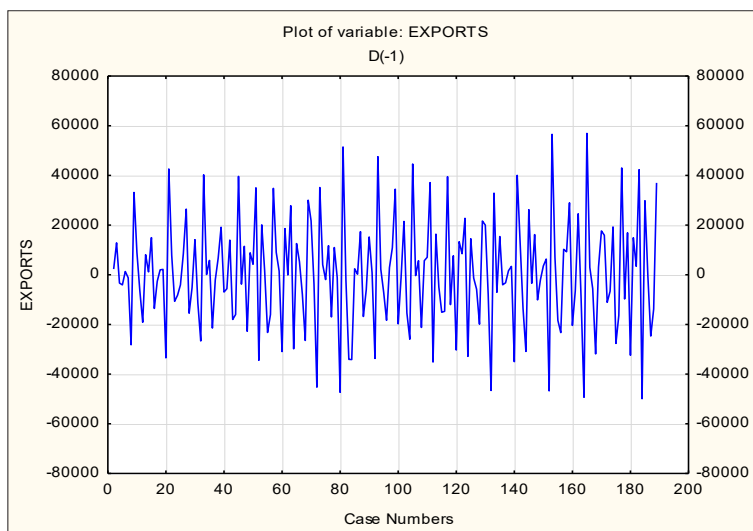


Рис. 4. Динаміка обсягів експорту товарів країн ЄС протягом січня 2002 року – вересня 2017 року (млн. євро) (трансформований ряд)

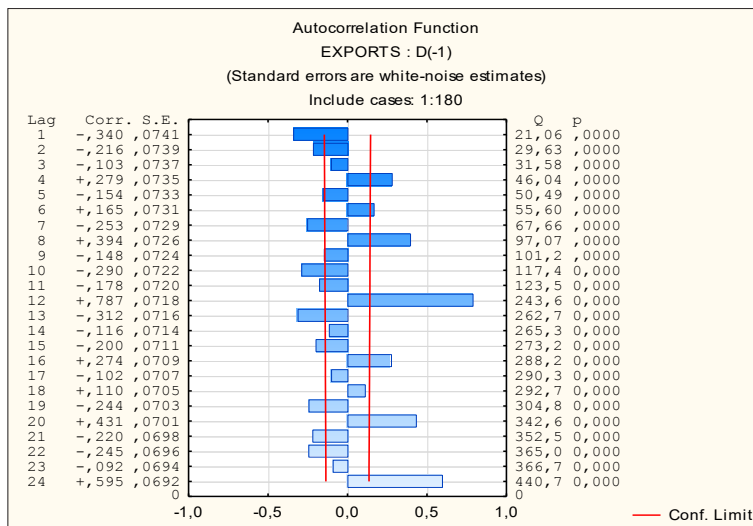


Рис. 5. Функція автокореляції обсягів експорту товарів країн ЄС протягом січня 2002 року – вересня 2017 року (трансформований ряд за (1))

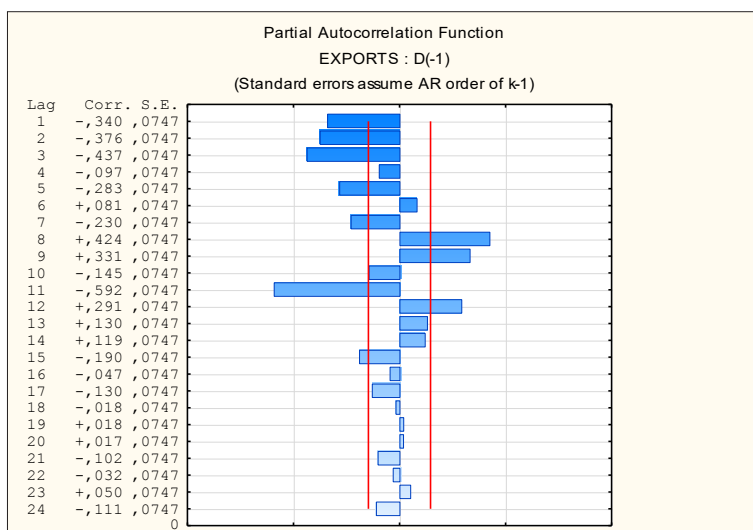


Рис. 6. Функція часткової автокореляції обсягів експорту товарів країн ЄС протягом січня 2002 року – вересня 2017 року (трансформований ряд із різницею 12)

Forecasts; Model:(0,1,0)(1,0,0) Seasonal lag: 12 (Seasonal Decomposition) Input: EXPORTS Start of origin: 1 End of origin: 180				
CaseNo.	Forecast	Lower 90,0000%	Upper 90,0000%	Std.Err.
181	251775,8	230818,2	272733,5	12675,04
182	266637,1	236998,5	296275,7	17925,21
183	280026,1	243726,4	316325,8	21953,81
184	270686,7	228771,4	312602,0	25350,08
185	265122,3	218259,5	311985,0	28342,25
186	281314,2	229978,6	332649,8	31047,38
187	258066,7	202617,9	313515,4	33535,00
188	244320,5	185043,3	303597,7	35850,42
189	280494,8	217621,8	343367,7	38025,12
190	272294,8	206020,8	338568,7	40081,99
191	286511,1	217002,4	356019,8	42038,35
192	259256,7	186657,2	331856,2	43907,62

Рис. 7. Результати моделювання динаміки обсягів експорту товарів країн ЄС на 2017 рік

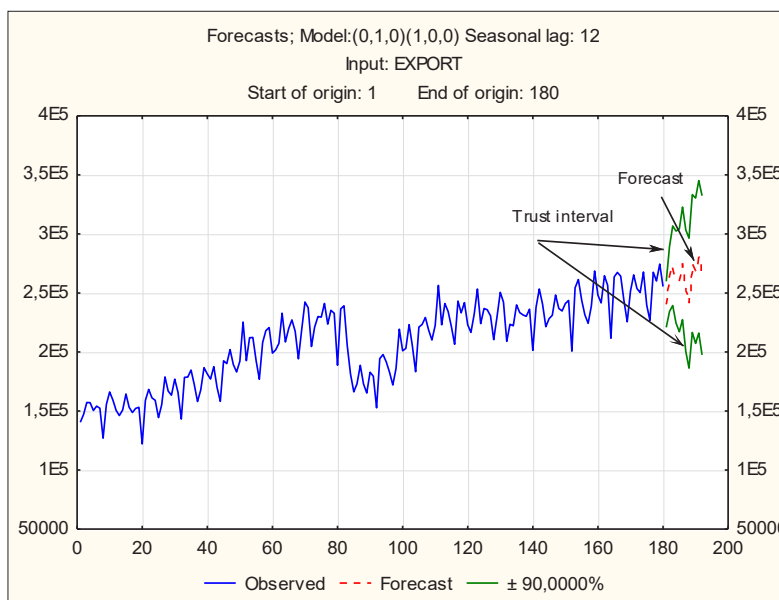


Рис. 8. Графік моделювання динаміки обсягів експорту товарів країн ЄС на 2017 рік

Оскільки для побудови моделі ми використали не всі статистичні дані, а лише за період з січня 2002 року по грудень 2016 року, то маємо змогу порівняти отримані прогнозні дані за результатами моделювання і фактичні дані за період з січня по вересень 2017 року.

Як бачимо з результатів аналізу, середня похибка різниці між одержаними прогнозними значеннями і фактичними в середньому складає 4,6%, що вказує на високу якість побудованої моделі.

Окрім того, адекватність моделі підтверджена аналізом залишків моделі (рис. 9, 10), розподіл яких добре апроксимується нормальним розподілом.

На основі побудованої моделі можна отримати прогнозні значення на період з жовтня 2017 року по вересень 2018 року, тобто на рік наперед, з урахуванням того, що ми маємо спостережні дані по вересень 2017 року (рис. 11).

Висновки. Отже, застосувавши до міжнародної торгівлі теорію часових рядів, доходимо висновку, що на основі статистичного аналізу можна побудувати математичну модель, яка

Таблиця 1

Порівняння отриманих прогнозних значень обсягів експорту товарів країн ЄС на 2017 рік з фактичними

	Exports	Prognosis	Error
2017M01	264 064,7	251 775,8	0,046537362
2017M02	267 468,2	266 637,1	0,00310731167
2017M03	309 808,8	280 026,1	0,0961325684
2017M04	259 891,4	270 686,7	0,0415376271
2017M05	289 697,7	265 122,3	0,0848313118
2017M06	289 295,5	281 314,2	0,027588783
2017M07	264 632,7	258 066,7	0,0248119059
2017M08	250 799,8	244 320,5	0,0258345124
2017M09	287 812,6	280 494,8	0,0254257329
2017M10		272 294,8	
2017M11		286 511,1	
2017M12		259 256,7	

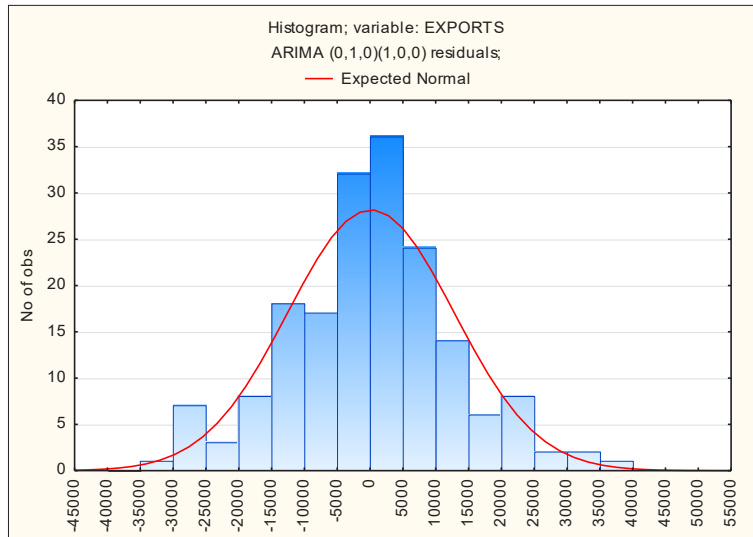


Рис. 9. Гістограма залишків моделі

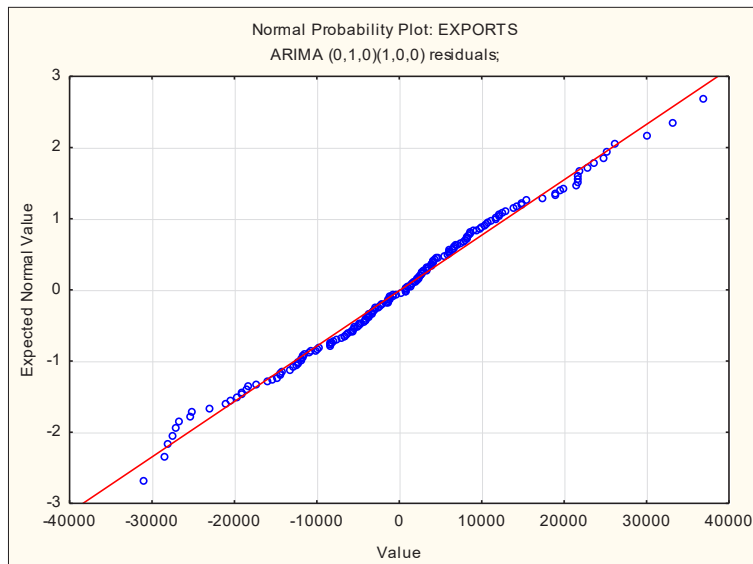


Рис. 10. Апроксимація розподілу залишків моделі

Forecasts; Model:(0,1,0)(1,0,0) Seasonal lag: 12 (Spread)				
Input: EXPORTS				
Start of origin: 1 End of origin: 189				
CaseNo.	Forecast	Lower 90,0000%	Upper 90,0000%	Std.Err.
2017MO10	279580,9	257657,4	301504,4	13262,51
2017MO11	293852,2	262847,7	324856,7	18756,03
2017MO12	266492,5	228519,8	304465,1	22971,35
2018MO1	279068,0	235221,0	322915,1	26525,03
2018MO2	281941,3	232918,9	330963,8	29655,88
2018MO3	317685,9	263984,5	371387,3	32486,39
2018MO 4	275544,9	217540,7	333549,0	35089,31
2018MO 5	300707,8	238698,8	362716,9	37512,05
2018MO 6	300368,3	234597,8	366138,8	39787,54
2018MO 7	279547,6	210219,4	348875,8	41939,75
2018MO 8	267869,6	195157,6	340581,7	43986,78
2018MO 9	299116,4	223171,1	375061,6	45942,70

Рис. 11. Результати моделювання динаміки обсягів експорту товарів країн ЄС на період з жовтня 2017 року по вересень 2018 року

зможє пояснити поведінку ряду, а також здійснити прогноз на майбутні періоди.

При цьому дослідження міжнародної торгівлі включає в себе реалізацію наступних етапів для кожного з показників, а саме аналіз динаміки показника на кожному з часових інтервалів досліджуваного періоду; побудову моделі, що адекватно відображає динаміку показника у часі; прогнозування на основі отриманої моделі.

Таким чином, отриману засобами пакета STATISTICA 10 ARIMA-модель динаміки з інтервенціями (перерваного часового ряду) можна використовувати як інструмент прогнозування основних тенденцій динаміки обсягів експортних потоків країн.

Аналогічні прогнозні моделі можна побудувати і для розрахунку інших показників міжнародної торгівлі на майбутні періоди.

Література:

1. Антохонова И.В. Методы прогнозирования социально-экономических процессов : [учебное пособие] / И.В. Антохонова. – Улан-Удэ : изд-во ВСГТУ, 2004. – 212 с.
2. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування : [навч. посібник] / А.М. Єріна. – К. : КНЕУ, 2001. – 170 с.
3. Грабовецький Б.Є. Економічне прогнозування і планування : [навч. посібник] / Б.Є. Грабовецький. – К. : Центр навч. літ-ри, 2003. – 236 с.
4. Льюис К.Д. Методы прогнозирования экономических показателей / К.Д. Льюис. – М. : Финансы и статистика, 1986. – 133 с.
5. Прогнозирование и планирование в условиях рынка : [учеб. пособие для ВУЗов] / [Т.Г. Морозова, А.В. Пикулькин, В.Ф. Тихонов и др.]. – М. : Юнити-Дана, 1999. – 322 с.
6. Осипов Л.А. Оценка и применение моделей временных рядов с долгой памятью в экономических задачах / Л.А. Осипов, А.М. Кричевский // Информационно-управляющие системы. – 2007. – № 5 (30). – С. 45–51.
7. Проблемы прогнозирования некоторых макроэкономических показателей / [Р.М. Энтов, В.П. Носко, А.Д. Юдин и др.] // Научные труды ИЭПП. – 2002. – № 46Р. – С. 330.
8. Дзюбановська Н.В. Щодо питання вимірювання міжнародної торгівлі країн: основні методи і прийоми / Н.В. Дзюбановська // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2016. – Вип. 22. – С. 204–206.
9. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ec.europa.eu>.

Дзюбановская Н.В., Еременко В.А. Прогнозирование основных тенденций динамики объемов экспортных потоков стран Европейского Союза

Аннотация. В статье построена ARIMA-модель динамики с интервенциями для прогнозирования объема экспорта товаров стран Европейского Союза. Для моделирования использованы теория временных рядов, программный продукт STATISTICA 10 и статистические данные объемов экспорта товаров в млн. евро стран ЕС. Проведен анализ динамики объемов экспорта товаров стран ЕС в течение исследуемого периода. Используя полученную ARIMA-модель, мы рассчитали прогнозные значения для объемов экспорта товаров стран ЕС на будущие периоды. Подтверждение адекватности построенной модели осуществлено на основе кросс-проверки и анализа остатков модели.

Ключевые слова: экспорт, международная торговля, математическая модель, прогнозирование, временные ряды.

Dziubanovs'ka N.V., Yer'omenko V.O. Forecasting the main trends of the dynamics of the export flows of the countries of the European Union

Summary. In the article ARIMA-Interim Time Intervention Dynamics Model for forecasting the export volumes of goods of the countries of the European Union was constructed. The model was made by means of the theory of time series, the software package STATISTICA 10 and statistical data of export volumes of goods in millions of Euros of EU countries. The analysis of dynamics of the export volumes of goods of EU countries during the investigated period was realized. On the basis of received ARIMA-model, predicted values for export volumes of goods of EU countries for future periods were calculated. The adequacy of the constructed model was confirmed on the basis of cross-check and analysis of the model residues.

Keywords: export, forecasting, international trade, mathematical model, time series.

Мандра В.В.,
к.е.н., докторант,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

КОНЦЕПЦІЯ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ МОРСЬКОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО ПОРТУ

Анотація. Статтю присвячено систематизації методологічних підходів до економіко-математичного моделювання діяльності морського торговельного порту та інших суб'єктів транспортно-вантажної системи. Здійснено декомпозицію ключових підсистем управління фінансово-господарською діяльністю морського торговельного порту. Запропоновано авторський концептуальний підхід до моделювання процесів управління морським торговельним портом. Визначено ключові моделі підготовки і прийняття стратегічних та операційних рішень щодо управління метасистемою фінансово-господарської діяльності та операційними бізнес-процесами морського торговельного порту.

Ключові слова: економіко-математичне моделювання, морський торговельний порт, фінансово-господарська діяльність, бізнес-процеси, метасистема управління, транспортно-вантажна система.

Постановка проблеми. Морські торговельні порти є стратегічно важливими складниками, чинниками та базою розвитку транспортної системи національної економіки. Сучасні макроекономічні умови характеризуються коливаннями, часто з короткими або тривалими негативними трендами в діловій активності вітчизняних суб'єктів господарювання, експортно-імпорتنих відносинах, інвестиційній діяльності й інших сферах. Водночас серед морських портів на міжнародному рівні посилюється конкуренція, а взаємодія з клієнтами та логістичними підприємствами набуває інтеграційного характеру.

Кількість морських портів у світі сягнула понад 2,2 тис. од. [2]. Найбільш активних міжнародних морських портів налічується лише 835 [11]. Останніми роками у світі домінують китайські порти. Так, зі 172 портів Китаю 10 увійшло до першої двадцятки світового рейтингу найбільш завантажених портів за обсягом вантажообігу в 2015 р., і дев'ять – за обсягом перевалки контейнерів. При цьому порт Шанхай посідає перше місце за обома критеріями рейтингу [13]. Для досягнення конкурентних переваг порти-лідери зосереджені на вдосконаленні управлінських процесів разом із впровадженням технологічних нововведень.

За таких умов, що склалися нині, українським морським торговельним портам потрібно прискорити перехід до сучасних світових стандартів і долучитися до процесів інтеграції з вантажовідправниками, перевізниками, операторами складської логістики, вантажоодержувачами. Проте на тлі дефіциту вигідних джерел фінансування такий перехід є дуже складним завданням, тому для вирішення проблем низької ефективності діяльності морського торговельного порту, зменшення ринкових утрат і накопичення економічного потенціалу для реалізації програм модернізації порту і його системи управління слід

застосовувати сучасний апарат моделювання, методи аналізу даних і прийняття рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підкреслюючи соціальну-економічну значущість і пильну увагу як науковців, так і практиків до управління морським торговельним портом, автори [8] зазначають їх прагнення до розроблення єдиної концептуальної моделі, за допомогою якої можна чітко визначати управлінські проблеми.

Широковідома концепція управління ланцюгами постачань (Supply Chain Management, SCM) указує на морський торговельний порт як на одну з основних ланок, що забезпечують пересування товарно-матеріальних цінностей [6]. Але категорії у цій концепції не можуть бути прямо застосовані для коригування адміністративних та управлінських функцій порту. Насамперед це зумовлено конфліктами між зацікавленими сторонами, які мають безпосереднє відношення до процесів надання логістичних послуг [8]. Конфліктність можливо подолати за рахунок більш тісних ділових відносин, побудови дієвих механізмів співробітництва, кооперації та інтегрованої взаємодії зацікавлених сторін за багатьма напрямками основної діяльності, фінансування, поліпшення якості послуг і розвитку логістичної системи.

З одного боку, морський торговельний порт і вантажні термінали при ньому відіграють важливу роль у забезпеченні інтегрованості кожного ланцюга постачань, що, своєю чергою, сприяє поліпшенню операційних і фінансових результатів діяльності окремих його ланок: виробничих, торговельних і логістичних компаній. З іншого ж боку, інтеграція морських торговельних портів у ланцюги постачань має позитивний вплив на результативність і ефективність роботи цих портів [12]. Сильна орієнтація керівної компанії, що забезпечує діяльність морського порту на інтегрованому ланцюгу постачань, дає змогу вирівняти внутрішні логістичні функції між собою і з зовнішніми функціями, що виникають згідно з діловими зв'язками з організаціями, розташованими «вгору» і «вниз» по ланцюгу постачань.

Водночас треба зазначити, що деякі автори [10] не встановили позитивного зв'язку між інтеграцією ланцюга постачань і поліпшенням результатів діяльності морського торговельного порту. Проте, як свідчить практика останніх десятиріч, глобальні логістичні оператори знаходяться в постійному пошуку та впровадженні стратегій вертикальної інтеграції для забезпечення комплексного й інтегрованого логістичного сервісу [9].

Отже, простежується така вертикаль: «система управління (макрорівня) – ланцюги постачань – мережа логістичних центрів – морські торговельні порти». Без визначення концептуальних засад їх взаємного функціонування та оптимізації операційних процесів усередині учасників транспортно-логістичних відносин неможливе ефективне функціонування як виробничої, так і транспортної сфер країни.

Морський торговельний порт є важливим гравцем у створенні інноваційного державно-приватного партнерства разом із комерційним сектором [4]. Теоретичні аспекти такої реформи портів сфокусовані на заміні структурної моделі централізованого управління, спрямованого на максимізацію ефективності на підставі спрощення зовнішнього середовища, на модель інтегрованої взаємодії з орієнтацією на результативність і задоволеність споживачів на підставі адаптації до складних логістичних каналів і невизначеності ринків [7].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Застосування сучасних моделей управління фінансово-господарською діяльністю морського торговельного порту потребує удосконалення, зокрема, систематизації підходів, що реалізують на стратегічному й операційному рівнях підготовки і прийняття рішень. Таким чином, подальший розвиток теоретичних засад щодо управління фінансово-господарською діяльністю морського торговельного порту ґрунтується на загальній теорії систем, теоріях організацій, операційному менеджменті, управлінні бізнес-процесами, логістиці й управлінні ланцюгами постачань і міждисциплінарних напрямках пошуку способів підвищення надійності, ефективності та конкурентоспроможності підприємств, а також на застосуванні економіко-математичного апарату моделювання складних систем, що і потребує розроблення комплексної концепції моделювання відповідних процесів управління.

Мета статті полягає у розробленні концепції моделювання процесів управління фінансово-господарської діяльності морського торговельного порту на стратегічному й оперативному рівнях, що ґрунтується на принципах системного підходу до управління складними соціально-економічними системами, зокрема на моделях управління ланцюгами постачань, стратегічного управління, операційного менеджменту тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження. До групи обов'язкових функцій управління морським торговельним портом, що підлягають формалізації, належать такі:

- аналіз і планування основної діяльності на стратегічному і оперативному рівнях, особливо її фінансово-економічного складника;
- оперативне планування і контроль над перевалкою вантажів;
- облік, планування і контроль матеріальних потоків;
- контроль якості логістичних послуг;
- облік руху фінансових коштів;
- аналіз і планування допоміжних процесів і функцій;
- прогнозування потреб у логістичних процесах, передусім у перевалці вантажів;
- координація підрозділів морського порту, операторів, у тому числі стивідорів, і логістичних провайдерів, які взаємодіють із ним (працюють на його території, використовують його матеріально-технічну базу, мають інформаційні зв'язки);
- моніторинг ділового оточення та законодавчої бази;
- підготовка і мотивація персоналу;
- підтримка реалізації державних програм соціально-економічного розвитку держави та регіонів.

Управлінська й операційна діяльність морського торговельного порту повинна розглядатися його адміністрацією як рушійна сила щодо узгодження і синхронізації процесів у ланцюгах постачань. Порт є як джерелом, так і засобом запобігання й усунення порушень у ланцюгах постачань. Узагальнено можна стверджувати, що морський торговельний порт має істотний вплив на стійкість кожного окремого ланцюга постачань до порушень [1].

З огляду на те, що морський торговельний порт виконує низку логістичних послуг, серед яких виокремлюють навігаційні, перевалочні, складські, розподільчі, інформаційні, консультативні, комерційні й інші види послуг, він постає не тільки логістичним центром (вузлом логістичної інфраструктури), а й центром міжнародної торгівлі.

Завдяки різнобічній участі морського порту в економічних відносинах на засадах інтеграції розширюється коло можливостей для формування його потенціалу і підвищення конкурентоспроможності на регіональному або світовому рівні. Це дає змогу зробити висновок про те, що головними орієнтирами розвитку виступають «досконалість» логістичних процесів і «близкість» до торговельних відносин. При цьому як організаційна форма щодо інтегрованої взаємодії різних компаній у сферах логістики і торгівлі є зовнішній і внутрішній ланцюги постачань. Моделювання й оцінка ефективності діяльності морського торговельного порту здійснюється за двома сценаріями: за і без вертикальної інтеграції морського торговельного порту в зовнішні ланцюги постачань, насамперед у ті, що містять пріоритетні вантажні потоки.

Серед перспективних напрямів інтеграції морського торговельного порту в зовнішні ланцюги постачань виокремлюються [5]:

- участь у повсякденній незалежній мережі (Ubiquitous Independent Logistics Grid) – електронній технологічній платформі з підтримки взаємодії розгалуженої мережі партнерських організацій (перевізників, комплексних логістичних провайдерів, виробників, вантажовідправників). Завдяки ній здійснюється контактування між незалежними учасниками різних спільнот, що задіяні в ланцюгах постачань;
- фокусування на перевізниках із погляду підвищення пропускної здатності морського торговельного порту та розуміння їх ролі як важливого учасника процесів постачання й операційної діяльності вантажоотримувачів. Планування перевезень має охоплювати більш тривалий проміжок часу та бути спрямованим на безперебійне й низьковитратне виконання зазначених процесів на підприємствах, куди надходять вантажі;
- використання систем управління розгалуженими базами даних і хмарних сервісів для швидкої обробки та обміну даних у великих обсягах між учасниками ланцюгів постачань, а також спільної реалізації методів планування операцій і моделей логістичних процесів уздовж зовнішніх ланцюгів постачань;
- використання логістичних Інтернет-платформ для поповнення портфелю замовлень.

Більше того, морському торговельному порту слід приймати участь у міжнародних проектах, спрямованих передусім на:

- організацію транспортних коридорів;
- організацію інтермодальних і мультимодальних транспортних ліній;
- інтенсифікацію контейнерних перевезень.

Підкреслимо, що ключовим важелем у стратегічному управлінні морським торговельним портом є економічний потенціал, здатний через використання активів, здійснення логістичних процесів, обміну інформацією і знаннями створювати цінність для клієнтів логістичних послуг, кінцевих споживачів, перевізників, складських операторів та інших зацікавлених сторін. Поруч із категорією «цінність» розглядаються такі категорії, як «конкурентоспроможність» і «конкурентні переваги порту».

На рис. 1 наведено схему концепції моделювання процесів управління фінансово-господарською діяльністю морського торговельного порту.



Рис. 1. Схема концепції моделювання процесів управління фінансово-господарською діяльністю морського торговельного порту

Як видно з даних рис. 1, у пропонуваній концепції головним принципом є створення та підтримка «наскрізних» і безперервних (англ. end-to-end) логістичних процесів у зовнішньому ланцюзі постачань, що проходять крізь морський торговельний порт. Концепція ґрунтується також на принципі інформаційної прозорості, що забезпечує точний, своєчасний і вичерпний розгляд подій, ситуацій і станів не тільки морського торговельного порту, а ще й якомога більшої кількості ланцюгів постачань.

Моделювання операцій морського торговельного порту відіграє важливу роль в оперативному плануванні роботи його структурних елементів: причалу, стіни причалу, терміналу, зони, ділянки, під'їзного шляху, рейду, цеху тощо. Кожний елемент являє собою «сервер», згідно з теорією черг [3]. У такий спосіб визначається пропускна здатність елементу, його завантаженість, довжина черги «заявок», що очікують обробки на цьому «сервері», середній час обробки

заявки, витрати на роботу «сервера» протягом різних проміжків часу.

Відповідно до технології виконання «заявок», такі «сервери» розташовуються послідовно або паралельно один до одного. Тоді комплекс операцій розподілений по технологічній мережі. Необхідно синхронізувати ці операції з позицій надійності й ефективності виконання «заявок» та скласти зведений місячний графік, який указує на терміни прибуття суден до причалів і їх відправлення протягом календарного періоду.

Зазначимо, що до інструментів безперервного управління, що мають бути в розпорядженні адміністрації морського торговельного порту, належить модуль оперативного планування з блоком складання зведеного місячного графіка.

Графік, з одного боку, націлений на мінімум простоїв «серверів» і можливих затримок у виконанні «заявок», а з іншого – на відповідність бажаних для судновласника дат підходу та відходу судна з порту. Варто додати, що розроблення графіків має набути властивості безперервності, тобто здійснюватися у режимі реального часу на підставі постійного вистежування подій, контролю можливих відхилень та фінансово-господарської діяльності морського торговельного порту в цілому.

Маючи зведений місячний графік, адміністрація морського торговельного порту здійснює змінно-добове планування обробки транспортних засобів, перевалки вантажів, внутрішнього переміщення вантажів, їх складування і відвантаження. Графи й оптимізаційні моделі розроблюються для мінімізації витрат і часу на певні комплекси робіт, зокрема:

- переміщення вантажів на території морського торговельного порту;
- обробка транспортних засобів;
- перевалка вантажів через морський торговельний порт;
- обслуговування флоту;
- технічне обслуговування гідротехнічних споруд;
- підтримка прохідних глибин.

Отже, в оперативному плануванні роботи морського торговельного порту застосовуються методи синхронізації розгалужених за технологіями виконання «заявок», наприклад розвантаження судна, розміщення вантажів на складі, заповнення контейнерів, перевалка вантажів із залізничного транспорту на судно, а також методи багатокритеріального складання розкладів і оптимізації внутрішніх вантажопотоків.

Для виконання операцій застосовуються ресурси, до яких належать необоротні активи (причали, підхідні канали, площадки, перевантажувальне обладнання тощо), оборотні активи та персонал. Суттєвий внесок у забезпечення надійності обробки вантажопотоку й обслуговування суден, а також результативності операційної діяльності робить саме парк перевантажувального обладнання: мобільні та портові крани, автотранспортувачі, ковшеві навантажувачі, тягачі, річстакери й технічні засоби. Успішність і якість виконання операцій залежать від кількості, техніко-технологічних властивостей і стану цих ресурсів у наявності.

Отже, питання управління ресурсами (облік, планування і контроль матеріально-технічного забезпечення) для забезпечення високого рівня результативності операційної діяльності утворюють відповідний модуль у концепції моделювання процесів управління морським торговельним портом.

Перевізник має приймати рішення з оптимізації маршруту в режимі реального часу. За допомогою мобільних пристроїв забезпечується зв'язок між додатком маршрутизації та водіями або транспортними засобами, щоб відслідковувати операції,

рух і місцезнаходження. У разі виявлення відхилень або отримання нових запитів на перевезення або виконання додаткових завдань коригування плану і маршруту з подальшим надсиланням указівок відбувається в стислий термін.

Звідси випливає, що концепція моделювання процесів управління морським торговельним портом передбачає модуль оптимізації транзитних маршрутів у режимі реального часу, до складу якого входять блоки: математичних моделей з оптимізації цих маршрутів; контролю маршрутів (виявлення відхилень, отримання нових запитів, коригування і надсилання вказівок по мобільному зв'язку).

Додавання замовлень у план роботи (портфель замовлень, календарний графік) є важливою конкурентною перевагою. Воно має спиратися на прогнози:

- активності світової торгівлі, дистрибуції продукції, роздрібних продажів;
- попиту на продукцію за різними маркетинговими зрізами (призначення, споживачі, географія, розміри тощо);
- потреб у транспортуванні за типами перевезень, географією, видами продукції та вантажів, а також класами споживачів;
- потреб у зберіганні товарно-матеріальних цінностей за різними видами продукції та ознаками вантажопотоків, а також класами споживачів.

Тому концепція моделювання процесів управління морським торговельним портом містить модуль (блок) прогнозування як товарних, так і логістичних ринків, у тому числі й світових.

Клієнти морського торговельного порту мають різні вимоги до інтенсивності виконання їх замовлень. При цьому самі замовлення теж відрізняються шириною послуг, вимогами щодо їх надання, навантаженням на ділянки, обсягом потрібних операцій тощо. Швидкість і надійність виконання замовлень залежить від підготовки персоналу, що визначає необхідність постійного підвищення його кваліфікації та відповідних витрат на розвиток.

Якщо адміністрація морського торговельного порту має у своєму розпорядженні висококваліфікованих багатопрофільних робітників, тоді підвищується можливість до поглинання сплесків у попиті на логістичні і транспортні (перевалочні) послуги, а також скорочення витрат на оплату праці за рахунок меншого залучення робітників, насамперед тимчасових. Продуктивність таких робітників може бути меншою за продуктивність кваліфікованих спеціалістів вузького профілю на певній стадії (ділянці) виконання замовлень, проте вони здатні збільшити загальну пропускну здатність системи операцій. При цьому моделі та методи планування та диспетчеризації операцій, що реалізуються за допомогою інформаційної системи, разом із технічними пристроями частково зменшують невизначеність роботи персоналу – робітники отримують інструкції з подальших дій на дисплей або через динамік пристрою [5].

Отже, у концепції моделювання процесів управління фінансово-господарською діяльністю морського торговельного порту виокремлюється модуль управління персоналом, що містить у собі блок підготовки персоналу, а також блок інтерпретації впливу кількісних та якісних характеристик персоналу на продуктивність робітників і пропускну здатність системи операцій.

Висновки. Таким чином, у роботі визначено складники системи управління фінансово-господарською діяльністю морського торговельного порту, що представлена підсистемами

стратегічного управління та операційного менеджменту. Інноваційним підходом до моделювання процесів стратегічного управління морським торговельним портом є імітаційна модель метасистеми управління фінансово-господарською діяльністю, що заснована на принципах збалансованої системи показників, методах ризик-менеджменту, управління розвитком персоналу. Операційний менеджмент морського торговельного порту визначається інноваційними інструментами безперервного управління бізнес-процесами, зокрема моделями управління ресурсами, ланцюгами постачань, персоналом та фінансовою логістики.

Ключовим напрямом подальшого розвитку представленої концепції моделювання процесів управління фінансово-господарської діяльності морського торговельного порту є розроблення комплексу прикладних моделей, а саме моделей метасистеми управління фінансово-господарською діяльністю, управління взаємодією суб'єктів виробничо-збутової і транспортно-вантажної систем, фінансової логістики та безперервного управління операційною діяльністю морського торговельного порту.

Література:

1. Кравченко В.М. Масштабованість систем операцій і стійкість ланцюга постачань як шлях до вирішення проблем у діяльності підприємств. Економіка і організація управління. 2016. № 4 (24). С. 209–220.
2. Максаковский В.П. Географическая картина мира. Книга 1. Общая характеристика мира. URL: <https://scicenter.online/mirovaya-geografiya-scicenter/129-morskie-portyi-39265.html>.
3. Bichou K. et al. Risk management in port operations, logistics and supply chain security. CRC Press, 2013. 416 p.
4. American Association of Port Authorities. The state of freight, port surface transportation infrastructure survey, version 1.2. Retrieved March 27, 2016. URL: http://aapa.files.cms-plus.com/StateofFreight_Report_final.pdf.
5. Arnold C. Five Fulfillment Tactics to Maximize Efficiency and Customer Satisfaction. Supply & Demand Chain Executive. 2016 URL: <http://www.sdexec.com/article/12155498/five-fulfillment-tactics-to-maximize-efficiency-and-customer-satisfaction>.
6. Bichou, K. and Gray, R. A Logistics & Supply Chain Management approach to port performance measurement. Maritime Economics & Logistics. 2004. № 31(1). P. 47–67.
7. Caldeirinha V., Felício J.A., Figueiredo da Cunha S. Government policies and Portuguese port governance in the period from 2005 to 2015. Research in Transportation Business & Management. 2017. № 2. P. 11–20.
8. Ciasullo Maria V., Palumbo Rocco, Tortora Debora. Managerial issues in the seaport supply chain. An exploratory literature review. ESPERIENZE D'IMPRESA. 2014. № 2(24): 9-32. DOI: 10.3280/EI2014-002002.
9. De Souza Junior, G.A., Beresford, A.K.C. and Pettit, S. Liner shipping companies and terminal operators: internationalisation or globalisation? Maritime Economics and Logistics. 2003. № 5(4). P. 393–412.
10. Tongzon, J., Chang, Y.-T. and Lee, S.-Y. How supply chain oriented is the port sector? International Journal of Production Economics. 2009. № 122. P. 21–34.
11. Virginia Economic Development Partnership. URL: <http://exportvirginia.org/wp-content/uploads/2014/04/Seaports-of-the-World.pdf>.
12. Woo S.H., Pettit S.J. and Beresford A.K.C. An assessment of the integration of seaports into supply chains using a structural equation model. Supply Chain Management: An International Journal. 2013. № 18(3). P. 235–252.
13. World Port Source, World Port by Country. URL: <http://www.worldportsource.com/countries.php>.

Мандра В.В. Концепция моделирования процессов управления финансово-хозяйственной деятельностью морского торгового порта

Аннотация. Статья посвящена систематизации методологических подходов к экономико-математическому моделированию деятельности морского торгового порта и других субъектов транспортно-грузовой системы. Осуществлена декомпозиция ключевых подсистем управления финансово-хозяйственной деятельностью морского торгового порта. Предложен авторский концептуальный подход к моделированию процессов управления морским торговым портом. Определены ключевые модели подготовки и принятия стратегических и операционных решений по управлению метасистемой финансово-хозяйственной деятельности и операционными бизнес-процессами морского торгового порта.

Ключевые слова: экономико-математическое моделирование, морской торговый порт, финансово-хозяйственная деятельность, бизнес-процессы, метасистема управления, транспортно-грузовая система.

Mandra V.V. The concept of the managing processes modeling of the sea commercial port financial and economic activities

Summary. The article is devoted to the systematization of methodological approaches to the economic and mathematical modeling of the sea commercial port activities and other subjects of the transport and cargo system. Decomposition of key subsystems of management of the sea commercial port financial and economic activities is carried out. The author's conceptual approach to the modeling of the sea commercial port management is proposed. The key models for the preparation and adoption of strategic and operational decisions on the management of the metasystem of financial and economic activities and operational business processes of the sea commercial port are determined.

Keywords: economic and mathematical modeling, sea commercial port, financial and economic activity, business processes, metasystem of management, transport and cargo system.

Сікетіна Н.Г.,

асистент кафедри економічного аналізу та обліку,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті розглянуто фактори, що впливають на економічну ефективність машинобудівного підприємства. Для спрощення розрахунків запропоновано методичний підхід до моделювання економічної ефективності машинобудівного підприємства за допомогою програмного забезпечення.

Ключові слова: підприємство, економічна ефективність, система, системний підхід, моделювання, модель, фактор.

Постановка проблеми. Вирішення завдання оптимізації взаємодії зовнішньої й внутрішньої структур підприємства має системний характер, адже від балансу взаємодії машинобудівного підприємства із зовнішнім середовищем залежить досягнення економічної ефективності його функціонування.

Мінливість зовнішнього середовища машинобудівних підприємств викликає необхідність використання принципів системного підходу у дослідженні процесів забезпечення економічної безпеки підприємств у сучасних економічних умовах, який є конкретизацією діалектичного методу і його застосування до вивчення об'єктів різного рівня складності [1, с. 8].

Для спрощення оцінки та аналізу впливу факторів на зміну економічної ефективності машинобудівного підприємства можуть застосовуватися моделі, реалізовані за допомогою різноманітних комп'ютерних програм.

Прогнозування показника економічної ефективності машинобудівного підприємства є також достатньо трудомістким процесом і потребує допомоги комп'ютерної техніки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвитку питання моделювання складних систем присвятили свої роботи такі вчені, як: А.І. Уємов, Д. Медоуз, І.А. Тогунов, Ю.В. Попова, О.Г. Старіш [1–6].

Викликає інтерес публікації в економічній літературі щодо трактування економічної ефективності підприємства з позицій діяльнісного підходу. Так, А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін. [7, с. 399] визначають діяльнісний підхід, який дає змогу розмежувати поняття «ефект», «результат», «результативність», «ефективність» і «продуктивність». Він полягає у вдосконаленні концептуальних засад щодо виокремлення структурних елементів діяльності. У літературі, як правило, описуються лише чотири складники діяльності: сам процес діяльності, мета, засоби й результат діяльності. Однак на практиці виникає потреба в доповненні наведеного переліку структурних елементів діяльності таким складником, як продукт. Відомо, що діяльність – це притаманний тільки людині спосіб відносин зі світом, який являє собою її активну взаємодію з навколишнім середовищем, завдяки чому досягається свідома поставлена мета.

Звичайно, досягнення мети вимагає відповідних ресурсів, які поєднуються у процесі діяльності для того, щоб створити певний продукт діяльності – товар чи послугу.

Слід відзначити, що дослідження економічної ефективності машинобудівного підприємства як об'єктивної дійсності суб'єкта в певних умовах базується на активній взаємодії останнього й умов його функціонування. Тобто в основу сучасного уявлення про категорію економічної ефективності машинобудівного підприємства закладено також діяльнісний підхід. Отже, можна розглядати систему забезпечення економічної ефективності діяльності машинобудівного підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У роботах закордонних та вітчизняних учених теоретичні та практичні аспекти системного підходу до управління висвітлені достатньо широко, однак питання щодо організації ефективної системи забезпечення економічної ефективності машинобудівного підприємства потребують більш глибокого вивчення.

Мета статті полягає в аналізі величини факторів економічної ефективності машинобудівного підприємства з погляду системного підходу для подальшого моделювання системи її забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методика послідовного ускладнення моделі забезпечення економічної ефективності машинобудівного підприємства у мінливому конкурентному середовищі дає змогу більш детально проаналізувати певні аспекти його роботи. Реалізація запропонованої математичної моделі функціонування машинобудівного підприємства здійснена засобами системи структурного моделювання *iThink v9.0.2 by isee systems*.

Категорія «система» означає цілісну сукупність взаємозв'язаних частин. Загалом будь-яку сукупність взаємодіючих предметів можна ідентифікувати як системне утворення, тобто систему [3, с. 9]. Система сама визначає свою поведінку в довгостроковій перспективі. Зовнішні впливи можуть вивільняти й активізувати поведінку системи, але той самий зовнішній вплив, прикладений до іншої системи, найімовірніше, призведе до зовсім інших результатів.

Сучасні теорії систем, нерозривно пов'язані із застосуванням комп'ютерів і моделей, своєю складністю маскують той факт, що насправді основи поведінки систем тією чи іншою мірою інтуїтивно розуміє кожен.

Системний підхід як наріжний принцип загальної теорії систем передбачає комплексне вивчення будь-якого об'єкта дослідження як цілісної системи, тобто її складу, структури взаємозв'язків, функцій, організації, місця в системі вищого рангу, внутрішньої ієрархії, стійкості, відкритості тощо.

Системний аналіз є одним із методів комплексного дослідження в об'єктах таких властивостей і відношень, що важко

піддаються спостереженню та складні для безпосереднього пояснення. Мета системного аналізу досягається через уявлення цих складних об'єктів як цілеспрямованих систем (системний підхід) та дослідження їх властивостей і взаємовідношень між метою і засобами її досягнення. Системний аналіз вирішує завдання правильної (адекватної) постановки задачі, вибору доцільних методів дослідження. Системний аналіз ефективно застосовується в теоретичних і прикладних дослідженнях під час вибору варіантів розвитку.

Оскільки в складних системах зворотний зв'язок має запізнення до того моменту, коли проблема стає явною, її вже набагато складніше вирішити. Різноманітні системи з великою кількістю зв'язків і резервних циклів демонструють більшу стабільність і меншу схильність до зовнішніх впливів, аніж однорідні системи з малою різноманітністю [1, с. 4].

Система складається із запасів і потоків. Запаси – це елементи системи, які можна виміряти будь-яким чином. Запаси змінюються в результаті роботи потоків. Потоки, по суті, являють собою швидкість зміни запасів. Існує два види потоків: вхідний і вихідний. Входить в рівень (і виходить з нього) може різна кількість потоків, на самій схемі рівнів може бути кілька (чим їх більше, тим більш складна система розглядається) [5].

Моделювання економічної ефективності машинобудівного підприємства як базису системи на основі сучасних засобів штучного інтелекту (методів нечіткої логіки і нейронних мереж) вимагає від дослідника визначення умовно формалізованих критеріїв, якими буде характеризуватися ефективність усієї системи за умов ринкових відносин.

Результативність функціонування окремих елементів системи забезпечення економічної ефективності машинобудівного підприємства можна оцінити за конкретними характеристиками коефіцієнтів виробничої та комерційної діяльності й конкурентоспроможності продукції й урахування ризику впливу мінливого конкурентного середовища на комплексний коефіцієнт економічної ефективності діяльності машинобудівного підприємства (див. формулу) [8, с. 95].

Ситуаційне моделювання є ефективним інструментом управління, прогнозування й планування, засобом експертного аналізу ситуації машинобудівного підприємства. Представляється можливим досить точно й однозначно описати модульований об'єкт, якщо відомі його структурні елементи і взаємозв'язки між ними. Процес структурного моделювання полягає у відповідному розташуванні структурних елементів, установлення логіки напрямку потоків і взаємозв'язків мережі.

Розглянемо побудову наближеного до реальності варіанта моделі системи забезпечення економічної ефективності маши-

нобудівного підприємства в умовах мінливого конкурентного середовища.

Машинобудівне підприємство є складною системою, і, відповідно, економічну ефективність його діяльності також необхідно розглядати з позицій системного підходу й як складну систему. На першому етапі розроблення імітаційної моделі забезпечення економічної ефективності діяльності машинобудівного підприємства визначаються складники (табл. 1).

Моделювання системи забезпечення економічної ефективності машинобудівного підприємства здійснювалося поетапно:

1) побудова елементарної моделі оцінки факторів економічної ефективності машинобудівного підприємства;

а) побудова елементарної моделі оцінки виробничого фактору економічної ефективності машинобудівного підприємства;

б) побудова елементарної моделі оцінки комерційного фактору економічної ефективності машинобудівного підприємства;

в) побудова елементарної моделі оцінки фактору конкурентоспроможності продукції машинобудівного підприємства;

г) побудова елементарної моделі оцінки ризику впливу мінливого конкурентного середовища;

2) отримання результатів моделювання в імітаційній моделі «розрахунок комплексного коефіцієнта економічної ефективності машинобудівного підприємства»;

3) побудова моделі забезпечення економічної ефективності машинобудівного підприємства;

4) отримання результатів моделювання в імітаційній моделі за варіантами сценаріїв «сценарій № 1 – неефективний – сценарій № 2 – низькоефективний – сценарій № 3 – ефективний – сценарій № 4 – високоефективний».

На другому етапі проводиться побудова концептуальної моделі. У досліджуваному випадку завданням моделювання є послідовне розроблення системи забезпечення економічної ефективності машинобудівного підприємства відносно таких напрямів (ресурсів забезпечення): виробничого, комерційного, конкурентоспроможності продукції підприємства та врахування фактору ризику впливу мінливого конкурентного середовища. Методика, яка розглядає взаємозв'язок указаних показників із показником економічної ефективності та формули для їхнього розрахунку, розглядаються у роботах [8–10].

На третьому етапі проведено формалізацію об'єкту моделювання у змішаному вигляді як послідовність формул та алгоритмічних записів.

Формулу для розрахунку коефіцієнтів виробничого, комерційного фактору та конкурентоспроможності продукції машинобудівного підприємства наведено в роботі [8, с. 134].

Таблиця 1

Складники першого етапу розроблення імітаційної моделі забезпечення економічної ефективності діяльності машинобудівного підприємства

Складова	Опис
об'єкт імітації	Величина економічної ефективності діяльності машинобудівного підприємства (EE)
границі дослідження функціонування об'єкта	$0,1 < EE < 1,3$
список можливих обмежень	$EE \neq 0$
цілі моделювання	Забезпечення досягнення планової економічної ефективності
загальні критерії ефективності моделі, за якими будуть порівнюватися варіанти організації складної системи	Сценарій № 1 – неефективний Сценарій № 2 – низько ефективний Сценарій № 3 – ефективний Сценарій № 4 – високоефективний

На четвертому етапі виконано програмування та налагодження моделі системи забезпечення економічної ефективності машинобудівного підприємства в програмному забезпеченні *iThink*.

Для вирішення завдань із розроблення й апробації критеріїв і способів оптимального поєднання методів підвищення економічної ефективності діяльності машинобудівного підприємства (за видами його діяльності, зокрема виробничою, комерційною, логістичною) відповідно до деяких критеріїв ефективності в даному окремому дослідженні використаний фрагмент моделі системи забезпечення економічної ефективності діяльності машинобудівного підприємства.

Економічна ефективність як елемент імітаційної моделі виступає структурним елементом «піч». Базова економічна ефективність, своєю чергою, будучи в імітаційній моделі конвектором, має функцію «накопичувача». Коефіцієнти виробничої та комерційної діяльності й конкурентоспроможності продукції й урахування ризику впливу мінливого конкурентного середовища в агрегаті забезпечення економічної ефективності діяльності машинобудівного підприємства характеризує операційну діяльність машинобудівного підприємства. Вихідні дані для розрахунку складників коефіцієнту економічної ефективності діяльності, своєю чергою, характеризуються вартісними параметрами і в імітаційній моделі мають функцію накопичувача.

З використанням комп'ютерних технологій на основі вищезазначеного пакета прикладних програм імітаційного моделювання, орієнтованого на моделювання динамічних процесів, який ідеально підходить для вирішення поставленого завдання, створена багаторівнева модель функціонування машинобудівного підприємства, що працює за принципом реалізації сценаріїв ефективності від неефективного до високоефективного.

На верхньому рівні (цей рівень моделі *iThink* несе лише смислове, але не функціональне навантаження) модель функціонування машинобудівного підприємства, що працює за принципом реалізації «сценарій № 1 – неефективний – сценарій № 2 – низько ефективний – сценарій № 3 – ефектний – сценарій № 4 – високоефективний», являє собою набір взаємозалежних блоків (рис. 1).



Рис. 1. Фрагмент моделі системи забезпечення економічної ефективності машинобудівного підприємства

Слід відзначити, що кінцевою метою є визначення оптимального варіанту підвищення поточної економічної ефективності машинобудівного підприємства за допомогою коефіцієнту економічної ефективності, формула для розрахунку якої наведена в [11, с. 94].

Будь-яке завдання оптимізації припускає наявність критерію якості, що залежить від певного набору параметрів. Як вхідні змінні критерію ефективності (керуючого параметру) пропонується за результатами попередньо проведеного кластерного аналізу використовувати кластери, на які розбивається досліджувана сукупність підприємств.

Рішення представлених завдань ситуаційного моделювання з використанням моделі системи прогнозування сценаріїв забезпечення економічної ефективності машинобудівного підприємства дало змогу технічно здійснити побудову й випробування більш складних імітаційних моделей, що умовно описують реальну діяльність конкретних підприємств.

Висновки. Використання побудованої концептуальної моделі системи забезпечення економічної ефективності машинобудівного підприємства, її адаптація до системи, яка функціонує в мінливих умовах ринкового середовища, дає змогу логічно співвіднести поняття, що характеризують діяльність машинобудівного підприємства, з елементами його управління й прогнозування. Модель забезпечення економічної ефективності машинобудівного підприємства сформовано шляхом послідовного ускладнення: спочатку сформовано фрагменти моделі системи, які знаходяться на нижніх рівнях (оцінка факторів економічної ефективності машинобудівного підприємства), які потім з'єднуються «конвекторами» і потоками з фрагментом моделі розрахунку коефіцієнта економічної ефективності, а потім модель виведено на рівень, представлений на рис. 1.

Застосування принципів системного підходу і методів економіко-математичного моделювання, які не повною мірою використовуються для дослідження категорії економічної ефективності, дасть змогу досліджувати вплив превентивних заходів щодо забезпечення її певного рівня на ефективність машинобудівного підприємства як у статичі, так і в динаміці.

Література:

1. Уемов А.И. Системный подход и общая теория систем. М., 1978. 272 с.
2. Старіш О.Г. Системология: підручник. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 232 с.
3. Дудник І.М. Вступ до загальної теорії систем. URL: http://www.dut.edu.ua/uploads/l_1142_42884991.pdf.
4. Медоуз Д. Азбука системного мислення. URL: <https://iptm-ntu.ru/dl/books/%D0%A1%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BC%D0%BD%D0%B0%D1%8F%20%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0/Azbukasistemnogo-myshleniya.pdf>.
5. Тогунов І.А. Маркетинг: філософія моделювання. URL: <http://www.marketing.spb.ru/read/sci/m3/5.htm?printversion>.
6. Попова Ю.В. История развития системной методологии. URL: <http://www.sworld.com.ua/simpoz4/5.pdf>.
7. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник / А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. К.: КНЕУ, 2009. 711 с.
8. Сикетина Н.Г. Обеспечение эффективности производственно-коммерческой деятельности предприятия в рыночных условиях. Современная экономика. 2014. С. 128–137.
9. Сикетина Н.Г. Імітаційне моделювання економічної ефективності діяльності підприємства. Дослідження та оптимізація економічних процесів: кол. монографія / ред. О.В. Манойленко. – Харків: НТУ «ХПІ», 2014. Розд. 2. С. 131–141.

10. Моделювання економічної ефективності діяльності підприємства / Е.П. Чекаліна, Н. Г. Сікетіна, О. М. Марусенко. Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум-2014»: мат. 10-ї Міжнар. наук.-практ. конф. (2–4 грудня 2014 р.). – Харків: НТУ «ХПІ», 2014. С. 116–119.
11. Сікетіна Н.Г. Статистичний аналіз ризиків машинобудівного підприємства. Економіка: реалії часу. 2016. № 6(28). С. 88–99. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2016/n6.html>.

Сікетіна Н.Г. Моделирование системы обеспечения экономической эффективности машиностроительного предприятия

Аннотация. В статье рассмотрены факторы, влияющие на экономическую эффективность машиностроительного предприятия. Для упрощения расчетов предложен подход к моделированию экономической

эффективности машиностроительного предприятия с помощью программного обеспечения.

Ключевые слова: предприятие, эффективность, системный подход, моделирование, имитационная модель, фактор.

Siketina N.H. Model of ensuring systems of the economic efficiency of machine building enterprise

Summary. Factors affecting the economic efficiency of a machine-building enterprise are considered. Methodical approach of modeling the economic efficiency of a machine building enterprise with the help of software to simplify the calculations was proposed.

Keywords: enterprise, efficiency, system approach, modeling, simulation model, factor.

Кузнєцова Г.О.,

к.е.н., докторант,

ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права»

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8048-6631>

ВИКОРИСТАННЯ ВІДНОВЛЮВАНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ В АГРАРНО-ПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ РЕГІОНІВ

Аноація. У статті досліджено теоретико-методичні аспекти використання відновлюваних джерел енергії в аграрно-промисловому комплексі регіонів. Доведено, що електропостачання в сільській місцевості вирішує цілий ряд завдань і перш за все підвищує ефективність агропромислового виробництва, покращує умови життя населення в сільській місцевості, а значить необхідно вдосконалювати системи електрообладнання теплоенергопостачання, раціонально використовувати паливно-енергетичні ресурси і шукати нові методи і технології отримання енергії на основі сучасних енергозберігаючих технологій. Наголошено, що істотним фактором використання відновлюваних джерел енергії є можливість збереження і поліпшення екологічної обстановки на мезорівні. Проаналізовані тенденції застосування в регіонах установок відновлюваної енергетики. Обґрунтовано, що в регіонах України з різних причин використання відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) є недостатнім. Здійснено розробку комплексу методів оцінки використання ВДЕ для енергопостачання споживачів в АПК. Досліджено систему комплексного електропостачання (СКЕ) сільськогосподарських споживачів з використанням відновлюваних джерел, у якій сонячна та вітрова енергії розглядаються як додаткові джерела з метою підвищення ефективності енергозабезпечення шляхом економії органічного палива.

Ключові слова: регіональний ринок енергоресурсів, регіональна енергетична політика, регіональна економіка, відновлювані джерела енергії, паливно-енергетичний комплекс, система комплексного електропостачання, агропромисловий комплекс.

Постановка проблеми: Враховуючи все зростаюче споживання теплової і електричної енергії в сільському господарстві, необхідно вдосконалювати системи електрообладнання теплоенергопостачання, раціонально використовувати паливно-енергетичні ресурси і шукати нові методи і технології отримання енергії на основі сучасних енергозберігаючих технологій. В регіонах України з різних причин використання відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) недостатнє. Представляється доцільною розробка методів оцінки використання ВДЕ для енергопостачання споживачів в агро-промисловому комплексі (АПК). Реальним шляхом підвищення ефективності енергопостачання АПК є розвиток ВДЕ на базі геліо-, вітро-біоенергоресурсів та інших, а також впровадження «розумних» енергетичних мереж із врахуванням концепції Smart Grid. При вирішенні завдань проблеми доцільно із загального енергетичного балансу виявити частку виробництва енергії місцевого джерела, що базується на ВДЕ і централізованих джерелах енергетичних систем. У найбільш вигідному становищі ефективного використання ВДЕ при порівнянні з іншими напрям-

ками виявляється АПК, в якому є постійний вихід сировини для виробництва енергії з біомаси, отриманої від переробки органічних відходів тваринництва, рослинництва, енергії сонячного випромінювання, енергії вітру, малих по стоку річок і т. д. Складовою частиною оптимальної побудови структур енергопостачання з ВДЕ є забезпечення мінімуму втрат енергії у всіх ланках технологічного процесу виробництва, передачі і перетворення енергії. Усе вищезазначене і зумовило актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливі аспекти розвитку відновлюваної енергетики стали предметом дослідження низки зарубіжних науковців. Зокрема, слід відзначити Н. Вагнера, Д. Гілена, М. Делуччі, М. Джейкобсона, Д. Ергіна, І. Коссе, С. Круковську, А. Маккрона, У. Мосленера, Дж. Радеке, Д. Сайгіна, Р. Титко, Е. Ушера, Г. Фелль та ін.

Вагомий внесок у розробку теоретико-методичних і науково-прикладних засад розвитку відновлюваної енергетики в Україні зробили вітчизняні дослідники І. Андрійчук, С. Боблях, В. Білодід, П. Васько, Г. Гелетука, М. Гнідий, Г. Денисенко, О. Дроздова, С. Дубовський, Т. Железна, В. Калініченко, В. Клюс, А. Конеченков, С. Кудря, М. Кулик, П. Кучерук, Ю. Морозов, Н. Мхітарян, О. Новосельцев, Е. Олійник, Г. Півняк, В. Рєзцов, Ф. Шкрабець та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Метою дослідження є розробка комплексу методів оцінки використання ВДЕ для енергопостачання споживачів в АПК на мезорівні.

Виклад основного матеріалу. Електропостачання в сільській місцевості вирішує цілий ряд завдань і перш за все підвищує ефективність агропромислового виробництва, покращує умови життя населення в сільській місцевості. Враховуючи все зростаюче споживання теплової і електричної енергії в сільському господарстві, необхідно вдосконалювати системи електрообладнання теплоенергопостачання, раціонально використовувати паливно-енергетичні ресурси і шукати нові методи і технології отримання енергії на основі сучасних енергозберігаючих технологій.

В агропромисловому комплексі (АПК) існує велика нерівномірність тепло- і енергоспоживання різними об'єктами. Постійне підвищення вартості нафти і газу, а також дефіцит паливно-енергійних ресурсів у регіонах України вимагають як економного використання традиційних джерел енергії, що працюють на органічному паливі (нафта, вугілля, газ, торф і т. д.), так і широкого залучення нетрадиційних (вторинних і відновлюваних) джерел теплової та електричної енергії [1; 2].

З числа нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії (НВДЕ) найбільш перспективними є сонячна і вітрова, для яких в регіонах України наявні певні умови, що дозволяють отримувати додаткові джерела енергії для сільськогосподарських споживачів. Істотним фактором використання віднов-

люваних джерел є також можливість збереження і поліпшення екологічної обстановки на мезорівні.

У світі накопичений великий досвід використання сонячної та вітрової енергії. Діє великий парк геліо- і вітроенергетичних установок (ГЕУ, ВЕУ) сумарною потужністю в сотні гігават [3].

В результаті термоядерних реакцій Сонце виділяє енергію. Середня щільність потоку енергії сонячного випромінювання на зовнішній межі земної атмосфери, так званої сонячної постійної, приблизно дорівнює 1,353 кВт/м² Сонячне випромінювання, що сприймається атмосферою, змінюється в залежності від пори року.

Можливість використання сонячної енергії на землі залежить від широти, пори року і сонячного випромінювання. Необхідно мати можливість акумулювати сонячну енергію для потреб сільського господарства з метою подальшого використання для опалення, вентиляції і гарячого водопостачання житлових і виробничих приміщень, сушіння зерна, насіння і кормів, теплової обробки сільськогосподарської продукції при різних технологічних процесах на сільськогосподарських підприємствах.

В період економії електроенергії в більшості країн світу зріс інтерес до ВЕУ для потреб сільського господарства. Вітрова енергія залежить від тиску між ділянками землі, нерівномірного обігріву земної поверхні сонцем, часу доби, сезону року, місяця розташування вітрової установки і т. д. Регіони України (особливо Південний регіон) володіють значним вітроенергетичним потенціалом.

У регіонах України активно ведуться роботи по створенню і використанню ВЕУ невеликої (до 40 кВт), середньої (до 250 кВт) та великої потужності (250 кВт і більше), призначених для різних цілей. Так, за допомогою ВЕУ можна відкачувати воду із свердловин меліоративних систем для зниження рівня ґрунтових вод, забезпечувати водопостачання пасовищ, що зменшує витрати палива і транспортні витрати [6]. Вітрову енергію в АПК можна використовувати для теплопостачання, гарячого водопостачання, підігріву води, підтримання необхідних параметрів в холодильних камерах для сільськогосподарської продукції і т. д.

В залежності від сезону року, технологічного процесу на підприємствах АПК, їх місця розташування, на одному об'єкті доцільно поєднувати роботу різних альтернативних джерел енергії, наприклад геліоустановки та ВЕУ для опалення та охолодження плодоовочевих теплиць і т. д.

На підставі дослідження літератури слід зазначити, що за рахунок енергії вітру і сонця можливо задовольнити до 10-15 % всієї потреби електроенергії в сільському господарстві регіону. Переваги таких джерел енергії – екологічна чистота і невеликі витрати праці та засобів на експлуатацію установок для їх використання [4; 7].

В регіонах України з різних причин використання відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) є недостатнім [1]. Представляється доцільною розробка методів оцінки використання ВДЕ для енергопостачання споживачів в АПК.

В цілому розглянемо систему комплексного електропостачання (СКЕ) сільськогосподарських споживачів з використанням відновлюваних джерел. У цій системі сонячна та вітрова енергії розглядаються як додаткові джерела з метою підвищення ефективності енергозабезпечення шляхом економії органічного палива [2].

Тоді в СКЕ відновлювані джерела замінюють певну частину необхідної енергії W_H при енергопостачанні споживачів. Частку необхідної енергії W_H , яка заміщується відновлюваним джерелом W_{BH} , можна представити коефіцієнтом K_n

$$K_n = \frac{W_{BH}}{W_H} \quad (1)$$

Для економного енергозабезпечення споживачів від СКЕ необхідно мінімізувати витрати на необхідну енергію для конкретного об'єкта

$$P_{\min} = \sum_{n=1}^m C_{Bn} W_n + C_T W_T, \quad (2)$$

де

m – кількість відновлюваних джерел, використовуваних для заміщення частини необхідної енергії для даного споживача;

C_{Bn}, W_n – відповідно вартість і використовувана енергія від n -го відновлюваного джерела;

C_T, W_T – відповідно вартість і споживана енергія від традиційного джерела.

З урахуванням викладеного вище, ціна в розглянутій СКЕ визначається співвідношенням

$$C_{\min} = \sum_{n=1}^m C_{Bn} W_n + C_T W_T \sum_{n=1}^m C_{Bn} K_n + C_T (1 - K_{\Sigma}), \quad (3)$$

де

K_{Σ} – сумарна частка заміщуваної енергії від розглянутих ВДЕ

Мінімальній ціні відповідає конкретна частина заміщуваної енергії за розрахунковий проміжок часу (місяць, сезон, рік) [3]. Частина заміщуваної енергії повинна враховувати як випадковий характер надходячої відновлюваної енергії, так і умови узгодження виробленої енергії від ГЕУ і ВЕУ з необхідною енергією для даного споживача електроенергії в АПК.

У загальному випадку частка заміщуваної енергії $K_{ГЕУ}$ представляє як:

$$K_{ГЕУ} = K_{об}^{ГЕУ} p(S) \text{ або } K_{ВЕУ} = K_{об}^{ВЕУ} p(V_{cp.m}), \quad (4)$$

де

$K_{об}^{ГЕУ}, K_{об}^{ВЕУ}$ – відповідно коефіцієнт, що враховує добову забезпеченість споживача енергією від ГЕУ або ВЕУ;

$p(S), p(V_{cp.m})$ – відповідно ймовірність появи тривалості сонячного сьйва і швидкості вітру, що забезпечує середньодобову потужність вітрового потоку.

Коефіцієнт енергетичної забезпеченості $K_{заб}$ показує частку необхідної добової енергії W_H для споживача, заміщуваної ГЕУ або ВЕУ:

$$K_{заб} = \frac{W_{кор}}{W_H} \leq 1, \quad (5)$$

де $W_{кор}$ – корисна добова енергія, що виробляється ГЕУ або ВЕУ.

Корисна енергія за добу, що виробляється ГЕУ або ВЕУ, визначається за спеціальною методикою розрахунку залежно від питомої площі ГЕУ або робочої площі вітроколеса ВЕУ.

Добовий коефіцієнт енергетичної забезпеченості визначається для кожного місяця розрахункового періоду.

Висновки і пропозиції: Таким чином, отримано вираз для оцінки частки заміщуваної енергії враховує умови енергозабезпечення споживачів в залежності від основного параметру енергоустановки, площі ГЕУ або ВЕУ, а також випадковий характер відновлюваної енергії, що надходить протягом розрахункового періоду.

Вираз (3) дозволяє створити інженерну методику розрахунку і вибору геліо- і вітроенергетичних установок з метою заміщення частини необхідної енергії від ГЕУ і ВЕУ для даних споживачів в сільській місцевості регіонів. Неважко пораху-

вати і загальну кількість сонячних і вітрових установок, що забезпечують певну кількість заміщеної електроенергії для конкретних регіонів або в цілому для країни.

Література:

1. Дудніков С. М. Деякі аспекти проектування комбінованих систем енергопостачання з поновлюваними джерелами з врахуванням концепції Smart Grid. Комунальне господарство міст. Серія: енергоефективна техніка та технології в житлово-комунальному господарстві: науково-технічний збірник ХНУМГ ім. О. М. Бекетова. Харків. ХНУМГ ім. О. М. Бекетова 2014. Вип. 118(1). С. 67-71.
2. Полищук А. А. Перспективы разработки и использования местных возобновляемых и нетрадиционных источников энергии в сельском хозяйстве Энергообеспечение и энергосбережение в сельском хозяйстве: труды 7-й Международ. науч.-техн. конф., 18–19 мая 2016 г. Москва. ГНУ ВИЭСХ. 2016. С. 9–13.
3. Полищук А. А. Анализ энергоэффективности нетрадиционных источников энергии в сельском хозяйстве Энергосбережение – важнейшее условие инновационного развития АПК: материалы Междунар. науч.-техн. конф., Минск, 23–24 октября 2016 г. Минск. БГАТУ. 2016. С. 111–114.
4. Ракутуньяна С. Х. Применение нетрадиционных возобновляемых источников энергии для энергообеспечения сельскохозяйственных потребителей в Демократической Республике Мадагаскар: дис. канд. техн. наук: 05.20.12 X., 2012. 161 с.
5. Трунова І. М. Вдосконалення методики розрахунку теплового балансу тваринницьких приміщень. Вісник ХДТУСГ. Проблеми енергозабезпечення та енергозбереження в АПК України. 2016. Вип. 142. С. 3-5.
6. Трунова І. М. Пропозиції щодо виконання енергетичного аудиту підприємств АПК. Вісник ХНТУСГ. Проблеми енергозабезпечення та енергозбереження в АПК України. 2013. Вип. 87. С. 27-29.
7. Шерьязов С. К. Исследование системы комплексного энергоснабжения с использованием возобновляемых источников Вести КрасГАУ. Красноярск. 2016. Вип. 5. С. 302–305.

Кузнецова Г.А. Использование возобновляемых источников энергии в аграрно-промышленном комплексе регионов

Аннотация. В статье исследованы теоретико-методические аспекты использования возобновляемых источников энергии в аграрно-промышленном комплексе регионов. Доказано, что электроснабжение в сельской местности решает целый ряд задач и прежде всего повышает эффективность агропромышленного производства, улучшает условия жизни населения в сельской местности, а значит необходимо совершенствовать системы электрооборудования теплоэнергоснабжения, рационально использовать топливно-энергетические ресурсы и искать новые методы и технологии получения энергии на основе современных энергосберегающих технологий. Отмечено, что существенным фактором использования возобновляемых источников энергии является возможность сохранения и улучшения экологической обстановки на мезоуровне. Проанализированы тенденции применения в регионах установок возобновляемой энергетики. Обосновано, что в регионах Украины по различным причинам использование возобновляемых источников энергии (ВИЭ) недостаточное. Осуществлена разработка комплекса методов оценки использования ВИЭ для энергоснабжения потребителей в АПК. Исследована система комплексного электроснабжения (СКЭ) сельскохозяйственных потребителей с использованием возобновляемых источников, в которой солнечная и ветровая энергия рассматриваются как дополнительные источники с

целью повышения эффективности энергообеспечения путем экономии органического топлива.

Ключевые слова: региональный рынок энергоресурсов, региональная энергетическая политика, региональная экономика, возобновляемые источники энергии, топливно-энергетический комплекс, система комплексного электроснабжения, агропромышленный комплекс.

Kuznyetsova G.O. The use of renewable energy sources in the agricultural and industrial complex of the regions

Summary. The article deals with theoretical and methodological aspects of the use of renewable energy sources in the agricultural and industrial complex of the regions. It is proved that power supply in rural areas solves a number of problems and, above all, increases the efficiency of agricultural production, improves the living conditions of the population in rural areas, and therefore it is necessary to improve the system of electrical equipment of heat and power supply, rationally use fuel and energy resources and look for new methods and technologies for obtaining energy on the basis of modern energy-saving technologies. It is noted that a significant factor in the use of renewable energy sources is the possibility of preserving and improving the environmental situation at the meso-level. Trends in the use of renewable energy installations in the regions are analyzed. It is proved that in the regions of Ukraine, for various reasons, the use of renewable energy sources (RES) is insufficient. The development of a set of methods for assessing the use of renewable energy for energy supply to consumers in agriculture. The system of integrated power supply (IPS) of agricultural consumers with the use of renewable sources, in which solar and wind energy are considered as additional sources in order to improve the efficiency of energy supply by saving organic fuel, is investigated. Taking into account the increasing consumption of heat and electric energy in agriculture, it is necessary to improve the systems of electrical equipment of heat and power supply, rationally use fuel and energy resources and look for new methods and technologies for energy production based on modern energy-saving technologies. In the regions of Ukraine, for various reasons, the use of renewable energy sources (RES) is insufficient. It seems expedient to develop methods for assessing the use of renewable energy for energy supply to consumers in agriculture. The real way to improve the efficiency of energy supply of agriculture is the development of renewable energy based on solar, wind and bio-energy resources and others, as well as the introduction of "smart" energy networks, taking into account the concept of Smart Grid. When solving problems, it is advisable to identify the share of local energy production from the total energy balance, which is based on RES and centralized sources of energy systems. In the most advantageous position of effective use of renewable energy in comparison with other areas is the agro-industrial complex, which has a constant output of raw materials for the production of energy from biomass obtained from the processing of organic waste of livestock, crop production, solar energy, wind energy, small river flow, etc., part of the optimal construction of energy supply structures with RES is to ensure a minimum of energy losses in all parts of the technological process of production, transmission and conversion of energy.

Keywords: regional energy market, regional energy policy, regional economy, renewable energy sources, fuel and energy complex, integrated power supply system, agro-industrial complex.

ЗМІСТ

**РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

Rusnak A.V.
**FORMATION OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT MECHANISM OF RURAL AREAS
OF UKRAINIAN REGIONS..... 4**

Іванова Н.В.
**РИНКОВА ІНФРАСТРУКТУРА ТА ЇЇ МІСЦЕ
В РЕГІОНАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРИ11**

Сімків Л.С., Кулик Т.П.
**РЕФОРМУВАННЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ:
ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ.....15**

**ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**

Грінченко А.Ю.
**ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ, ЇЇ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК
ІЗ ЗОВНІШНІМ СЕРЕДОВИЩЕМ В УМОВАХ ПОСТІЙНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ..... 20**

Поченчук Г.М.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО РЕФОРМУВАННЯ.....24

**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

Бутко Б.О.
ФОРМИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....32

Дідух Т.М.
ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ІТ-АУТСОРСИНГУ В УКРАЇНІ 37

Овчаренко А.С.
**МІЖНАРОДНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОГРАМИ ПІДТРИМКИ ТА ПОПУЛЯРИЗАЦІЇ
ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА.....42**

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Корінь М.В.
**ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ
В УМОВАХ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА48**

Панкова М.В.
ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ 53

Проскуріна М.О.
**СТРУКТУРА ІНДУСТРІЇ КОМП'ЮТЕРНИХ ТА ЦИФРОВИХ ІГОР
 ЯК ЧАСТИНА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**..... 58

Яхно Т.П., Гусаковська Т.О.
**ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ
 ЗА ПОКАЗНИКАМИ СТАНУ СПОЖИВЧОГО РИНКУ**.....63

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Верхоглядова Н.І., Барінов Д.Ю.
**ВРАХУВАННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПІД ЧАС ПРОГНОЗУВАННЯ
 РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В БУДІВНИЦТВІ**.....70

Гудзь О.Є., Глушенкова А.А.
**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
 ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ**..... 74

Семчук Ж.В., Петрик І.В.
**ОСОБЛИВОСТІ ГАЛУЗЕВОЇ ПРИНАЛЕЖНОСТІ КЛІЄНТІВ ЛОГІСТИЧНИХ ФІРМ
 НА РИНКАХ УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ**79

Яшкіна О.І., Денисенко Н.В.
**МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ВІДНОШЕННЯ СПОЖИВАЧІВ
 ДО ПОСЛУГ WIFI-МАРКЕТИНГУ**.....83

Барташевська Ю.М.
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИТРАТ КОМПАНІЇ НА ІНФОРМАЦІЙНУ БЕЗПЕКУ..... 87

Жовковська Т.Т., Шостаковська А.В.
**АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ АКТИВНОСТІ
 ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**..... 91

Іпполітова І.Я., Сичова А.О.
**МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ
 ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**..... 96

Каццишин В.М.
**ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ ДІЛОВОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ
 ІНЖИНИРИНГОВИХ КОМПАНІЙ**102

Рот-Сервє Є.В.
ЗАСАДИ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ...106

Скупейко В.В.
**СУТНІСНО-ЗМІСТОВА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОНЯТТЯ
 «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»**.....111

Станінов С.Б.
**АДАПТИВНА ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА ЯК ВАЖЛИВА КОМПОНЕНТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
 СТРАТЕГІЧНОЇ ГНУЧКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ**.....116

Харченко Ю.А., Наконечний Є.О., Хижний Р.С.
**ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ НАЙБІЛЬШИХ ОПЕРАТОРІВ
 РИНКУ НАФТОПРОДУКТІВ В КРАЇНІ**.....120

Чернецька О.В.
**КОНТРОЛЬНІ ЗАХОДИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ
 НА ПІДПРИЄМСТВІ**.....125

Черноіванова Г.С.
**ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ
 ІННОВАЦІЙНИМ СКЛАДНИКОМ ПІДПРИЄМСТВА**.....129

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ
НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Мартинюк А.О.

**ВНУТРІШНІ І ЗОВНІШНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ЯКІСНИХ
ТА ЕКОЛОГІЧНО ЧИСТИХ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ В УКРАЇНІ.....135**

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Богущ Л.Г.

**СОЦІАЛЬНІ ПОТРЕБИ В УМОВАХ ПЕРЕХІДНОЇ ЕКОНОМІКИ: ЗАКОНОМІРНОСТІ
ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ, РЕАЛІЗАЦІЇ, РОЗВИТКУ.....141**

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Воронкова О.М., Моренець В.М.

ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ 147

Ситник Н.С., Смолінська С.Д.

**НАПРЯМИ ПОЛІПШЕННЯ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА
НА ДЕРЖАВНОМУ РІВНІ.....151**

Андрєєв М.А.

**ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ
В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА.....155**

Васильчишин О.Б.

**ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ:
ПРОБЛЕМА ПЛЮРАЛІЗМУ ПІДХОДІВ.....159**

Давидов О.І.

**МОДЕЛІ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ
ТА ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ.....167**

Домінова І.В.

**ОЦІНКА БЕЗПЕКИ ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ ЧЕРЕЗ СИСТЕМУ
ЕЛЕКТРОННОГО БАНКІНГУ «ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГ».....173**

Жуков В.В.

**ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТКУ
ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ177**

Ковальова О.М.

**ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СУТНОСТІ ПРОЦЕСІВ ХЕДЖУВАННЯ ТА СТРАХУВАННЯ
ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ В УКРАЇНІ.....183**

Конєва Т.А., Кикла А.М.

**ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ВАРТІСТЬ КАПІТАЛУ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ187**

Конєва Т.А., Марущак І.О.

**ВПЛИВ СТРУКТУРИ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН
ПІДПРИЄМСТВ МОЛОКОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....191**

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 28

Коректура • *В.І. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 30,69.
Підписано до друку 29.12.2017 р. Замов. № 2912/17. 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.