

У НОМЕРІ:

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Кічурчак М.В. Економіко-гносеологічні засади визначення сутності суспільних благ.....	4
Ковальська Л.Л., Павлюк Л.В. Бізнес: категоріальний апарат та методика оцінки його вартості.....	14
Потапюк Л.М., Потапюк І.П. Професійна економічна освіта на західноукраїнських землях як важливий чинник успішної соціалізації молоді (кінець ХІХ початок – ХХ століття).....	21

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Вавдіук Н.С., Корецька Н.І. Аналіз руху прямих іноземних інвестицій в Україні.....	29
Киевич А.В., Конончук І.А., Пригодич І.А. Реформирование налоговых систем стран Европейского Союза в кризисный период.....	35
Лапчук Б.Ю., Грицишин А.Т. Аналіз емпіричних досліджень детермінантів міжнародних резервів.....	41
Оксенюк К.І. Зарубіжний досвід функціонування стартапів та шляхи його використання в Україні.....	48

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Битов В.П. Товарне виробництво і ціноутворення на продукти праці виробника.....	52
Вороніна В.Л. Торгові мережі України: особливості функціонування, управління та розвитку.....	56
Карлова О.А., Сапельнікова Н.Л. Економічні ідеї управління виробничими та соціальними інфраструктурними послугами.....	63
Кондіус І.С. Методичні засади прогнозування попиту на споживчі товари.....	70
Тищук І.В. Оцінка основних тенденцій розвитку сільського зеленого туризму в Україні.....	79
Щурик М.В., Луцька Н.І., Криховецький І.З. Правове регулювання відносин власності на землі АПК в Карпатському макрорегіоні.....	86

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Вахович І.М., Камінська І.М., Дорош В.Ю., Камінська Д.В. Аналіз та оцінка рівня капіталізації економіки регіонів України.....	95
Забарна Е.М. Науково-методичні засади формування регіональних програм розвитку територій...	108
Іщук Л.І., Ніколаєва А.М. Ефективне використання бюджетних коштів у системі соціально-економічного розвитку регіонів.....	116

Поліщук Л.М. Концептуальні засади формування еколого-економічної політики в регіоні.....	121
--	-----

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Рацлав В.В., Трофанчук С.І., Доля Т.О. Еколого-економічні проблеми використання та охорони водних ресурсів Донбасу...	126
Федірець О.В., Яремчук М.О., Корсунська Д.Є. Енергетичний менеджмент та його значення в сільськогосподарських підприємств.	132

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Joanna Jasińska Zarządzanie sytuacją kryzysową – studium przypadku.....	138
Вишегородська Я.О. Оцінка ефективності управління персоналом у аграрному підприємстві.....	142
Громко Л.С. Реалізація системного підходу до забезпечення ефективного управління персоналом підприємства.....	147
Дорофєєв О.В., Майборода С.В., Донський Д. В. Мотивація та стимулювання праці як фактори підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.....	152
Дячков Д.В., Паскаль А.В., Кіт В.В. Технологія забезпечення інформаційної безпеки підприємства.....	157
Дячков Д.В., Крепко К.В., Кисіль І.Г. Онтологічні засади визначення сутності конкурентоспроможності підприємства як засобу протидії підприємницьким ризикам.....	162
Ковальська Л.Л., Речун О.Ю. Бізнес-модель стратегічного розвитку підприємства: сутнісна характеристика та методика оцінки.....	169
Маркіна І.А., Маренич Т.М. Модель формування системи ризик-менеджменту підприємства.....	176
Маркіна І.А., Аксюк Я.А. Прогнозування параметрів змін зерновиробництва, що впливають на ефективність зернопереробних підприємств.....	182
Маркіна І.А., Дячков Д.В., Мандаліна Н. А. Сутність та значення інноваційних технологій в діяльності сільськогосподарського підприємства.....	192
Маркіна І.А., Варахсіна О.В., Пашуба М.Ю., Паєл П.П. Внутрішній потенціал підприємства: сутність та структура.....	198
Помаз Ю.В., Лук'яненко О.В., Попржук Ю.М. Особливості оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств..	203
Потапюк І.П., Міщенко О.В., Сухорученко Я.А. Управлінський контроль як елемент стратегічного управління підприємством.....	209
Талах В.І., Талах Т.А. Ефективність використання економічного потенціалу підприємства: методичні аспекти аналізу.....	214
Садюк А. Методичний підхід до визначення необхідності оновлення основних засобів залізничного підприємства.....	220
Федірець О.В., Зеленський А.С., Тищенко А.О. Стратегічні аспекти формування антикризової програми підприємства.....	227

Шульженко І.В., Тупкало Б.М. Удосконалення механізму реалізації управлінських рішень у підприємстві.....	233
--	-----

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Вахновська Н.А. Фіскальні чинники підвищення бюджетного потенціалу регіону.....	239
Кривов'язюк І. В., Пустовіт Ю.Г. Діагностика активів в економіці сучасного підприємства.....	243
Маркіна І.А., Потапюк І.П., Крєгова О.А., Перебейнос В.Ю. Фінансова безпека як важливий чинник забезпечення економічної безпеки підприємства.....	252
Ніколаєва А.М., Іщук Л.І., Пиріг С.О. Оцінка ефективності фінансового механізму підвищення капіталізації аграрних підприємств.....	258
Мостовенко Н.А., Коробчук Т.І. Кредитні послуги у фінансовому забезпеченні розвитку соціально-економічних систем.....	264
Олександренко І.В., Пригула Н.В. Оптимізація грошових потоків підприємства.....	269
Полінкевич О.М. Особливості використання фінансових ресурсів підприємств в умовах поведінкової економіки.....	280
Пиріг С.О. Переваги та перспективи розвитку безготівкової економіки в Україні.....	285

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

Сидоренко Р.В. Особливості організації облікового процесу в лісогосподарських підприємствах.....	292
Романченко Ю.О. Спрощена система оподаткування фізичних осіб – підприємців: стан та перспективи розвитку.....	297

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

Дзямуніч М.І., Потьомкіна О.В. Механізми та важелі регулювання професійної мобільності робочої сили.....	303
Осташова В.О., Білібін Є.С., Турченков С.Д. Соціальна відповідальність підприємства як елемент брендингу в умовах динамічного бізнес-середовища.....	310
Сазонова Т.О., Галинець І.В., Переверзєв С.С. Соціальна відповідальність підприємства як прояв його корпоративної культури....	314
Тищук І.В., Поліщук Л.М. Професійна етика у готельно-ресторанному бізнесі.....	320
Шубала І.В. Ефективність використання персоналу у сфері промисловості регіону.....	325
Шубалий О.М. Зміст та принципи формування системи управління персоналом на підприємстві....	332

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.1/3.01(477)

Кічурчак М.В., д.е.н., доцент

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕКОНОМІКО-ГНОСЕОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ СУСПІЛЬНИХ БЛАГ

У статті з'ясовано особливості економічної гносеології розкриття сутності суспільних благ. Проаналізовано основні наукові підходи до трактування економічної категорії “суспільні блага” та дотичних до неї понять. Узагальнено та систематизовано наявні критерії класифікації суспільних благ. Удосконалено наукове тлумачення дефініції “суспільні блага” з огляду на складний внутрішній зміст цих благ і синтетичність даної економічної категорії.

Ключові слова: економічна гносеологія, суспільні блага, критерії класифікації, економічна категорія, типологія суспільних благ.

Kichurchak M.

THE ECONOMIC-GNOSEOLOGY PRINCIPLES OF THE PUBLIC GOODS ESSENCE DETERMINATION

The economic gnoseology peculiarities of the public goods nature detection have elucidated in the article. The main scientific approaches to interpretation of the economic category “public goods” and its adjacent notions were analyzed. The existence criteria of the public goods classification have been generalized and systematized. The scientific interpretation of the definition “public goods” was improved taking into account the complicated innermost core of the goods and synthetical character of the economic category.

Key words: economic gnoseology, public goods, classification criteria, economic category, public goods typology.

Kichurchak M.V.

ЭКОНОМИКО-ГНОСЕОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СУЩНОСТИ ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ

В статье выяснены особенности экономической гносеологии раскрытия сущности общественных благ. Проанализированы основные научные подходы к трактовке экономической категории “общественные блага” и смежных с ней понятий. Обобщены и систематизированы существующие критерии классификации общественных благ. Усовершенствовано научное определение дефиниции “общественные блага” с учетом сложного внутреннего содержания этих благ и синтетичности данной экономической категории.

Ключевые слова: экономическая гносеология, общественные блага, критерии классификации, экономическая категория, типология общественных благ.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Науковим підґрунтям розкриття феномену суспільних благ (СБ) є економіко-гносеологічні засади визначення їхньої сутності. Це пов'язане з потребою формування сучасного теоретичного конструкту для ідентифікації умов і чинників надання СБ в національній економіці. Важливо детермінувати й особливості методологічних підходів до змістового розкриття природи таких благ та суміжних з ними категорій. З огляду на це виникає необхідність

комплексного дослідження наукової природи СБ у контексті їхньої економічної гносеології.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Вагомий науковий внесок в економічну гносеологію СБ, що пов'язана з розкриттям сутності таких благ, визначенням наукових підходів до їхньої класифікації, ідентифікацією основних властивостей зроблено такими вітчизняними і зарубіжними науковцями, як М. Багнолі, В. Базилевич, Г. Башнянин, І. Васильєв, О. Грабова, Л. Гринів, О. Длугопольський, А. Котельников, Л. Краснікова, Р. А. Масгрейв, В. Мортіков, М. Олсон, С. Подолинський, О. Рубінштейн, Дж. Стігліц, Л. Якобсон та ін. Попри численні наукові дискусії з побудови світоглядних конструкцій у сфері СБ, їхню значну теоретико-філософську і практичну цінність, залишаються не повною мірою з'ясованими окремі питання, що стосуються конкретизації та узгодженості економіко-гносеологічних принципів пізнання сутності СБ.

Цілі статті. Метою є визначення економіко-гносеологічних засад змістового розкриття економічної категорії “суспільні блага” і систематизація наукових підходів до трактування сутності цих благ.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Наукова рефлексія феномену СБ має варіативний характер унаслідок теоретичної множинності інтерпретації головних засад взаємодії держави, фірм і домогосподарств щодо забезпечення їхнього надання. У зв'язку з цим виокремимо такі головні наукові підходи змістового наповнення економічної категорії “суспільне благо”:

– ототожнення понять суспільне благо і суспільний товар. Підґрунтям такого бачення є теорія фіскального обміну, західна (здебільшого англомовна) практика вживання термінів “благо” і “товар” й багатоваріантність перекладу на українську мову. У контексті цього дослідження фіскальний обмін розглядаємо з позицій “СБ – податки”, “податки – плата за СБ” [1, с. 146–148]. У цьому випадку розкриття сутності СБ пов'язане із їхньою здатністю задовольняти низку суспільних потреб та визначенням можливостей доступу споживачів до таких благ;

– прирівнювання СБ до суспільних фондів споживання (СФС), до яких зараховують “товари і послуги, що надаються державою її громадянам на рівних засадах” [2, с. 568]. Дане трактування природи СБ має певні недоліки, бо зазначено, що СФС є товарами і послугами, а суб'єктом, який може їх надавати, є держава. Такі поняття, як держава і суспільство, не можна вважати загально синонімами, бо окремі види таких благ можуть надаватися й альтернативно. Це тлумачення є дещо вузьким, бо воно не чітко визначає найхарактерніші ознаки СБ, їхню здатність задовольняти суспільні потреби, а також додаткові способи взаємодії домогосподарств, фірм і держави у цій сфері;

– виокремлення здатності СБ задовольняти потреби певної групи індивідів, підґрунтям чого є наголошення на таких їхніх найважливіших властивостях, як неконкурентність і невиключеність із споживання, належність до певної юрисдикції. Підставою для цього є наукові напрацювання М. Олсона, який зазначив, що “більшість колективних благ можна визначити стосовно певної специфічної групи; одне колективне благо отримує одна група людей, інше колективне благо – інша група” [3, с. 62]. Це обумовлене ще й тим, що передумовами створення і функціонування організацій є забезпечення їхніх членів колективними благами, але сама їхня природа є різною. Дослідник Ш. Бланкарт запропонував використовувати поняття “платних СБ” [4, с. 72], бо принцип виключеності і відсутність суперництва під час використання є їхніми важливими внутрішніми характеристиками. Особливістю цього підходу є те, що

простежується певна монополія з боку державних інституцій та інших організацій на надання СБ, охоплення цільових груп споживачів і побудови моделі взаємодії між їхніми продуцентами і користувачами, даючи підстави встановлювати “ціну” для диференційованих споживачів СБ.

Пізнання сутності СБ зумовлює виокремлення найхарактерніших класифікаційних ознак. Це пов'язане з тим, що критеріальність є важливою складовою об'єктивізації наукового розкриття сутності СБ, бо дає змогу посилити моносемічність трактування. Під час формування відповідних класифікаційних ознак за основу взято теоретичні припущення щодо кількісного та якісного поєднання економічних ресурсів, технології та організації надання СБ, локалізації їхнього споживання, сфери їхньої дії, джерел мобілізації коштів тощо. Логічну генералізацію наявних класифікаційних напрямів проведено І. Васильєвим, підґрунтям чого є досягнення найефективнішого розподілу державних ресурсів у середині суспільного сектору та інших секторах економіки [5, с. 18–29]. Це дало змогу науковцю окрім вже наявних класифікаційних ознак СБ виокремити й власні, до яких належить функціональна класифікація бюджетних видатків, суб'єктно-об'єктний характер виробництва. Розширення критеріїв класифікації СБ сприяло подоланню вузької направленості теоретичного обґрунтування природи СБ, створивши методологічні передумови для детермінації ширшого спектру видів таких благ.

Науковець О. Грабова визначила такі критерії класифікації СБ: рівень інтересів, прояв індивідуального інтересу, однорідність інтересів, імовірність прямого впливу зовнішнього позитивного ефекту, втрати від недовиробництва, правовий захист невиключеності і неконкурентності, рівень управління виробництвом, бажаний рівень фінансування [6, с. 11–12]. Підставою для теоретичного конструювання змістового розкриття природи СБ О. Грабовою стала ієрархізація рівнів логічного узагальнення суджень про них. Перший рівень ієрархії представлено просторовою локалізацією, другий – системою причинно-наслідкових зв'язків реалізації індивідуальних і суспільних потреб.

Вважаємо, що доречно виокремити й таку класифікаційну ознаку, як засіб задоволення, згідно з якою СБ можуть бути матеріальними і нематеріальними. Матеріальні СБ представлено об'єктами інфраструктури, заповідниками, парками тощо, нематеріальні – послугами держави з регулювання економіки, розвитку соціальної сфери і екологізації діяльності, закладів охорони здоров'я, освіти, культури тощо. Наявність нематеріальних СБ передбачає розбудову та утримання відповідної інфраструктури, а для матеріальних важливим є їхня пов'язаність із низкою комплементарних послуг. Як зазначив О. Длугопольський, “СБ можуть бути кінцевими, що виступають “результатами”, та проміжними, що є заходами, які сприяють забезпеченню кінцевих благ” [7, с. 114]. Критерій засобу задоволення дає можливість характеризувати СБ з позиції комбінування можливостей доступу до них суб'єктів користування, участі державного і приватного секторів.

Гносеологічний розгляд СБ за сукупністю критеріїв виявив, що повнота прояву домінантних характеристик СБ є відносною. Щодо таких благ, то вона залежить від вихідних теоретичних засад визначення соціальних, економічних і екологічних явищ і процесів, світоглядного відображення взаємозалежностей між цілим і його частиною, використовуюваного методологічного інструментарію та емпіричної бази. Тому важливо відштовхуватися й від такої особливості як відносність прояву найважливіших ознак таких благ (неконкурентності і невиключеності), що зумовлена впливом просторовості, трендами в еволюції задоволення суспільних потреб, нагальністю надання, умовами

взаємодії суб'єктів у сфері їхнього фінансування, інституційованими методами розподілу тощо.

Через те, що деякі види СБ можуть мати одну з двох їхніх властивостей, до них додаються такі прикметники, як “змішаний”, “квазісуспільний”, “мериторний”, “клубний” тощо [4, с. 78; 8, с. 649; 9, с. 414]. Такі СБ можна розділити на одиниці споживання і застосувати систему нормування, що передбачає: визначення черговості одержання цього блага кожним охочим; його стандартизацію, яка, по суті, нехтує відмінностями у потребах і, відповідно, диференціацією за різними складовими; одночасно два зазначені випадки. Такі види благ також доцільно зараховувати до суспільних з огляду на наявність колективного характеру їхнього споживання, позитивного ефекту та специфіки мобілізації потрібних для їхнього надання коштів.

За умови, коли держава чи інша організація не застосовує системи нормування для цих СБ, дієвими можуть стати і ринкові механізми взаємодії, які передбачають організацію їхнього надання з боку приватних фірм. Науковці М. Багнолі і І. Уотс дослідили маркетингові/або бізнес-стратегії фірм (екологічно дружні товари, або соціально відповідальна діяльність) щодо їхньої пов'язаності з приватним наданням СБ [10, р. 422–440]. Однією з потенційних загроз є те, що в економічній системі можуть простежуватися недостатні обсяги споживання таких “приватно” наданих СБ. Підставою для цього є перевищення суспільної вигоди від споживання таких благ над вирашем приватних виробників і потреба у врахуванні ширшого кола “покупців”. Для забезпечення надання цих видів СБ відбувається порівняння суспільної корисності і суспільних витрат, державою ухвалюються рішення щодо їхнього виробництва. З її боку можливе використання різних засобів державного регулювання, що передбачає заохочення виробництва СБ приватними фірмами.

Що ж до такого критерію класифікації як наявність витрат, то він концентрує увагу на тому, що існуючі СБ потребують, з одного боку, коштів для підтримки їх у належному стані, з іншого боку, споживачі їх одержують за нульовою ціною, їхні граничні витрати дорівнюють нулеві. Новостворені СБ передбачають організацію їхнього виробництва за відповідними технологіями, що зумовлює виникнення витрат і пошук механізмів стягнення плати за їхнє створення у потенційних споживачів. На цій підставі можна виокремити економічну і позаекономічну складову СБ. Учений В. Мортіков зазначив, що деякі СБ є неекономічними, даними від природи (вода морів, річок, повітря, природні багатства морів, океанів), але потім частина цих благ стає економічною: для їхнього відтворення потрібні кошти, певна економічна діяльність [11, с. 66]. Логіка цих міркувань дає підстави стверджувати, що можуть існувати економічні і позаекономічні СБ, для яких організація виробництва матиме деякі особливості.

Інша група дослідників під час класифікації СБ звертає увагу на просторову локалізацію їхнього виробництва, спрямовану на задоволення попиту різних груп людей. Якщо ці групи мають просторову локалізацію, то, на думку науковців, є глобальні, міжнародні, національні, регіональні, локальні СБ; якщо ж ні – тоді вони є лише груповими (колективними) благами. Такий погляд ґрунтується на концепції “зон поширення вигоди” від споживання СБ і необхідності встановлення відповідальності за їхнє забезпечення. Як зазначив Р. А. Масгрейв, “СБ і послуги, користь від яких має все населення країни, повинні забезпечуватися і оплачуватися централізовано, тоді як ті, що поширюються тільки на якийсь певний регіон, мають забезпечуватися на місцевому рівні” [12, с. 105]. Про переваги і недоліки фінансування та виробництва СБ на локальному та національному рівнях зазначив і Дж. Стігліц [13, с. 759]. Такий підхід враховує лише один з можливих критеріїв, що не дає змоги з достатнім ступенем

повноти аналізувати особливості залучення економічних ресурсів до виробництва СБ, спосіб задоволення, рівень нагальності потреби тощо.

Із СБ пов'язана концепція “бажаних” (мериторних, merit goods) благ, яку сформулював Р. А. Масгрейв. Основою його методологічного підходу стало припущення про наявність таких громадських потреб, коли забезпечення частини з них пов'язане з виконанням людьми громадських обов'язків, “незважаючи навіть на те, що їхні особисті уподобання не диктують такої підтримки” [12, с. 38]. На нашу думку, термін “бажаний” має суб'єктивне наповнення, він абстрактний і не категоричний. Це зумовлює необхідність визначення і, відповідно, побудови системи критеріїв, за якими одну громадську потребу будуть вважати “бажаною”, а іншу – “небажаною”. Наслідком цього можуть бути маніпулювання під час ухвалення рішень про задоволення тих чи інших громадських потреб і неефективний розподіл акумульованих коштів.

В основі наступного критерію “подолання деструктивів розвитку” є детермінація ключових питань здійснення коеволюційного переходу економічних систем до такого функціонування, яке не ставить під загрозу існування індивідів і не індукує невідомі негативні зміни у біосфері. Згідно з відповідними програмними документами [14] виокремлюють такий субкритерій як ступінь впливу на людський розвиток, на підставі якого виділяють СБ, що сприяють подоланню бідності; СБ, які забезпечують доступ до якісної освіти упродовж життя; СБ, що забезпечують гендерну рівність; СБ, що зменшують дитячу смертність, поліпшують здоров'я матерів та обмежують поширення ВІЛ-інфекції/СНІДУ і туберкульозу; СБ, що забезпечують сталий розвиток і поліпшення якості довкілля. За такою класифікаційною субознакою як досягнення цілей сталого розвитку СБ досліджують з погляду забезпечення координації дій між теперішнім і майбутнім поколіннями індивідів для підтримання наявних стандартів добробуту для збереження життя на локальному, регіональному, національному і планетарному рівнях.

Підставами для цього стали паралельність окреслення концепцій людського і сталого розвитку, інтегрованість головних засад теорії сталого розвитку у стратегії розвитку національних економік через детермінацію цілей розвитку тисячоліття на 2000–2015 рр., правонаступництво в реалізації попередньої закріплено за цілями сталого розвитку на 2016–2030 рр. Це зміщує акценти в їхньому наданні на формування таких умов, які цільово зорієнтовані на гармонізацію відносин у тріаді “індивід (суспільство) – природа – виробництво” на підставі переоцінки традиційних споживчих ідеалів й зміни стереотипних світоглядних уявлень про взаємодію людини з природою в економічній системі. У світоглядно-гносеологічному аспекті відповідне підґрунтя для цього заклали такі українські вчені, як С. Подолинський через з'ясування процесів збільшення бюджету перетворювальної енергії на земній поверхні завдяки корисній праці [15, с. 203–207]; В. Вернадський, який наголосив на єдності людства без відмінностей рас і кольору шкіри, виявленні геологічної ролі людини її розумом і її технікою [16, с. 252, 254] та М. Руденко через дослідження природи абсолютної додаткової вартості [17, с. 66–76]. У контексті надання СБ це зумовлює потребу в гармонізації відносин між суспільством, виробництвом і навколишнім природним середовищем унаслідок переходу на новий якісний рівень функціонування та розвитку економічної системи.

Наявні підходи до класифікації СБ доречно доповнити ще й такими критеріями, як: 1) *характер виникнення*, що передбачає поділ СБ на позаекономічні та економічні. Позаекономічні СБ – це блага головно природного походження, їхня наявність зумовлює підтримання життя індивіда (групи індивідів) і забезпечення належного

функціонування його організму. На думку Л. Гринів, “...дефіцитнішими стають екологічні блага; ... попит на них є стабільно високим у просторово-часових координатах існування соціуму, бо він обумовлює екологічний добробут” [18, с. 56]. Економічні СБ виникають з потреб людини як соціальної істоти та її прагнення організувати своє життя у соціумі. Це означає, що індивіди створюють інститути суспільної взаємодії для надання таких благ, унаслідок чого їхнє видове різноманіття безпосередньо залежить від встановлених нормативів споживання, акумульованих на створення ресурсів, умов підтримки у бажаному стані. Близьким до нашого критерію є ознака “суб’єктно-об’єктний характер” (характер виробництва), запропонована І. Васильєвим, на підставі якої СБ поділив на ті, що мають природний характер або людський характер [5, с. 19, 28]; 2) *нагальність задоволення*, що виокремлює першочергові і другорядні СБ. На національному рівні про ступінь пріоритетності того чи іншого СБ можуть свідчити пропорції та темпи зростання видатків бюджету. На думку Л. Лисяк, структура видатків бюджету держави і регіонів та їхня частка у ВВП визначають ефективність впливу держави на економічний розвиток та є індикатором пріоритетності певної функції [19, с. 230].

Аналіз економічної літератури, присвячений з’ясуванню сутності СБ (табл. 1), виявив, що підґрунтям для викристалізації дефініції таких благ і розгортання теоретичних дискусій щодо способів надання стало виокремлення їхніх найважливіших властивостей. На підставі їхнього комбінаторного поєднання визначають різні типології СБ, серед яких особливе місце посідають “чисті”. Це зумовлене тим, що поняття невиключеності та неконкурентності у споживанні накладають на СБ вимоги щодо їхньої доступності та загальності. Ці властивості є нечіткими та розмитими стосовно їхнього змістового наповнення, бо для різних видів СБ простежуються відмінності у вигодах, які одержують їхні споживачі, диференціація за областями покриття, часовими критеріями тощо.

Такий універсальний підхід щодо розуміння сутності СБ спричиняє низку проблем прикладного характеру під час їхнього надання, підґрунтям яких є відмінності у доходах, соціальних установках, віці, мотивації діяльності, просторовому розміщенні, часових орієнтирах, як для споживачів, так і для виробників. На думку Р. Масгрейва, виникає потреба у формуванні ефективного просторового устрою на підставі набору потрібних СБ та їхніх просторових характеристик і створення різних за розмірами фіскальних юрисдикцій [12, с. 105–106]. У теоретичній площині серед науковців виникають численні дискусії щодо визначення найефективніших механізмів задоволення попиту на СБ, виокремлення низки винятків із їхньої типології та особливих методологічних процедур для розкриття їх внутрішнього змісту. Це об’єктивно приводить до абстрактного відображення у спрощеному вигляді двох класів моделей реальної дійсності, які розкривають особливості надання “чистих” і не цілком “чистих” СБ [13, с. 159–174; 20, р. 111–114]. З погляду економічної теорії особливостями з’ясування суті СБ, на нашу думку, є низка теоретичних концепцій, що вивчають окремі складові загальної проблеми.

Під час з’ясування сутності СБ варто розглянути і дотичне до них поняття – “соціальна послуга”, бо в окремих випадках діяльність у таких сферах, як освіта, культура, охорона здоров’я, суспільна безпека містить нематеріальну складову. Деякі дослідники зазначили про те, що “багато видів соціальних послуг належать до СБ, ...а в більшості випадків тому, що вони не є чистими СБ, а належать до категорії змішаних” [21, с. 334]. Бо в основі надання деяких видів СБ є виконання тих чи інших дій, їхнє виробництво і споживання збігатимуться в часі, результатом чого є зміна якості чи вигляду певних речей, місця розташування, одержання нової інформації тощо. Чинне

законодавство тлумачить соціальну послугу з огляду на діяльнісно-практичний аспект її надання індивіду/групам індивідів [22]. Тут акцентовано на адресності одержання соціальної послуги, її націленості на досягнення певного результату, що буде суспільно корисним і для окремого індивіда/групи індивідів, і для суспільства загалом. Інституційовано форми і види соціальних послуг, надання яких спричиняє зменшення соціальної напруженості та пом'якшення жорсткості ринкового механізму. Згідно з цим деякі СБ можуть існувати у вигляді комплексу правових, економічних, соціальних освітніх, культурних заходів, спрямованих на окремі групи осіб, що зумовлює на загальнодержавному і регіональному рівні розвиток інфраструктури.

Таблиця 1

Типологія суспільних і приватних благ в економічній теорії

Автор	Чисті суспільні блага			Змішані суспільні блага			Квазісуспільні блага			Мериторні блага			Приватні блага		
	Найхарактерніші ознаки														
	НС	НКС	ВС	НС ПС	КС НКС	ВС с/і	НС ПС	КС НКС	ВС	НС ПС	КС НКС	ВС	ПС	КС	В С
Л.Абалкін, О.Олександрова [23, с. 75]	+	+	с	авт. – колект. + + с/і + + і			н/в			н/в			+	+	і
Г.Башнянин, О.Щедра [9, с. 413–414]	+	+	с	н/в			+		с	н/в			+	+	і
В.Базилевич [8, с. 646–651], О.Длугопольський [24, с. 69–73], Л.Краснікова [25, с. 11, 33–35].	+	+	с	+	+	с/і	н/в			н/в			+	+	і
Ш.Бланкарт [4, с. 67–78]	+	+	с	+	+	с/і	в (тотожно до змішаних)			н/в			+	+	і
С.Будаговська, І.Луїна [26, с. 188–190]	+	+	с	авт. – недосконалі + + с/і + + і			н/в			н/в			+	+	і
Дж.Б'юкенен [12, с. 64; 560]	+	+	с	авт. – клубні + + і						н/в			+	+	і
Р.Масгрейв [12, с. 34–38]	+	+	с	+	+	с/і	н/в			+	+	с	+	+	і
М.Олсон [3, с. 24, 31–32, 38, 62–63]	+	+	с	авт. – колект. + + с/і + + і			н/в			н/в			авт. – неколект. + + і		
С.Пашчишин, П.Островерх [27, с. 205–206]	+	+	с	авт. – платні + + і			авт. – загально-доступ. (альменде) + + с/і			н/в			+	+	і
О.Рубінштейн [28, с. 104, 113]	авт. – власт. комунальності			в + + с/і			в + + с/і			в + нкс с/і			+	+	і
	+	+	с	+	кс	і	+	+	с/і	+	+	с/і			
				+	+	с/і	+	+	і						
Дж.Стігліц [13, с. 159–174]	+	+	с	+	+	с/і	н/в			в			+	+	і
D.N.Human [29, р. 664–65, 682–686]	+	+	с	авт. – переповнене + + с/і			авт. – виключене + + і			н/в			+	+	і
R.G.Lipsey, D.D.Purvis, P.O.Steiner [30, р. 455–459]	+	+	с	н/в			н/в			+	+	с/і	+	+	і
			авт. – КС* (міопія)			+	+	і			і				
R.Pindyck, D.Rubinfield [31, р. 661–662]	+	+	с	авт. – товари, ПУ* + + с/і + + і			н/в			н/в			+	+	і

НС – невиключеність із споживання; ПС – виключеність із споживання; НКС – неконкурентність у споживанні; КС – конкурентність у споживанні; ВС – вигода від споживання; с – суспільна вигода від споживання; і – індивідуальна вигода від споживання; н/в – поняття, що не вживаються автором; в – поняття, що вживаються автором; “+” – наявність найхарактернішої ознаки. * – КС (колективного споживання), ПУ (пропоновані урядом).

Теоретичні напрацювання у сфері економічної гносеології СБ тісно пов'язані із таким концептом як патронатні блага, розвинутими на його основі теорією ринків патронатних благ і вченням про економічну соціодинаміку. Найважливіші теоретико-

методологічні засади розкриття феномену патронатних благ детерміновано у працях О. Рубінштейна. Ученим обґрунтовано різну феноменологію відмітних ознак благ, які підпадають під суспільну опіку; детерміновано класи патронатних благ; встановлено чинники мотивації суспільної опіки; види економічних рішень і специфічні проблеми [32, с. 27–30]. В основі наукової концептуалізації патронатних благ стали відхід від принципу індивідуалізму та опертя на принцип компліментарності, що дало змогу визначати головні причини економічної активності держави у сфері їхнього продукування.

Набули подальшого розвитку і наукові підходи до трактування сутності патронатних благ та обґрунтування державної підтримки їхнього відтворення. Науковець А. Котельников зазначив, що “патронатні блага – це блага, призначені для індивідуального споживання, але вони володіють яскраво вираженим відкладеним у часі вторинним споживчим ефектом, тобто соціальною корисністю” [33, с. 8, 11]. Таке наукове трактування природи патронатних благ і їхнього виробництва орієнтоване на врахування таких чинників, як наявність провалів ринку, розширення меж участі держави, потреба у визначенні та обліку суспільного інтересу, що не зводиться, і його узгодження з індивідуальним. Виокремлення сутнісних характеристик патронатних благ, що здійснене через їхнє порівняння з приватними і СБ [33, с. 8], не повною мірою науково об’єктивне. Це зумовлене тим, що під час такого порівняння взято до уваги лише властивості чистих СБ, і не дано аналітичної оцінки для змішаних СБ. Як і у випадку із розкриттям сутності СБ, головною проблемою наукового підходу, сформованого А. Котельниковим, є не чіткість формулювання дефініції патронатного блага, розмитість властивостей, на підставі яких такі блага зараховують до когорти патронатних.

Ґрунтовно підійшов до узагальнення теоретичних підходів щодо розмежування суспільних, мериторних і патронатних благ О. Длугопольський. Науковець детермінував категорійну пов’язаність цих класів благ одне з одним, чинники мотивації державної опіки над СБ, виокремив головні властивості патронатних благ, прокласифікував специфічні ознаки мериторних благ, вказав на соціальний ефект від суспільної опіки, який при взаємодії з адекватним інституційним середовищем примножує національне багатство і можливий під час реалізації усіх принципів “раціональної поведінки” держави [7, с. 115–119; 34, с. 69, 73–74]. Під час теоретико-методологічного аналізу співвідношення економічних категорій “патронатні блага”, “мериторні блага”, “СБ” учений розглянув останні у широтному аспекті, що додатково сприяло обґрунтуванню концептуальних підходів до забезпечення їхнього виробництва.

Проте теоретична конструкція патронатних благ передбачає врахування низки пом’якшуючих умов, серед яких особливу роль відіграє відхід від засад методологічного індивідуалізму і заміна його принципом комплементарності індивідуальних і соціальних корисностей. На думку С. Кірдіної, принцип методологічного індивідуалізму одержує розширене трактування, бо “передбачає пояснення суспільних явищ у термінах індивідуальної поведінки, а саме ...на корпус моделей маржиналістського напрямку спирається автор (О. Рубінштейн¹)”, ...все ж таки неявно зберігається; не є точним і саме поняття компліментарності [35, с. 150–152]. Для детермінації теоретичного конструкту патронатності благ значною мірою притаманний суб’єктивізм, бо правильно кількісно виміряти соціальну корисність таких благ у часово-просторовому аспекті важко з огляду на множину індивідів, а ще складніше обчислити її інтегральну величину.

¹ авт. прим.

Вважаємо, що тлумачення сутності СБ повинне ґрунтуватися на використанні розширеного трактування. Учений О. Грабова вважає, що “СБ – це блага, що відображають об’єктивні суспільні та індивідуальні економічні інтереси та які володіють властивостями невиключеності і неконкурентності через закріплення даних властивостей формальними інститутами” [6, с. 11]. О. Длугопольський підходить до трактування змісту СБ через власну класифікацію за різними критеріями, яка “допомагає наочно продемонструвати те, що одне і те саме благо може володіти кількома ознаками одночасно” [7, с. 114]. Так само вчинив і О. Рубінштейн, який вніс необхідну строгість у понятійний апарат, “повернувши вихідний сенс таким категоріям, як соціально корисні, суспільні та мериторні блага” [28, с. 114]. СБ потрібно розглядати не лише в чистому вигляді, а й додатково зараховувати до них і ті види, для яких притаманними є одна із властивостей – або неконкурентність, або невиключеність із споживання, кожна з яких має варіативний характер, зумовлений наявними просторовими, виробничими, розподільними, політичними умовами. На користь такого підходу свідчить і те, що у більшості випадків суб’єкти підприємництва не виявляють прямої економічної зацікавленості щодо виробництва окремих видів СБ через непостійність смаків і вподобань, швидкоплинність бажань, свободу вибору і неможливість точно визначити економічний, соціальний та екологічний ефекти, їхній вплив на соціально-економічні та екологічні процеси.

У теоретичному аспекті СБ є гетерогенними, на підставі чого їх доречно представити у вигляді концепту. На нашу думку, СБ – це блага, які характеризуються здатністю задовольняти потреби у них групи індивідів, підґрунтям чого є дії з об’єктивізації їхніх спільних інтересів, комбінаторність властивостей невиключеності і неконкурентності у споживанні, інституціонування квазіринкових процедур їхнього надання, орієнтованість на досягнення позитивного впливу на економічний і соціальний розвиток, екологічну ситуацію. Структурно такі блага визначають з позиції наявності спільних інтересів індивідів, детермінації імпульсів для їхньої взаємодії через диференціацію повноти прояву ознак неконкурентності і невиключеності у споживанні, що залежить від формалізованості умов акумулювання, розподілу і використання економічних і грошових ресурсів у часово-просторовому аспекті, існування деформації/відсутності зацікавленості з боку приватного сектору їх створювати та появи зовнішніх ефектів від споживання таких благ. На відміну від наявних наукових трактувань економічної сутності “СБ” у нашому підході звернено увагу на динамічність і збірність поняття, акцентовано на відносності прояву властивостей неконкурентності і невиключеності, що зумовлено генералізованими стандартами суспільної взаємодії щодо організації надання таких благ, окреслено види позитивних екстерналій під час їхнього споживання, наголошено на чиннику формального/неформального закріплення квазіринкових способів продукування.

Висновки. Отже, у економіко-гносеологічному аспекті СБ є синтетичною економічною категорією. Змістове розкриття сутності СБ ґрунтується на наявних критеріях класифікації та їхньої типології. Згідно з цим визначено, що спектр видів таких благ має множинну природу, зумовлюючи багатогранність і складність теоретичного конструювання процесу їхнього надання. В основі економіко-гносеологічних засад визначення сутності СБ є диференціація способів суспільної взаємодії з приводу залучення, використання і розподілу економічних ресурсів, формування грошових фондів і відносності прояву їхніх головних властивостей. Згідно з цим СБ доречно виділити в окрему групу, підґрунтям чого є головно нездатність ринкового механізму чітко детермінувати умови обміну та задоволення попиту на такі блага. Перспективи наукових досліджень пов’язані з оцінкою впливу СБ на економічний розвиток в Україні.

Список використаних джерел:

1. Теорія фінансів: підручник / за ред. : проф. В. М. Федосова, С. І. Юрія. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 576 с.
2. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / під ред. Р. Дяківа. – К. : Міжнародна економічна фундація, 2000. – 705 с.
3. Олсон М. Логіка колективної дії. Суспільні блага і теорія груп / М. Олсон. – К. : Лібра, 2004. – 271 с.
4. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки / Ш. Бланкарт ; пер. з нім С. І. Терещенко та О. О. Терещенко ; передмова та наук. редагування В. М. Федосова. – К. : Либідь, 2000. – 654 с.
5. Васильев И. В. Классификация общественных благ / И. В. Васильев // Балтийский экономический журнал. – 2009. – № 1. – С. 17–30.
6. Грабова О. Н. Экономические отношения в производстве общественных благ : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / О. Н. Грабова ; Костромск. госуд. ун-т им. Н. А. Некрасова. – Кострома, 2003. 24 с.
7. Длугопольський О. В. Суспільний сектор економіки і публічні фінанси в епоху глобальних трансформацій / О. В. Длугопольський. – Тернопіль : Екон. думка ТНЕУ, 2011. – 632 с.
8. Мікроекономіка : підручник / за ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2007. – 677 с.
9. Мікроекономічна теорія : навч. посібник / за ред. д.е.н., проф. Г. І. Башнянина і к.е.н. О. В. Щедрої. – Львів : Новий Світ – 2000, 2007. – 640 с.
10. Bagnoli M. Selling to Socially Responsible Consumers: Competition and the Private Provision of Public Goods / M. Bagnoli, S. G. Watts // Journal of Economics and Management Strategy. – 2003. – Vol. 12. – P. 419–445.
11. Мортіков В. Фігура фрірайдера в сучасній економіці / В. Мортіков // Економіка України. – 2009. – № 3. – С. 65–73.
12. Б'юкенен Дж. М. Суспільні фінанси і суспільний вибір: Два протилежних бачення держави / Дж. М. Б'юкенен, Р. А. Масгрейв ; пер. з англ. А. Іщенко. – К. : Вид. дім "КМ Академія", 2004. – 175 с.
13. Стігліц Дж. Е. Економіка державного сектору / Дж. Е. Стігліц ; пер. з англ. : А. Олійник, Р. Сільський. – К. : Основи, 1998. – 854 с.
14. Україна в 2015 році: Цілі розвитку тисячоліття, адаптовані до України [Електронний ресурс] // Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй. – Режим доступу : <http://www.undp.org.ua/ua/millennium-development-goals>; http://un.org.ua/images/stories/docs/2015_MDGs_Ukraine_Report_ukr.pdf.
15. Подолинський С. Людська праця та її відношення до розподілу енергії / С. Подолинський // Українська економічна думка : хрестоматія / упоряд. С. М. Злупко. – К. : Знання, 2007. – С. 194–207.
16. Володимир Іванович Вернадський. Вибрані праці. / НАН України, Нац. б-ка України імені В. І. Вернадського, Ін-т історії України, Коміс. НАН України з наук. спадщини акад. В. І. Вернадського ; ред. кол. : А. Г. Загородній, О. С. Онищенко (голова), В. А. Смолій [та ін.] ; уклад. : О. С. Онищенко, В. М. Даниленко, Л. А. Дубровіна [та ін.]. – К., 2011. – Т. 1, кн. 2. – 584 с.
17. Руденко М. Д. Енергія прогресу (Нариси з фізичної економії) / М. Д. Руденко. – Тернопіль : В-во "Джура", 2004. – 357 с.
18. Гринів Л. С. Фізична економія: нові моделі сталого розвитку / Л. С. Гринів. – Львів : Ліга-прес, 2016. – 424 с.
19. Лисяк Л. В. Бюджетна політика в системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України / Л. В. Лисяк. – К. : ДНУ АФУ, 2009. – 600 с.
20. Dolan E. G. Economics / E. G. Dolan, D. E. Lindsey. – Chicago, New-York, San-Francisco, Philadelphia, Montreal, Toronto, London, Sydney, Tokyo : The Dryden Press, 1988. – 556 p.
21. Ткаченко Ю. О. Особливості надання соціальних послуг в Україні / Ю. О. Ткаченко // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. – Черкаси, 2009. – Випуск 24. – Ч. 2. Серія: Економічні науки. – С. 333–336.
22. Про соціальні послуги : Закон України від 19.06.2003 р. № 966-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/966-15>.
23. Экономическая энциклопедия / под ред. Л. И. Абалкина ; Научно-редакционный совет изд-ва "Экономика". – М. : Экономика, 1999. – 1056 с.
24. Длугопольський О. В. Теорія економіки державного сектора / О. В. Длугопольський. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 488 с.
25. Краснікова Л. І. Теорія державних витрат та суспільний вибір / Л. І. Краснікова. – К. : Видавничо-поліграфічний центр НаУКМА, 2009. – 109 с.
26. Мікроекономіка і макроекономіка : підруч. для студентів екон. спец. закл. освіти : у 2 ч. / за заг. ред. С. Будаговської. – К. : Вид-во Соломії Павличко "Основи", 2003. – 517 с.
27. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка : навч. посіб. / за ред. : С. Панчишин, П. Островерх. – К. : Знання, 2006. – Кн. 1. – 723 с.
28. Рубинштейн А. Я. Экономика общественных предпочтений. Структура и эволюция социального интереса / А. Я. Рубинштейн. – СПб. : Алетейя, 2008. – 560 с.
29. Hуman D. N. Modern microeconomics. Analysis and Applications / D. N. Hуman. – Homewood, Boston : Irwin, 1989. – 740 p.
30. Lipsey R. G. Economics / R. G. Lipsey, D. D. Purvis, P. O. Steiner. – Harper Collins Publishers, 1991. – 789 p.
31. Pindyck R. S. Microeconomics / R. S. Pindyck, D. L. Rubinfeld. – New-York, Oxford, Singapore, Sydney : Maxwell McMillan International, 1992. – 724 p.
32. Рубинштейн А. Я. К теории рынков "опекаемых благ" (научный доклад) / А. Я. Рубинштейн. – М. : Институт экономики РАН, 2008. – 63 с.
33. Котельников А. А. Государственная поддержка воспроизводства опекаемых благ : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / А. А. Котельников ; Саратов. госуд. соц.-эконом. ун-т. – Саратов, 2010. – 20 с.
34. Длугопольський О. Патронатні, мериторні та суспільні блага: проблеми розмежування та фінансування / О. Длугопольський // Світ фінансів. – 2014. – № 1. – С. 68–75.
35. Кирдина С. Г. Социальный интерес, государство и экономическая политика / С. Г. Кирдина // Terra Economicus. – 2008. – Т. 6. – № 4. – С. 148–156.

УДК 336.71

Ковальська Л.Л., д.е.н., професор

Павлюк Л.В., к.е.н., доцент

Луцького національного технічного університету

БІЗНЕС: КАТЕГОРІАЛЬНИЙ АПАРАТ ТА МЕТОДИКА ОЦІНКИ ЙОГО ВАРТОСТІ

У статті проведено дослідження сутнісної характеристики поняття «бізнес». Виділено визначальні характеристики бізнесу, якими є незалежність, ризик, свобода вибору, самостійність, інноваційність, відповідальність, зацікавленість. Подано авторське бачення змісту поняття «бізнес». Розроблено методiku аналізу та оцінки вартості бізнесу. Наведено характеристику методів оцінки вартості бізнесу.

Ключові слова: бізнес, вартість, підприємство, підприємництво, методика, метод, бізнес-середовище.

Kovalska L., Pavlyuk I.

BUSINESS: CATEGORY APPARATUS AND METHOD OF EVALUATION OF ITS VALUE

In the article research was conducted on the essential characteristics of the concept of «business». The defining characteristics of business are identified, which are: independence, risk, freedom of choice, self-determination, innovation, responsibility and interest. The author's vision of the meaning of the concept of «business» is submitted. The method of analysis and estimation of business value is developed. The characteristics of business valuation methods are described.

Key words: business, cost, enterprise, entrepreneurship, methodology, method, business environment.

Ковальская Л., Павлюк Л.

БИЗНЕС: КАТЕГОРИАЛЬНЫЙ АППАРАТ И МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЕГО СТОИМОСТИ

В статье проведено исследование сущностной характеристики понятия «бизнес». Выделены определяющие характеристики бизнеса, каковыми есть независимость, риск, свобода выбора, самостоятельность, инновационность, ответственность, заинтересованность. Предоставлено авторское видение содержания понятия «бизнес». Разработана методика анализа и оценки стоимости бизнеса. Приведена характеристика методов оценки стоимости бизнеса.

Ключевые слова: бизнес, стоимость, предприятие, предпринимательство, методика, метод, бизнес-среда.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Посилення конкурентної боротьби, яку нині можемо спостерігати на усіх рівнях та у всіх сферах життєдіяльності суспільства актуалізує питання пошуку напрямів підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання, збільшення ринкової вартості їх бізнесу, зростання ділової репутації (іміджу) тощо. Водночас, кожен суб'єкт ведення підприємницької діяльності прагне до максимізації своїх фінансових результатів, збільшення майна підприємства, його активів та мінімізації тих чи інших зобов'язань. Тому, важливе значення у цих процесах належить виваженій оцінці вартості бізнесу задля пошуку шляхів її зростання у відповідних екстернальних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Проблемами дослідження економічної сутності поняття «бізнес», підходів та методів до оцінки вартості бізнесу займалися такі науковці як Гой І.В., Донець Л.І., Краснокутська Н. С., Романенко Н.Г., Смелянська Т.П., Федонін О. С.,

інші. Проте, і досі дискусійними залишаються питання щодо змістового наповнення поняття «бізнес», комплексної методики оцінки вартості бізнесу підприємства, що вимагає наукового обґрунтування теорії та методології вирішення даної проблеми.

Цілі статті. Основною ціллю дослідження є визначення категоріального апарату поняття «бізнесу», та на цій основі – розробка методики аналізу і оцінки вартості бізнесу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Проведений огляд літератури (таблиця 1) дозволив побачити різноманіття думок стосовно змісту даної категорії.

Таблиця 1.

Огляд літератури щодо змісту поняття «бізнес»

Джерело	Зміст поняття	Підхід
<i>Як «бізнес»</i>		
[1]	справа, підприємництво	Ініціативність, прибутковість
[2]	діяльність економічних контрагентів, яка здійснюється за їх власної ініціативи, та яка ведеться шляхом використання фінансових ресурсів (або власних або позикових) із присутністю фактора ризику, основна мета якого – одержання позитивного фінансового результату	
[3]	підприємницька діяльність, яка здійснюється в даний момент часу або передбачається її ведення у перспективі із залученням активів цілісного майнового комплексу	
[4]	діяльність, основна мета якої полягає у отриманні чистих грошових потоків (прибутку) від реалізації товарів, наданні послуг чи виконанні робіт	
<i>Як «підприємництво»</i>		
[5]	базисний вид підприємницької діяльності, який провадиться окремими підприємцями, від свого імені і на свій ризик на постійній основі	Особливий вид господарської діяльності
[6]	діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність	
[7]	- різновид економічної активності – вільний вибір напрямів, видів економічної діяльності підприємства, ініціативність та незалежність у прийнятті рішень, прагнення отримати позитивний результат, відповідальність за прийняті рішення, наявна система ризиків; - поведінкова ситуація – ініціатива, генерування нестандартних рішень, підприємницький потенціал; - управлінська функція – удосконалення механізму державного регулювання, перехід на інноваційну модель розвитку; - сукупність функцій, що реалізуються в процесі здійснення економічних процесів, перехід на інноваційний тип економіки.	
[8]	специфічний вид діяльності, тип господарської поведінки, визначальними особливостями якого є вільний вибір рішень та можливість їх прийняття, власна зацікавленість у результатах праці, високий рівень відповідальності, інноваційність ведення підприємницької діяльності, наявність чинника ризику	
<i>Авторський підхід</i>	<i>господарська діяльність (власна справа), визначальними ознаками здійснення якої є ресурси, організація, інтелект, та яка спрямована на отримання позитивних фінансових результатів</i>	

В цілому, бізнес походить від англійського слова «business», що в перекладі означає – справа, підприємництво [1]. За цим підходом, бізнес – це діяльність економічних контрагентів, яка здійснюється за їх власної ініціативи, та яка ведеться шляхом використання фінансових ресурсів (або власних або позикових) із присутністю фактора ризику, основна мета якого – одержання позитивного фінансового результату [2]; бізнес – підприємницька діяльність, яка здійснюється в даний момент часу або

передбачається її ведення у перспективі із залученням активів цілісного майнового комплексу [3]. Існує ще одна думка щодо розгляду бізнесу - як діяльності, основна мета якої полягає у отриманні чистих грошових потоків (прибутку) від реалізації товарів, наданні послуг чи виконанні робіт [4].

Слід зауважити, що досить часто науковці ототожнюють поняття «бізнес» із поняттям «підприємництво». В такому випадку, підприємництво розглядають як базисний вид підприємницької діяльності, який провадиться окремими підприємцями, від свого імені і на свій ризик на постійній основі. Така підприємницька діяльність націлена на отримання позитивного фінансового результату через оптимальне використання ресурсів [5].

Господарчий кодекс також не використовує поняття бізнесу, замінюючи його поняттям «підприємництво». З іншої сторони, у Кодексі робиться акцент на господарську діяльність, під якою розуміється діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність [6].

У навчальному посібнику [7] розглядається підприємництво у різних аспектах:

- як різновид економічної активності – це вільний вибір напрямів, видів економічної діяльності підприємства, ініціативність та незалежність у прийнятті рішень, прагнення отримати позитивний результат, відповідальність за прийняті рішення, наявна система ризиків;

- як поведінкова ситуація – це ініціатива, генерування нестандартних рішень, підприємницький потенціал;

- як управлінська функція – удосконалення механізму державного регулювання, перехід на інноваційну модель розвитку;

- як сукупність функцій, що реалізуються в процесі здійснення економічних процесів, перехід на інноваційний тип економіки.

Підприємництво – це специфічний вид діяльності, тип господарської поведінки, визначальними особливостями якого є вільний вибір рішень та можливість їх прийняття, власна зацікавленість у результатах праці, високий рівень відповідальності, інноваційність ведення підприємницької діяльності, наявність чинника ризику [8].

Отже, проведений огляд літератури дозволив виокремити два підходи до розгляду поняття «бізнес»: ініціативність, прибутковість (як бізнес); особливий вид господарської діяльності (як підприємництво). Проте, незважаючи на розбіжності думок стосовно даного поняття, в його основі лежать такі визначні характеристики як незалежність, ризик, свобода вибору, самостійність, інноваційність, відповідальність, зацікавленість (рисунок 1).

Таким чином, в результаті огляду літератури, пропонується під бізнесом розуміти господарську діяльність (власна справа), визначальними ознаками здійснення якої є ресурси, організація, інтелект, та яка спрямована на отримання позитивних фінансових результатів.

Підводячи підсумки, бізнес можна представити у вигляді трьохвекторного простору, який формують інтелект, ресурси, організація (рисунок 2).

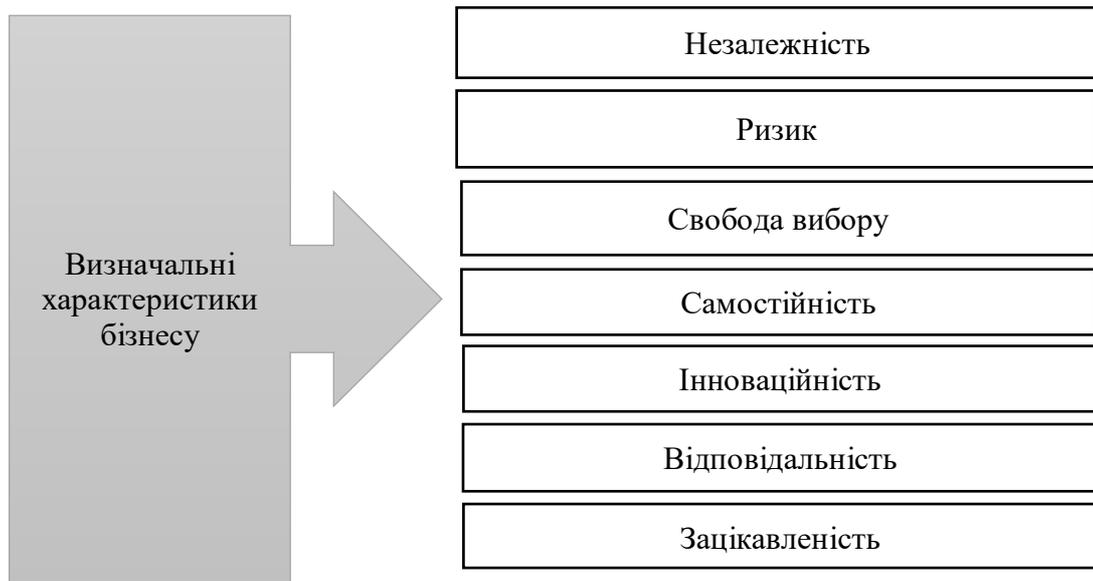


Рис. 1. Визначальні характеристики бізнесу



Рис. 2. Трьохвекторний простір бізнесу

Отож, успішний розвиток бізнесу базується на таких трьох векторах, як:

- ресурси (фінанси, інформація, персонал, техніка та технології, сировина, матеріали тощо), які виступають «фундаментом» чи «платформою» для забезпечення ефективної виробничої діяльності, ведення підприємництва в різних сферах життєдіяльності;

- інтелект людини (персоналу), який здатний генерувати ідеї в сфері бізнесу, творчо та креативно підходити до вирішення різних проблем щодо подальшого розвитку бізнесу, забезпечувати раціоналізацію робочих місць і т.д.;

- організація в усіх напрямках ведення бізнесу: в сфері постачання ресурсів, виробництва продукції, її збуту, проведення рекламної кампанії, маркетингових досліджень тощо.

Пошук напрямів забезпечення зростання вартості бізнесу потребує попереднього проведення її оцінки на предмет виявлення проблем чи «вузьких місць», або ж навпаки переваг щодо ведення такого бізнесу. Оцінка вартості бізнесу – це процес ідентифікації кількісних показників вартості цілісного майнового комплексу, який здійснюється різними зацікавленими особами (оцінювачами). В цілому, оцінка вартості бізнесу передбачає застосування три основних підходи – витратний, результатний (дохідний) та аналоговий (порівняльний) [9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16].

Зважаючи на кінцеву мету та зміст процесу проведення розрахунків, у літературі виділяють внутрішню та зовнішню оцінку вартості бізнесу. Внутрішня оцінка передбачає проведення розрахунків усіх показників, що характеризують внутрішню будову підприємства, його потенційні можливості, усі його ресурси та визначають процес досягнення цілей управління підприємства в цілому. Зовнішня оцінка визначає вплив різних чинників на цілісний майновий комплекс підприємства, зважаючи на масив інформації, якою володіє суб'єкт господарської діяльності [17].

У літературі зустрічається ряд наукових підходів, що визначення та оцінки вартості бізнесу підприємства. Проте, і досі не склалось єдиного універсального підходу щодо проведення комплексної оцінки визначення вартості бізнесу підприємства.

Проведений аналіз таких підходів дозволив виявити «вузькі» місця щодо існуючих методик: [17]:

- використання експертної оцінки в оцінці показників вартості бізнесу (в основному у порівняльному підході), яка і є досить суб'єктивною, оскільки кожен експерт суб'єктивно підходить до визначення сильних і слабких діяльності підприємства;

- проблематичність використання методик оцінки на практиці через надмірні узагальнення критеріїв оцінки та відбору показників.

Водночас є і ряд вагомих позитивів, які доцільно використати під час розробки авторської методики аналізу та оцінки визначення вартості бізнесу підприємства:

- використання узагальнюючих показників ефективності діяльності (прибуток та рентабельність) як основних результуючих показників ефективності реалізації бізнес-моделі розвитку підприємства;

- оцінка чинників зовнішнього середовища, які здійснюють суттєвий вплив на вартість бізнесу підприємства та складових елементів, що його формують.

Зважаючи на це, розробимо методику аналізу та оцінки визначення вартості бізнесу підприємства (рисунки 3).

Розроблена методика включає три блоки досліджень: підготовчий, аналітичний та підсумковий. В рамках підготовчого блоку обирається мета, завдання, методи дослідження.

Метою дослідження є визначення вартості бізнесу підприємства. Завдання дослідження полягають у:

- аналізі та оцінці внутрішнього потенціалу підприємства;

- проведенні діагностики бізнес-середовища діяльності підприємства;
- комплексній оцінці вартості бізнесу.

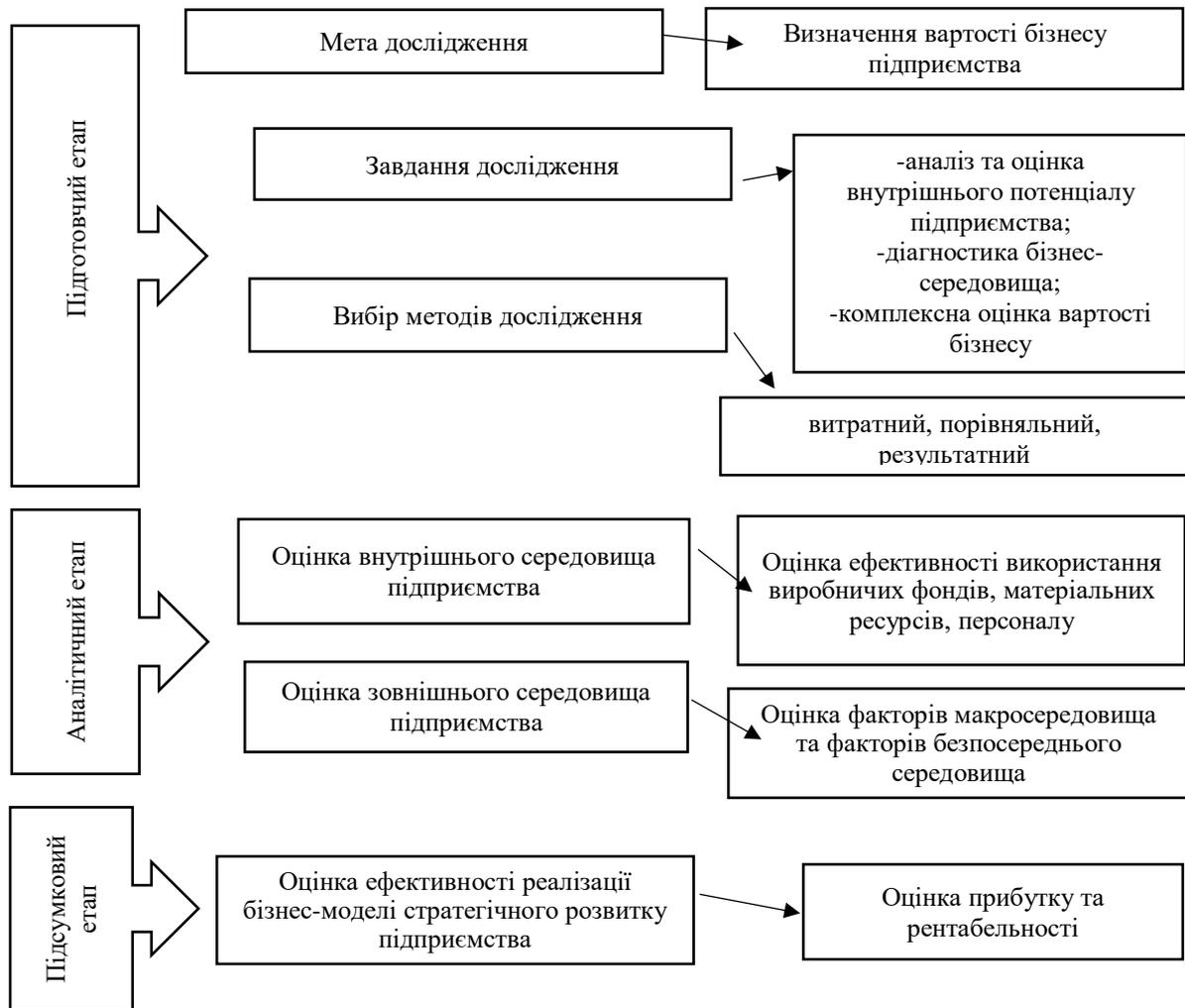


Рис. 3. Методика аналізу та оцінки вартості бізнесу підприємства

В процесі оцінки вартості бізнесу підприємства можна використовувати ряд методів, використання яких залежить від специфіки функціонування підприємства, часового лагу проведення аналізу, наявної аналітичної бази тощо. У таблиці 2 відображена характеристика основних методів оцінки вартості бізнесу.

Таблиця 2.

Методи оцінки вартості бізнесу [9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16]

Підхід	Метод оцінки	Характеристика методу
Витратний	Простий балансовий метод	Вартість бізнесу визнається рівною різниці між активами та пасивами фірми
	Метод регулювання балансу	Характерною ознакою методу регулювання балансу є використання скоригованих вартостей оцінки (а не облікових показників, що характеризують майновий комплекс підприємства)
	Метод ліквідаційної вартості	Цей метод передбачає підрахунок суми фінансових ресурсів, які отримає суб'єкт господарської діяльності від ліквідації чи продажу підприємства на конкретну дату
	Метод вартості заміщення	Цей метод є модифікацією відображення вартості майна підприємства, в основу якого покладено оцінку вартості об'єкта оцінки на основі заміщення.
	Метод чистих активів	Оцінка вартості бізнесу визначається як різниця між ринковою вартості активів та поточною вартістю усіх зобов'язань

Продовження таблиці 2

1	2	3
	Метод накопичених активів	Вартість бізнесу визначається як різниця між ринковою вартістю усіх активів підприємства та ринковою вартістю усіх його пасивів (зобов'язань) у по-елементному розрізі
Результатний	Метод прямої капіталізації доходів	В основу цього методу покладено експрес-діагностику ринкової вартості бізнесу, та ґрунтується на оцінці джерел і величин чистого фінансового результату, визначення ставки капіталізації
	Метод дисконтування грошового потоку	ґрунтується на тому, потенційний інвестор платить лише за кінцеві очікувані результати (чистий фінансовий результат)
	Метод економічного прибутку	Даний метод оцінки є модифікацією методу дисконтування грошових потоків. Показник економічного прибутку дозволяє оцінити результати діяльності суб'єкта господарювання в окремо взятому році, у той час як вільний (чистий) грошовий потік не дає такої можливості
	Метод додаткових доходів	Вартість бізнесу визначається шляхом урегулювання балансу підприємства та оцінки можливостей отримання доходів від його використання
Порівняльний	Метод мультиплікаторів	В основу даного методу покладено коефіцієнти, які відбивають рівень кореляції між ринковою вартістю бізнесу та певною фінансово-економічною базою
	Метод галузевих співвідношень	ґрунтується на застосуванні емпірично визначених і рекомендованих співвідношень між вартістю бізнесу та окремими фінансово-економічними параметрами
	Метод аналогового продажу чи ринку капіталу	Вартість бізнесу встановлюється на рівні ціни купівлі-продажу контрольних пакетів акцій компаній чи алогічних цілісних майнових комплексів

В рамках другого блоку дослідження проводять аналітичні дослідження. Такі дослідження передбачають аналіз показників внутрішнього потенціалу та оцінку бізнес-середовища діяльності підприємства. В процесі оцінки внутрішнього потенціалу підприємства аналізуються показники, які характеризують:

- цілісний майновий комплекс підприємства (необоротні активи, оборотні активи, витрати майбутніх періодів);
- фінансовий результат (валовий прибуток, фінансовий результат від операційної діяльності, чистий фінансовий результат);
- витрати підприємства.

Оцінка бізнес-середовища передбачає аналіз макросередовища та аналіз безпосереднього середовища. Аналіз макросередовища передбачає оцінку таких факторів як політичні, економічні, соціальні, технологічні, інституційні, природно-екологічні та інші. Аналіз безпосереднього середовища включає такі фактори як надійність партнерів, інвесторів, конкурентів, інших контрагентів.

Підсумковий блок передбачає проведення комплексної оцінки визначення вартості бізнесу підприємства.

Висновки. Таким чином, розроблений методичний підхід дозволить комплексно та системно оцінити рівень реалізації бізнес-моделі розвитку підприємства, визначити вартість бізнесу та на цій основі – сформулювати напрями по його розширенню.

Список використаних джерел:

1. Бізнес [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D1%96%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81>.
2. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність» із змінами і доповненнями, внесеними Законами України № 1992-IV від 9 вересня 2004 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>.
3. Національний Стандарт №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав». Затверджений Постановою Кабінету Міністрів України № 1440 від 10 вересня 2003 р. [Електронний ресурс]. - <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF>.
4. Що таке бізнес? [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://znayka.org.ua/scho-take-biznes.html>
5. Менеджмент організацій: етапи реалізації бізнес-плану [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://buklib.net/books/30585/>
6. Господарський кодекс України Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 18, № 19-20, № 21-22, ст.144 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

7. Донець Л.І. Основи підприємництва [текст]: навчальний посібник / Л.І. Донець, Н.Г. Романенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 320 с.
8. Гой І.В. Підприємництво [текст] : навчальний посібник / І.В.Гой, Т.П.Смелянська – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 368 с.
9. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [текст]: навч. посібник / Н.С.Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
10. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [текст]: навч.-метод. посіб. для самоств. вивч. дисц. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2005. – 216 с.
11. Іванов В.Б., Кохась О.М., Хмелевський С.М. Потенціал підприємства [текст]: Науково-метод. посіб. / В.Б. Іванов, О.М. Кохась, С.М. Хмелевський– К.: Кондор, 2009. – 300 с.
12. Добикіна О.К., Рижигов В.С., Касьянюк С.В., Кокотко М.Є., Костенко Т.Д., Герасимов А.А. Потенціал підприємства: формування та оцінка [текст]: Навчальний посібник / О.К. Добикіна, В.С. Рижигов, С.В. Касьянюк, М.Є. Кокотко, Т.Д. Костенко, А.А. Герасимов – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.
13. Стец І.І. Потенціал і розвиток підприємства [текст]: навчальний посібник / І.І. Стец – Тернопіль: Економічна думка, 2010. – 674 с.
14. Бачевський В. Є. Потенціал і розвиток підприємства [текст]: навч. посіб. / В.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
15. Касьянова Н. В. Потенціал підприємства: формування та використання. 2-ге вид. перероб. та доп. [текст]: підручник / Н. В. Касьянова, Д. В. Солоха, В. В. Морєва, О. В. Белякова, О. Б. Балакай. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.
16. Сабадирьова А. Л. Потенціал і розвиток підприємства [текст]: навчальний посібник / А. Л. Сабадирьова, О. М. Бабій, Т. В. Куклінова, Д. Є. Салавеліс – Одеса: ОНЕУ, ротапринт, 2013. – 343 с.
17. Ковальська Л. Л. Оцінка конкурентоспроможності регіону та механізми її підвищення : Монографія / Л. Л. Ковальська. – Луцьк : Надстир'я, 2007. – 420 с.

УДК 37. 015.6 «18/19»

Потапюк Л.М., к.п.н., доцент

Луцький національний технічний університет

Потапюк І.П., к.е.н., доцент

Полтавська державна аграрна академія

ПРОФЕСІЙНА ЕКОНОМІЧНА ОСВІТА НА ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК УСПІШНОЇ СОЦІАЛІЗАЦІЇ МОЛОДІ (КІНЕЦЬ ХІХ ПОЧАТОК – ХХ СТОЛІТТЯ)

У статті вказується на особливу роль економічної освіти, яка виступає складовою частиною виховання гармонійно розвинутої особистості, має специфічні завдання, принципи і проникає в усі напрямки суспільного життя. Наявність економічно-господарських, кредитових, кооперативних установ свідчила про значну розгалуженість економічно-господарського, кооперативного життя та велику потребу у пресі. Професійна економічна освіта сприяє соціальній і персональній ідентифікації людини та в процесі її здобуття в молодій людині формуються сталі цінності.

Ключові слова: економічна освіта, професійна економічна освіта, система національної кооперативної освіти, західноукраїнські землі, культурно-просвітницькі товариства, професійна підготовка фахівців, професійне шкільництво, кооперація, кооперативний рух, господарські спілки, національно-культурне відродження.

Potapiuk L., Potapiuk I.

PROFESSIONAL ECONOMIC EDUCATION IN WESTERN UKRAINIAN LANDS AS AN IMPORTANT FACTOR OF SUCCESSFUL SOCIALIZATION OF YOUNG PEOPLE (LATE XIX – EARLY XX CENTURY)

The article points to the special role of economic education, which acts as an integral part of the education of a harmoniously developed personality, has specific tasks, principles and penetrates into all areas of social life. The presence of economic, credit, and cooperative institutions showed a significant branching up of economic, cooperative life and a great need for the press. Professional economic education promotes social and personal identification of a person and forms stable values in the process of its acquisition in a young person.

Key words: economic education, professional economic education, system of national cooperative education, the Western lands, cultural society, professional training, cooperation, the cooperative movement, business associations, economic societies, national and cultural revival.

Потапюк Л.Н., Потапюк И.П.

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ НА ЗАПАДНОУКРАИНСКИХ ЗЕМЛЯХ КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР УСПЕШНОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ МОЛОДЕЖИ (КОНЕЦ XIX – НАЧАЛО XX ВЕКА)

В статье указывается на особую роль экономического образования, которое выступает составной частью воспитания гармонично развитой личности, имеет специфические задачи, принципы и проникает во все направления общественной жизни. Наличие экономически-хозяйственных, кредитных, кооперативных учреждений свидетельствовало о значительной разветвленности экономически хозяйственной, кооперативной жизни и большую потребность в печати. Профессиональное экономическое образование способствует социальной и персональной идентификации человека и в процессе его получения у молодого человека формируются устойчивые ценности.

Ключевые слова: экономическое образование, профессиональное экономическое образование, система национального кооперативного образования, западноукраинские земли, культурно-просветительские общества, профессиональная подготовка специалистов, профессиональное школоведство, кооперация, кооперативное движение, хозяйственные общества, национально-культурное возрождение.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Економічна освіта на сучасному етапі розвитку України визначається завданнями переходу до демократичної і правової держави, ринкової економіки, необхідності наближення її до світових тенденцій економічного і суспільного розвитку. Основним джерелом економічного зростання стають знання та інновації, а особливості змісту професійно-економічної освіти обумовлюються вимогами до її кінцевого результату – формування гармонійної, різнобічно розвиненої особистості, для якої професійні компетенції, їх постійне оновлення складають основу самореалізації в економічній сфері суспільства. А отже, реалізацію успішної професійної економічної діяльності мають здійснювати фахівці з високим професійним та кваліфікаційним рівнем, оскільки від успішності економічної соціалізації залежить активність людини, її самореалізація протягом усього життя.

У цьому контексті в «Концепції розвитку економічної освіти в Україні» зазначається, що головною парадигмою економічної освіти, є розуміння того, що розвиток економічної сфери суспільства значною мірою зумовлений характером життєдіяльності людини, її світоглядом, соціально відповідальною поведінкою. Професійна підготовка і адаптація сучасних економістів передбачає розуміння і сприйняття ними закономірностей формування та розвитку відтворювальних процесів на макро- та мікрорівнях, у взаємозв'язку з розвитком політичних, культурних та інших суспільних процесів [8, с. 4-5]. З огляду на це розвиток економічної освіти загалом та професійної економічної освіти зокрема є важливим чинником успішної соціалізації молоді, оскільки здатність до інновацій у професійній діяльності й соціальному житті у європейському світогляді визначаються головними складовими національного багатства та основним ресурсом соціально-економічного розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.

Освітньо-економічні процеси на західноукраїнських землях та діяльність українських кооператорів і педагогів, їхню педагогічну, наукову, громадсько-економічну та культурно-просвітницьку подвигницьку працю розглядали вітчизняні вчені С. Бабенко, В. Гомоннай, Я. Гончарук, І. Карбулицький, Є. Лихолат,

Ю. Павликовський, Р. Пастушенко, Є. Пігуляк, О. Попович, В. Сімович, С. Смаль-Стоцький, Є. Храпливий та ін.

До проблем вивчення історії економічної освіти в Західній Україні, досвіду функціонування фахового, зокрема торгово-кооперативного шкільництва; сподвижницької праці діячів кооперації зверталися українські й зарубіжні дослідники Л. Баїк, К. Беноні, І. Витанович, С. Гелей, Д. Герцюк, З. Гіптерс, М. Голубка, В. Гомоннай, Б. Добрянський, М. Євтух, Т. Завгородня, С. Золотухіна, С. Злупко, В. Кемінь, О. Ковальчук, І. Козловська, Н. Кошелева, І. Курляк, К. Левицький, Й. М'єнсо, Д. Пенішкевич, І. Петрюк, І. Потапюк, Л. Потапюк, В. Росул, А. Синівська, Б. Ступарик, А. Шайнер, М. Чепіль та ін. Теорія та історія розвитку жіночої професійної освіти висвітлена у наукових доробках О. Аніщенко, Б. Добрянського, М. Захарченко, З. Нагачевської, Л. Применко та ін.

Окремим питанням розвитку фінансово-економічних відносин на західноукраїнських землях, зокрема питанням кооперації, присвячені численні праці Т. Гунчака, М. Гуцуляка, А. Качора, Ю. Крохмалюка, І. Нагаєвського, І. Новосівського, Н. Полонської-Василенко, М. Стахіва, І. Хоми, М. Хронов'ята, В. Шевчука та ін. Незважаючи на значний інтерес до означеної проблеми, до цього часу питання соціальних чинників, що забезпечують успішний перебіг процесу соціалізації молоді, досліджені недостатньо.

Цілі статті. Метою статті є аналіз професійної економічної освіти на західноукраїнських землях як важливого чинника успішної соціалізації молоді (кінець XIX – початок XX століття).

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

Економічна освіта є складовою частиною виховання гармонійно розвинутої особистості, має специфічні завдання, принципи і проникає в усі напрямки суспільного життя. Аналіз джерельної бази показав, що розвиток економічної освіти на західноукраїнських землях відбувався в умовах жорстких утисків, заборон з боку як австро-угорських, так і польських можновладців. Незважаючи на відсутність держави, авторитарність системи освіти, прогресивні культурно-освітні діячі Східної Галичини кінця XIX – першої половини XX ст. І. Баріляк, А. Гаврилко, М. Галушинський, А. Жук, А. Качор, А. Кущинський, І. Лучишин, Ю. Павликовський, І. Юцишин, Р. Білинський, Д. Великанович, В. Вербицька, К. Коберський, К. Левицький, О. Луцький, Г. Микитей, А. Мудрик, А. Палій, З. Петрів, А. Романенко, М. Росткович, М. Холєвчук, Є. Храпливий та ін. в контексті соціального, національного й педагогічного гуманізму наполегливо боролися за політичну, економічну та освітню незалежність, усіляко підвищували добробут і культуру українського селянства шляхом поширення знань і впровадження новітніх технологій у сільське і домашнє господарство [13, с. 13]. Отож, «чи не центровим завданням економічної освіти є розуміння можливостей самореалізації особи як економічно активного члена суспільства, здатного свідомо долучатись до економічного життя країни» [15, с. 183].

Значною подією, яка сприяла розвитку економічної освіти на західноукраїнських землях, стало проведення 1909 року Першого Всеукраїнського просвітньо-економічного конгресу, основним організатором якого було товариство «Просвіта». Конгрес організували з нагоди 40-річчя «Просвіти». Він проходив у Львові і налічував понад 750 учасників з усієї України. Як пише І. Зуляк, основним завданням цієї наради було критичне осмислення й оцінка результатів діяльності, знаходження шляхів і методів поліпшення економічного стану українського селянства; участь у конгресі всіх верств населення свідчила про зацікавленість змінити існуючі соціально-економічні

порядки на селі, що сприяло б значному піднесенню економіки Східної Галичини та відповідно зростанню матеріального добробуту українців [6, с. 157-158]. Такий захід, на думку М.М. Голубки, свідчить про достатній рівень економічної освіти як залучених у відповідні господарські процеси осіб, так і готовність інших членів соціуму розвивати відповідні навички. Така непересічна подія, безумовно, не лишилась непоміченою як у самому суспільстві, так і на вищому рівні, позиціонуючи західноукраїнські землі як активних економічних агентів європейського масштабу [3, с. 51].

У 1910 р. «Просвіта» видала протоколи і доповіді Конгресу. З-поміж багатьох цікавих і конструктивних доповідей відзначався виступ А. Жука (Ільченка) «Значення кооперації для нашого народу», в якому було обґрунтовано ідейно-політичний аспект кооперативного руху. Дослідник українського кооперативного руху І. Витанович назвав цей виступ ідеологічно-програмовим і застерігав, що економічні і культурно-просвітні товариства повинні охопити усі аспекти народного життя, але не повинні вироджуватися в бюрократичні канцелярії та гендлярські кооперації. Кооперація не може бути універсальним ліком на всі суспільні болячки, вона не може бути самоціллю, а лише засобом усунування засобів виробництва, розподілу, послуг [1]. «Коли розпилена тепер народна маса буде зорганізована в економічні і культурно-просвітні інституції; коли вся суть таких інституцій буде об'єднана в національні союзи і федерації – тоді наш народ прибере форму організму, нації. І коли цей процес самоорганізації нації звершиться, тоді наступить самий важний акт національно-політичної боротьби. Тоді ми поставимо дах на нашій національній будівлі, тоді виведемо купол, на якому поставимо прапор самостійної нації» [5].

Конгрес ухвалив такі резолюції, які запропонував А. Жук (з додатком кооперативного діяча Наддніпрянської України М. Левитського): 1. В основу народної самодіяльності в економічній сфері треба покласти ідею демократичної кооперації. 2. Кооперативна організація праці, утворюючи центри національного економічного життя, буде становити матеріальну основу для національно-політичного визволення українського народу і його культурного й економічного розвитку. 3. Кооперація, поліпшуючи економічне становище трудящих тепер, закладає одночасно підвалини для зміни в майбутньому наявного ладу. 4. Кооперативи повинні бути національні. 5. В основу кооперативної системи треба покласти інтереси споживання [7].

А отже, професійна самореалізація як ціннісний орієнтир має займати чільне місце в самореалізації молодого людини.

Другою подією, яка знаменувала економічне відродження Західної України, був Другий всеросійський кооперативний з'їзд у Києві у 1913 р. З цього приводу дослідник українського кооперативного руху І. Витанович згодом писав, що «ідейні напрями, виявлені в тих двох зустрічах українських кооператорів, чітко зарисовувалися й стали дороговказом як у наступній добі визвольних змагань і державного будівництва української нації, так і під час буйного розвитку кооперативної самооборони на західноукраїнських землях у міжвоєнні роки» [1].

Розвитку економічної освіти дітей та молоді, пропаганді ідей кооперації та безперервної освіти, організації кооперативного навчання присвячені праці Д. Коренця – відомого педагога, організатора торговельно-кооперативного шкільництва. Актуальним і в сучасних умовах розвитку українського суспільства є теза Д. Коренця про зв'язок ступеневої професійної освіти особистості з принципом природовідповідності. Щоб уникнути апатії до навчання, байдужості й не калічити душу дитини, педагог рекомендував батькам навчати відповідно до її природних здібностей, таланту. «Є діти, що більше схильні до книжної науки, а є інші діти, що більше надаються до практичної науки, – писав Д. Коренець. – Тому вчасно пізнати,

довідатися, до чого саме дитина надається, є справою дуже важливою для її майбутнього» [9]. Прихильник фахової освіти Д. Коренець закликав організувати професійну орієнтацію молоді, різні види консультацій, створювати «порадні для вибору звання», що знаходило підтримку серед найбільш прогресивних освітян краю. Таким чином ставився акцент на постійному особистісному зростанні, самопізнанні, самовизначенні, самоуправлінні, самовдосконаленні.

Історія розвитку професійної торгової освіти в Галичині датується початком XIX ст. Так, у 1817 р. у Львові було відкрито реальну школу, в якій готували учнів до практичних професій. Це була 3-класна реальна школа, яка не мала конкретної професійної орієнтації. Вісім років пізніше її було реорганізовано на школу, що готувала до занять технікою або торгівлею. У 1835 р. школу реорганізували на навчальний заклад, що мав статус ліцею, далі відкрили торгове відділення і навчальний заклад отримав назву «Торгова і реальна академія». У 1844 р. з неї було утворено «Технічну академію», в якій ще певний час [14, с. 65] існувало торгове відділення.

У 1899 р. у Львові на базі цього навчального закладу створено Вищу торгову школу, яка в 1902 р. отримала статус «Торгової академії». Реальна школа, яка була заснована у 1817 р., вважається родоначальником Львівської політехніки. Ставши закладом вищої освіти, один із її відділів, торговий, згодом отримав статус середнього професійного торгового навчального закладу, оскільки центральна освітня влада забороняла появу на території Австро-Угорщини ще однієї вищої школи, так як у Відні уже існували Торгова та Експортна академії.

Відстоюючи головну національну ідею – здобуття і відновлення державності, відомий державний діяч Західної України Кость Левицький вважав, що перший період економічного відродження почався на початку 80-х років. Так, 30 листопада 1880 р. у Львові відбулося перше народне віче галицьких українців, на якому В. Барвінський виступив із промовою і обґрунтував цілу низку вимог: стримати примусове обезземелення селян; запровадити громадські позичкові каси та громадські шпихліри і на цій підставі за допомогою краєвих фондів утворити кредитову організацію для потреб селянських і маломіщанських господарств. Така кредитна організація допомогла б зупинити розорення цих господарств, звільнитися від лихварських і банківських боргів, закласти в наших громадах здорові основи господарського розвитку [10].

Професійна торгова освіта в Галичині була наймолодшою за часом виникнення від промислової, сільськогосподарської освіти, так як сформувалася найпізніше. Хоча професійні торгові школи в Галичині з'явилися ще в першій половині XIX ст., однак вони не стали навчальними закладами, які б творили систему професійного торгового шкільництва. Зміна суспільно-економічних ситуацій у Галичині – надання автономії, створення КШР, розвиток споживчої кооперації, зміни в сільському господарстві привели до того, що професійне торгове шкільництво як система оформилася лише наприкінці XIX ст. Професійні торгові школи Галичини на початку другої половини XIX ст. розпочали підготовку кадрів для торгівлі, сфери послуг, торгової адміністрації, проте вони не відзначалися організаційною і програмною однорідністю, були різними за організаційними і програмними засадами [14, с. 65].

І лише на кінець XIX ст. – початок XX ст. в Галичині торгове професійне шкільництво сформувалося в систему, яка включала 4 основні типи торгових шкіл. А саме: доповнюючі торгові школи, річні торгові курси, двокласні торгові школи, вечірні торгові курси для працюючої молоді та дорослих. Торгові професійні школи були не складними в організації, не потребували значних коштів на придбання устаткування [14, с. 65]. Особливість організації навчання в мережі державних і приватних

торговельно-кооперативних шкіл різного рівня полягала в тому, що поряд із вивченням загальноосвітніх та фахових предметів, значна увага приділялася виробленню практичних навичок, що передбачало прагнення до саморозвитку в собі творчої особистості, яка прагне до вдосконалення в різних сферах своєї діяльності.

Історія професійної економічної освіти на Західній Україні у другій половині XIX – на початку XX ст. характеризувалась й традиціями і зародженням нових форм громадської самопомоги в побуті українського народу, виникненням перших споживчих товариств, кредитових спілок, кооперативного руху, їх боротьби з лихварством і темнотою [12, с. 6].

Так, відомо, що з 1898 р. з ініціативи Кость Левицького було створено перше кооперативне об'єднання – Крайовий союз кредитовий, так-званий Центробанк. Цей Краєвий союз кредитовий мав бути провідним організаційним і кредитовим центром для української кооперації в Галичині. У його складі спочатку було 17 кооперативів. У 1913 р. до нього належало 427 кооперативів. Власне майна у нього було на 1 110 000 корон, понад 4 мільйони корон виданих позик, загальний оборот сягнув майже 106 мільйонів корон [11]. Очолив КСК Кость Левицький, який керував ним протягом усього періоду існування. Саме завдяки його невтомній і самовідданій праці та зусиллям інших адвокатів 90-ті роки минулого століття назвали «ерою адвокатів».

Згодом, у 1905 р. був заснований Крайовий союз Ревізійний, який перебрав від Крайового союзу кредитового діяльність з організації кооперативних спілок усіх типів. Реорганізація союзу відбулася у 1928 р. Він став ревізійним осередком української кооперації у Галичині будучи Ревізійним союзом українських кооперативів (Р.С.У.К.) (здійснював видавництво «Господарсько-кооперативного часопису», журналу «Кооперативна республіка», «Кооперативна родина», тощо).

У 1907-1914 р. мережа кооперативних товариств у Галичині охоплювала приблизно 11 тис. членів. Розвиток кооперативної торгівлі призвів до появи кредитних спілок. Традиція кас взаємодопомоги (гмінні каси) мала місце в Галичині першої половини XIX ст., а друга половина XIX ст. позначена розвитком кредитних спілок на кшталт Райфайзена. У 1883 р. виник великий Крайовий кредитний банк. Він надавав кредити кооперативам, малим підприємствам, фінансував гіпотеки, надавав інвестиції. Від 1850 р. з'являється новий тип торгових інституцій – Торгово-промислові палати у Кракові, Львові, Бродях. Перелічені процеси, що об'єктивно відбувалися в Галичині, викликали потребу нагального розвитку професійної торгової освіти [14, с. 64].

Так торгова професійна освіта, сформувавшись як самостійне освітнє явище аж наприкінці XIX – початку XX ст., відділилася від промислової професійної освіти. Передісторія розвитку цієї галузі була такою: промислова і торгова освіта не розділялися, бо сприйняття їх базувалося на такому твердженні: торгова освіта – це різновид промислової. Було поширене ще одне бачення проблеми торгової професійної освіти: а чи потрібна спеціальна освіта взагалі, коли, маючи вроджену схильність до торгівлі (часто приводили, як приклад, вроджені торгівельні здібності представників єврейського народу), можна з певним багажем загальноосвітніх знань цілком добре працювати. Ось яку характеристику ситуації, що пов'язана з проблемами розвитку професійної освіти, дав С. Левицький у праці «Професійне шкільництво з огляду на реформу середньої школи», що вийшла у Львові в 1908 р. накладом Товариства торгової школи. Наголошуючи на тому, що купецької (торгівельної) школи у правдивому розумінні того слова Галичина не мала до того часу взагалі, нечисельні торгівці це або самоуки, або вихованці інших шкіл, переважно німецьких, загал же дрібних торгівців – це люди професійно недовчені або взагалі не професіонали [16,

с. 14]. Не менше влучною є характеристика цього ж автора щодо проблеми розширення професійної торгової освіти в контексті розвитку професійної освіти Галичини.

У кінці XIX ст. професійна освіта пережила етап піднесення: «було відкрито дві торгові академії, торгові, професійні промислові, лісові, гірничі, сільськогосподарські школи, були певні успіхи, але по тім все застигло, – не було руху і бажання вдосконалювати систему професійної освіти. Об'єктивні ж суспільні умови вимагали свого: розвиток капіталістичних відносин, фабричної промисловості, проблеми реалізації виробленої продукції вимагали висококваліфікованих фахівців» [16, с. 12]. Таким чином бачимо, що справді проблеми розвитку торгової професійної освіти накладалися на проблеми розвитку професійної освіти і були в багатьох випадках спільними [14, с. 66].

Справа економічної освіти населення вимагала особливої роботи: елементарної грамотності, вироблення у кожної людини потреби здобувати знання для доцільного ведення господарства. Тому наявність економічно-господарських, кредитових, кооперативних установ свідчить про значну розгалуженість економічно-господарського, кооперативного життя та велику потребу у пресі. Проте, преса постійно відставала від темпів економічної діяльності жителів Західної України. Так, деякі видання виходили протягом короткого часу: «Молочарська часопись», «Український пасічник» – у 1914 р., «Земле ділець» – у 1912 р., «Торговельно-промислові відомости» – у 1908 р., «Вісти промислової комісії» – у 1913 р., «Торговельно-промисловий вісник» – Стрий, 1912-1913 рр. Лише «Рільничі відомости» (Львів) виходили протягом 1906-1914 рр., а «Часопись для спілок рільничих» протягом 1904-1921 рр. А. Животко зауважує, що усі ці часописи були переважно ділом приватної ініціативи, через що довго й не утримувалися [4]. На наш погляд, на початку століття для преси ще не було достатніх умов для структурованості і диференціації.

Загалом, аналіз економічної, політичної, психологічної, педагогічної літератури того часу свідчить, що багато вітчизняних та зарубіжних філософів, педагогів, економістів вбачали у духовно-моральних аспектах ринкових відносин засоби не лише підвищення ефективності виробництва, а й морального удосконалення людей [2]. Реалізуючи свої соціальні функції, молодь прищеплює прагнення до знань, орієнтує їх на освоєння професійних навичок, сприяє формуванню мрій, пов'язаних із бажанням досягнення життєвого успіху й відповідного соціального стану.

Висновки. Отож, професійна економічна освіта сприяє соціальній і персональній ідентифікації людини та в процесі її здобуття в молодій людини формуються сталі цінності. Професійна економічна освіта сьогодні має формуватися у тісному взаємозв'язку з підприємницькою конкретною діяльністю, що забезпечуватиме більш повноцінну соціалізацію підприємливої молоді в умовах швидких змін в соціально-економічному житті трансформаційного суспільства глобалізаційної доби. Студент, мотивований до кар'єрного зростання, повинен за допомогою системи адекватних методів, засобів і видів діяльності накопичувати певну сукупність знань, компетенцій, формувати й розвивати здібності, уміння й навички, одержувати нові знання та ефективно діяти у виробництві, а також в інших сферах суспільного життя.

Новий тип економічного мислення сучасного випускника закладу освіти передбачає підприємницьку ініціативу в праці, діловитість, відповідальність, творчий пошук шляхів створення нових матеріальних благ, технологій, розвитку інтелектуальної власності, шляхів, що ведуть до найкращого господарського результату – ефективної власної діяльності при найменших витратах праці і матеріальних ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Витанович І. Історія українського кооперативного руху / І. Витанович. – Нью-Йорк, 1964. – С. 83-91.

2. Гітгерс З. В. Економічна освіта на західноукраїнських землях та її сподвижники (XIX – перша половина XX століть) : монографія / З. В. Гітгерс. – К. : УБС НБУ, 2011. – 347 с.
3. Голубка М. М. Основні напрями розвитку економічної освіти на західноукраїнських землях у 1848-1918 роках / М. М. Голубка // Економічний вісник університету. – Випуск № 29/2, 2016. – С.48-52.
4. Животко А. Історія української преси / А. Животко. – Мюнхен, 1989-90.
5. Жук А. Українська господарсько-кооперативна преса / А. Жук // Господарсько-кооперативна часопись. – 1931. – Ч.1.
6. Зуляк І. Роль «Просвіти» у поширенні економічних знань у східній Галичині (кінець XIX – початок XX ст.) / Іван Зуляк // Україна : культурна спадщина, національна свідомість, державність. Вип. 19 : «Просвіта» – обіріг незалежності та соборності України / Інститут українознавства ім. І. Крип'якевича НАН України. Відп. ред. Ярослав Ісаєвич, упоряд. : Феодосій Стеблій, Володимир Пашук. – Львів, 2010. – 784 с. – С. 151-159.
7. Ільченко А. Значінє кооперації для нашого народу / А. Єльченко // Перший Український просвітньо-економічний конгрес : Протоколи і реферати. – Львів, 1910.– С. 599-603.
8. Концепція розвитку економічної освіти в Україні // Освіта України. – 2004. – № 6. – С. 4-5.
9. Коренець Д. Що робити з дітьми / Д. Коренець // Рідна школа. – 1934. – Ч. 10. – С. 150-151.
10. Левицький К. Початки розвою наших економічних інституцій / К. Левицький // Перший Український просвітньо-економічний конгрес : Протоколи і реферати. – Львів, 1910. – С. 558.
11. Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «ВУЛКАН» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://koopvulkan.at.ua/index/0-5>.
12. Потапюк Л. М. Становлення економічної освіти на прикладі діяльності західноукраїнських громад (кінець XIX – початок XX століття) / Л. М. Потапюк, І. П. Потапюк // Економічний форум. – 2015. – № 2. – С. 5-12.
13. Потапюк Л. М. Соціально-педагогічні засади розвитку системи національної кооперативної освіти на західноукраїнських землях (друга половина XIX – початок XX століття) // Л. М. Потапюк, І. П. Потапюк // Економічний форум. Збірник наукових праць. Луцький НТУ. – Випуск 1. – Луцьк. – 2017. – С. 11–18.
14. Субтельна Г. В. Підвищення рівня фахової підготовки у професійному шкільництві Галичини : навчальний посібник / Г. В. Субтельна; за ред. Я. Г. Камінецького; уп.: Я. Г. Камінецький, Л. Я. Криницька. – Л. : Норма, 2014. – 136 с.
15. Товканець Г. В. Педагогічний аналіз завдань вищої економічної освіти в Україні / Г. В. Товканець // Науковий вісник Ужгородського національного університету : Серія: Педагогіка. Соціальна робота / гол. ред. І. В. Козубовська. – Ужгород : Говерла, 2014. – Вип. 31. – С. 182-185.
16. Lewicki S. Szkolnictwo zawodowe wobec reformy szkoły sredniej. – Lwow, 1908.

Рецензент д.е.н., професор Матвійчук Л.Ю.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 330.322.4: 339.727.22

Вавдіюк Н. С., д.е.н., професор

Корецька Н. І., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

АНАЛІЗ РУХУ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ

У статті розкрито значення іноземних інвестицій для економіки країни. Досліджено динаміку потоків прямих іноземних інвестицій. Проаналізовано розподіл прямих інвестицій в Україну за основними країнами-інвесторами. Здійснено огляд розподілу прямих інвестицій в Україну за видами економічної діяльності. Сформовано інструменти покращення інвестиційного клімату України та підвищення рівня її інвестиційної привабливості

Ключові слова: інвестиції, прямі іноземні інвестиції, інвестиційна привабливість, країна-інвестор, види економічної діяльності.

Vavdiyuk N., Koretska N.

ANALYSIS OF DIRECT FOREIGN INVESTMENTS MOVEMENT IN UKRAINE

In the article outlines the importance of foreign investment for the country's economy. The dynamics of direct foreign investment flows is investigated. The distribution of direct investments into Ukraine by major investor countries is analyzed. An overview of the distribution of direct investment into Ukraine by types of economic activity was conducted. The tools for improving the investment climate in Ukraine and raising its level of investment attractiveness have been formed

Key words: investments, foreign direct investments, investments attractiveness, country-investor, types of economic activity.

Вавдіюк Н. С., Корецкая Н. И.

АНАЛИЗ ДВИЖЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УКРАИНЕ

В статье раскрыто значение иностранных инвестиций для экономики страны. Исследована динамика потоков прямых иностранных инвестиций. Проанализировано распределение прямых инвестиций в Украине по основным странам-инвесторам. Осуществлен обзор распределения прямых инвестиций в Украину по видам экономической деятельности. Сформированы инструменты улучшения инвестиционного климата Украины и повышения уровня ее инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: инвестиции, прямые иностранные инвестиции, инвестиционная привлекательность, страна-инвестор, виды экономической деятельности.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Залучення іноземного капіталу сприяє стабільному економічному зростанню країни, підвищенню національної конкурентоспроможності, розширеному відтворенню економіки країни тощо. Проте, для залучення прямих іноземних інвестицій і регулювання їх у відповідності зі стратегією зовнішньоекономічної відкритості та розвитку вітчизняної економіки необхідне формування в країні сприятливого інвестиційного клімату та ефективного механізму.

Нині інвестори побоюються вкладати гроші в Україну через нестабільну економіку, високий рівень корупції та повільне впровадження реформ. Крім того, економіка нашої держави значно відстає від розвинених країн світу за сукупною продуктивністю всіх факторів виробництва та відповідно – рівнем добробуту населення. Саме тому дана проблема є актуальною і потребує пошуку внутрішніх ресурсів і заощаджень, забезпечення обміну управлінським досвідом, сучасними технологіями, доступу до зовнішніх ринків тощо.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженням проблеми оптимізації інвестиційної діяльності як одного з ключових елементів загальної стратегії розвитку національної економіки займаються як зарубіжні, так і вітчизняні науковці. Так, іноземними вченими є У. Шарп, Л. Гітман, М. Джонк, Дж. Кейнс, С. Беренс, К. Рейлі, В. Шапіро, В. Бочаров, а вітчизняними – І. Бланк, О. Вінник, А. Гальчинський, В. Геєць, Л. Діденко, В. Кривоус, В. Луць, І. Матюшенко, О. Мертенс, В. Мілаш, А. Пересада, С. Реверчук, В. Федоренко, В. Худавердієва, Л. Шик, В. Щербина, та інші. Водночас, не зважаючи на значну кількість наукових напрацювань з даної проблематики, питання інвестування як елементу реалізації стратегічного розвитку економіки України потребує подальшого всебічного дослідження.

Цілі статті: дослідити стан руху прямих іноземних інвестицій в національну економіку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Інвестиційна діяльність країни тісно пов'язана з зовнішньоекономічною діяльністю в частині залучення прямих іноземних ресурсів. Особливо це є актуальним в кризових умовах – в період погіршення інвестиційного клімату, зниження рівня довіри іноземного інвестора та неефективного нормативно-правового регулювання інвестиційної діяльності в Україні.

Прямі іноземні інвестиції (англ. foreign direct investment) – «інвестиції, що викликають тривалий інтерес до підприємства, яке діє за межами економіки інвестора». Згідно з методологією МВФ ПП – це закордонні інвестиції розміром понад 40% статутного капіталу, що надає зацікавленій стороні право на участь в управлінні підприємством [1, с. 233]. Ці ресурси можуть надходити як зі сторони іноземних держав (державні інвестиційні ресурси), так і від приватного сектору та зарубіжних фірм і підприємств.

Досліджуючи тенденції 2009–2017 років (рис. 1), можна стверджувати, що приплив інвестицій в Україну у 2017 році у порівнянні з 2016 роком зріс на 1,6 млрд дол. США (або на 4,3%). За аналізований період падіння було зафіксоване прямих іноземних інвестицій лише у 2014–2015 роках, коли їх надходження в національну економіку знизилося відповідно на 24,2% та 11,2% (в цілому у 2015 році в порівнянні з 2013 роком темп спаду становив 32,7%).

Щодо надходжень інвестицій з України, то у 2017 році у порівнянні з 2016 роком знизився майже на 6,4 млрд дол. США (або на 0,1%). Восанне їх падіння було зафіксоване у 2014–2015 роках, коли надходження інвестицій в національну економіку знизилося відповідно на 24,2% та 11,2% (в цілому у 2015 році в порівнянні з 2014 роком на 32,7%). Щоправда, у 2016 році було відзначено їх незначне зростання – на 0,5% (з 6,32 млрд дол. США до 6,35 млрд дол. США).

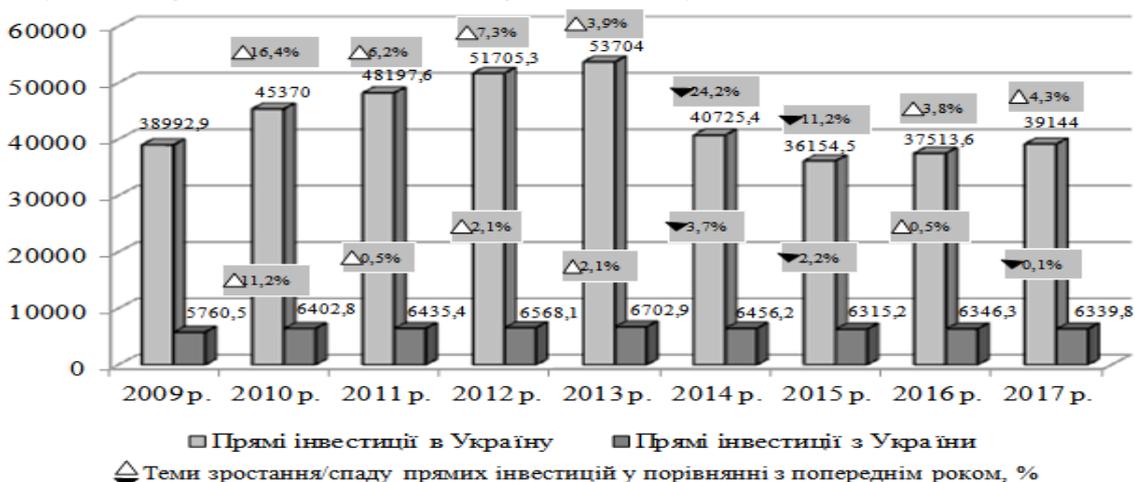


Рис. 1. Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну та з України, млн. дол. США *

* сформовано за даними джерела: [2]

При цьому обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну у розрахунку на душу населення у період 2009–2017 років залишався на досить низькому рівні – в середньому 970 дол. США (рис. 2), що в декілька разів менше аналогічних показників в країнах Центральної та Східної Європи (у Чехії – 7418 дол. США; Болгарії – 6226 дол. США; Польщі – 3155 дол. США; Румунії – 2350 дол. США) [3].

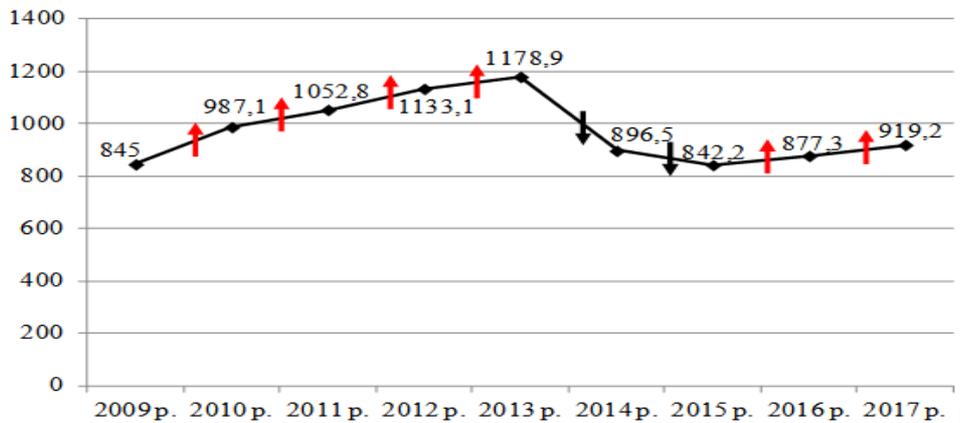


Рис. 2. Обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну у розрахунку на одну особу населення у період 2009–2017 років, дол. США *

* сформовано за даними джерела: [2]

Як свідчать дані рис. 2 обсяг прямих інвестицій на одну особу в 2017 році в порівнянні з 2009 роком зріс на 8,8% – до 919,2 дол. США (на 4,8% у порівнянні з 2016 роком). Максимальне зростання було зафіксоване в 2013 році, коли на одного українця припадало майже 1,2 тис. дол. США, а мінімальна сума інвестицій на одну особу (842,2 дол. США) була у 2015 році.

Загалом у період 2009–2017 років обсяги залучення прямих іноземних інвестицій в Україну зросли лише на 151,1 млн. дол. США (або на 0,4%), а з України – на 579,3 млн. дол. США (або на 10,1%). Тобто, Україна поки залишається неінвестиційно привабливою.

Аналіз потоку прямих інвестицій з країн світу в економіку України у період 2009–2017 рр. проведено в табл. 1.

Таблиця 1

Прямі інвестиції з країн світу в економіку України у період 2009–2017 рр., млрд. дол. США^{1; 2}

	Станом на 1 січня																	
	2009 р.		2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.		2017 р.	
	сума	%	сума	%	сума	%	сума	%	сума	%	сума	%	сума	%	сума	%	сума	%
Усього	38,81	100	45,04	100	48,29	100	51,71	100	53,82	100	40,61	100	35,93	100	37,5	100	39,2	100
<i>ЄВРОПА</i>																		
Європа	26,2	67,5	31,2	69,3	30,7	63,6	29,7	57,4	28,5	53,0	22,2	54,7	20,8	57,9	22,5	60,0	23,8	60,7
Австрія	1,7	6,5	1,8	5,8	2,3	7,5	2,5	8,4	2,3	8,1	1,6	7,2	1,6	7,7	1,3	5,8	1,3	5,5
Велика Британія	2,2	8,4	2,2	7,1	2,5	8,1	2,5	8,4	2,8	9,8	2,2	9,9	1,8	8,7	2,0	8,9	2,2	9,2
Нідерланди	7,5	28,6	11,4	36,5	9,3	30,3	8,7	29,3	9,1	31,9	7,0	31,5	6,2	29,8	5,9	26,2	6,3	26,5
Німеччина	6,1	23,3	5,0	16,0	5,3	17,3	4,5	15,2	2,9	10,2	2,1	9,5	1,6	7,7	1,6	7,1	1,8	7,6
Франція	1,4	5,3	2,1	6,7	2,0	6,5	1,5	5,1	1,5	5,3	1,4	6,3	1,3	6,3	1,3	5,8	1,3	5,5
Швейцарія	0,8	3,1	0,97	3,1	0,9	2,9	1,1	3,7	1,4	4,9	1,4	6,3	1,4	6,7	1,5	6,7	1,5	6,3
Інші країни	6,5	24,8	0,8	2,6	8,2	26,7	8,9	30,0	8,6	30,2	6,6	29,7	7,0	33,7	8,9	39,6	9,4	39,5
<i>АЗІЯ</i>																		
Азія	9,3	24,0	10,5	23,3	13,6	28,2	16,9	32,7	19,1	35,5	13,8	34,0	11,3	31,5	11,1	29,6	11,5	29,3
Кіпр	8,7	92,5	9,7	91,4	12,8	94,1	16,0	94,7	17,7	92,7	12,8	92,8	10,2	90,3	9,7	87,4	10,0	87,8
Корея	0,2	2,2	0,2	2,9	0,2	1,5	0,2	1,2	0,2	1,0	0,2	1,4	0,2	1,8	0,2	1,8	0,2	1,7

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Туреччина	0,1	1,1	0,1	1,0	0,2	1,5	0,2	1,2	0,2	1,0	0,2	1,4	0,2	1,8	0,3	2,7	0,3	2,6
Японія	0,1	1,1	0,1	1,0	0,2	1,5	0,2	1,2	0,2	1,0	0,1	0,7	0,1	0,9	0,1	0,9	0,1	0,9
Інші країни	0,3	3,2	0,4	3,8	0,4	2,9	0,5	3,0	0,8	4,2	0,5	3,6	0,6	5,3	0,8	7,2	0,8	7,0
АФРИКА																		
Африка	0,09	0,2	0,09	0,2	0,09	0,2	0,11	0,2	0,32	0,6	0,21	0,5	0,13	0,4	0,1	0,3	0,2	0,5
Сейшельськ і острови	0,08	88,9	0,08	88,9	0,08	88,9	0,107	97,3	0,316	98,8	0,206	98,1	0,126	96,9	0,097	97,0	0,176	88,0
Інші країни	0,01	11,1	0,01	11,1	0,01	11,1	0,003	2,7	0,004	1,3	0,004	1,9	0,004	3,1	0,003	3,0	0,024	12,0
АМЕРИКА																		
Америка	3,2	8,2	3,2	7,1	3,4	7,0	4,5	8,7	5,3	9,8	4,0	9,8	3,4	9,5	3,4	9,1	3,2	8,2
Беліз	0,1	3,1	0,1	3,1	0,2	5,9	0,8	17,8	1,0	18,9	0,7	17,5	0,5	14,7	0,6	17,6	0,6	18,8
Віргінські острови (Брит.)	1,3	40,6	1,4	43,8	1,6	47,1	1,9	42,2	2,3	43,4	1,9	47,5	1,7	50,0	1,7	50,0	1,6	50,0
США	1,3	40,6	1,1	34,4	1,0	29,4	1,0	22,2	0,9	17,0	0,7	17,5	0,6	17,6	0,6	17,6	0,5	15,6
Інші країни	0,5	15,6	0,6	18,8	0,7	20,6	0,8	17,8	1,1	20,8	0,7	17,5	0,6	17,6	0,5	14,7	0,5	15,6
АВСТРАЛІЯ І ОКЕАНІЯ																		
Австралія і Океанія	0,024	0,1	0,05	0,1	0,5	1,0	0,5	1,0	0,6	1,1	0,4	1,0	0,3	0,8	0,4	1,1	0,5	1,3

¹ розраховано за даними джерела: [2]

² без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м.Севастополя, за 2014–2017 роки – без частини зони проведення антитерористичної операції

У структурі іноземних капіталовкладень головними інвесторами в економіку України в аналізований період залишалися країни Європи (від 53% до 69,3% усіх інвестицій). У 2017 році з європейських країн надішло 23,8 млрд. дол. США інвестицій, що становить 60,7% загального обсягу інвестицій; з країн Азії – 11,5 млрд. дол. США (29,3%), з країн Америки – 3,2 млрд. дол. США (8,2%); з Австралії та Океанії – 0,5 млрд. дол. США (1,3%); з країн Африки – 0,2 млрд. дол. США (0,5%). При цьому найбільшими країнами-інвесторами за обсягами надходжень прямих інвестицій в Україну у 2009 році були Кіпр, Нідерланди та Німеччина (відповідно 22,4%; 19,3%, 15,7% від загального обсягу інвестицій), а у 2017 році – Кіпр та Нідерланди (відповідно 25,5% та 16,1%).

Динаміка обсягу прямих інвестицій з України в економіку країн світу у період 2009–2017 рр. наведена на рис. 3.

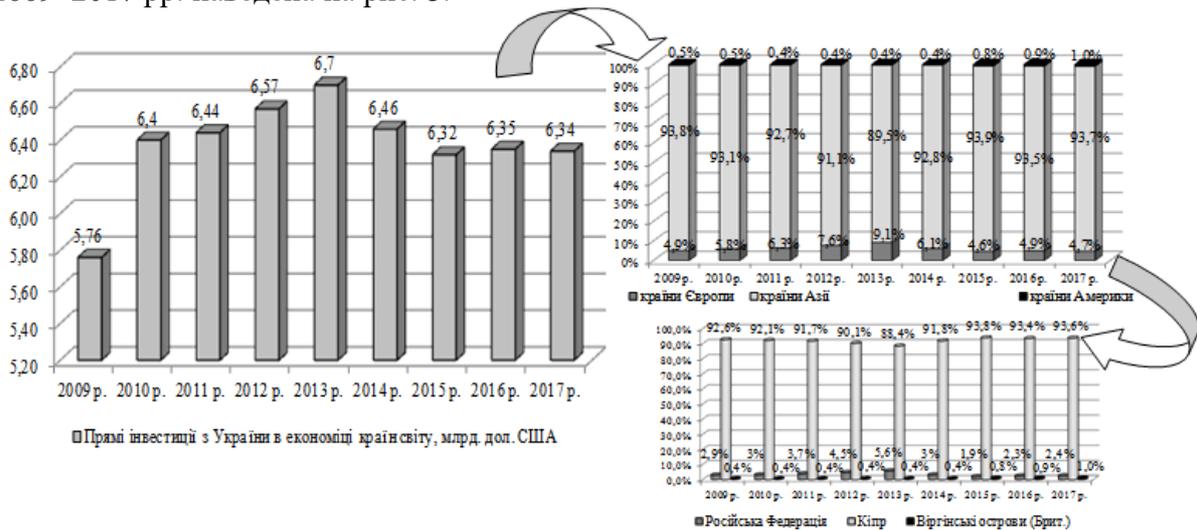


Рис. 3. Динаміка обсягу прямих іноземних інвестицій з України в економіку країн світу у період 2009–2017 років (за найбільшими регіонами та країнами) ¹; ²

¹ сформовано за даними джерела: [2]

² без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м.Севастополя, за 2014–2017 роки – без частини зони проведення антитерористичної операції

Так, у 2017 році прямі інвестиції з України спрямовувалися до 47 країн світу, при цьому переважна їх частка (протягом останніх 9 років) – до Кіпру.

В цілому обсяг прямих інвестицій з України в інші країни світу станом на 1 січня 2018 року становив 6339,8 млн. дол. США, у т.ч. у країни ЄС – 6091,6 млн. дол. США (96,1% загального обсягу, з яких 93,6% – у Кіпр), в інші країни світу – 248,2 млн. дол. США (3,9%).

Щодо структури за формами залучення іноземного капіталу, то необхідно зазначити, що у період 2009–2017 років ситуація постійно змінювалася. Так, якщо у 2004–2005 роки внески у вигляді рухомого і нерухомого майна займали 28–36%, то на сьогодні в структурі акціонерного капіталу нерезидентів домінують вкладення в грошових внесках.

Аналіз потоку прямих інвестицій з країн світу в економіку України у період 2009–2017 рр. за видами економічної діяльності проведено в табл. 2.

Таблиця 2

Прямі інвестиції з країн світу в економіку України за видами економічної діяльності у період 2009–2017 рр., млрд. дол. США^{1; 2}

	Станом на 1 січня																	
	2009 р.		2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.		2017 р.	
	сума	%	сума	%	сума	%	сума	%	сума	%	сума	%	сума	%	сума	%	сума	%
Усього	39,0	100	45,4	100	48,2	100	51,7	100	53,7	100	40,7	100	36,2	100	37,5	100	39,1	100
Сільське, лісове та рибне господарство	0,7	1,7	0,7	1,6	0,8	1,6	0,7	1,4	0,8	1,5	0,7	1,6	0,5	1,5	0,6	1,6	0,6	1,6
Промисловість	16,5	42,3	18,7	41,2	17,3	35,9	18,1	35,0	17,7	33,0	12,4	30,5	9,9	27,4	9,8	26,0	10,7	27,4
Будівництво	1,1	2,8	1,1	2,4	1,2	2,5	1,4	2,7	1,6	2,9	1,3	3,2	1,1	3,0	1,0	2,7	1,1	2,8
Оптова і роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	4,3	11,1	4,7	10,3	5,4	11,1	6,1	11,7	6,8	12,7	6,0	14,8	5,3	14,6	5,1	13,6	5,1	13,2
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	0,92	2,36	1,03	2,27	1,07	2,22	1,43	2,77	1,54	2,87	1,34	3,29	1,09	3,01	1,09	2,91	1,16	2,97
Тимчасове розміщення і організація харчування	0,35	0,9	0,38	0,84	0,37	0,77	0,41	0,79	0,45	0,84	0,38	0,93	0,35	0,97	0,33	0,88	0,34	0,87
Інформація та телекомунікації	1,57	4,03	1,73	3,81	1,98	4,11	1,84	3,56	1,89	3,52	1,64	4,03	2,09	5,77	2,08	5,55	2,16	5,52
Фінансова та страхова діяльність	8,9	23,0	11,5	25,3	12,9	26,7	13,1	25,3	12,3	22,9	8,78	21,6	8,4	23,2	9,9	26,4	10,2	26,1
Операції з нерухомим майном	2,37	6,08	3,1	6,83	3,54	7,34	3,87	7,49	4,77	8,88	3,98	9,78	3,88	10,7	3,76	10,0	3,79	9,69
Професійна, наукова та технічна діяльність	1,13	2,9	1,18	2,6	2,07	4,29	2,8	5,42	4,0	7,45	2,65	6,51	2,22	6,13	2,25	6,0	2,3	5,88
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	0,87	2,23	1,11	2,44	1,48	3,07	1,76	3,4	1,69	3,15	1,34	3,29	1,22	3,37	1,51	4,03	1,47	3,76
Державне управління і оборона; обов'язкове соціальне страхування	0,01	0,03	0,01	0,02	0,01	0,02	0,01	0,02	*	-	*	-	*	-	*	-	*	-
Освіта	0,05	0,13	0,01	0,02	0,01	0,02	0,01	0,02	0,01	0,02	0,01	0,02	0,02	0,06	0,02	0,05	0,02	0,05
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	0,12	0,31	0,13	0,29	0,16	0,33	0,14	0,27	0,15	0,28	0,14	0,34	0,12	0,33	0,1	0,27	0,1	0,26
Надання інших видів послуг	0,06	0,15	0,02	0,04	0,03	0,06	0,03	0,06	0,03	0,06	0,02	0,05	*	-	*	-	*	-

¹ сформовано за даними джерела: [2];

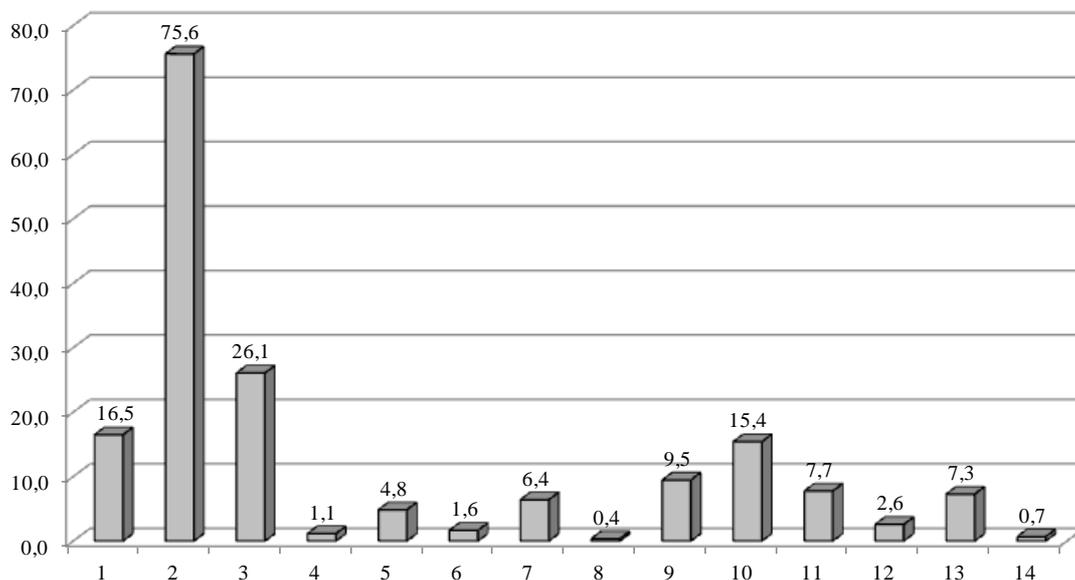
² без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м.Севастополя, за 2014–2017 роки – без частини зони проведення антитерористичної операції;

* дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності статистичної інформації.

Як бачимо, найбільші обсяги прямих іноземних інвестицій в Україні протягом аналізованого періоду припадали на три види економічної діяльності: промисловість;

оптову і роздрібну торгівлю, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів; фінансову та страхову діяльність. Так, у 2017 році частка вкладень в промисловість становила 27,4%; у фінансову та страхову діяльність – 26,1%; в оптову і роздрібну торгівлю, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 13,2%. Водночас інвестиційні надходження в такі види економічної діяльності як «тимчасове розміщення і організація харчування»; «мистецтво, спорт, розваги та відпочинок» та «освіта» у період 2009–2017 років були незначними (у 2017 році – відповідно 0,87%; 0,26% та 0,05%).

Як бачимо (рис. 4), найбільші обсяги іноземного інвестування було зосереджено на підприємствах промисловості – 10,7 млрд. дол. США інвестицій, у т.ч. переробної промисловості – 8,1 млрд. дол. США (75,6%); виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 2,79 млрд. дол. США (26,1%); добувної промисловості і розроблення кар’єрів – 1,76 млрд. дол. США (16,5%); металургійного виробництва, виробництва готових металевих виробів, крім виробництва машин і устаткування – 1,65 млрд. дол. США (15,4%).



1 – добувна промисловість і розроблення кар’єрів; 2 – переробна промисловість; 3 – виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів; 4 - текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів; 5 – виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність; 6 – виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення; 7 – виробництво хімічних речовин і хімічної продукції; 8 – виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів; 9 – виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції; 10 – металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім виробництва машин і устаткування; 11 – машинобудування, крім ремонту і монтажу машин і устаткування; 12 – виробництво меблів, іншої продукції; ремонт і монтаж машин і устаткування; 13 – постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря; 14 – водопостачання; каналізація, поводження з відходами.

Рис. 4. Обсяги прямих іноземних інвестицій, зосереджених у промисловість у 2017 році, %^{1;2}

¹ сформовано за даними джерела: [2]

² без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м.Севастополя, за 2017 рік – без частини зони проведення антитерористичної операції

За оцінками вітчизняних та іноземних експертів, інвестиційний клімат в Україні і надалі залишається несприятливим, а активність суб’єктів інвестиційної діяльності є досить низькою. Це обумовлено тим, що інвестиційні процеси характеризуються суперечливими тенденціями, серед яких: диспропорційність розподілу інвестиційних ресурсів; низька ефективність використання залучених інвестицій; неефективна реалізація цільових програм; зосередження інвестицій у види економічної діяльності зі швидким оборотом капіталу; обмежені можливості кредитування, що не дозволяє здійснити акумуляцію значної частини потенційних інвестиційних ресурсів в економіку країни.

На нашу думку, для об'єктивного аналізу причин низького рівня інвестиційної активності іноземних інвесторів в Україні слід звернути увагу на індекс інвестиційної привабливості, що підраховується топ-менеджерами членських компаній Європейської Бізнес Асоціації (ЄБА) на основі опитування керівників 142 найбільших міжнародних і українських компаній і в кінцевому рахунку визначається ступінь ризику капіталовкладень та можливість їх ефективного використання. У 2017 році даний показник покинув негативну площину, помітно зріс, досягнувши максимуму за останні 6 років, – 3,15 балів за 5-бальною шкалою, що є обнадійливим результатом.

У цілому низький рівень інвестиційної привабливості України обумовлює потреби впровадження нової стратегії розвитку країни, визначення завдань, що мають бути розв'язані у середньостроковій та довгостроковій перспективі. Об'єктивно необхідною є розробка «Програми розвитку економіки України та відновлення рівня життя людей» на період до 2025 року, якою має бути забезпечено значне підвищення темпів економічного зростання до рівня 7% на рік, збільшення ВВП країни у 2–2,5 рази, досягнення докризового рівня реальних доходів людей [4, с. 8]. Також пріоритетними проблемами, що потребують особливої уваги, залишаються боротьба з корупцією, судова реформа та земельна реформа (повільний темп реформ), високі ставки кредитування бізнесу, конфлікт на Сході, бюрократія, контрабанда та тіньова економіка.

Висновки. Проведений аналіз засвідчив недостатній обсяг надходження інвестицій, що потребує як удосконалення політики у сфері іноземного інвестування на довгострокову перспективу з врахуванням національних пріоритетів. Це сприятиме активізації інвестиційної діяльності, покращенню інвестиційного клімату в Україні, підвищенню інвестиційної привабливості вітчизняної економіки на міжнародному ринку капіталів тощо.

Список використаних джерел:

1. Коваль Г. Прямі іноземні інвестиції в країнах із перехідною економікою (на прикладі Польщі) / Г. Коваль // Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – Луцьк : СЛУ імені Лесі Українки, 2013. – С. 232–237.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. UNCTAD World Investment Report 2017 // http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf
4. Паливода К. В. Проблеми формування привабливого інвестиційного клімату як засобу подолання деструкцій в економіці України / К. В. Паливода // Економіка та держава. – 2018. – № 3. – С. 4–9.
5. Гирик О. Оцінка інвестиційної привабливості України міжнародними рейтинговими агенціями // «Банковская система: устойчивость и перспективы развития» // Сб. науч. ст. VII международной научно-практической конференции по вопросам банковской экономики. – 27–28 апреля. – Пинск, Республика Беларусь : ПолесГУ, 2017. – С. 31–34.

УДК 336.2

Киевич А.В., д.э.н., профессор, профессор

Конончук И.А., к.э.н., доцент

Пригодич И.А., к.э.н., доцент

Полесский государственный университет

РЕФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА В КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Функционирование внутреннего рынка сильно зависит от наличия единого налогообложения всех транзакций внутри Европейского Союза, что обеспечивает свободное обращение товаров и услуг и предотвращает дискриминацию. Многие направления внутренней политики Европейского союза являются перераспределительными по своей природе (единая сельскохозяйственная политика, социальная и региональная политика) и зависят от общей бюджетной политики. В это же время основой валютного союза непременно должна быть скоординированная фискальная политика, требующая

множество трансформаций. На практике это означает, что налоговая среда Европейского Союза не полностью гармонизирована, но основана на единых принципах.

Ключевые слова: налоговая системы, налоговая база, налоговая ставка, налоговый вычет, льгота, реформа.

Києвіч О.В., Конончук І.А., Пригодич І.О.

РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВІХ СИСТЕМ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ В КРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Функціонування внутрішнього ринку сильно залежить від наявності єдиного оподаткування всіх транзакцій всередині Європейського Союзу, що забезпечує вільний обіг товарів та послуг і запобігає дискримінацію. Багато напрямки внутрішньої політики Європейського союзу є перерозподільчими за своєю природою (єдина сільськогосподарська політика, соціальна та регіональна політика) і залежать від загальної бюджетної політики. В цей же час основою валютного союзу неодмінно повинна бути скоординована фіскальна політика, яка вимагає безліч трансформації. На практиці це означає, що податкова середовище Європейського Союзу не повністю гармонізовано, але заснована на єдиних принципах.

Ключові слова: податкова системи, податкова база, податкова ставка, податковий відрахування, пільга, реформа.

Kievich A., Kononchuk I., Prigodich I.

REFORMING THE TAX SYSTEMS OF THE COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION IN THE CRISIS PERIOD

The functioning of the domestic market is highly dependent on the existence of a single taxation of all transactions within the European Union, which ensures free circulation of goods and services and prevents discrimination. Many of the directions of the internal policy of the European Union are redistributive in nature (unified agricultural policy, social and regional policy) and depend on the common budget policy. At the same time, the basis of the monetary union must necessarily be coordinated fiscal policy, which requires a number of transformations. In practice, this means that the tax environment in the European Union is not fully harmonized, but is based on unified principles.

Keywords: tax system, tax base, tax rate, tax deduction, benefit, reform.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. В настоящее время Европейский союз является одним из наиболее крупных интеграционных образований в мире, которое реализует единую экономическую политику, в том числе и в области налогообложения. Создание общего европейского рынка, конкурентоспособного на мировой арене, подразумевает обеспечение равных условий осуществления торговых транзакций для субъектов хозяйствования всех стран-членов Европейского Союза. Для успешной реализации идеи общего рынка устраняются все препятствия, в том числе и налоговые путем гармонизации налогового законодательства. Мировой финансовый кризис 2008-2010 годов усложнил и замедлил унификацию налоговых систем стран Европейского Союза и позволил странам адаптировать свои налоговые системы согласно выявленным проблемам. В последствии опыт стран-членов Европейского Союза позволил провести корпоративный анализ налоговых реформ в странах с различным экономическим состоянием и обозначить их ключевые недостатки.

Анализ последних исследований, в которых начато решение проблемы.

Вопросами развития налоговой системы, налоговой политики, налогового менеджмента, а также методами и инструментами его реализации занимались такие ученые как А. Смит, Д. Рикардо, А.В. Брызгалин, Б.А. Рогозин, Д.Г. Черник. Среди белорусских ученых, исследующих аспекты налогообложения можно отметить Т.И. Василевская, Т.А. Вереzubову, Н.Е. Заяц, Е.Ф. Кирееву.

Цели статьи. Исследовать направленность реформирования налоговых систем

стран Европейского Союза в рамках консолидации его внутренней политики в кризисный период и дать оценку эффективности принятых мер.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

В условиях преодоления последствий мирового финансового кризиса [1], который привел к дестабилизации денежно-кредитной политики стран [2] и нестабильности макроэкономических показателей необходимо рассмотреть основные положения, предусмотренные налоговыми реформами многих стран, а также изменения, которые произошли в фискальной политике некоторых стран, входящих в состав Европейского союза, в период финансового кризиса 2008-2010 годов. Изменения в налоговых системах стран в большинстве случаев были связаны с манипулированием НДС и акцизами [3]. Наиболее значимые изменения касались освобождения от уплаты налогов и расширением диапазона налоговых вычетов.

Согласно закону 2009 г. «О налоговой реформе» в Австрии было предусмотрено ежегодное сокращение налоговой нагрузки приблизительно на 3 миллиарда евро ежегодно (1,1 % ВВП). Данная реформа предусматривала следующее:

1. Изменения в системе подоходного налога (2,3 миллиарда евро): были понижены крайние границы ставок налога;
2. Введение семейного пакета освобождения от уплаты подоходного налога (0,5 миллиарда евро): увеличение детских пособий и налоговых скидок, связанных с наличием в семье ребенка;
3. Увеличение налоговых пособий на предприятиях от 10 % до 13 % с 2010 года. Увеличение объемов инвестиций до 30 % в течение 2009 и 2010 годов (0,7 миллиарда евро).

В Бельгии предприняты следующие меры:

1. Временно продлены сроки уплаты удержаний из заработной платы;
2. Сокращены ставки НДС с 21 % до 6 % для строительства частного (более 50 000 евро) и социального жилья;
3. Увеличены общие вычеты для расчета удержаний из заработной платы с 0,25 % до 0,75 % с 1 июня 2009 и до 1 % с 1 января 2010;
4. Увеличено количество сверхурочных часов, по которым предусмотрены уменьшенные удержания заработной платы, с 65 часов до 100 часов в 2009 г. и к 130 часам в 2010 г.

В Болгарии были введены 5-летние налоговые льготы для инвестиций, принимаемых на определенных условиях, для развития сельского хозяйства, а также обрабатывающей промышленности и промышленности, основанной на высоких технологиях, и для создания инфраструктуры. Данные налоговые льготы выступают в качестве государственной помощи и одобрены Европейской Комиссией. Вместе с тем были отменены процентные выплаты по закладным для молодых семей.

Реформирование налоговой системы Кипра состояла из следующих мер:

1. Уменьшены ставки акциза для полуправительственных организаций с 25% до 10%;
2. Временно сокращена на 3 процентных пункта до 5 % ставка НДС для гостиниц;
3. Уменьшен земельный налог аэропортов, уплачиваемый авиакомпаниями, и отменена уплата земельного налога с территорий, занимаемых ночными стоянками, наложенного местными органами властями.

Чешская Республика ускорила обесценивание специфических активов, снизила ставку НДС для трудоемких услуг и полностью отменила НДС на приобретение легковых автомобилей для предпринимателей.

Правительство Дании инициировало главную налоговую реформу, которая осуществляется постепенно с 2010 до 2019 года. Ее основными положениями являются:

1. Изменение сроков уплаты НДС и отмена подоходного налога;

2. Увеличение налоговой льготы на производственную прибыль с 4 % до 4,25 %.

В Эстонии сократили ставку НДС на 9 процентных пунктов и уменьшили диапазон товаров, к которым применялся льготный тариф. Вместе с тем сократили ставки подоходного налога на 1 процентный пункт и увеличили ежегодное личное пособие.

Финляндия увеличила размер акциза на алкоголь и табак на 10 %, уменьшила пенсионный сбор в национальный пенсионный фонд, уплачиваемый работодателями на 0,8 процентных пункта с 1 апреля 2009 г., уменьшила ставки НДС на продовольственные товары с 17 % до 12 % с 1 октября 2009 г., ввела новый трудовой кредит по подоходному налогу, предоставляемый для работников с низким и средним заработком, и увеличила налоговые льготы по доходу, полученному по работе на дому до 3 000 евро на одного человека.

Во Франции освободили все инвестиции от местного налога на оборудование и налога на собственность с 23 октября 2008 до 31 декабря 2009 года, чем увеличили конкурентоспособность французских компаний, путем сокращения налогового бремени на инвестиции, а также с 1 июля 2009 года была уменьшена ставка НДС до 5,5% на услуги ресторана.

Германия увеличила ставку налога на услуги домашнего ремонта, осуществляемые работниками по договору найма, до 20 % от 6 000 евро (то есть минимально 1 200 евро), а также внедрила ряд стимулов для покупателей безвредных для окружающей среды автомобилей.

Греция в кризисный период внесла корректировки в налоговую систему:

1. Введен дополнительный налог на личный доход для работников с высоким заработком (доход выше 60 000 евро в год). Налог постепенно увеличивался с 1 000 евро – за доход между 60 001 евро и 80 000 евро в год и до 25 000 евро – за доход свыше 900 000 евро в год;

2. Введена специальная дотация в 500 евро безработным людям или пенсионерам с низким доходом, которые заключили договор кредита в марте 2009 г.;

3. Сокращена с 2,0 % до 0,5 % ставка налога местных властей на доход от деятельности гостиниц, мотелей, бунгало, а также доход ресторанов, клубов, баров, и т.д.;

4. Приостановлены банковские выплаты в размере 0,6 % по кредитам гостиниц и другим подобным типам услуг на 2009 г.

5. Сокращен налог, который облагает автомобильную регистрацию, на 50 % в течение апреля-августа 2009 г.

В Венгрии подоходный налог уменьшили, в то время как налоги на потребление и капитал увеличили. С 1 июля 2009 года общая ставка НДС увеличена с 20 % до 25 % и временно с августа 2009 года уменьшена до 18% ставка НДС для молочных продуктов, выпечки и теплоцентрали.

Ирландия осуществила следующие изменения в налоговой системе:

1. Введен налог на доходы по ставке 1 % на доход до 100 100 евро в год и ставке 2 % на доход, превышающий указанную сумму. На доходы сверх 250 120 евро в год ставка налога увеличивается на 1 процентный пункт. Платежи социального обеспечения были исключены из данного налога;

2. С 1 мая 2009 года ставки налога на доходы удвоены к 2%, 4 % и 6 %. Ставка в размере 4 % относится к доходу сверх 75 036 евро и 6 % - к доходу сверх 174 980 евро;

3. Сокращена ставка гербового сбора с 9 % до 6 %;

4. Увеличена ставка НДС с 21 % до 21,5 % в декабре 2008 года.

5. Повышены стандартные налоговые вычеты до 1 000 евро на одного человека, и до 2 000 евро для женатой пары с 2 доходами;

6. С 8 апреля 2009 года увеличен налог на доходы по депозитам с 23 % до 25%.

В Италии сократили ставку акциза на газ для промышленного использования и ряд налогов для операторов дорожной перевозки. В стране ввели налоговые стимулы для покупок бытовой техники и мебели и существенно сократили налоги на жилье.

В Латвии реформа налоговой системы была направлена на увеличение налоговых ставок. В стране возросла ставка НДС с 18 % до 21 % и льготной ставка НДС с 5 % до 10 %. Различные типы товаров исключены из перечня льготного налогообложения. Аналогичная тенденция наблюдалась и по акцизу: с января 2009 года была увеличена ставка акциза на сигареты и с февраля 2009 года – на топливо, табак, кофе, алкоголь и безалкогольные напитки.

Литва также как и Латвия пошла по пути увеличения налоговых ставок. Возросла не только ставка акциза на топливо, алкоголь и сигареты, но и ставка НДС на один процентный пункт до 19 %. Вместе с тем были отменены ставка НДС 9 %, относящаяся к строительным услугам, и льготная ставка 5 %. Однако в стране ввели существенные инвестиционные стимулы в течение периода до 2013 года.

Люксембург провел политику преобразования освобождения от уплаты налога в налоговые льготы и расширил до 80 % диапазон освобождения от уплаты налогов на доходы и прибыль по доходам, получаемым как с прав по интеллектуальной собственности, так и по доходам от интернет-доменных имен.

В Мальте расширили льготы по отношению к НДС на услуги учреждений культуры и по отношению к налогу на регистрацию грузовиков. Также в стране отменили налог с дорог.

В Нидерландах изменения налоговой системы затронули следующие аспекты:

1. Владельцев топливосберегающих автомобилей освободили от уплаты налога на автомобили, а владельцам автомобилей на природном газу данный налог уменьшили. Для автомобилей, использующих водород, ввели освобождение от налога;

2. Предусмотрели субсидии для утилизации старых автомобилей;

3. Отменили налог на авиабилеты;

4. Компаниям предоставили возможность уплачивать НДС ежеквартально вместо ежемесячно уплаты;

5. Ввели необлагаемый минимум до 3 000 евро для служащих, работающих после достижения 62-ухлетнего возраста;

6. Ввели многочисленные административные упрощения в системе социального обеспечения;

7. Увеличили налоговые льготы для работающих родителей.

В Польше предусмотрено сокращение периода возмещения НДС со 180 до 60 дней и возмещение НДС по безнадежной задолженности сроком более 180 дней налоговыми органами. Также в стране усилили мотивацию к инвестированию, внедрив механизм ускоренной амортизации определенных видов основных фондов для небольших и недавно зарегистрированных юридических лиц.

В Португалии освободили от налогообложения доход, связанный с предоставлением жилищно-коммунальных услуг, а также услуг образования, здравоохранения и санаторно-профилактического лечения. В стране снизили налоговую ставку по налогу на недвижимость и увеличили период освобождения от его уплаты.

Румыния осуществила многочисленные изменения в налоговой системе страны, основными из которых являются:

1. Сокращение ставки НДС с 19 % до 5 % для строительства социального жилья;

2. Увеличение размера вычета по добровольному страхованию от болезней (с 200 евро до 250 евро), а также платежей работников в программы пенсионного обеспечения (с 200 евро до 400 евро);

3. Увеличение акциза на алкогольные напитки, сигареты и топливо с апреля 2009 года;

4. Установление налоговой ставки 2 % на доход, получаемый от сельскохозяйственной деятельности;

5. Временное освобождение от налога на прибыль дохода, получаемого от торговли ценными бумагами на румынском фондовом рынке;

6. Сокращение налога на дивиденды нерезидентов с 16 % до 10 %.

Словакия также провела реформу налоговой системы и внесла следующие корректировки:

1. Введен налоговый вычет на работника в максимальном размере 181,03 евро ежегодно;

2. Уменьшена ставка взноса в Агентство Социального страхования с 4,75 % до 2 % для работников, осуществляющих трудовую деятельность не по договору найма;

3. Сокращен период уплаты НДС с 60 дней до 30 дней;

4. Упрощено ведение налоговых записей для небольших юридических лиц.

В Словении увеличили инвестиционный вычет юридическим лицам, вкладывающим капитал в оборудование или нематериальные активы и осуществляющим деятельность в сфере лесного хозяйства и лесоводства. Одновременно был увеличен акциз на бензин, газ, нефть и алкогольные напитки, чтобы обеспечить устойчивый приток общественных доходов. В мае 2009 года последовало увеличение акциза и на табачные изделия.

Испания временно отменила налог на капитальные трансферты, сократила процентную ставку по просроченным налоговым платежам и предоставила дополнительную налоговую льготу в 400 евро для работников, осуществляющих трудовую деятельность не по договору найма.

Налоговая реформа в Швеции в большинстве случаев касалась изменения льгот. В частности была увеличена сумма минимального личного дохода налогоплательщиков в возрасте старше 65 лет, которая не облагается подоходным налогом, и введена налоговая льгота для реконструкции, модернизации и материально-технического обеспечения строительства домашних хозяйств.

Соединенное Королевство Великобритании приняло ряд изменений в налоговой политике, которые носили временный характер:

1. С апреля 2010 года введена дополнительная ставка подоходного налога в размере 50 % от имеющейся ставки в отношении доходов, превышающих 150 000 фунтов стерлингов;

2. Сокращена ставка НДС с 17,5 % до 15 % с 1 декабря 2008 года до 31 декабря 2009 года;

3. Исключены из налоговой базы по земельному налогу и гербовому сбору суммы, на которые были приобретены ценности в частную собственность, но не более чем на сумму 175 000 фунтов стерлингов в период между сентябрем 2008 года и концом 2009 года.

В Норвегии были увеличены налоговые льготы для компаний, участвующих в научно-исследовательских проектах, одобренных Советом Исследования Норвегии.

Принятые в сфере налогообложения меры в странах Европейского Союза не принесли ожидаемого эффекта. В последующие годы налоговая политика каждой страны корректировалась неоднократно, а основными рычагами воздействия на налоговые системы были воздействия на размер налоговых ставок и манипулирование налоговыми льготами.

Выводы. Анализ проведенных реформ налоговых систем стран-членов Европейского Союза позволяет свидетельствовать о том, что национальные налоговые системы стран неоднородны и не являются полностью сопоставимыми и гармонизированными. Разнонаправленность принятых решений и отсутствие единых целевых параметров в налоговой политике сигнализирует о рассогласованности бюджетной, валютной и внешнеэкономической политики.

Подобного рода дифференциация приводит к трудностям реализации перераспределительных процессов, так как таргетирование различных показателей дестабилизирует банковскую систему и повышает банковские риски, максимизация которых негативно влияет на финансовую систему стран с неустойчивой экономикой и позитивно – на финансовую систему стран со стабильной экономикой. Своевременное диагностирование рисков в кредитно-финансовой организации требует комплексного подхода с учетом интеграции всех финансовых аспектов в экономике [4] и является трудоемким процессом.

Реализация банковских рисков усугубила проблемы в бюджетной системе ряда стран-членов Европейского Союза, что и потребовало в дальнейшем более радикальных трансформаций в их налоговых системах. Однако стоит отметить, что последствия финансового кризиса спустя десятилетие еще заметны в экономиках большей половины стран Европейского Союза и их нивелирование продолжается и в настоящее время.

Список использованных источников:

1. Киевич А.В. Главная причина – сам механизм глобального экономического кризиса: монография / А.В. Киевич. – Санкт-Петербург: «Инфо-да», 2012. – 236 с.
2. Киевич А.В., Конончук И.А., Пригодич И.А. Денежно-кредитная политика: рестрикция и экспансия в переходный период / А.В. Киевич, И.А. Конончук, И.А. Пригодич // Економічний форум. – 2018. - № 2. – С. 290-297.
3. Конончук И.А. Освобождение от налогообложения в условиях зачетного метода расчета НДС / И.А. Конончук // Экономика и банки. – 2018. – № 1. – С.19–24.
4. Пригодич И.А. Развитие интегрированной системы диагностики банковских рисков как актуальное направление совершенствования диагностики в банках / И.А. Пригодич // Экономический бюллетень Научно-исследовательского института Министерства экономики Республики Беларусь. — 2014. — № 9. — С. 28–35.

УДК 339.7.012:303.025

Лапчук Б.Ю., к. е. н., доцент

Грицишин А.Т., ассистент

Львівський національний університет імені Івана Франка

АНАЛІЗ ЕМПІРИЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ДЕТЕРМІНАНТІВ МІЖНАРОДНИХ РЕЗЕРВІВ

Стаття присвячена аналізу емпіричних досліджень детермінантів міжнародних резервів. Усі описані дослідження проводилися вченими після розпаду Бреттон-Вудської валютної системи, коли міжнародна валютна система перейшла від системи прив'язаних валютних курсів до плаваючих валютних режимів. У статті розглянуто підходи зарубіжних вчених щодо визначення факторів впливу на попит на міжнародні резерви у країнах світу.

На основі детального аналізу емпіричних досліджень факторів міжнародних резервів у даній статті автори виокремлюють шість основних груп детермінантів міжнародних резервів: розмір економіки, змінність поточного рахунку, змінність рахунку операцій з капіталом, гнучкість валютного курсу, альтернативна вартість зберігання міжнародних резервів та інституційні зміни.

У статті наголошено на необхідності подальших розвідок в даному напрямі, зокрема важливим є дослідження даної проблематики для країн Центральної та Східної Європи.

Ключові слова: міжнародні резерви, детермінанти міжнародних резервів, ВВП, середня схильність до імпорту, притік іноземного капіталу, валютний курс, процентна ставка.

Lapchuk B., Hrytsyshyn A.

ANALYSIS OF THE EMPIRICAL RESEARCHES OF THE INTERNATIONAL RESERVES DETERMINANTS

The article deals with the analysis of the empirical researches of international reserves determinants. All the researches mentioned in the article were conducted by scientists after the collapse of the Bretton Woods monetary system. It was the time when the international monetary system has moved from a system of fixed exchange rates regimes to floating exchange regimes. The article deals with the approaches of foreign scientists concerning the factors determining the demand for international reserves in the world countries.

Based on a detailed analysis of the empirical researches of international reserves determinants, in this paper the authors identify six main groups of the determinants of the international reserves: size of the economy, current account variability, capital account variability, exchange rate flexibility, alternative cost of keeping international reserves and institutional variables.

The article stresses on the importance of further studies on this issue, especially for countries of Central and Eastern Europe.

Keywords: international reserves, determinants of international reserves, GDP, average propensity to import, foreign capital inflows, exchange rate, interest rate.

Лапчук Б. Ю., Грицишин А. Т.

АНАЛИЗ ЭМПИРИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ ДЕТЕРМИНАНТОВ МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЗЕРВОВ

Статья посвящена анализу эмпирических исследований детерминантов международных резервов. Все описанные исследования проводились учеными после распада Бреттон-Вудской валютной системы, когда международная валютная система перешла от системы привязанных валютных курсов к плавающим валютным режимам. В статье рассмотрены подходы зарубежных ученых по определению факторов влияния на спрос на международные резервы стран мира.

На основе детального анализа эмпирических исследований факторов международных резервов в данной статье авторы выделяют шесть основных групп детерминантов международных резервов: размер экономики, изменчивость текущего счета, изменчивость счета операций с капиталом, гибкость валютного курса, альтернативная стоимость хранения международных резервов и институциональные переменные.

В статье указано о необходимости дальнейших исследований в данном направлении, в частности важным является исследование данной проблематики для стран Центральной и Восточной Европы.

Ключевые слова: международные резервы, детерминанты международных резервов, ВВП, средняя склонность к импорту, приток иностранного капитала, валютный курс, процентная ставка.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Процес управління міжнародними резервами – це складний та багатограний процес. Він включає аналіз ситуацій на фінансових ринках, моніторинг ризиків, зокрема валютних, процентних та кредитних, а також управління ліквідністю з параметрами валютної та інвестиційної структури. Це все і є основою для здійснення валютних операцій на міжнародних фінансових ринках.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Загалом дослідженням детермінантів міжнародних резервів займалися багато зарубіжних вчених. Серед основних можна виділити праці Дж. Френкеля, Б. Йовановича, Д. Баттена, Дж. Айзенмана, Н. Маріона, А. М. Ромеро, М. Кашіфа, І. Ченга, Х. Іто, М. Госселіна, Н. Парента. Серед вітчизняних вчених дослідженням даної проблеми займалися В. Шевчук, Д. Гордєєва та інші. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій, присвячених дослідженню даної проблеми, вона ще не є повністю вивчена як у вітчизняній, так і у зарубіжній науці, що обумовлює актуальність та необхідність подальших розвідок у даному напрямку.

Цілі статті. Метою статті є аналіз та узагальнення емпіричних досліджень щодо визначення основних детермінантів міжнародних резервів, а також обґрунтування необхідності подальших розвідок у даному напрямі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Дослідження детермінантів міжнародних резервів набуло особливої актуальності після розпаду Бреттон-Вудської валютної системи.

Вперше *Дж. Френкель* у своєму дослідженні «Міжнародні резерви: фіксовані валютні режими та кероване плавання» (1978) зазначив, що гранична схильність до імпорту визначає відкритість економіки до зовнішніх шоків і, таким чином, позитивно пов'язана з міжнародними резервами (якщо резерви будуть зберігатися як запобіжний засіб). *Дж. Френкель* виміряв граничну схильність до імпорту як відношення імпорту до ВВП. У його дослідженні було зроблено висновок, що оптимальні резервні запаси збільшуватимуться, якщо волатильність резервів збільшиться [7].

Дж. Френкель та Б. Йованович у своїй праці «Оптимальні міжнародні резерви: стохастична структура» (1981) стверджували, що попит країн на міжнародні резерви враховує реальні змінні, такі як імпорт, експорт, зовнішній борг, можливі торговельні шоки та зміни в монетарній політиці [8].

Д. Баттен у праці «Попит центрального банку на міжнародні резерви за умов фіксованого та плаваючого валютних курсів» (1982) здійснив емпіричне дослідження, частково засноване на моделі *Дж. Френкеля*, для визначення попиту на міжнародні резерви за умов фіксованих та плаваючих валютних курсів. Він розробив так звану інтервенційну модель, яка передбачала, що резерви зберігаються лише для того, щоб дозволити центральному банку здійснювати інтервенції на валютних ринках. Він визначив чотири основні детермінанти попиту на резерви: нестабільність міжнародних платежів і надходжень, схильність до імпорту, альтернативну вартість зберігання резервів та змінну, що вимірює обсяги міжнародних операцій [2].

Дж. Айзенман і Н. Маріон у своїй праці «Великий попит на міжнародні резерви на Далекому Сході» (2002) зосереджували увагу на попиті міжнародних резервів на Далекому Сході в порівнянні з попитом в інших країнах, що розвиваються. Їх дослідження показали, що резервні запаси за періоди 1980-1996 рр. є наслідком декількох факторів, таких як міжнародні операції, волатильність міжнародних операцій, режим валютного курсу та політичні міркування. У своїх дослідженнях вони показали, що «суверенний ризик та дорожнеча збору податків для покриття фіскальних зобов'язань призводять до великого попереджувального попиту в резервах».

Дж. Айзенман і Н. Маріон дійшли висновку, що, по-перше, політико-економічні міркування корисні для покращення пояснювальної сили економетричних моделей міжнародних резервів. По-друге, попит на міжнародні резерви на ринках, що розвиваються, можна пояснити моделлю запобіжних заощаджень на непередбачувані витрати (precautionary saving model), що дозволяє обмежити інтеграцію з міжнародними ринками капіталу, дорожчими зборами податків та відносно нееластичними фінансовими витратами [1].

А. М. Ромеро у проведеному дослідженні «Порівняльний аналіз: фактори, що впливають на міжнародні резерви в Індії та Китаї» (2005) емпірично дослідила нагромадження міжнародних резервів у вибраних країнах. У своєму дослідженні автор визначила такі основні фактори впливу на міжнародні резерви: волатильність валютного курсу та відкритість економіки, яка визначається як співвідношення експорту до ВВП [13].

М. Госселін та Н. Парент у своїй праці «Емпіричний аналіз міжнародних резервів в країнах Азії, що розвиваються» (2005) згрупували фактори впливу на міжнародні резерви у п'ять категорій: розмір економіки, вразливість поточного рахунку, вразливість рахунку операцій з капіталом, гнучкість валютного курсу та

альтернативні витрати. У довгостроковій перспективі центральні банки збільшують свої резерви внаслідок більшого впливу зовнішніх шоків. Таким чином, рівень міжнародних резервів може бути позитивно корельований із зростанням експорту та імпорту. Вразливість рахунку операцій з капіталом зростає з фінансовою відкритістю та потенційним притоком іноземного капіталу. Отже, резерви можуть бути позитивно корельовані з деякими змінами, такими як відношення потоків капіталу до ВВП. Важливим фактором є також гнучкість валютного курсу [9].

Ґрунтовне дослідження провели у 2007 році *I.-В. Ченг та Х. Іто* у своїй праці «Емпіричний аналіз міжнародних резервів між країнами», в якій емпірично дослідили фактори впливу на міжнародні резерви для 100 країн протягом 1975-2004 років. Автори розглядали чотири групи факторів, а саме:

1. традиційні макроекономічні змінні (сюди належать схильність до імпорту, нестабільність реальних експортних надходжень, волатильність міжнародних резервів, альтернативна вартість зберігання міжнародних резервів, реальний ВВП на душу населення та чисельність населення);

2. фінансові змінні (грошова маса, зовнішня заборгованість та потоки капіталу);

3. інституційні змінні (корупція, політична стабільність та контроль за капіталом);

4. фіктивні змінні, що керують характеристиками окремих економік [3].

До четвертої групи фіктивних змінних *I.-В. Ченг та Х. Іто* віднесли:

а) фіктивну змінну режиму валютного курсу (країни з фіксованими або прив'язаними режимами валютних курсів мають зберігати більше міжнародних резервів);

б) географічну фіктивну змінну (країни певного географічного регіону, наприклад Східної Азії, повинні зберігати більше міжнародних резервів після азійської фінансової кризи);

в) фіктивну змінну кризи (призначена для позначення наслідків валютної кризи, банківської кризи або подвійного кризи в рамках накопичення міжнародних резервів);

г) фіктивну змінну взаємодії (враховує факт, чи економіка знаходиться в регіоні, який охоплений кризою. Ця фіктивна змінна включена для оцінки можливого ефекту зараження кризою накопичення міжнародних резервів) [3].

Автори дійшли висновку, що взаємозв'язок між обсягом міжнародних резервів та їх факторами відрізняється між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, і є нестабільним в часі. Схильність до імпорту – це єдина змінна, яка є значимою практично у всіх специфікаціях. Що стосується інституційних факторів, то в обох групах країн вони не були значимими протягом досліджуваних часових періодів. Також результати оцінки вказують на те, що особливо впродовж останнього періоду у розвинених економіках існує тенденція мати нижчий рівень міжнародних резервів, ніж у економік, що розвиваються [3].

А. Л. Делатт та Ю. Фуку у своїй праці «Детермінанти міжнародних резервів в країнах, що розвиваються: нелінійний підхід» (2009) підтвердили нелінійну поведінку у попиті на міжнародні резерви. Вчені виокремили дві порогові змінні, що пояснюють накопичення резервних активів – невідповідність реального валютного курсу та процентну ставку США [6].

П. Чін-Гонг, Дж. Мохамед, Л. Оі-Хім у дослідженні «Детермінанти міжнародних резервів у Малайзії» (2011) визначили такі фактори впливу на резервні активи: ВВП, реальний ефективний валютний курс, сальдо платіжного балансу, ринкова процентна ставка. Результати показали, що величина економіки (ВВП) та реальний валютний курс

мають позитивний зв'язок з міжнародними резервами, а сальдо платіжного балансу та альтернативна вартість утримання резервів – негативний вплив на резерви [4].

Ч. Шарма та С. К. Сін у праці «Детермінанти міжнародних резервів: емпіричні дані країн Азії, що розвиваються» (2014) провели дослідження детермінантів міжнародних для країн Азії протягом 1980-2011 років, використовуючи панельні дані. У своєму дослідженні вони виокремили дві групи змінних:

- ендогенні змінні (розмір економіки, торговельна відкритість та фінансова відкритість);
- екзогенні змінні (волатильність валютного курсу, волатильність експорту, альтернативна вартість накопичення міжнародних резервів, грошовий дисбаланс).

Значимими детермінантами міжнародних резервів виявилися: торговельна відкритість (сума експорту та імпорту, поділена на ВВП), розмір економіки (ВВП на душу населення), волатильність експорту та альтернативна вартість накопичення резервів [14].

Н. Човдхари, М. Уддін та М.С. Іслам у власному дослідженні «Економетричний аналіз детермінантів міжнародних резервів у Бангладеші» (2014) підтвердили існування сильного взаємозв'язку між резервними активами, валютним курсом, грошовими потоками, внутрішньою відсотковою ставкою, грошовою масою M2, обсягами експорту та імпорту, а також ВВП на душу населення. Отримані результати дослідження дали вченим змогу припустити, що валютний курс, збалансована політика щодо надходження грошей, якісні товари експорту та постійне зростання ВВП можуть відігравати значну роль у підтриманні достатньої кількості міжнародних резервів у Бангладеш [5].

А. Осігве, А. Окчук та Т. Оноя у своїй праці «Моделювання детермінантів міжнародних резервів у Нігерії» (2015) здійснили аналіз детермінантів міжнародних резервів для досліджуваної країни. Модель цього дослідження включає в себе такі пояснювальні змінні міжнародних резервів: валютний курс, експорт нафти, прямі іноземні інвестиції, реальний ВВП, ставка кредитування, експорт товарів, не пов'язаних з нафтою, та рівень інфляції [11].

Н. Поповська-Канмар, М. Ніколов та А. Сулеймані провели дослідження «Детермінанти міжнародних резервів у Республіці Македонія» (2016). Емпіричні результати моделі OLS показали, що існує статистично значущий взаємозв'язок між валютними резервами як залежною змінною і відсотковою ставкою, обсягом експорту, номінальним ВВП та валютним курсом (євро/денар) як незалежними змінними. Результати показали, що найбільший вплив на рівень міжнародних резервів у Республіці Македонія має валютний курс [12].

М. Кауіф та Др. П. Срідхаран у своєму дослідженні «Фактори, що впливають на міжнародні резерви: з особливим посиленням на Шрі-Ланку» (2017) визначили такі фактори впливу на міжнародні резерви як розмір економіки (ВВП) та торговельна відкритість, розрахована як сума експорту та імпорту у відношенні до ВВП. Результати показали, що існує позитивний взаємозв'язок між торговельною відкритістю та міжнародними резервами. Вплив розміру економіки є низьким порівняно з іншим фактором [10].

Отже, підсумовуючи усі раніше проведені емпіричні дослідження інших авторів, доцільно згрупувати детермінанти міжнародних резервів у шість категорій: розмір економіки, змінність поточного рахунку, змінність рахунку операцій з капіталом, гнучкість валютного курсу, альтернативна вартість зберігання міжнародних резервів та інституційні змінні (табл. 1).

Детермінанти міжнародних резервів

Детермінанти	Пояснювальні змінні	Автори досліджень
<i>Розмір економіки</i>	<ul style="list-style-type: none"> • ВВП • ВВП на душу населення • чисельність населення 	М. Госселін, Н. Парент, І.-В. Ченг, Х. Іто, П. Чін-Гонг, Дж. Мохамед, Л. Оі-Хім, Н. Поповська-Канмар, М. Ніколов, А. Сулеймані, М. Кашіф, Др. П. Срідхаран, Ч. Шарма, С. К. Сін, Н. Човдхарі, М. Уддін, М.С. Іслам, А. Осігве, А. Окчукву, Т. Оноія
<i>Змінність поточного рахунку</i>	<ul style="list-style-type: none"> • частка імпорту у виробництві • частка експорту у виробництві • нестабільність експортних надходжень 	Дж. Френкель, Б. Йованович, Д. Баттен, А. М. Ромеро, М. Госселін, Н. Парент, І.-В. Ченг, Х. Іто, Н. Поповська-Канмар, М. Ніколов, А. Сулеймані, М. Кашіф, Др. П. Срідхаран, Ч. Шарма, С. К. Сін, Н. Човдхарі, М. Уддін, М.С. Іслам, А. Осігве, А. Окчукву, Т. Оноія, П. Чін-Гонг, Дж. Мохамед, Л. Оі-Хім
<i>Змінність рахунку операцій з капіталом</i>	<p>Фінансова відкритість:</p> <ul style="list-style-type: none"> • відношення потоків капіталу до ВВП • відношення грошової маси до ВВП • короткостроковий зовнішній борг • позиція іноземного капіталу 	Дж. Френкель, Б. Йованович, Д. Баттен, Дж. Айзенман, Н. Маріон
<i>Гнучкість валютного курсу</i>	<ul style="list-style-type: none"> • волатильність валютного курсу 	М. Госселін, Н. Парент, І.-В. Ченг, Х. Іто, П. Чін-Гонг, Дж. Мохамед, Л. Оі-Хім, Ч. Шарма, С. К. Сін, Н. Човдхарі, М. Уддін, М.С. Іслам, А. Осігве, А. Окчукву, Т. Оноія
<i>Альтернативна вартість</i>	<ul style="list-style-type: none"> • дисконти процентних ставок 	Д. Баттен, М. Госселін, Н. Парент, М. Ніколов, Н. Поповська-Канмар, А. Сулеймані, І.-В. Ченг, Х. Іто, А. Л. Делатт, Ю. Фуку, П. Чін-Гонг, Дж. Мохамед, Л. Оі-Хім, Ч. Шарма, С. К. Сін, Н. Човдхарі, М. Уддін, М.С. Іслам, А. Осігве, А. Окчукву, Т. Оноія
<i>Інституційні змінні</i>	<ul style="list-style-type: none"> • політична (не)стабільність • корупція 	Дж. Айзенман, Н. Маріон, М. Госселін, Н. Парент, І.-В. Ченг, Х. Іто

Джерело: складено авторами на основі [1-14]

Що стосується подальших розвідок у даному напрямку, то доцільно провести емпіричне тестування детермінантів міжнародних резервів для країн Центральної та Східної Європи. Методологією для аналізу детермінантів міжнародних резервів може бути обрана модель лінійної багатфакторної регресії з таких причин:

1. за допомогою цієї моделі можна визначити пояснювальну силу незалежних змінних щодо залежної змінної через коефіцієнт детермінації;
2. регресія показує, чи мають незалежні змінні статистично значущий вплив на залежну змінну;
3. за допомогою моделі можна визначити взаємозв'язок або кореляцію (позитивну / негативну) незалежних змінних із залежною змінною.

Висновки. Аналіз емпіричних досліджень детермінантів міжнародних резервів дозволив виокремити шість основних груп факторів, які впливають на величину та динаміку міжнародних резервів, а саме: розмір економіки, змінність поточного рахунку, змінність рахунку операцій з капіталом, гнучкість валютного курсу, альтернативна вартість зберігання міжнародних резервів та інституційні змінні.

В науковій літературі індикаторами розміру економіки прийнято вважати ВВП, ВВП на душу населення та чисельність населення.

Змінність поточного рахунку може вимірюватися такими змінними як експорт та імпорт. В довгостроковому періоді центральні банки будуть збільшувати резервні активи у відповідь на посилення впливу зовнішніх шоків. Саме тому рівень

міжнародних резервів має бути позитивно корельований зі збільшенням як експорту, так і імпорту.

Змінність рахунку операцій з капіталом збільшується з фінансовою відкритістю та потенційним відтоком капіталу у національній валюті. Отже, міжнародні резерви повинні бути позитивно корельовані з цими змінними.

Гнучкість валютного курсу також є важливою, оскільки вона зменшує попит на міжнародні резерви. У цьому випадку центральні банки не зобов'язані зберігати великі обсяги резервів, як це потрібно для підтримки фіксованого валютного режиму.

Існує альтернативна вартість зберігання міжнародних резервів. Вона дорівнює різниці між прибутком від резервів та граничною продуктивністю альтернативних інвестицій. Аналіз емпіричних досліджень показав, що дана змінна часто є незначимою, оскільки її порівняно складно виміряти.

Що стосується інституційних чинників, то їхня роль набула особливого значення в останні роки. Проте складно однозначно стверджувати про їхній позитивний чи негативний вплив на формування міжнародних резервів.

Список використаних джерел:

1. Aizenman J., Marion N. (2003). The high demand for international reserves in the Far East: What is going on? [Electronic resource]. – Available at: <https://economics.ucsc.edu/research/downloads/jap.pdf>.
2. Batten D. S. (1982). Central Banks' demand for foreign reserves under fixed and floating exchange rates [Electronic resource]. – Available at: https://files.stlouisfed.org/files/htdocs/publications/review/82/03/Central_Mar1982.pdf.
3. Cheung Y.-W., Ito H. (2007). A Cross-Country Empirical Analysis of International Reserves [Electronic resource]. – Available at: http://web.pdx.edu/~ito/Reserves-II_27April07.pdf.
4. Chin-Hong P., Mohamad J., Affendy A., Oi-Khim L. (2011). Determinants of international reserves in Malaysia [Electronic resource]. – Available at: <http://www.freepatentsonline.com/article/International-Journal-Business-Research/272485000.html>.
5. Chowdhury N., Uddin M., Islam M.S. (2014). An Econometric Analysis of the Determinants of Foreign Exchange Reserves in Bangladesh [Electronic resource]. – Available at: <http://article.sciencepublishinggroup.com/pdf/10.11648.j.jwer.20140306.12.pdf>.
6. Delatte A.-L., Fouquau J. (2009). The Determinants of International Reserves in the Emerging Countries: a Non-Linear Approach [Electronic resource]. – Available at: https://mpra.ub.unimuenchen.de/16311/1/MPRA_paper_16311.pdf.
7. Frenkel J. (1978). International reserves: Pegged exchange rates and managed float. In Brunner, Karl, Meltzer, Allan (Eds), Public Policies in Open Economies, Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy 9.
8. Frenkel J. A., Jovanovic B. (1981). Optimal international reserves: A stochastic framework. [Electronic resource]. – Available at: <https://ideas.repec.org/a/ecj/econjl/v91y1981i362p507-14.html>.
9. Gosselin M. A., Parent N. (2005). An Empirical Analysis of Foreign Exchange Reserves in Emerging Asia [Electronic resource]. – Available at: <https://www.bankofcanada.ca/wp-content/uploads/2012/01/fsr-1205-gosselin.pdf>.
10. Kashif M., Sridharan Dr. P. (2017). Factors Affecting International Reserves: With Special Reference to Sri Lanka [Electronic resource]. – Available at: https://www.academia.edu/28758687/Factors_Affecting_International_Reserves_With_Special_Reference_to_Sri_Lanka.
11. Osigwe A. C., Okechukwu A. I., Onoja T. C. (2015). Modeling the Determinants of Foreign Reserves in Nigeria [Electronic resource]. – Available at: <http://www.iiste.org/Journals/index.php/DCS/article/viewFile/26629/27278>.
12. Popovska-Kamnar N., Nikolov M., Sulejmani A. (2016). Determinants of the International Reserves in the Republic of Macedonia [Electronic resource]. – Available at: <https://journal.cea.org.mk/index.php/ceajournal/article/view/95/89>.
13. Romero A. M. (2005). Comparative Study: Factors That Affect Foreign Currency Reserves in China and India [Electronic resource]. – Available at: <https://www.iwu.edu/economics/PPE13/romero.pdf>.
14. Sharma Ch., Singh S. K. (2014). Determinants of International Reserves: Empirical Evidence from Emerging Asia [Electronic resource]. – Available at: https://www.academia.edu/7898200/Determinants_of_International_Reserves_Empirical_Evidence_from_Emerging_Asia.

Рецензент д.е.н., професор. Мальський М.З.

УДК 338:658.330

Оксенюк К.І., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ СТАРТАПІВ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена теоретичним та методологічним основам функціонування стартапів, їх внеску у формування нових ринків, інноваційних проєктів, нарощення інноваційного потенціалу економіки в цілому. Наведено приклади зарубіжних успішних стартапів. Здійснено характеристику вітчизняні стартапів, згідно критерію співвідношення заявлених та зібраних коштів.

Ключові слова: інновація, стартап, конкурентоспроможність, підприємницька діяльність, венчурне фінансування.

Охениук К.

FOREIGN EXPERIENCE OF FUNCTIONING OF STARTUPS AND WAYS OF HIS USE IS IN UKRAINE

The purpose of the article is to analyze the theoretical and methodological foundations of the development of startups as forms of innovative business activity, their contribution to the formation of new markets, innovation projects, and the growth of the innovation potential of the economy in general. The examples of foreign successful startups are given. Characteristics of successful domestic startups, according to the criterion of the correlation of declared and collected funds were realized.

Keywords: innovation, startup, competitiveness, entrepreneurial activity, venture financing.

Оксенюк Е.И.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СТАРТАПОВ И ПУТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Статья посвящена теоретическим и методологическим основам функционирования стартапов, их взноса в формирование новых рынков, инновационных проектов, наращивания инновационного потенциала экономики в целом. Приведены примеры зарубежных успешных стартапов. Осуществлена характеристика отечественных стартапов, согласно критерия соотношения заявленных и собранных средств.

Ключевые слова: инновация, стартап, конкурентоспособность, предпринимательская деятельность, венчурное финансирование.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В умовах глобалізації соціально-економічного середовища та стрімкого розвитку технологій, поширення набуває розвиток стартапів. Саме стартап є нещодавно створеною компанією, що знаходиться на стадії розвитку та при цьому будує власний бізнес на базі інноваційних ідей або технологій. Тобто, стартап – це процес виходу на ринок новоствореної компанії за короткі терміни і, як правило, при мінімальних вкладеннях з інноваційним проєктом [1].

Саме за допомогою створення спартапів в Україні можна вирішити питання розвитку інноваційної підприємницької діяльності, яка в подальшому матиме наукоємну продукцію та розвинений підприємницький сектор.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Теоретичні та практичні основи функціонування стартапів знайшли відображення у роботах вітчизняних та зарубіжних вчених. Зарубіжні дослідники С. Бланк, Б. Дорф, В. Ванг, У. Дрейпер, С. Екланд, Д. Коен, Р. Комісар, Дж. Маллінз, П. Тіль, Дж. Тісс, Б. Фелд, В. Харніш та інші проводили аналіз діяльності стартапів. Складність та багатоаспектність економічної категорії «стартап» обумовлюють необхідність

комплексного дослідження даного поняття, зарубіжного досвіду його функціонування та формування напрямів використання для України.

Метою статті є дослідження зарубіжного досвіду функціонування стартапів та шляхів його використання в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Термін «start-up» у перекладі з англійської дослівно означає «запустити» або щойно створену чи ту, яка знаходиться в процесі створення компанії; новий бізнес-проект, який створюється з метою отримання прибутку.

Вперше поняття «стартап» з'явилося у 1939 році в Силіконовій долині та пов'язано з іменами двох випускників Стендфордського університету, які є авторами створення стартап-компанії – Hewlett-Packard, що є лідером інформаційних технологій та рішень [2].

В кінці 70-х років термін «стартап» використовували в своїх статтях Forbes і BusinessWeek для опису нестандартних фінансових проектів з високим прибутком [2].

До характерних ознак стартапу, який вирізняє його від новостворених і малих підприємств, відносяться:

1) відсутність фінансування (за рахунок власних капіталовкладень засновників такі проекти рідко покривають хоча б 5% необхідного під реалізацію проекту коштів, такі проекти не можуть розвиватися без залучення зовнішнього фінансування);

2) відсутність прямих конкурентів / інноваційність / створення нового (до стартапів відносяться проекти, які створюють продукт або послугу, здатну створити нову або зайняти вільну нішу на ринку);

3) високий ступінь ризику;

4) тимчасовість структури / відсутність юридичної особи;

5) відтворюваність і масштабованість бізнес-моделі;

6) гнучкість (як структури, так і стратегії діяльності).

Запорукою успішності стартапу є покладена в його основу інноваційна ідея, що забезпечить або створить нову споживчу цінність. Оригінальна, неповторна ідея з високою цінністю для споживачів і вже опрацьованою бізнес-моделлю, апробована і сприйнята ринком у разі запуску стартапу, стає привабливою для великих корпорацій, і на цьому етапі вони готові заплатити за неї.

Найвідомішими прикладами стартапів є світові інноваційні корпорації: Apple, Dropbox, Google, Twitter, Microsoft, Xiaomi, PayPal, Ryanair та інші. Історія наведених корпорацій розпочалася з невеликої групи однодумців, які прагнули втілити в життя власні креативні ідеї [3].

Для прикладу, багато користувачів інтернету знають компанію Google, як звичайну пошукову систему. Насправді ж американська фірма має велику кількість напрацювань в різних інноваційних галузях, продовжує займати лідируючі позиції в інтернет-маркетингу, і вважається кращим інноваційним стартапом. Серед великих інноваційних розробок Google варто відзначити: операційну систему для мобільних пристрій – Android; розумні окуляри Google Glass; лінійку смартфонів Google Pixel; безліч корисних додатків для популярних мобільних платформ [3].

Twitter входить до списку лідерів серед інноваційних стартап-проектів. Компанії вдається не тільки підтримувати на вершині популярності свою систему мікроблогів, але і вводити на ринок нові, не менш цікаві продукти. Саме Twitter щорічно вносить нові тренди в інтернет-маркетинг, що дозволяє компанії бути у списку лідерів.

Розробками Twitter є: Vine та Periscope. Vine – додаток для мобільних платформ, що передбачає обмін короткими відеороликами, тривалістю до 6-ти секунд. Periscope – програма, суть якої теж тісно пов'язана з відео, проте тут мова йде про пряму трансляцію.

Apple – один з лідерів інноваційних стартапів. Вихід на ринок iPhone 3 буквально змінив уявлення людства про сучасні смартфони. Інновація настільки швидко і широко

поширилася по світу, що з року в рік, коли здається, компанія вже не зможе запропонувати кардинальну новинку, Apple знову дивує весь світ.

Xiaomi – одна з наймолодших компаній, що входять в список кращих інноваторів сучасності. Розпочавши власну діяльність з виробництва смартфонів, Xiaomi сьогодні є одним з лідерів по виробництву розумної побутової техніки та допоміжних пристосувань. Перша велика партія смартфонів Xiaomi була випущена в 2013 році. Всього за 12 місяців було продано більше 19-ти млн примірників. Бюджетні гаджети були розпродані не тільки на території Китаю, але і по всьому світу. Причина в тому, що за характеристиками смартфони практично не поступалися популярним флагманів, хоча коштували майже в 2 рази дешевше.

Dropbox Dropbox – компанія, що надає хмарне сховище для своїх клієнтів по всьому світу. За останній рік співробітники фірми виконали колосальну кількість роботи, що дозволило їй випередити конкурентів з Google, Apple і Microsoft. Сьогодні кількість клієнтів Dropbox перевищує 200 млн осіб. В 2016 році були змінені алгоритми роботи сховища, покращилася інтеграція версії додатка з мобільними пристроями, з'явилася можливість синхронізувати акаунти з різними поштовими службами. Нині співробітники Dropbox активно займаються впровадженням нових рішень в систему, які дозволяють клієнтам створювати не тільки індивідуальні, але і корпоративні акаунти.

Dodge – компанія, яка займається виробництвом автомобілів, своє місце в списку інноваторів вона отримала не завдяки своїм напрацюванням у галузі. Місце заслужили маркетологи Dodge. Їх агресивний продакт-плейсмент привів до того, що автомобілі англійського виробника зустрічаються в більшості популярних фільмів, серіалів та навіть ігор. Це робить автомобіль одним з найбільш впізнаваних у наш час і не менш бажаним, з огляду на те, в які саме проекти з'являється інтегрована реклама Dodge.

Охарактеризуємо успішні вітчизняні стартапи, згідно критерію співвідношення заявлених та зібраних коштів, таблиця 1.

Таблиця 1

Успішні українські стартапи [5]

Проект	Ідея проекту	Співвідношення заявлених та зібраних коштів	
		Зібрано	Планувалося
Jollylook	фотокамера (на вигляд як вінтажний фотоапарат) для миттєвих знімків з переробленого паперу	377 тис. доларів	15 тис. доларів
Senstone	компактний кулон, який трансформує аудіо в текстовий формат. Його можна повісити на шию, прикріпити до одягу або носити як годинник	302 тис. доларів	50 тис. доларів
UGEARS	дерев'яний конструктор з фанери з якого можна збирати об'ємні 3D-моделі	400 тис. доларів	20 тис. доларів
Petcube	електронний куб для домашніх тварин, який годує та розважає їх, поки господарів немає вдома	221 тис. доларів	100 тис. доларів
Ohhio	супер-об'ємні плетені речі та предмети інтер'єру	204 тис. доларів	20 тис. доларів
Iblazr	додатковий портативний LED-спалах для смартфонів та планшетів	160 тис. доларів	58 тис. доларів
Futo	матрац, який можна надути за 20 секунд	140 тис. доларів	15 тис. доларів
Delfast	електронний велосипед, що може проїхати близько 380 км на одному заряді	120 тис. доларів	50 тис. доларів
SolarGaps	«розумні» жалюзі	102 тис. доларів	50 тис. доларів
Luciding	пристрій для отримання досвіду усвідомлених снів	87,5 тис. доларів	75 тис. доларів
HeartIn	«розумна» футболка-кардіограф	18,5 тис. доларів	15 тис. доларів
RollSpin	металева іграшка-дзига для розслаблення і медитації	17 тис. доларів	1 тис. доларів

Аналітичний сервіс Startup Ranking здійснив рейтинг країн світу за кількістю стартапів, що у них створені. У загальний рейтинг увійшло 137 країн, при цьому Україна зайняла 37 місце, обійшовши Південну Корею та Естонію. Перше місце посіли США (3687 стартапів), друге – Індія (990), третє – Великобританія (555), Росія (223) – на 16-й позиції в рейтингу [6].

Основною проблемою для стартапів є відсутність фінансування, так як без нього проект не зможе розвиватися. Джерелами фінансування стартапів є: власні заощадження стартаперів; кошти родичів і друзів; краудфандінг; кредит; бізнес-ангел («меценат»); держава; венчурний фонд.

Світовий досвід свідчить, що державна підтримка стартапів відіграє ключову роль у їхньому зростанні та успішному розвитку. Керівництво ЄС та уряди її країн-членів: Німеччини, Франції, Фінляндії, Австрії, Ірландії, Швеції, Норвегії та інших, продовжують запроваджувати різноманітні програми підтримки інноваційних стартапів, надаючи компаніям кредити на пільгових умовах під проекти, податкові пільги, гранти для студентів, випускників і підприємців та створюючи сприятливе середовище для венчурних інвесторів [7].

Основними причинами «провалу» стартапів є: некомпетентність (несплата податків, відсутність знань про ціноутворення, незнання економіки, відсутність досвіду у веденні обліку, недолік планування); відсутність управлінського досвіду (відсутність досвіду у роботі з кредитами, швидке розширення); відсутність досвіду у лінії товарів та послуг (незнання постачальників, не вірне проведення інвентаризації), шахрайство та катастрофи тощо.

Висновки. Згідно проведених досліджень, розвиток стартапів і їх перетворення в бізнес є однією з головних задач формування і функціонування національної економіки, створення інтелектуального капіталу країни, основою подальшого динамічного розвитку економіки. Вирішуючи актуальні проблеми, стартапи розробляють нові технології, впроваджуючи інновації та цим самим підвищують прогрес суспільства.

Встановлено, що стримуючими факторами розвитку стартапів в Україні є відсутність механізму державного управління стартапами; суттєвий рівень монополізації багатьох сфер бізнесу; корумпованість органів державної влади, які пов'язані з залученням інвестицій в українську економіку; низький якісний рівень відповідної інфраструктури (транспортної, фінансової тощо), що виступає в ролі додаткового стримуючого фактору для іноземних інвесторів; невисока якість стартап-освіти в Україні.

Список використаних джерел:

1. Давідов М. В. Шляхи організаційно-фінансового забезпечення інноваційного процесу на підприємствах України / М. В. Давідов // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №4(82). – С. 130–134.
2. Инновационные стартап проекты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://saas.ru/articles/~innovatsionnyie-startap-proiektu~4260>
3. Сайт журналу українська правда [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/09/15/629150/>
4. Що таке стартап простими словами [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://mebly.net/shho-take-startap-prostimi-slovami/>
5. Инновационные стартап проекты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://saas.ru/articles/~innovatsionnyie-startap-proiektu~4260>
6. 12 українських проектів, які підкорили Kickstarter [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <https://narodna-pravda.ua/2017/10/09/12-ukrayinskyh-proektiv-yaki-pidkoryly-kickstarter-foto/>
7. Курченко О.О. Державна підтримка стартапів у країнах ЄС: уроки для України / О. О. Курченко // Вісник Інституту економіки та прогнозування. – 2016. – 2016. – С. 65-71.

Рецензент д.е.н., професор Ковальська Л.Л.

УДК: 331.1

Битов В.П., к.е.н., доцент, кафедри економіки та менеджменту
Волинського інституту ім. В.Липинського МАУП

ТОВАРНЕ ВИРОБНИЦТВО І ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПРОДУКТИ ПРАЦІ ВИРОБНИКА

В статті розкрито сутність, значення та зміст товарного виробництва, а також історичні мотиви та еволюція його виникнення. Розкрито суть товару, який являється продуктом праці виробника, що виходить за межі виробництва і виготовлений з метою обміну або продажу. Особлива увага звернена на утворення ціни на виготовлений товар, з урахуванням того, що ціна є категорією і вартісною і одночасно кон'юктурною, що являється досить важливим враховуючи сучасний стан розвитку ринкових відносин. В статті розкрито значення і роль окремих складових елементів в ціноутворенні.

Ключові слова: товарне виробництво, товар, ціна, елементи ціни, ринкові відносини, власність, податки в ціні.

Bytov V.

COMMODITY PRODUCTION AND PRICING ON PRODUCTS OF THE MANUFACTURER

The article reveals the essence, meaning and content of commodity production, as well as the historical motives of its occurrence. The essence of the product, which is the product of the work of the manufacturer, which goes beyond the limits of manufacture and is made for the purpose of exchange or sale, is disclosed. Particular attention is paid to the formation of the price of manufactured goods, taking into account that the price is a category and cost both concurrent, which is quite important given the current state of development of market relations. The article reveals the value and role of individual components of the elements in pricing.

Key words: commodity production, commodity, price, elements of price, market relations, property, taxes in price.

Бытов В.П.

ТОВАРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ПРОДУКТЫ ТРУДА ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

В статье раскрыта сущность, значение и содержание товарного производства, а также исторические мотивы и эволюция его возникновения. Раскрыта суть товара, который является продуктом труда производителя, выходит за пределы производства и изготовлен с целью обмена или продажи. Особое внимание обращено на образование цены на изготовленный товар, с учетом того, что цена является категорией и стоимостной и одновременно конъюктурной, что является весьма важным учитывая современное состояние развития рыночных отношений. В статье раскрыто значение и роль отдельных составляющих элементов в ценообразовании.

Ключевые слова: товарное производство, товар, цена, элементы цены, рыночные отношения, собственность, налоги в цене.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Товарна виробництво - це комплекс заходів, спрямованих на орієнтацію виробництва товарів для задоволення потреб і запитів споживачів і отримання на цій основі прибутку. Товар — це все, що призначене для задоволення певної потреби і пропонуване на ринку продажу. Товаром можуть бути матеріальні об'єкти, послуги, місця, організації та ідеї. Товаром є все те, що може

задовольнити певну потребу і пропонується у вигляді об'єктів, послуг, осіб, місця, організації, ідеї на ринку для привернення уваги, придбання та використання. На нашу думку, а також переконання відомих вчених в даній галузі сьогодні товари слід розглядати як сукупність споживчих властивостей, які повинні відповідати запитам споживачів. Адже у першу чергу будуть купуватися ті товари, які мають більший ступінь такої відповідності та обґрунтованої ціни. На основі цього визначають товари, що мають перспективи на ринку, і ті, які слід знімати з виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання, що пов'язані з дослідженням товарного виробництва і ціноутворення на продукти праці виробника висвітлені у працях таких авторів як Л.О.Шкварчук, К.Я. Загорський, Н.І. Богомолова, М.В.Макаренко, В.В.Чорний, О.І.Чупров та ін. Проте, слід зазначити, що досі недостатньо вивчений єдиний погляд щодо питання запитів і потреб споживачів, покращення якості товарів і послуг, цінової і нецінової конкуренції, а також вдосконалення ринкового ціноутворення. Саме цьому присвячена дана публікація.

Цілі статті. Основною метою являється розкриття та обґрунтування на підставі вивченого матеріалу та відомих прикладів з практичного досвіду показати сутність, роль і значення товарного виробництва та ціноутворення до вимог ринкового сьогодення. Адже успіх в сучасних умовах ринку господарств різних форм власності буде забезпечений лише тоді коли продукція виробника, користуючись попитом займе бажану нішу на ринку споживання.

Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Товарне виробництво — це така організаційна форма суспільного виробництва, за якої продукти виробляються не для власного споживання, а для обміну через купівлю-продаж на ринку. Товар - це продукт праці виробника, що виходить за межі виробництва і виготовлений з метою обміну або продажу. Товаром може бути як речовий продукт, так і послуга або інформація, а також робоча сила (праця), земля, капітал тощо, які, хоч і не є продуктами праці, в умовах розширеного товарного виробництва, коли воно стає загальним, перетворюються в товари.

Тобто товарне господарство являє собою відкриту систему організаційно-економічних відносин якому притаманні непрямі, опосередковані зв'язки між виробництвом і споживанням. Вони розвиваються за формулою: виробництво — обмін — споживання. Виготовлена продукція спочатку надходить на ринок для обміну на інші вироби чи на гроші й тільки потім потрапляє у сферу споживання. Ринок підтверджує, або не підтверджує необхідність виготовлення даного виду продукції. Саме за допомогою ринкового обміну встановлюються економічні відносини між виробниками і споживачами товарів. [4, с. 177].

Як відомо історії суспільства, що основною умовою виникнення та існування товарного виробництва є суспільний поділ праці. Суспільний поділ праці - це відокремлення різних видів трудової діяльності, які сприяли підвищенню продуктивності праці та створили матеріальні передумови для регулярного обміну. З розвитком суспільства з'являються нові галузі виробництва, завдяки чому поглиблюється суспільний поділ праці. Останнє призводить до того, що господарства, що спеціалізуються на виробництві якоїсь продукції, не можуть повністю використовувати її на свої потреби і, в той же час задовольнити нею всі свої потреби якраз це і обумовлює необхідність обміну, а разом з ним і товарного виробництва.

Досліджуючи дане питання переконуємося, що для виникнення товарного виробництва суспільного поділу праці недостатньо. Адже суспільний поділ праці існував і в первісній общині. Одні виготовляли знаряддя праці, інші - предмети побуту, але продукти їхньої праці не надходили в обмін та продаж. Власником усіх продуктів була громада.

Отже наступним еволюційним критерієм розвитку товарного виробництва стає економічне відокремлення виробників завдяки появі приватної власності. Завдяки приватній власності як одного із головних елементів ринку посилилися, можливості для розвитку товарного виробництва, зросла поряд з цим і сфера товарно-грошових відносин.

В результаті цього економічне відокремлення дає свободу вибору в господарській діяльності, а також право власності на вироблений продукт, певні зобов'язання перед суспільством, державою та партнерами. Як свідчить практика, що відокремленими власниками засобів виробництва і продуктів можуть бути і громади, і приватні особи, і кооперативи, і держава. Економічне відокремлення виробників є таким, що дозволяє їм відносно вільно розпоряджатися виробленою продукцією, відчужувати її, володіти нею та використовувати її на свій розсуд, тобто бути її власником. Тобто економічне відокремлення є невіддільне від власності на засоби виробництва і вироблювану продукцію.

Для виробника продукції є надзвичайно важливим продати продукт праці за вигідною ціною і одержати прибуток. Тому ціна у товарній продукції підприємства є одним із важливих елементів, що бере участь у комплексі заходів, спрямованих на орієнтацію виробництва товарів і послуг для задоволення потреб і запитів споживачів і отримання на цій основі прибутку.

Як відомо, що в умовах ринкової економіки суб'єкти підприємницької діяльності наділені правом самостійного визначення ціни на продукцію, яку вони виробляють. Наявність цього права зумовлює товаровиробника досить виважено підійти до формування ціни, щоб вигідно продати вироблений товар та зберегти, а за можливості і розширити свою нішу в ринку. Це намагання реалізується підприємствами за двома напрямками, а це насамперед підвищенням якості продукції та регулюванням цін на товари власного виробництва. Адже якщо товар виробника не має кращих властивостей порівняно з ідентичним товаром конкурентів, у цьому разі боротьба за ринок збуту зосереджується на ціні. Підприємство-виробник може знизити її рівень порівняно з конкурентною ціною і завдяки цьому, як нам уже відомо, досягти переваг над своїми конкурентами. Адже чим нижча ціна, тим вищий, за інших однакових умов, попит на продукцію, тим більше виробник може її реалізувати. Проте, знижуючи ціну для завоювання ринку збуту, товаровиробник повинен обов'язково брати до уваги таку обставину, що зниження ціни не повинне бути надто великим, оскільки це може спричинити зворотну психологічну реакцію покупців, вони можуть перестати купувати цей товар, боячись, що його низька ціна зумовлена низькою якістю. [2, с. 57].

Ціноутворення — це процес встановлення ціни на конкретний товар. Ціна на продукцію підприємства значною мірою визначається зовнішніми чинниками, серед яких вплив конкуренції, учасників каналів товаропросування (постачальників, посередників), політики держави. Після врахування зовнішніх чинників підприємство починає формувати вихідну ціну. [1, с. 64]. Підхід до ціноутворення визначається залежно від мети, яку ставить перед собою виробник при цьому беручи до уваги те, що основними елементами в системі товарів і послуг є товар, якість, ціна, конкуренція, розподіл і просування. А звідси підприємства виробники товарів повинні передбачати які товари, якої якості, у якій кількості, за якою ціною слід виробляти, тобто діяльність має бути орієнтована на виробництво і просування на ринку конкурентоспроможних товарів, що відповідають запитам споживачів при цьому за доступною ціною для потенційного покупця, а також забезпечити прибутковість виробництва.

При цьому слід зазначити, що ціни перебуваючи в тісному взаємозв'язку з маркетингом визначають прибуток, рентабельність фірми, її життєздатність і фінансову стабільність. Однак при цьому слід враховувати те, що ціна є категорія як вартісна так і

кон'юктурна. Тобто ціна залежна від стану та ситуації, що склалася на ринку. В даному випадку кон'юктурна ситуація, яка має вплив на ціну, це зокрема комплекс політичних, економічних, психологічних і соціальних факторів.

У товарному виробництві підприємств, крім цього виявляються недоліки в недостатньому кваліфікованому підході до ціноутворення, а саме:

- ціноутворення надмірно орієнтовне на витрати
- ціни слабо пристосовані до зміни ринкової ситуації
- ціни недостатньо структуруються по різних варіантах товару і сегментах ринку та інші.

Ці, або інші подібні недоліки, часто призводять до збитків підприємства, тому, що така важлива економічна категорія як ціна прямим чином впливає на результати економічної діяльності підприємства і відповідно на його показники.

Адже як відомо, ціна виробника товару утворюється шляхом приєднання до повної собівартості продукції нормального прибутку, такого прибутку, який забезпечує підприємству можливість успішно працювати і це в основному за рахунок власних ресурсів. Отже ціна являє собою економічну категорію, складові елементи якої є основою впливу щодо економічного розвитку підприємства.

Покажемо склад елементів ціни:

- ✓ Собівартість (С)
- ✓ Прибуток (П)
- ✓ Мито (М)
- ✓ Акцизний збір (А)
- ✓ Податок на додану вартість (ПДВ)
- ✓ Посередницько-збутова націнка (НП)
- ✓ Торговельна надбавка (НТ)

Собівартість і прибуток є обов'язковими елементами ціни, тому, що відшкодування витрат і отримання прибутку є невід'ємною умовою виробництва продукції.

Наявність інших (згаданих) елементів в ціні є необов'язкове, і залежить це від галузевої належності продукції, її соціальної значущості, кількості господарських ланок, що беруть участь у виробництві і реалізації продукції та інших чинників.

Висновки. В даній статті окреслено важливість врахування ситуаційної ситуації на ринку товарів і послуг, а також виважених підходів щодо ціноутворення на товари і послуги, що виходять за межі виробництва і пропонуються для обміну чи продажу. Адже діяльність господарюючих підприємств сьогодні не буде успішною без відповідного виробництва і збуту товарів та послуг, які в свою чергу були б конкурентоздатними і задовольняли вимоги споживачів.

Список використаних джерел:

1. Шкварчук Л.О. Ціни і ціноутворення: Навч. посіб., 2-ге вид./ Л.О.Шкварчук К.:«Кондор», 2004. – 212 с.
2. Литвиненко Я.В. Сучасна політика ціноутворення: Навч. посіб. – 2-ге вид. /Я.В.Литвиненко К.: МАУП, 2003. – 240 с.
3. Посохов І.М. Управління ризиками промислових підприємств: навчальний посібник / І. М. Посохов, В.Г. Дюжев. – Харків: НТУ «ХПІ», 2015. – 220 с.
4. Тимошенко Н. Л. Корпоративна культура : діловий етикет : навч. посібник / Тимошенко Н. Л. – К. : Знання, 2006. – 391 с.
5. Клименко С.М. Обґрунтування господарських рішень і оцінка ризиків: [навч. посіб. для самостійного вивчення дисципліни.] /С.М.Клименко, О.С.Дуброва. – К.: КНЕУ, 2006. – 188 с.
6. Яковенко Р. В. Основи теорії економіки для технічних спеціальностей : навч. посіб. / Р.В. Яковенко – Кіровоград : „Поліграф-Сервіс“, 2009. – 120 с. :
7. Цимбалюк І.М. Психологія управління : навчальний посібник / Цимбалюк І. М. – К. : ВД «2008», 624 с.
8. Смирнов І. Агрологістика в Україні: суспільно-географічні проблеми і перспективи розвитку / І. Смирнов, О. Шматок // Економічна та соціальна географія. – 2013. – № 2(67). – С. 96–109.

Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.

УДК 339.37+658.8

Вороніна В.Л., к.е.н., доцент

Полтавська державна аграрна академія

ТОРГОВІ МЕРЕЖІ УКРАЇНИ: ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ, УПРАВЛІННЯ ТА РОЗВИТКУ

У статті узагальнено сутність, характерні ознаки, особливості функціонування та фактори розвитку торгових мереж в Україні, а також особливості управління та основні переваги їх функціонування в умовах посилення конкуренції. Запропоновано напрями удосконалення мережевого бізнесу в Україні, зокрема, визначено необхідність законодавчого регулювання галузі, її стратегічного поєднання з науковими дослідженнями та розробками та налагодження співпраці із вищими навчальними закладами з метою підготовки кваліфікованих спеціалістів.

Ключові слова: роздрібна торгівля, тенденції розвитку, торговельне підприємство, торговельна мережа, торгова площа, умови торгівлі.

Вороніна В.Л.

ТОРГОВЫЕ СЕТИ УКРАИНЫ: ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ, УПРАВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ

В статье обобщены сущность, характерные признаки, особенности функционирования и факторы развития торговых сетей в Украине, а также особенности управления и основные преимущества их функционирования в условиях усиленной конкуренции. Предложены направления совершенствования сетевого бизнеса в Украине, в частности, определена необходимость законодательного регулирования отрасли, ее стратегического сочетание с научными исследованиями и разработками и налаживание сотрудничества с высшими учебными заведениями с целью подготовки квалифицированных специалистов.

Ключевые слова: розничная торговля, тенденции развития, торговое предприятие, торговая сеть, торговая площадь, условия торговли.

Voronina V.

TRADING NETWORKS OF UKRAINE: FEATURES, MANAGEMENT AND DEVELOPMENT

In the article characteristic signs, features of functioning and factors of development of trading networks in Ukraine, and also features of management and advantages of their work in the conditions of a competition are considered. Proposed directions for the development of trade in Ukraine, in particular, the need for legislative regulation of the industry, its strategic combination with scientific research and development and the establishment of cooperation with higher education institutions in order to prepare qualified specialists.

Key words: retail trade, development trends, trade enterprise, trade network, trade area, terms of trade.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. У соціально-економічному розвитку України торгівля є одним із провідних видів економічної діяльності, що продовжує динамічний розвиток, незважаючи на проходження складних стадій трансформації. Важливу роль в цьому процесі відіграють торгові мережі. Вони здатні ефективно функціонувати в умовах глобалізації та жорсткої конкуренції.

Торгові мережі, що функціонують, зокрема в роздрібній торгівлі, – це структури з більш-менш відпрацьованими стандартизованими бізнес-процесами, менеджментом і сформованим корпоративним кліматом, тому в мережевих магазинах і вища якість обслуговування покупців. У них є можливість впроваджувати сучасні інформаційні системи, які дають змогу приймати обґрунтовані управлінські рішення з меншими комерційними ризиками.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблемам управління розвитком торговельних мереж приділяється значна увага в сучасній науковій літературі. Вітчизняними дослідниками у цій сфері є такі вчені, як Апопій В.В., Бакунов О.О., Балабанова Л.В., Бланк І.О., Лігоненко Л.О., Мазаракі А.А., Садеков А.А., Фролова Л.В., Ящук В.І. та ін. Поряд з цим існує необхідність у комплексному вивченні усіх аспектів успішного управління торговельними мережами та вивчення основних завдань їх стратегічного розвитку.

Цілі статті. Метою дослідження є визначення суті, особливостей функціонування та управління торгових мереж в Україні, а також основних напрямів їх подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На розвиток роздрібною торговою мережі впливають різноманітні фактори, основними з яких є: соціально-економічні й демографічні; географічні; містобудівні; транспортні; організаційно-технологічні; управлінські; фінансові. Ці фактори слід враховувати, прогнозувати їх зміни і спрямовувати у потрібне русло розвиток роздрібною мережі. За такого підходу буде легше забезпечити мінімальні затрати часу покупців на придбання товарів у комфортних умовах і прибуткову роботу об'єктів господарювання.

Трансформаційні процеси в роздрібній торгівлі торкаються не тільки змін каналів збуту продукції, а й самих торгових об'єктів. Дані таблиці 1 свідчать про скорочення кількості торгових точок в Україні.

Таблиця 1

Мережа підприємств роздрібною торгівлі України [складено за даними 1]

(на кінець року, тис.)

Показники	Кількість об'єктів роздрібною торгівлі					Темпи росту, у % до попереднього року			
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Усього об'єктів роздрібною торгівлі:	59818	49607	49587	49326	39305	82,9	99,9	99,5	79,7
– у містах та селищах міського типу	47206	38743	39268	39391	31876	82,1	101,4	100,3	80,9
– у сільській місцевості	12612	10864	10319	9935	7429	86,1	95,0	96,3	74,8
<i>у тому числі:</i> магазинів:	45519	38621	38481	38439	32662	84,8	99,6	99,9	85,0
– містах та селищах міського типу	35328	29817	30198	30604	26494	84,4	101,3	101,3	86,6
– у сільській місцевості	10191	8804	8283	7835	6168	86,4	94,1	94,6	78,7
Торгова площа магазинів, тис. м²:	9419	7753	7720	7697	7031	82,3	99,6	99,7	91,3
– у містах та селищах міського типу	8602	7021	6983	6998	6436	81,6	99,5	100,2	92,0
– у сільській місцевості	817	732	737	698	595	89,6	100,7	94,8	86,4
Забезпеченість населення України в розрахунку на 10000 осіб:									
– об'єктами роздрібною	13	12	12	12	12	92,3	100,0	100,0	100,0
– торговою площею, м ²	2073	1806	1805	1808	1659	87,1	99,9	100,2	91,8
Забезпеченість населення в розрахунку на 10000 осіб у містах та селищах міського типу:									
– об'єктами роздрібною	15	13	13	13	13	86,7	100,0	100,0	100,0
– торговою площею, м ²	2745	2366	2360	2374	2191	86,2	99,7	100,6	92,3

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Забезпеченість населення в розрахунку на 10000 осіб у сільській місцевості:									
– об'єктами роздрібноі	9	8	8	8	8	88,9	100,0	100,0	100,0
– торговою площею, м ²	580	552	559	533	457	94,8	101,3	95,3	85,7

За 2017 рік в Україні суттєво скоротилася мережа об'єктів роздрібноі торгівлі – магазинів, кіосків і автозаправних станцій. Такий висновок дозволяють зробити дані Державної служби статистики про чисельність підприємств, які вказали роздрібно торгівлю основним видом своєї діяльності.

Внаслідок загального скорочення мережі роздрібноі торгівлі та непропорційності у її розміщенні за територіальною ознакою погіршується забезпеченість населення об'єктами роздрібноі торгівлі [4, с. 52].

Так, якщо на 1 січня 2017 року в Україні налічувалося 38439 магазинів, то станом на 1 січня 2018 року їх було вже 32662, або на 15% менше.

Магазини підприємств роздрібноі торгівлі за товарною спеціалізацією на 1 січня 2018 року розподілялися таким чином: 13,6 тис. продовольчих та 19,1 тис. непродовольчих магазинів, що становить відповідно 41,5% та 58,5% від їх загальної кількості.

Цілком очевидним є тренд зменшення кількості об'єктів роздрібноі торгівлі в Україні. Таким чином, протягом 2013-2017 рр. кількість об'єктів роздрібноі торгівлі зменшилась на 34,3%, у т.ч. кількість магазинів протягом цього періоду зменшилась на 28,2%. Це явище засвідчує процес глобалізації у внутрішній торгівлі України. З одного боку зростає кількість торгових об'єктів, що мають значні торгові площі (супермаркети, гіпермаркети та інше), а з іншого, відбувається скорочення кількості дрібних магазинів, які не мають достатньо конкурентних переваг для змагання з крупним бізнесом. Показник середньої площі одного магазину одночасно зростає по містах та селах, однак пріоритетною локацією дрібних торгових об'єктів залишається сільська місцевість.

У містах та селищах міського типу на кінець 2017 року налічувалось 26,5 тис. магазинів (81,1% від їх загальної кількості) із торговою площею 6,4 млн. м², у сільській місцевості – 6,2 тис. магазинів із торговою площею 0,6 млн. м². Торгова площа у розрахунку на один міський магазин у 2,5 рази більша, ніж на один сільський – 243 м² та 96 м² відповідно.

Також на початок 2018 року у підприємств роздрібноі торгівлі діяло 2,9 тис. кіосків, переважна більшість яких (96,5%) була зосереджена у містах та селищах міського типу.

Особливо слід відзначити негативні тенденції зміни мережі роздрібноі торгівлі у сільській місцевості, де скорочення кількості об'єктів торгівлі відбулося більш високими темпами порівняно із мережею у міських поселеннях і призвело до їх відсутності близько 20 % сільських поселеннях. Для структури торговельної мережі характерно непропорційне забезпечення торговельними підприємствами міського та сільського населення, адже у міських поселеннях зосереджено близько 75,7% об'єктів роздрібноі торгівлі. При цьому в них проживає близько 69% населення України [1].

Забезпеченість торговою площею на 10000 осіб у міських поселеннях зменшилась на 554 м² в 2017 році у порівнянні з 2013 роком, у той час як в сільській місцевості скоротилася на 123 м² за аналогічний період. Останнє пояснюється зменшенням чисельності сільського населення; низьким рівнем платоспроможного попиту; відсутністю необхідності придбання певних товарів та інше.

За даними Державної служби статистики, на тисячу жителів сьогодні припадає близько 165 м² площі, на якій дійсно ведеться торгівля. Загальна площа магазинів і кіосків становить 7 млн 30 тис. м² [1]. Це втричі менше, ніж передбачено нормативом.

На фоні загального скорочення роздрібною торговельною мережі кількість об'єктів великого торговельного бізнесу (супермаркетів, гіпермаркетів) у 2013-2017 роках постійно зростала, що відображає тенденції світової торгівлі. Причинами поширення великоформатних торговельних об'єктів є «економія на масштабах, можливість суттєвого зниження цін закупівлі товарів, економія адміністративно-управлінських і транзакційних витрат, лобіювання своїх інтересів у державних та місцевих колах, фінансова спроможність до постійних технологічних інновацій, удосконалення всіх бізнес-процесів» [3, с. 89]. Національні та іноземні корпоративні торговельні мережі в Україні набули поширення «у роздрібній торгівлі продовольчими товарами (зокрема, мережі «Фуршет», «Велмарт», «Сільпо», «АТБ» та ін.).

Слід зазначити те, що швидкими темпами в Україні розвивається інтернет-торгівля. Обороти інтернет-торгівлі зріс із 100 млн. дол. до понад 1 млрд. дол. Основними причинами розвитку інтернет-торгівлі є невеликі витрати часу і коштів на створення інтернет-магазину, нижча ціна на товари через зменшення ланок їх постачання, можливість зменшити витрати на утримання інтернет-магазину порівняно з традиційним магазином, можливість ознайомлюватися з широким асортиментом товарів і робити замовлення без черг та у будь-який час доби [3, с. 56].

Але, на думку експертів, зменшення кількості роздрібних магазинів пов'язано, на жаль, не з переходом торгівлі в онлайн, а виключно зі станом купівельної спроможності українців.

Максимальна збалансованість у задоволенні потреб споживачів та відповідність вимогам продавців – одна з головних задач роздрібною торгівлі. Значний вплив на вирішення цієї проблеми має територіальна організація торгівлі. На рис. 1 наведено насиченість торговими роздрібними площами за регіонами України станом на 1 січня 2018 року.

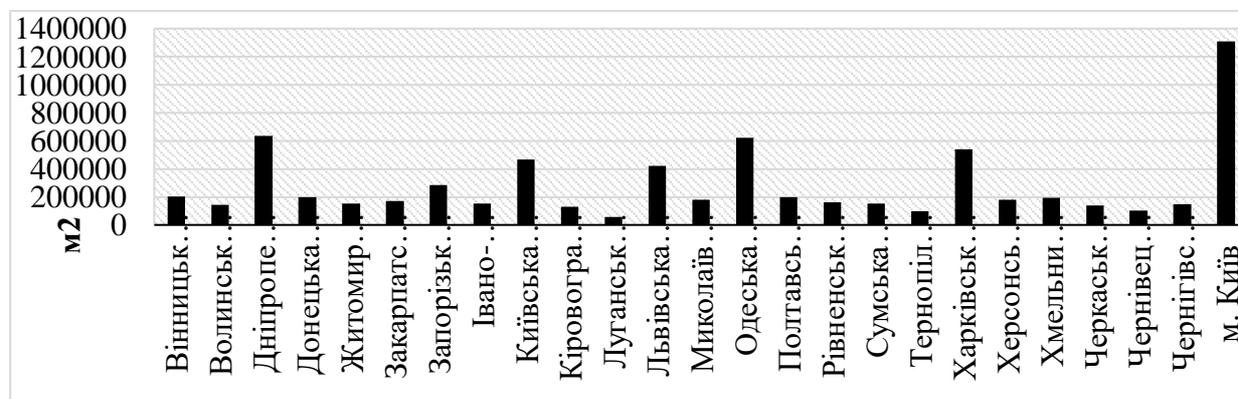


Рис. 1. Торгова площа магазинів підприємств роздрібною торгівлі по регіонах на 1 січня 2018 року [побудовано за даними 1]

Географія розташування магазинів по областях України показує, що найбільш привабливим місцем створення торговельного бізнесу залишається місто Київ. Сумарні обсяги торгових площ магазинів у столиці станом на 1 січня 2017 року склали 1430116 м², у той час як середня площа магазинів по областях України становила приблизно 260000 м².

Слід зазначити, що загальні темпи нарощування площ для торгівлі в останні роки уповільнилися (табл. 2).

Таблиця 2

Темпи зростання (скорочення) торговельних площ магазинів та ранжирування областей України за показником торговельної площі магазинів

Область	Темпи зростання (скорочення) торговельних площ магазинів, у % до попереднього року			Ранжирування областей України за показником торговельної площі магазинів			
	2015	2016	2017	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Вінницька	87	103	100	12	13	13	11
Волинська	99	102	98	22	21	20	20
Дніпропетровська	92	101	97	3	2	2	2
Донецька	50	57	92	2	5	8	9
Житомирська	87	99	102	17	20	21	18
Закарпатська	100	102	101	20	16	14	14
Запорізька	76	108	95	7	8	7	7
Івано-Франківська	94	99	101	19	18	18	16
Київська	103	107	106	8	7	6	5
Кіровоградська	90	99	103	23	22	22	22
Луганська	21	72	100	9	25	25	25
Львівська	101	105	102	6	6	5	6
Миколаївська	89	104	96	11	11	10	13
Одеська	92	107	102	4	3	3	3
Полтавська	91	98	100	10	9	9	8
Рівненська	102	89	100	16	14	15	15
Сумська	99	98	96	21	17	17	19
Тернопільська	93	103	104	24	23	23	24
Харківська	98	101	101	5	4	4	4
Херсонська	99	101	99	14	12	12	12
Хмельницька	94	99	102	13	10	11	10
Черкаська	87	93	96	15	15	19	21
Чернівецька	93	103	107	25	24	24	23
Чернігівська	88	107	96	18	19	16	17
м. Київ	96	104	99	1	1	1	1
Україна	87	100	100	–	–	–	–

Так, станом на 1 січня 2017 року по відношенню до аналогічного періоду попереднього року відбулося скорочення торговельних площ.

Слід відмітити, що у 2015 році в порівнянні з 2014 позитивна динаміка по розширенню площ торгівлі спостерігалася лише в чотирьох областях України (Закарпатська, Київська, Львівська та Рівненська). В 2016 році в порівнянні з 2015, та в 2017 році в порівнянні з 2016 роком таких областей стало вже п'ятнадцять. Позитивну динаміку щодо розширення об'єктів торгівлі за весь аналізований період демонструють Закарпатська, Київська та Львівська області.

Ранжирування областей України за показником торговельної площі магазинів, показало, що перше місце посідають столичні магазини, друге та третє займають торгові об'єкти Дніпропетровської та Одеської області відповідно. Серед регіонів з найменшими обсягами торговельних площ магазинів можна виділити Луганську, Тернопільську, Чернівецьку та Кіровоградську області.

Аналізуючи дані щодо функціонування торговельних мереж, можна зробити висновок про те, що за умови зменшення кількості об'єктів торгівлі в Україні у 2013-2017 роки кількість магазинів поступово зростає, що характеризується активним зростанням частки організованої мережевої торгівлі. Згідно з оцінками експертів сучасний стан розвитку роздрібною торгівлі характеризується яскраво визначеною тенденцією до концентрації торгівлі, збільшенням торговельного бізнесу за рахунок консолідації торговельних компаній та створення торговельних мереж. За даними аналізу динаміки показників забезпеченості населення кількістю магазинів та забезпеченості торговельною площею, можна зробити висновки, що останніми роками збільшується кількість невеликих за розміром магазинів.

На ринку України представлені всі формати магазинів організованого сектору торгівлі.

Звертаючи увагу на структуру роздрібного ринку України, слід відзначити, що згідно з дослідженнями аналітичних організацій на ринку домінують великі компанії організованої торгівлі (70%), але торгові мережі поступаються у цьому обсязі торгівлі, займаючи 45% ринку організованої торгівлі (рис. 2).



Рис. 2. Структура ринку роздрібної торгівлі України за формою діяльності [побудовано за даними 1]

В Україні розвиваються й такі типи об'єднань, до складу яких входять роздрібні, оптові та виробничі підприємства, які функціонують як єдина система. Деякі торгові об'єднання розвивають магазини різних типів. До таких торгових об'єднань можна віднести ЗАТ «FozzyGroup» (торгово-промислова корпорація), в структуру якого входять торговельна мережа гастрономів (магазинів біля дому) «Фора», торговельна мережа супермаркетів «Сільпо», «Fozzy» – мережа оптових гіпермаркетів, мережа дискаунтерів «Thrash», які торговельна мережа відкриває для конкурентоздатності та оптимізації внутрішніх процесів; «Пакко-холдинг» в структуру якого входять торговельна мережа гастрономів «Вопак» та мережа гіпермаркетів «ПАККО»; ТОВ «Таврія-В», яка є об'єднанням мережі супермаркетів, мережі гіпермаркетів та мережі гастрономів; ВАТ «Рітейлінгова компанія Євротек», в структуру якої входять мережі супермаркетів «Квартал економ магазин» та «Фреш». Різноманітність дає змогу торговельним мережам забезпечувати наближення до кінцевого споживача.

За результатами аналізу даних, скорочено наведених у табл. 3, можна зробити такі висновки: серед сучасних форматів торговельних мереж України найбільшої популярності набули мережі гіпермаркетів, супермаркетів та дискаунтерів.

Таблиця 3

Характеристика форматів торговельних мереж України

Тип торговельної мережі	Площа (м ²)	Широта асортименту, (товарних позицій)	Торговельні мережі продовольчого сегменту споживчого ринку України
Гіпермаркет	понад 3000	понад 15000	«Fozzy», «Таврія-В», «ПАККО», «Ашан», «Кара-ван», «Мега-маркет», «Реал» тощо
Супермаркет	400 – 3000	понад 5000	«Сільпо», «LeSiPro», «Рукавичка», «Фуршет», «Еко-маркет», «Барвінок», «Таврія-В», «Фреш», «Spar», «Novus», «Villa», «Вопак», «Наш край», «Союз», «Фаворит», «Квартал економ магазин», «Копійка», «Виртус», «Обжора», «Марс», «Країна край», «Vagus»
Дискаунтер	400 – 800	1000–300	«АТБ», «Брусниця», «Thrash»
Магазин біля дому	400 – 2000	1000–2000	«Фора», «Квартал», «Союз», «Рукавичка», «Копійка», «Наталка» тощо

Гіпермаркети є найбільшим типом торговельних мереж, який є динамічним сегментом роздрібною торгівлі, що, як правило, розташований в місцях, віддалених від місць проживання населення, за містом. Супермаркет приваблює покупців широким асортиментом, наявністю власного виробництва хлібопекарських та кулінарних виробів, наявністю місць паркування а також виробництвом продукції під власними торговельними марками. За період 2015-2017 років розвитку набули «дискаунтери» (темп приросту становить 15,4%), «спеціалізовані магазини з продажу одягу/взуття» (56,3%), «інші спеціалізовані магазини» (58,8%); «позамагазинна торгівля – non-store» (50,0%) [1].

З огляду на порівняно високі ціни організованої торгівлі та переорієнтації покупця на більш дешеві варіанти, представлені на ринках і дискаунтерах, обсяг неорганізованої торгівлі збільшився на 16,7% порівняно з 2015 роком.

Відзначимо, що 2016-2017 рр. ознаменувалися для України перманентною нестабільністю політичної ситуації, а також продовженням військових дій на Сході країни. Результатом економічної кризи, яка певною мірою охопила всі регіони України, стала дестабілізація роботи місцевих підприємств, адміністративних установ та інфраструктурних об'єктів. Природно, що це позначилось на динаміці розвитку ринку торгівлі України.

Висновки. Усе вищезазначене не могло не відзначитися на фінансових результатах торговельних підприємств України.

З врахуванням вище зазначених умов, Україні потрібна стратегія випереджаючого розвитку (а не стратегія виживання) на довготривалий період

Реалізація напрямів розвитку торговельної діяльності в Україні потрібна здійснюватися шляхом:

- подальшого вдосконалення нормативно-правової бази для ефективного державного регулювання сфери внутрішньої торгівлі;
- упровадження в торговельну діяльність сучасних логістичних технологій, технологій фасування та зберігання товарів;
- запровадження єдиних стандартів і правил організації та здійснення торговельної діяльності, що відповідають стандартам розвинених країн світу;
- модернізація і розширення торговельної інфраструктури;
- розроблення програм розвитку внутрішньої торгівлі щодо оптимізації соціальної, організаційної, функціональної і територіальної структур торгівлі;
- збільшення нормативів забезпеченості населення торговельною площею в магазинах у містах та в сільській місцевості відповідно до середньоєвропейського рівня.

Важливим напрямом подальшого ефективного розвитку торгівлі є необхідність залучення та підтримки галузевої науки, створення науково-дослідних інститутів, фінансування та замовлення наукових розробок актуальних тем (не тільки державними органами управління, але й торговими мережами), а також надання можливості проводити дослідження на їхніх підприємствах, отримувати потрібну інформацію, допомагати ВНЗ проводити практичну підготовку студентів – майбутніх працівників галузі.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення: 09.09.2018).
2. Вороніна В.Л. Основні етапи побудови моделі моніторингу стану системи управління прибутком // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Серія: Економічні науки . 2013. С.259-265.
3. Маркіна І.А., Вороніна В.Л. Управління прибутком торговельних підприємств: [монографія]. Полтава: ПП «Астрая», 2018. 167 с.
4. Маркіна І. Социально-экономическая сущность внутренней торговли // Економічний аналіз : зб. Наук. Праць . 2016. № 23. С.52-60.
6. Куцик П. О. Діяльність торговельних підприємств у конкурентному середовищі: контрольно-аналітичне забезпечення системи управління: [монографія]. Чернівці: Технодрук, 2015. 370 с.

Рецензент д.е.н., професор Маркіна І.А.

УДК 332.1:338.465.2

JEL Classification Code: O18, R10, R58

Карлова О.А., д-р екон. наук, професор

Українська інженерно-педагогічна академія

Сапельнікова Н.Л., к-т екон наук, професор

ЕКОНОМІЧНІ ІДЕЇ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ТА СОЦІАЛЬНИМИ ІНФРАСТРУКТУРНИМИ ПОСЛУГАМИ

Ефективність організації взаємодії виробничої й соціальної інфраструктур в ускладнена тим, що в реальному житті не існує таких задовільних моделей. Методологічно для оцінки ефективності організації взаємодії інфраструктур враховується, по-перше, як розвинена та або інша інфраструктура. При розвитку діючих систем, на відміну від проектування нових систем, окремим етапом розробки має бути забезпечення спадкоємного переходу від існуючої системи до нової системи. Зіставлення номінальних і виявлених функціональних моделей дозволяє визначити необхідні напрямки удосконалення систем.

З метою отримання результату дослідження використано методи системного підходу та структурного аналізу, що розглянуто на прикладі міських систем життєзабезпечення та напрямків їх удосконалення. Наведено приклади виділення систем міста по потребах життєзабезпечення і зовнішньої діяльності городян, необхідної для їх відтворення і розвитку. Спеціалізовані структури міських систем виділяються за допомогою комбінаторної конкретизації підсистем, які споживають вихідні об'єкти утворюючих підсистем.

Відзначено позитивний вплив таких показників, як збільшення валового регіонального продукту, обсягів реалізованих промислової продукції та послуг, а також збільшення середньомісячної номінальної заробітної плати працівників і зменшення рівня зареєстрованого безробіття. Обґрунтовано що сучасний стан міського комплексу позитивно змінюється, потребуючи активізації складових розвитку і додаткової бюджетної підтримки та змін в законодавстві для надання більшої самостійності.

Ключові слова: інфраструктура, послуги, розвиток, система, інституційна діяльність

Karlova O., Sapelnikova N.

ECONOMIC IDEAS MANAGEMENT BY MANUFACTURING AND SOCIAL INFRASTRUCTURE SERVICES

The effectiveness of the organization of interaction between industrial and social infrastructures is complicated by the fact that in real life there are no such satisfactory models. Methodologically, to assess the effectiveness of the organization of interaction of infrastructures, first of all, how is one or another infrastructure developed? With the development of existing systems, in contrast to the design of new systems, a separate stage of development should be to ensure a continuum transition from the existing system to the new system. Comparison of nominal and identified functional models makes it possible to determine the necessary directions for improving systems.

In order to obtain the result of the research, the methods of the system approach and structural analysis were used, considered using the example of urban life support systems and the directions for their improvement. Examples are given of the separation of city systems according to the needs of life support and the external activity of the townspeople, which is necessary for their reproduction and development. Specialized structures of urban systems are allocated with the help of a combinatorial specification of subsystems that consume the original objects of the forming subsystems.

Positive impact of such indicators as an increase in the gross regional product, volumes of industrial products and services sold, as well as an increase in the average monthly nominal wages of workers and a decrease in the level of registered unemployment was noted. It is justified that the

current state of the urban complex is positively changing, requiring the activation of development components and additional budgetary support and changes in legislation to give greater independence.

Keywords: infrastructure, services, development, system, institutional activities

Карлова О., Сапельникова Н.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИДЕИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ И СОЦИАЛЬНЫМИ ИНФРАСТРУКТУРНЫМИ УСЛУГАМИ

Эффективность организации взаимодействия производственной и социальной инфраструктур в осложнена тем, что в реальной жизни не существует таких удовлетворительных моделей. Методологически для оценки эффективности организации взаимодействия инфраструктур учитывается, во-первых, как развита та или иная инфраструктура. При развитии действующих систем, в отличие от проектирования новых систем, отдельным этапом разработки должно быть обеспечение преемственного перехода от существующей системы к новой системе. Сопоставление номинальных и выявленных функциональных моделей позволяет определить необходимые направления совершенствования систем.

С целью получения результата исследования использованы методы системного подхода и структурного анализа, рассмотрен на примере городских систем жизнеобеспечения и направлений их совершенствования. Приведены примеры выделения систем города по потребностям жизнеобеспечения и внешней деятельности горожан, необходимой для их воспроизводства и развития. Специализированные структуры городских систем выделяются с помощью комбинаторной конкретизации подсистем, которые потребляют исходные объекты образующих подсистем.

Отмечено положительное влияние таких показателей, как увеличение валового регионального продукта, объемов реализованных промышленной продукции и услуг, а также увеличение среднемесячной номинальной заработной платы работников и уменьшение уровня зарегистрированной безработицы. Обосновано что современное состояние городского комплекса положительно меняется, требуя активизации составляющих развития и дополнительной бюджетной поддержки, изменений в законодательстве для придания большей самостоятельности.

Ключевые слова: инфраструктура, услуги, развитие, система, институциональная деятельность

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Питання розвитку і взаємодії складових інфраструктури є надзвичайно актуальними для України. Ефективність організації взаємодії виробничої й соціальної інфраструктур в ускладнена тим, що в реальному житті не існує таких задовільних моделей. Чимале значення має реальне співвідношення галузей у кожній з інфраструктур й співвідношення розвиненості цих інфраструктур у порівнянні із пропонованими до них вимогами надання інфраструктурних послуг. Виходить, методологічно для оцінки ефективності організації взаємодії інфраструктур враховується, по-перше, як розвинена та або інша інфраструктура. По-друге, як інфраструктурні послуги задовольняють потреби продуктивних сил та споживачів. По-третє, від співвідношення продуктивної й споживчої сили, від ступеня розвитку потреб, у тому числі й виробничих. Саме ці позиції ми вважаємо вихідними при оцінці ефективності організації взаємодії виробничої й соціальної інфраструктур. Крім того, потрібно звернути увагу на

співвідношення форм власності, на силу адміністративної влади, відношення до корупції й тіншових процесів керівництва адміністративної влади й т. д.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання надання інфраструктурних послуг для забезпечення регіональних інтеграційних процесів є об'єктом уваги науковців та практиків. Подібної проблематики стосуються праці С. Никанорова, Т. Лук'яненко, Н. Богдан, В. Родченка, М. Аверкиної та інших вчених. Основою для аналізу, прогнозування та управління макроекономічною політикою є системний підхід до побудови макромоделі та використання передових ідей кейнсіанської, класичної та монетаристської теорій на базі методів економічної кібернетики. Під макроекономічною політикою розуміємо цілеспрямований вплив держави на фактори сукупного попиту та сукупної пропозиції з урахуванням їхньої чутливості та запізнювання впливу на вихідні макропоказники для забезпечення стабілізації економіки. Макроекономічна політика, що об'єктивно формує загальні умови взаємодії виробників та споживачів товарів і послуг, розробляється і реалізується на основі як формальних, так і неформальних моделей. Водночас вивчення економічних ідей, належним чином сформованих у моделях [1, 4, 6, 7], потребують подальшого дослідження та наукового обґрунтування. Це необхідно і надзвичайно корисно для більш глибокого розуміння, виявлення об'єктивних закономірностей прийняття управлінських рішень, формування і реалізації макроекономічної політики.

Цілі статті. Мета роботи полягає в пошуку та обґрунтуванні складових рушійної сили взаємодії виробничих та соціальних інфраструктурних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Основна мета регулювання на макрорівні полягає у забезпеченні стійкого економічного зростання, підтримці фінансово-економічної стабільності й гарантій соціальної справедливості [5]. У цьому сенсі дуже важливо знати ступінь впливу інструментів зазначених політик, тобто важелів регулювання, на економічне зростання. Таким чином, державна політика має базуватися на чіткому виявленні оптимальних пріоритетів у постановці цілей та оцінці можливих наслідків від їхньої реалізації [7]. А це, в свою чергу, неможливе без застосування сучасних економіко-математичних моделей, призначених для моделювання важелів регулювання економічного зростання. Традиційні підходи до розвитку організаційних систем не мають прийнятної технологічної інструментарію для одночасного логічного оперування моделями, побудованими в різних областях знань. Відсутність концептуальної системної роботи зі знаннями призводить до понятійної плутанини при управлінні і розвитку міських систем, фрагментарним змінам, дублюванню, втраті спадкоємності і, як наслідок, до неякісних рішень [3].

При розвитку діючих систем, на відміну від проектування нових систем, окремим етапом розробки має бути забезпечення спадкоємного переходу від існуючої системи до нової системи [1]. Якщо при проектуванні нової системи спочатку розробляється функціональна структура, а потім, відповідно їй, формується організаційна структура, то при розвитку діючої системи її функціональну структуру ще треба виявити на основі аналізу реально виконуваних функцій організаційними підрозділами і посадовими особами. Для аналізу адекватності і повноти цих структур необхідно побудувати номінальні функціональні моделі систем, зумовленими цілями системи, характеристиками підсистем, які є об'єктами управління і розвитку, і їх інституціональним оточенням. Для визначення цілей необхідно виявити і проаналізувати проблеми функціонування і розвитку системи, тенденції і схильності, рушійні сили і актуальні напрямки розвитку, менталітет різних верств населення.

Об'єктами аналізу мають бути всі стадії життєвого циклу міських систем і їх вихідні об'єкти, вимоги взаємодіючих підсистем до ресурсів і продукції і їх руху, наявні ресурсні та інші обмеження.

Зіставлення номінальних і виявлених функціональних моделей дозволить визначити необхідні напрямки удосконалення систем. Далі, для отримання результату дослідження використаємо методи системного підходу та структурного аналізу й розглянемо на прикладі міських систем життєзабезпечення напрямки їх удосконалення. Для керованого розвитку складових міських систем необхідно [1, 2]: створити понятійні основи структурування і моделювання міських систем і процесів його розвитку; забезпечити повноту формованих моделей; знайти способи компромісного рішення проблем в умовах протилежних інтересів різних соціальних груп; забезпечити необхідну якість проектів розвитку міських систем і процесів їх реалізації.

Таблиця 1

Склад життєзабезпечуючих систем

1.1. Житлова система (будівництво і капітальний ремонт житла, ринок житла, обслуговування житла, поточний ремонт, використання житла, благоустрій територій, збір і вивіз відходів)
1.2. Система харчування (виробництво продуктів харчування, продуктовий ринок харчів, споживання продуктів харчування, послуги підприємств громадського харчування та ін.)
1.3. Система виробництва і споживання промтоварів (виробництво промтоварів (одяг, взуття та ін.), ринок промтоварів, споживання промтоварів)
1.4. Містобудівне середовище (створення, відновлення і обслуговування міського середовища, користування міським середовищем, туристське обслуговування та ін.)
1.5. Комунальні системи міського господарства
1.5.1. Сантехнічні системи (підсистеми водопостачання і водоспоживання, водовідведення, очищення міста, збору сміття, його перевезення й утилізації, надання і одержання побутових сантехнічних послуг (лазні, пральні, туалети)
1.5.2. Енергетичні системи (підсистеми виробництва, постачання і споживання електроенергії, тепла, видобутку, постачання і споживання газу, енергетичний ринок)
1.5.3. Системи зовнішнього міського благоустрою (підсистеми дорожнього будівництва, ремонту, обслуговування і використання доріг, зелене господарство, підсистеми створення, ремонту і обслуговування зовнішнього освітлення)
1.5.4. Системи транспортного господарства (підсистеми придбання транспорту, його обслуговування і ремонту, надання транспортних послуг і використання транспорту)
1.5.5. Готельне господарство, система побутових і ритуальних послуг
1.6. Система охорони здоров'я (виробництво медичної продукції і надання медичних послуг, ринок медичної продукції і послуг, споживання медичної продукції і послуг)

В табл. 1-3 наведено приклади виділення систем міста по потребах життєзабезпечення і зовнішньої діяльності городян, необхідної для їх відтворення і розвитку [2, 5, 6]. Кожна з них є комплексом взаємодіючих виробляючих, споживаючих та інших підсистем.

Таблиця 2

Склад соціальних, економічних і виробничо-технологічних систем

2.1. Система соціального захисту і безпеки (надання і одержання соціальної допомоги, соціальне страхування, забезпечення безпеки і правового захисту)
2.2. Системи влади й управління (виробіток, виконання і контроль виконання владних, управлінських і організаційних рішень)
2.3. Інституційні системи (інституалізація діяльності: розробка правил взаємодії суб'єктів і механізмів забезпечення дотримання правил, сприяння вкоріненню необхідних норм поведінки суб'єктів; інституційна діяльність)
2.4. Інформаційні системи (створення, ремонт, обслуговування систем зв'язку, виробництво і надання інформаційних послуг, використання систем зв'язку і послуг, та ін.)
2.5. Громадянські системи (діяльність структур громадянського суспільства, використання результатів діяльності структур громадянського суспільства)
2.6. Система трудових відносин (створення нових робочих місць, використання робочих місць, забезпечення зайнятості та ін.)
2.7. Системи товарного виробництва (по галузях) і системи товарного споживання
2.8. Фінансова система, система бюджетування, система оподаткування
2.9. Ринкова інфраструктура, ринок нерухомості, операції з комунальною власністю
2.10. Виробничо-технологічні системи (по галузям)

Таблиця 3

Склад систем розвитку

3.1. Системи наукових, проектних і інноваційних організацій (виявлення, виробництво знань, проектування, розробка інноваційних рішень, ринок проектів, реалізація знань, проектів і рішень)
3.2. Системи будівництва і реконструкції будинків і споруд
3.3. Системи освіти і виховання (послуги організацій освіти і виховання, споживання послуг)
3.4. Системи культури і спорту (послуги організацій культури і спорту, споживання послуг)

Взаємини і конкретизація видів діяльності розкриті в табл. 4 - 7. Спеціалізовані структури міських систем виділяються за допомогою комбінаторної конкретизації підсистем, які споживають вихідні об'єкти утворюючих підсистем.

В цій таблиці показано, що інституційна діяльність може спеціалізуватися на саму себе, на економіку, виробництво, управління та ін. Прикладом економічної діяльності для об'єкта «інституціональна діяльність» може бути економічна оцінка варіантів інституалізації підприємництва, а для об'єкта «Соціальна діяльність» – аналіз її економіки. З іншого боку, соціальна оцінка може надаватися економічній діяльності.

Таблиця 4

Конкретизація суб'єктної діяльності на інституційну та економічну діяльність

Суб'єктна діяльність	Об'єктна діяльність	
	Інституційна діяльність	Економічна діяльність
Інституційна діяльність	Інституційна діяльність щодо інституційної діяльності	Інституційна діяльність щодо економічної діяльності
Економічна діяльність	Економічна діяльність щодо інституційної діяльності	Економічна діяльність щодо економічної діяльності
Соціальна діяльність	Соціальна діяльність щодо інституційної діяльності	Соціальна діяльність щодо економічної діяльності
Проектна діяльність	Проектна діяльність щодо інституційної діяльності	Проектна діяльність щодо економічної діяльності
Утворювальна діяльність	Утворювальна діяльність щодо інституційної діяльності	Утворювальна діяльність щодо економічної діяльності
Організаційна діяльність	Організаційна діяльність щодо інституційної діяльності	Організаційна діяльність щодо економічної діяльності
Застосовна, споживча діяльність	Застосовна діяльність щодо інституційної діяльності	Застосовна діяльність щодо економічної діяльності
Управлінська діяльність	Управлінська діяльність щодо інституційної діяльності	Управлінська діяльність щодо економічної діяльності

Узагальненням взаємин діяльностей є граф, який наведено на рис. 1, вершини якого відображають види діяльності, а дуги – відносини «бути об'єктом діяльності» і «бути суб'єктом діяльності». Кожна з діяльностей здійснюється у відповідному виді систем. Виконавці кожного з видів діяльності можуть бути як суб'єктами, так і об'єктами діяльності, виконуваної іншими суб'єктами.

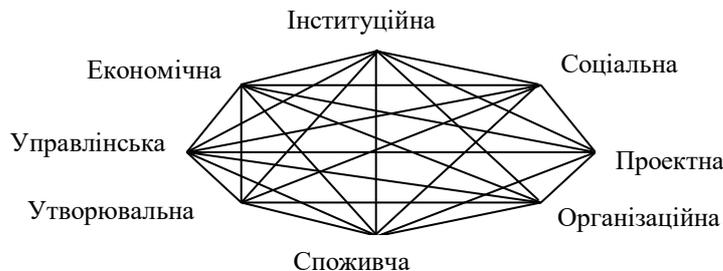


Рис. 1. Взаємини видів діяльності

В результаті конкретизації можуть бути визначені такі області, як інституційна економіка і економічна інституціономіка, соціальна економіка й економічна соціономіка і т.д. При системному підході ці взаємозв'язки оцінюються в динаміці і супідрядності, що дозволяє виділити сопідлеглість показників і їх провідні групи. Системним підходом є вельми ефективний засіб вирішення ряду складних проблем в економіці і інших областях. При цьому будь-який об'єкт розглядається не як єдине ціле, а як система взаємозв'язаних елементів, їх властивостей, якостей.

Про ступінь розвиненості міських систем можна побічно судити, орієнтуючись на найважливіші соціально-економічні показники. Слід відзначити позитивний вплив таких важливих показників, як збільшення валового регіонального продукту, обсягів реалізованих промислової продукції та послуг, а також збільшення середньомісячної номінальної заробітної плати працівників і зменшення рівня зареєстрованого безробіття [6]. Проте в Україні існує стійка негативна тенденція до природного скорочення населення, низьких темпів зростання обсягів реалізації продукції сільського господарства.

У всіх цих випадках поштовхом взаємодії виробничої та соціальної інфраструктур, вісью їх взаємодії стають інвестиції в розвиток реального виробництва. Значить, і цикл взаємодії цих видів інфраструктур визначається розмахом, масштабами, часом формування виробничої структури, вкладення інвестицій в це виробництво.

Висновки. В результаті проведеного дослідження визначено, якщо продовжиться вкладення інвестицій у вже створене виробництво на території міських систем для його удосконалення, то і взаємодія, виробничої і соціальної інфраструктур на цій основі продовжиться як їх розвиток. Однак, амплітуда розвитку буде трохи зменшуватися в міру насичення потреб у розвитку як виробничої, так і соціальної інфраструктур, які забезпечують інвестуються реальне виробництво.

Обґрунтовано що сучасний стан міського комплексу позитивно змінюється, потребує активізації складових розвитку і додаткової бюджетної підтримки та змін в законодавстві для надання більшої самостійності. На думку авторів результати дослідження можуть бути запропоновані для передпланових досліджень суспільного територіального поділу праці, формування об'єднаних територіальних громад для подальшого економіко-математичного моделювання процесів економічного простору, що зумовлюють необхідність подальшого дослідження в цьому напрямку.

Список використаних джерел:

1. Никаноров С.П. Справочник теоретико-системных конструктов / С.П. Никаноров, Ю.Т. Иванов, О.В. Гараева. – М.: Концепт, 2009. – 272 с.
2. Особливості інформаційної інфраструктури як умови ефективного розвитку економіки регіону / О.А. Карлова// Вісник східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2017. - № 6 (236).- С. 129-133.
3. Karlova O. Managerial decision-making with the aim to ensure proper quality of the service industry in urban areas/ Problems of spatial development of socio-economic systems: economics ... /Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2015; pp.143-150.
4. Лук'яненко Т.В. Оцінка стану та формування стратегії розвитку соціально-економічних систем / Системи обробки інформації, 2012, випуск 2 (100). – С.133-138.
5. Менеджмент міського розвитку: монографія/ за ред. О. В. Васильєва, Н.М. Богдан, К.А.Фісуна, Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ – 2013. – С. 366-396.
6. Родченко В. Б. Міські комплекси України: чинники та умови організації регулювання соціально-економічного розвитку : [монографія] / В. Б. Родченко. НАН України, Ін-т економіки пром.-сті. – Донецьк, 2012. – 404 с.
7. Сталий розвиток – ХХІ століття: управління, технології, моделі: колективна монографія [Аверкіна М.Ф., Андрєєва Н. М., Балджи М. Д., Веклич О. О. та ін.] / НАН України, ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»; НТТУ «Київський політехнічний інститут»; Вища економіко-гуманітарна школа; Міжнародна асоціація сталого розвитку / за наук.ред. проф. Хлобистова Є.В. – Черкаси: видавець Чабаненко Ю. А, 2014. – С. 359-372.

УДК 332.14

Кондіус І.С., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПРОГНОЗУВАННЯ ПОПИТУ НА СПОЖИВЧІ ТОВАРИ

У статті досліджено підходи до обґрунтування сутності попиту на споживчі товари. У публікації підлягають розгляду теоретико-методологічні засади моделювання та прогнозування попиту на споживчі товари в сучасних умовах господарювання. Виявлено окремі фактори, що впливають на рівень споживчого попиту. Проведений в роботі аналіз підходів до прогнозування дозволив виділити сукупність загальних принципів інтегрального і часткового регіонального прогнозу: наукова обґрунтованість, наступність в часі, адекватність об'єктивним закономірностям, об'єктивність, безперервність, альтернативність, комплексність, збалансованість, системність, варіативність.

Ключові слова: прогнозування, моделювання, економіко-математичні методи, попит, споживчі товари.

Kondius I.

METHODOLOGICAL PRINCIPLES FOR PROMOTING CONSUMPTION FOR CONSUMPTION GOODS

The article investigates approaches to the substantiation of the essence of demand for consumer goods. The publication deals with the theoretical and methodological principles of modeling and forecasting demand for consumer goods in modern economic conditions. Separate factors influencing the level of consumer demand are revealed. The analysis of approaches to forecasting made it possible to distinguish a set of general principles of integral and partial regional forecast: scientific validity, continuity in time, adequacy to objective laws, objectivity, continuity, alternative, complexity, balance, systemicity, variability.

Keywords: forecasting, modeling, economics and mathematical methods, demand, consumer goods.

Кондиус И.С.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СПРОСА НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ТОВАРЫ

В статье исследованы подходы к обоснованию сущности спроса на потребительские товары. В публикации подлежат рассмотрению теоретико-методологические основы моделирования и прогнозирования спроса на потребительские товары в современных условиях хозяйствования. Выявлены отдельные факторы, влияющие на уровень споживчого спроса. Проведенный в работе анализ подходов к прогнозированию позволил выделить совокупность общих принципов интегрального и частичного регионального прогноза: научная обоснованность, преемственность во времени, адекватность объективным закономерностям, объективность, непрерывность, альтернативность, комплексность, сбалансированность, системность, вариативность.

Ключевые слова: прогнозирования, моделирования, экономико-математические методы, спрос, потребительские товары.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.

Прогнозування сьогодні — це спеціалізована галузь наукових знань. Планування діяльності організації спирається не тільки на дані ситуаційного аналізу стану фірми, зовнішнього середовища і усіх взаємозалежних факторів, але і на прогноз зовнішніх і внутрішніх умов у майбутньому, у тому числі на оцінку реальної імовірності майбутніх подій. Особливе місце у прогнозуванні займає прогноз споживчого попиту. Під час його розробки виникає необхідність урахування великої кількості характеристик маркетингового макро- та мікросередовища підприємства. Протягом останніх десятиліть проблеми прогнозування стали особливо складними унаслідок швидких змін в економіці, інноваційного шляху розвитку, який обирає більшість підприємств. В той

же час, прогнозування попиту на товари та послуги має надзвичайно велике значення для прийняття ефективних управлінських рішень.

Цілі статті. Наукове обґрунтування теоретико-методологічних підходів, що застосовуються для вибору первинних показників та оцінки рівня попиту на споживчі товари. Встановлення можливості застосування моделей, побудованих на основі існуючих теорій для прогнозування на середньострокову перспективу попиту на споживчі товари в реальних умовах функціонування регіонів України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

Завдання прогнозування пов'язані з тим, що прогноз окрім аналізу можливостей є основою для розробки стратегії планування й регулювання економіки. Отже, виникає потреба в методичному інструментарії, що стане основою при моделюванні та прогнозуванні попиту на споживчі товари, який визначаються специфікою конкретної території.

Теоретичні дослідження щодо засад економічної оцінки рівня попиту на споживчі товари було проаналізовано наукові результати, що викладені у працях С.М.Божко [1], Є.Б.Брикуна [2], В.В.Вітлінського [3], В.М.Гейця [4], З.В.Герасимчук та І.С. Кондіус [5, 11], В.О.Долодаренка [6], Б.А.Карпінського [1], П.І.Ковальчука [7], І.М.Ляшенко [8], С.З.Поліщука [6], Ф.І.Рябко [6], Л.І.Севастьянова [9], Н.А.Чорнобровкіної [6], О.І.Петрик та Ю.О.Половнєва [10] та інших. Проте наукові засади моделювання як інструмента забезпечення прогнозованого зростання трудових ресурсів регіону досліджені недостатньо. Залишаються відкритими питання подальшого удосконалення науково-методичні підходи до економічної оцінки та прогнозування рівня попиту на різній території, зменшення регіональних асиметрій регіонів країни.

Прогнозування попиту – це багатовимірний процес передбачення можливого стану рівня попиту на продовольчі та непродовольчі товари регіональної системи та тенденції її функціонування з метою встановлення альтернативних сценаріїв винесення платоспроможної потреби, винесеної на ринок регіону в часі.

При прогнозуванні попиту населення слід дотримуватись основних принципів: координованості – з урахуванням результатів перспективного прогнозування, неперервності – в міру надходження нової інформації прогноз про попит необхідно коректувати, багатоваріантності – побудови низки альтернативних варіантів певного прогнозу, урахування динамічності попиту – можливості стрибка в його розвитку в прогнозованому періоді, верифікованості – перевірка його достовірності, рентабельності – економічний ефект від його наслідків перевищував затрати на нього.

Охарактеризуємо тепер методи прогнозування попиту населення на споживчі товари. Під методами прогнозування попиту населення на споживчі товари будемо розуміти сукупність прийомів мислення, які дозволяють на основі аналізу ретроспективних зовнішніх і внутрішніх зв'язків, властивих попиту, а також їх вимірювання виносити судження щодо його майбутнього розвитку.

Розглянемо специфіку вживання різних груп методів з точки зору прийнятності їх застосування до прогнозування рівня попиту споживчих товарів регіону.

З-поміж методів прогнозування попиту населення на споживчі товари сьогодні найбільше використовуються ті, які призначені для розробки пошукових, а не цільових прогнозів. Основними методами пошукового прогнозування попиту є: а) евристичний; б) економіко-математичне моделювання; в) нормативні розрахунки на основі середніх фактичних рівнів попиту й споживання (середніх фактичних норм споживання).

Евристичний метод прогнозування попиту полягає у використанні думок осіб, які можуть бути експертами з визначення перспектив розвитку попиту. Економіко-математичне моделювання попиту виражається в побудові моделей, які описують динаміку попиту та механізм його формування і які дозволяють здійснювати на цій

основі прогнозування. Нормативні розрахунки за допомогою середніх фактичних норм споживання передбачають виявлення цих норм та їх поширення на прогнозний період.

Незважаючи на існування трьох методів пошукового прогнозування попиту, у сучасній літературі основну увагу приділяють тільки одному з них – економіко-математичному моделюванню.

Математичні моделі економічних процесів і явищ коротко можна назвати економіко-математичними моделями. Для класифікації цих моделей використовують різні класифікаційні ознаки.

Відповідно до загальної класифікації математичних моделей вони поділяються на функціональні та структурні, а також проміжні форми (структурно-функціональні). У дослідженнях на народногосподарському рівні частіше застосовуються структурні моделі, оскільки для планування та управління велике значення мають внутрішні залежності між елементами систем. Моделі поділяють на дескриптивні та нормативні. Застосування дескриптивного підходу в моделюванні економіки пояснюється необхідністю емпіричного виявлення суттєвих залежностей в економіці, встановлення статистичних закономірностей економічної поведінки соціальних груп, вивчення ймовірних шляхів розвитку якихось процесів за незмінних умов чи таких, що відбуваються без зовнішніх впливів. Прикладом дескриптивних моделей є виробничі функції та функції купівельного попиту, побудовані на підставі опрацювання статистичних даних. Багато економіко-математичних моделей поєднують ознаки дескриптивних і нормативних моделей.

За характером відображення причинно-наслідкових аспектів розрізняють моделі жорстко детерміновані і моделі, що враховують випадковість і невизначеність. Треба розрізнити невизначеність, яка описується ймовірнісними законами, і невизначеність, для опису котрої закони теорії ймовірностей застосовувати не можна. Другий тип невизначеності набагато складніший для моделювання: мається на увазі теорія нечітких множин та нечітка логіка.

За способами відображення чинника часу економіко-математичні моделі поділяються на статичні й динамічні. У статичних моделях усі залежності відносять до одного моменту чи періоду часу. Динамічні моделі характеризують зміни економічних процесів у часі.

За тривалістю розглянутого періоду розрізняють моделі короткотермінового (до року), середньотермінового (до 5 років), довготермінового (10 – 15 і більше років) прогнозування і планування. Час в економіко-математичних моделях може змінюватися неперервно або дискретно.

Моделі економічних процесів надзвичайно різноманітні за формою математичних залежностей. Важливо виокремити клас лінійних моделей, що набули великого поширення завдяки зручності їх використання. Відмінності між лійними і нелійними моделями є суттєвими не лише з математичної точки зору, а й у теоретико-економічному відношенні, бо багато залежностей в економіці мають принципово нелінійний характер: ефективність використання ресурсів за зростання виробництва, зміни попиту і споживання населення, збільшення виробництва, зміни попиту населення зі зростанням доходів тощо.

За співвідношенням екзогенних і ендогенних змінних, які включаються в модель, вони поділяються на відкриті і закриті. Переважна більшість економіко-математичних моделей посідає проміжну позицію і розрізняється за ступенем відкритості (закритості).

Для моделей народногосподарського рівня важливим є поділ на агреговані та деталізовані. Залежно від того, містять народногосподарські моделі просторові чинники й умови чи не містять, розрізняють моделі просторові і точкові.

Для економіко-математичного моделювання попиту використовуються:

а) моделі, які описують взаємозв'язок між попитом і факторами, що його формують;

б) моделі, що реалізують ідею безпосередньої екстраполяції часових рядів даних про стан попиту в базисному періоді.

Моделі першого типу називають факторними. Вони являють собою або одне математичне рівняння, або систему рівнянь, за допомогою яких досягається кількісний опис та прогноз зв'язків між змінними, що пояснюються моделлю, та факторами, які формують прогнозовані змінні, а також значеннями останніх, які взято з лагом. Факторні моделі вважаються більш досконалішими інструментами прогнозування попиту, ніж моделі безпосередньої екстраполяції часових рядів. Адже факторні моделі дають можливість урахувати особливості формування попиту шляхом включення в модель інформації про фактори, які впливають на нього. Разом з тим їх доцільно використовувати лише в тих випадках, коли передбачаються суттєві відхилення майбутніх значень факторних ознак від тенденцій їх розвитку, що склалися в базисному періоді. Якщо ж значення цих ознак в прогнозному періоді будуть вписуватися в указані тенденції, прогнози попиту доцільно розробляти за допомогою безпосередньої екстраполяції. Використання в таких випадках факторних моделей є прихованою безпосередньою екстраполяцією часових рядів попиту. До речі, в основі прогнозів попиту, здійснених за допомогою факторних моделей, також лежить ідея екстраполяції: у цьому випадку екстраполюються зв'язки між попитом і факторами його формування.

На даний час склалися три основних класи економіко-математичних моделей, що реалізують ідею безпосередньої екстраполяції попиту: трендові, авторегресійні та адаптивні моделі.

Трендова модель попиту – це функція, знайдена шляхом аналітичного вирівнювання його базисного часового ряду. Такі моделі доцільно застосовувати тоді, коли тенденції екстрапольованих часових рядів чітко виражені й можуть бути представлені у вигляді плавних ліній.

Авторегресійна модель попиту – це модель, яка дозволяє представити значення попиту в певному періоді у вигляді функції від його значень в n минулих періодах (n – це порядок авторегресійної моделі). Отже, в авторегресійних моделях попиту в явному вигляді відображається явище інерції попиту, що свідчить про їх адекватність природі його динаміки.

Адаптивні моделі попиту здатні автоматично налаштуватися на конфігурацію його базисної динаміки й дозволяють розробляти прогнози на основі припущення, що інформативність рівнів базисної динаміки попиту з погляду оцінки його майбутньої динаміки тим більша, чим менше ці рівні віддалені від прогнозного періоду. Така властивість особливо цінна тоді, коли відсутня впевненість у правильності вибору базисного періоду.

Крім основних класів прогностичних економіко-математичних моделей, є ще класи, утворені моделями, що є результатом гібридизації різних моделей. У цьому відношенні прикладом можуть служити факторні адаптивні моделі.

Одним із важливих напрямків економіко-математичного аналізу попиту населення є побудова моделей, що відображають залежність попиту від факторів, що визначають його. Цей напрям дослідження попиту населення, що отримав назву економіко-математичного моделювання, розвивається дуже інтенсивно.

Процес формування та розвитку попиту та споживання населення являє собою, як відомо, імовірнісний процес. За одних і тих же значеннях факторів, що визначають попит та споживання, останні можуть набувати різних значень. Зв'язок між попитом та споживанням, з одного боку, та факторами, з іншої – виявляється лише у вигляді тенденції зміни середніх значень попиту в залежності від змін факторів, що його визначають.

Для дослідження саме таких процесів та залежностей застосовуються, як відомо, методи кореляційного та регресійного аналізу. У даному випадку економіко-

математична модель попиту будується у вигляді деякого рівняння множинної регресії, в якому в якості функції виступає попит, а в якості незалежних змінних величин – фактори, що визначають попит.

Загальний вигляд такого рівняння (для випадку лінійного зв'язку між попитом та факторами, що враховуються в моделі) може бути представлений, наприклад, у формі лінійного рівняння множинної регресії, як це:

$$Y = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2 + a_3 x_3 + \dots + a_m x_m,$$

де Y – попит на даний товар (або групу товарів);

$x_1, x_2, x_3, \dots, x_m$ – фактори, що враховуються в моделі ($j=1, 2, 3, \dots, m$ – число таких факторів);

$a_0, a_1, a_2, a_3, \dots, a_m$ – параметри моделі.

Для конкретного дослідження таких моделей використовуються різні характеристики кореляційного аналізу, за допомогою яких перевіряється гіпотеза про форму зв'язку між попитом та врахованими в моделі факторами, визначається тіснота зв'язку, перевіряється значущість параметрів моделі та ін.

Можна виділити такі основні дії, що відображають етапи руху дослідника в процесі побудови економіко-математичних моделей попиту та споживання:

- відбір факторів для включення в економіко-математичну модель;
- вибір математичної форми зв'язку між попитом та врахованими в моделі факторами, розрахунок параметрів моделі попиту та їх оцінка;
- загальна оцінка моделі.

Слід зауважити, що деякі з цих дій майже невіддільні одна від одної. Так, наприклад, вибір математичної форми зв'язку між попитом та факторами (у випадку, коли модель виражається багатофакторним рівнянням множинної регресії) припускає розрахунок параметрів моделі та їх оцінку, без чого вибрати форму зв'язку неможливо. У свою чергу оцінка параметрів моделі (а почасти результату прогнозного розрахунку на її основі) складає один з елементів загальної оцінки моделі. Тому, виділяючи всі ці дії, необхідно мати на увазі, що чіткі межі в послідовності здійснення деяких із них можуть бути встановлені лише умовно. З впевненістю можна лише стверджувати, що першим етапом моделювання попиту є відбір факторів, що включаються в модель, а останнім – загальна оцінка отриманої моделі.

Слід зауважити, що крім дій, які складають сам процес моделювання, нерідко при його характеристиці виділяють також такі процедури, як проведення прогнозного розрахунку на основі розробленої моделі та оцінку результату такого розрахунку.

На перший погляд може видатися, що ці процедури безпосередньо не належать до моделювання, а є самостійним етапом процесу розробки прогнозу.

Тим не менше обидві ці дії (проведення прогнозного розрахунку на базі моделей та оцінка кінцевого результату прогнозу) можуть бути використані також для моделювання. Наприклад, на основі оцінки результату прогнозу попиту можна проводити корекцію самої економіко-математичної моделі.

Збір та обробка інформації не мають прямого відношення до власне економіко-математичного моделювання. Цей процес, тобто процес збору та обробки інформації, можна розглядати як етап розробки прогнозу взагалі, але не як етап побудови економіко-математичної моделі, і тим більше не початковий етап, тому що, перед тим, як зібрати інформацію та обробити її, слід точно уявити, яка саме інформація потрібна. А це припускає насамперед точне визначення та відбір факторів, що включаються в економіко-математичну модель.

Таким чином, саме відбір факторів є початковим етапом побудови економіко-математичної моделі попиту. Разом із тим це найбільш відповідальний момент

моделювання попиту населення: від того, наскільки вдало та правильно відібрані фактори, що включаються в модель, залежить адекватність моделі реальному процесу формування та розвитку попиту населення, а в кінцевому рахунку і точність прогнозних оцінок попиту.

Процес формування та розвитку попиту населення перебуває під впливом багатьох різних факторів. Зрозуміло, що всі ці фактори не можуть бути безпосередньо включені в економіко-математичну модель прогнозу попиту. У зв'язку з цим постає необхідність в обмеженні числа факторів, які безпосередньо враховуються в моделі. Це може бути досягнуто різними шляхами і, насамперед, шляхом урахування в моделі найбільш суттєвих факторів. Тобто тих, які викликають значні зміни у попиті населення на даний вид товару, суттєво впливають на процес формування та розвитку цього попиту.

Для платоспроможного населення одними з найбільш важливих факторів є розмір грошових доходів населення та рівень роздрібних цін на товари. Аналіз емпіричних даних показує, що ці фактори впливають як на загальну структуру платоспроможного попиту населення, так і на величину попиту на окремі конкретні товари.

При відборі суттєвих факторів, що впливають на попит, необхідно в кожному конкретному випадку враховувати специфіку формування попиту на той чи інший товар. Фактори, які надають суттєвий вплив на попит по одним товарам, можуть зовсім не впливати на розміри попиту по іншим товарами. Так, попит на продукти харчування сільськогосподарського виробництва в значній мірі залежать від розмірів натуральних поступлень цих продуктів із джерел, що не пов'язані з ринком (з господарств і т.д.). У той же час цей фактор безпосередньо не впливає на, наприклад, меблі або технічно складні предмети тривалого вжитку. У свою чергу попит на ці товари суттєво залежить від житлового будівництва, від ступеня забезпечення цими товарами населення.

Отже, при побудові економіко-математичних моделей прогнозу попиту необхідно дотримуватися принципу диференційованого підходу до відбору факторів, який вимагає врахування специфіки формування попиту на кожен конкретний вид товару. Такий підхід викликає необхідність класифікації всіх факторів, що впливають на попит, за характером їх впливу. За цією ознакою всі фактори поділяються на дві групи [12]:

- загальні фактори, що впливають на попит на всі або на більшість товарів;
- специфічні або часткові фактори, які впливають на попит лише на окремі товари або їх групи.

При прогнозуванні попиту населення до загальних факторів, що впливають на попит на майже всі товари можна віднести розмір грошових доходів населення, чисельність населення, рівень роздрібних цін, соціальний склад населення; при прогнозуванні виробничого попиту – масштаб підприємства, об'єм продукції, що випускається, ціни на сировину та матеріали та ін.

До специфічних факторів належать розміри натуральних поступлень продуктів харчування з джерел, що не пов'язані з ринком, степінь забезпеченості сімей окремими видами товарів тривалого вжитку, інтенсивність житлового будівництва та деякі інші. Ці фактори повинні враховуватися при прогнозуванні попиту на сільськогосподарську продукцію, на електроприлади, на товари тривалого користування, меблі та ін.

Слід зауважити, що класифікація факторів, що впливають на попит, на суттєві та менш суттєві не рівнозначна класифікації їх на загальні та специфічні: до числа загальних факторів можуть бути віднесені й ті, які не є достатньо суттєвими і можуть безпосередньо не включатися в модель прогнозу попиту. Наприклад, середня чисельність сім'ї – це загальний фактор, який має деякий вплив на величину попиту за всіма без виключення товарами. Проте вплив цього фактора на попит не такий суттєвий, як, наприклад, вплив зміни доходу або цін, і тому даний фактор не обов'язково включати в модель прогнозу індивідуального попиту. З іншого боку,

багато специфічних факторів, впливаючи на процес формування та розвитку попиту лише тільки по обмеженому колу товарів, можуть бути суттєвими та повинні обов'язково враховуватися при побудові відповідних економіко-математичних моделей попиту.

Процес відбору суттєвих факторів пов'язаний із труднощами методологічного характеру. Чітких принципів та методики такого відбору поки що не існує. Тому звичайно для оцінки степеня суттєвості різних факторів (з точки зору впливу їх на попит) користуються в основному прийомами суто якісного аналізу.

Однак такий аналіз дозволяє лише виявити ті з суттєвих факторів, які наперед відомі. Проте він не дає можливості визначити ті з них, що будуть найбільш суттєвими, що буває, коли спочатку відібрали велику кількість акторів. До того ж суто якісний аналіз, що базується виключно на інтуїції та минулому досвіді, не дозволяє встановити кількісну міру суттєвості різних факторів.

Точно встановити цей ступінь, виразити його в деяких кількісних показниках можливо лише за допомогою кількісного аналізу. Для цього можуть використані різні показники, що характеризують тісноту зв'язку між попитом та факторами, що враховуються: парний та частковий коефіцієнт кореляції, кореляційне відношення, коефіцієнт множинної кореляції та ін. У відповідності з цими критеріями в економіко-математичну модель прогнозу попиту включаються ті фактори (які відібрані на основі якісного аналізу), зв'язок яких із попитом населення характеризується більшою тісністю.

Використання методів кореляційного аналізу при оцінці тісноти зв'язку між попитом населення та врахованими в моделі факторами принципово нічим не відрізняється від їх застосування в інших областях економічних досліджень.

Вельми ефективним методом відбору найбільш суттєвих факторів є також аналіз спеціалістів (метод експертної оцінки). У цьому випадку спеціалістам видається анкета з набором різних факторів, що впливають на результативну ознаку (у даному випадку попит), та пропонується проранжувати їх за степеню значущості з точки зору впливу на результативну ознаку. Доцільно також передбачати в анкеті можливість включення додаткових факторів, що впливають на попит населення, також із відповідним їх ранжуванням. При цьому вся сукупність факторів розподіляється в порядку спадання суттєвості їх впливу на результативну ознаку таким чином, що найбільш суттєві фактори займають перші місця, а менш суттєві – останні.

Для скорочення числа факторів, що безпосередньо враховуються при побудові економіко-математичної моделі прогнозу попиту, необхідно здійснювати їх агрегування, тобто об'єднувати два або декілька різних (але близьких за характером впливу на попит) факторів в одному показнику, що відображає вплив на попит всієї даної групи факторів. Наприклад, при прогнозуванні загального об'єму платоспроможного попиту населення замість того, щоби окремо включати в модель розмір грошового доходу та індекс зміни загального рівня цін товарів, можна обмежитися введенням одного агрегованого фактора – реального грошового доходу, у якому враховано сукупний вплив зміни грошового доходу та індексу загального рівня роздрібних цін.

При відборі факторів слід враховувати також ряд суто математичних вимог. Одна з них полягає в тому, що фактори, які включають у модель попиту, повинні бути кількісно вимірні, тобто вони повинні виражатися у вигляді конкретних математичних величин – показників. Очевидно, що в модель не можуть бути безпосередньо включені ті з факторів, що впливають на попит, які не можна кількісно виміряти, наприклад, такі, як мода, смаки та думки покупців та ін.

Також кількісно повинні бути вимірні не тільки фактори, але і ступінь їх впливу на попит. Оскільки не всі фактори, які впливають на попит, можна виміряти, то не у всіх випадках можна виміряти кількісний ступінь впливу на попит факторів. Зокрема, не

підлягає точній кількісній оцінці ступень впливу на попит перерахованих вище факторів, що пов'язані із суб'єктивними особливостями індивідуальних переваг споживання.

Таким чином, кількість факторів, які можуть бути безпосередньо включені в економіко-математичну модель прогнозу попиту, відразу значно обмежується в результаті відкидання факторів, ступень впливу яких не можна точно виміряти кількісно.

Ще одна математична вимога, дотримання якої необхідно при побудові багатофакторної моделі прогнозу попиту – відсутність досить сильного кореляційного зв'язку між факторами-аргументами (незалежними змінними величинами в рівнянні множинної регресії). За наявності такого зв'язку втрачається стійкість параметрів економіко-математичної моделі (у даному випадку коефіцієнтів при факторах у рівнянні регресії), ускладнюється їх економічна інтерпретація. Тому у всіх випадках, коли виявляється суттєвий кореляційний зв'язок між двома (або декількома) факторами-аргументами, один із них необхідно виключити.

Питання, який саме фактор потрібно виключити, може бути розв'язане на основі якісного аналізу характеру впливу кожного фактора на попит, а також за допомогою методів кількісної оцінки суттєвості цих факторів з точки зору ступеня їх впливу на попит. За інших рівних умов з моделі повинен бути виключений той із факторів, ступінь впливу якого на попит (який виражений, наприклад, через коефіцієнт еластичності) є меншим.

Нарешті, при відборі факторів для включення їх до економіко-математичної моделі прогнозу попиту необхідно враховувати наявність вихідної статистичної інформації. За умов неповноти та неточності інформації про індивідуальний попит та факторів, що його формують, дослідникам часто доводиться оперувати різного роду самостійними (експертними) оцінками, а також інформацією, що отримана з ненадійних джерел (наприклад, шляхом опитувань, проведених без потрібної підготовки та наукового обґрунтування). Проте використання такої інформації неминуче веде до зниження адекватності економіко-математичних моделей реального процесу формування попиту, спотворює параметри цих моделей, що, як правило, негативно впливає на точності прогнозних розрахунків попиту. Тому у всіх випадках, коли немає надійної інформації про деякі з факторів, що впливають на попит, доцільно повністю виключити відповідні фактори з моделі, включаючи в неї ті фактори, для аналізу яких є надійна статистична база. Звісно, бажано, щоби ці фактори були близькі за характером та ступенем впливу на попит до тих, які довелося виключити через відсутність інформації.

Після відбору факторів наступним етапом побудови економіко-математичної моделі попиту є вибір математичної форми зв'язку між попитом на товар (або групу товарів) та врахованими в моделі факторами. Залежність попиту від факторів, що його формують, може бути виражена різними видами рівнянь множинної регресії.

Більш правильним видається така класифікація, де рівняння регресії поділяють на дві групи, що розрізняються формою зв'язку між попитом та факторами, які в ній враховуються – на лінійні та нелінійні. При цьому до лінійних рівнянь регресії можна умовно віднести не тільки “чисто” лінійні рівняння, але й ті, які можна звести до лінійного вигляду шляхом деяких перетворень, а до нелінійних – усі інші, включаючи також комбіновані.

Це завдання досить просто розв'язується в тому випадку, коли модель прогнозу попиту будується у вигляді рівняння простої регресії, в якому враховується залежність попиту від одного якого-небудь фактора. Найбільш зручним способом вибору математичної форми зв'язку є графічний спосіб.

Проте при багатофакторному аналізі та побудові багатофакторних моделей попиту, що виражені рівняннями множинної регресії, використовують метод аналогій, та метод перебору різних математичних функцій. Найбільш адекватна серед них

вибирається у відповідності з яким-небудь критерієм. Як такий критерій використовується, наприклад, показник середньої похибки апроксимації, критерій Фішера та інші.

З метою скорочення витрат часу на здійснення цих розрахунків пропонується використовувати метод індивідуального перебору різних математичних функцій у поєднанні з методом аналогій. Для цього необхідно всю сукупність товарів, за якими припускається будувати прогнози попиту, розбити на ряд груп.

Вибір математичної форми зв'язку передбачає попередній розрахунок параметрів моделі, тобто розрахунок параметрів є необхідним елементом етапу побудови економіко-математичної моделі прогнозу попиту, на якому відбувається вибір математичної функції, що описує залежність між попитом на товар та факторами, що його визначають.

Із цією метою часто використовується добре відомий метод найменших квадратів. Значно більше значення (з точки зору побудови адекватної економіко-математичної моделі попиту) має оцінка розрахованих параметрів моделі.

На основі параметрів моделі можна не тільки оцінювати степінь кількісного впливу різних факторів на процес формування та розвитку попиту на той або інший товар, але й оцінювати правильність та обґрунтованість проведеного на попередньому етапі відбору факторів і навіть давати оцінку степеню адекватності моделі реальному процесу розвитку попиту.

Оцінка параметрів моделі попиту може здійснюватися як шляхом суто якісного аналізу, так і за допомогою прийомів кількісного аналізу. Крім чисто якісної оцінки параметрів економіко-математичної моделі попиту (яка виражена рівнянням регресії) використовуються також різні методи їх кількісної оцінки, зокрема методи оцінки суттєвості коефіцієнтів регресії.

Висновки. Таким чином, методологічний інструментарій дослідження попиту споживчих товарів є дуже диференційованим, а підбір методу залежить від наявного інформаційного забезпечення і мети здійснюваного дослідження. Основний результат використання методичного інструментарію полягає в кількісно-якісній оцінці попиту, що дає змогу визначити ефективність його реалізації та обґрунтувати пріоритетні напрями вдосконалення економічного управління.

Список використаних джерел:

1. Карпінський Б.А. Сталий розвиток економіки: узагальнена модель / Б.А.Карпінський, С.М. Божко. – Львів: Логос, 2005. – 256 с.
2. Брикун Є.В. Моделювання страхового механізму компенсації еколого-економічних збитків / Є.В. Брикун – Х.: Форт, - 2004. – 256 с.
3. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: [навч. посібник]. / В.В.Вітлінський – К.: КНЕУ, 2005. – 408 с.
4. Геєць В.М. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування / В.М.Геєць, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк, В.В. Іванов, Н.А. Дубровіна, А.В.Ставицький.—Х.: ВД «Інжек», 2005. – 396 с.
5. Герасимчук З.В. Теоретичні та прикладні засади прогнозування стійкого розвитку регіону: Монографія / З.В. Герасимчук, І.С. Кондіус. – Луцьк: Надстир'я, 2010. – 412 с.
6. Поліщук С.З. Системний аналіз і моделювання у розв'язанні проблем сталого розвитку території / С.З. Поліщук, В.О. Долодаренко, Н.А.Чорнобривкіна, А.І.Рябко. – Дніпропетровськ, Поліграфіст. 2001.—133 с.
7. Ковальчук П.І. Моделювання і прогнозування стану навколишнього середовища / П.І. Ковальчук. – К.: Либідь, 2003. – 208 с.
8. Ляшенко І.М. До методології еколого-економічного моделювання / І.М.Ляшенко // Економіка України. – 1999. - №6. – С. 69-78.
9. Севастьянов Л.И. Индикаторы социально-экономического развития регионов: методологические подходы к разработке / Л.И. Севастьянов // Регион: экономика и социология. – 1996. - №1. – с. 44-58.
10. Петрик О.І. Аналіз чинників інформації прогнозування в Україні / О.І.Петрик, Ю.О. Половньов. // Економіка і прогнозування. – 2003. - №1. – С. 86-103
11. Кондіус І.С. Концепція прогнозування стійкого розвитку регіону / І.С. Кондіус // Економічні науки. [Зб. наук. пр. / під ред. д.е.н., проф. В.К. Євдокименко]. – Чернівці: Книги – XXI, 2008. – Випуск 4. – С. 169 – 180

Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.

УДК 338.48: 908 (477.82)

Тищук І.В., к.е.н., викладач

Луцький національний технічний університет

ОЦІНКА ОСНОВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано стан та перспективи розвитку сільського зеленого туризму в Україні та Волинській області, які слугують основою для подальшого підтвердження правильності вибору конкретних методів та інструментів стимулювання і підтримки сільського зеленого туризму регіонів України.

Ключові слова: сільський зелений туризм, соціально-економічний розвиток, економічний потенціал, садиба.

Tyshchuk I.

ESTIMATION OF MAIN TRENDS FOR AGRICULTURAL GREEN TOURISM DEVELOPMENT

The article analyzes the state and prospects of development of rural green tourism in Ukraine and the Volyn region, which serve as the basis for further confirmation of the correct choice of specific methods and tools for stimulating and supporting rural green tourism in Ukraine's regions.

Keywords: rural green tourism, socio-economic development, economic potential, farmstead.

Тыщук И.В.

ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМА

В статье проанализированы состояние и перспективы развития сельского зеленого туризма в Украине и Волынской области, которые служат основой для дальнейшего подтверждения правильности выбора конкретных методов и инструментов стимулирования и поддержки сельского зеленого туризма регионов Украины.

Ключевые слова: сельский зеленый туризм, социально-экономическое развитие, экономический потенциал, усадьба.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сектор сільського зеленого туризму для регіонів України має велике значення і відіграє ключову роль у залученні інвестицій та створенні нових робочих місць у різних галузях економіки (транспорт, зв'язок, торгівля, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів народного споживання та послуг). Туристична сфера загалом та сільський зелений туризм зокрема, є високорентабельною галуззю економіки та дієвим фактором інтеграції нашої країни у Європейську і світову спільноти.

Україна, як країна, що знаходиться в центрі Європи, має всі передумови для належного розвитку економіки за рахунок туризму. Оскільки займає одне з провідних місць в Європі за рівнем забезпеченості цінними природними та культурними ресурсами. Таким чином окреслюється проблема пошуку шляхів для ефективного регіонального розвитку сільського зеленого туризму та більш детального вивчення конкретних методів та інструментів стимулювання і підтримки сільського зеленого туризму в регіонах України.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Значний внесок у дослідження проблеми розвитку сільського зеленого туризму зробили українські вчені: О. О. Бейдик, Ю. А. Заставний, Ю. В. Зінько, М. М. Крачило, В. Ф. Кифяк, О. О. Любіцева, І. В. Смаль, Т. Г. Сокол, Н. В. Фоменко, Б. П. Яценко та інші. Економічні аспекти дослідження проблематики регіонального розвитку сільського зеленого туризму відображені в працях провідних українських вчених: Б. В. Буркинського, Т. П. Галушкіної, Г. О. Горіна, Л. С. Гринів, П. В. Гудзь, Л. П. Дядечко, В. С. Кравціва, С. П. Кузика, М. П. Мальської.

Цілі статті. Метою даної статті є обґрунтування нових підходів у дослідженні рівня розвитку сільського зеленого туризму, що в свою чергу охоплює регіональні особливості стимулювання і підтримки сільського зеленого туризму регіонів України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. За даними Світового економічного форуму, Україна наразі використовує менш ніж третину від наявного туристичного та рекреаційного потенціалу. За експертними оцінками, у разі повноцінного розкриття українського туристичного потенціалу надходження до бюджетів усіх рівнів можуть становити до 10 млрд дол. США на рік, саме такі надходження отримують країни, співвимірні з Україною за туристично-рекреаційним потенціалом [1, с. 27].

Тому, існує необхідність проведення аналізу та оцінки основних тенденцій розвитку сільського зеленого туризму, адже саме такий аналіз є підставою для висновків стосовно кола проблем, які існують у сфері досліджуваного виду туризму, і вимагають ухвалення регулювальних рішень.

Волинська область є однією з найбільш привабливих у туристично-рекреаційному плані територій України яка має унікальні умови для просування на ринок продукту сільського зеленого туризму та відзначається унікальністю природного середовища з високо цінними мальовничими водно-болотними та лісовими ландшафтами. На території регіону під охороною держави перебуває 1534 об'єкти культурної спадщини, налічується 20 історичних населених місць, діють два історико-культурні заповідники, знаходиться 265 озер, 231 рекреаційна зона та три Національні природні парки (Цуманська пуца, Припять-Стохід, Шацький), достатньо розвинена мережа туристично-рекреаційних закладів [2].

Ключовими факторами, які сприяють активному розвитку сільського зеленого туризму в регіоні, постають:

- активізація попиту на послуги сільського зеленого туризму з боку вітчизняних та зарубіжних споживачів;
- унікальні природно-рекреаційні ресурси регіону;
- багатогранна історико-культурна та етнографічна спадщина регіону;
- колоритне різноманіття традицій, національних цінностей, народних звичаїв та промислів різних етногруп сільського населення регіону;
- проведення великої кількості фестивалів та інших розважальних подій у Луцьку та на території області;
- вигідне географічне розташування;
- екологічна чистота сільських територій, відсутність екологічно небезпечних та шкідливих для навколишнього середовища і здоров'я людей виробництв;
- наявність потужного житлового фонду у сільській місцевості;
- велика кількість соціально-трудова ресурсів для участі у реалізації проектів сільського зеленого туризму;
- значні можливості надання спеціалізованих туристичних послуг у сфері рибальства, полювання, проведення екскурсій тощо.

З метою створення додаткових атракцій, туристичних подій, майже щорічно на Волині проходять: інтеркультурна феєрія «Ніч у Луцькому замку», фестиваль з екстремального водного туризму «Поліська регата», фольклорні фестивалі «Поліське літо з фольклором» та «Берегиня», фестиваль сучасного театрального мистецтва «Мандрівний вішак» та «Різдв'яна містерія», фестиваль джазу «АртДжазКооперейшн», фестиваль сільського зеленого туризму «Мальованка» та багато інших.

Ознайомлення з основними положеннями сучасних методик дозволили визначити, що головними параметрами оцінки потенціалу суб'єктів аграрного сектору є: площа земельних ресурсів, кількість зайнятих працівників на підприємствах галузі, кількість суб'єктів аграрного підприємництва в структурному розрізі форм власності та господарювання, розмір грошового доходу.

Оцінюючи економічний потенціал суб'єктів сільського зеленого туризму, ключовими характеристиками їх діяльності постають наступні: кількість садиб, потужність розміщення відпочиваючих, середня місткість зелених садиб, їх загальна та житлова площа. Оцінку основних параметрів економічного потенціалу суб'єктів сільського зеленого туризму Волинської області проведено за даними таблиці 1.

Таблиця 1.

Параметри оцінки економічного потенціалу суб'єктів сільського зеленого туризму Волинської області у 2012–2016 роках, фізичні особи

Регіон	Роки	Показники				
		Кількість зелених садиб, од.	Кількість розміщених осіб	Середня місткість садиб, місць	Площа садиб, кв. км	
					Усього	Житлова
Україна	2012	230	50724	11	49425,3	20787,1
Волинська область		2	2524	15	1052,0	213,0
рейтинг регіону		7	4	3	6	7
Україна	2013	285	49948	12,6	65986,2	29987,7
Волинська область		2	2751	15	1052,0	213,0
рейтинг регіону		10	5	7	9	12
Україна	2014	233	39311	13,5	71208,4	23556,7
Волинська область		2	3097	15	1052,1	213,1
рейтинг регіону		7	4	6	8	10
Україна	2015	235	49253	12,7	73241,0	25557,5
Волинська область		2	3892	15	1052,1	213,1
рейтинг регіону		6	4	6	8	8
Україна	2016	375	79891	13,2	90811,1	43764,0
Волинська область		2	2517	15,0	1 052,1	213,1
рейтинг регіону		10	5	7	7	10
Питома вага області, %		0,53	3,15	113,64	1,16	0,49

Джерело: складено автором на основі [3, 4]

Кількість розміщених осіб протягом останніх чотирьох років змінювалася неоднорідно, так у 2014 р. спостерігається спад, але вже у 2015 р. маємо приріст даного показника на 9 942 осіб, порівняно із рівнем 2014 р. Середня місткість садиб у 2014 р. зросла, порівняно з рівнем 2012 р., а у 2015 р. констатуємо зменшення місткості садиб на 0,8 місць, порівняно з рівнем попереднього 2014 р.

Аналіз показників економічного розвитку суб'єктів сільського зеленого туризму Волинської області за даними Державної служби статистики в Україні засвідчив рівномірну його тенденцію. Так, кількість садиб у 2012–2015 роках залишається незмінною і становить 2 одиниці. Але, незважаючи на суттєве зменшення кількості

садиб по Україні у 2014-2015 рр. порівняно з 2013 р., у 2015 р. спостерігається активізація розвитку сільського зеленого туризму, про що свідчать показники кількості розміщених осіб у період 2015 р., які майже досягли рівня 2013 р. Така ж тенденція спостерігається і у Волинській області. Так, цей показник був найвищий у 2015 р. і становив 3892 особи, що на 795 осіб більше, ніж у 2014 р. (рис. 1). Тобто, кількість туристів, що бажають скористатися послугами суб'єктів підприємництва у сфері сільського зеленого туризму в межах Волинської області, зростає і є пріоритетним період літнього відпочинку, а також короткотривалий відпочинок, найчастіше, «вихідного дня». Проте існують певні розбіжності між офіційними та фактичними даними про діяльність підприємництва у сфері сільського зеленого туризму. Це пов'язано з тим, що внутрішні туристи не завжди користуються послугами туроператорів та турагентів, на відміну від виїзних туристів.

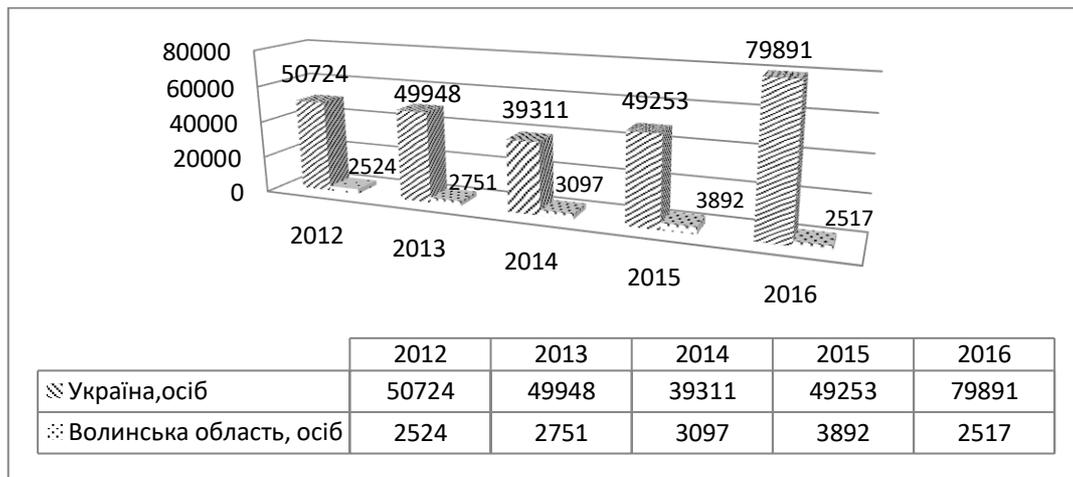


Рис. 1. Динаміка кількості розміщених у садибах туристів в Україні та у Волинській області, осіб

Проблеми моніторингу ефективності розвитку сільського зеленого туризму також пов'язані з розбіжностями офіційної статистичної інформації щодо діяльності суб'єктів даного виду туризму та результатами наукових досліджень багатьох авторів. Як зауважують І. Литвин та М. Нек, за даними сайту «Сільський зелений туризм», у 2012 р. кількість сільських і гостьових осель, що надають послуги в даному напрямку туризму в Україні, становить 84 од., а на сайті «Карпати-info» – 858 од. [5, с. 81–88]. Л. Могильник наводить дані Міністерства культури і туризму України, які свідчать, що у 2009 р. офіційно зареєстровано близько 3000 садиб, які функціонують здебільшого в Карпатському регіоні та на півдні країни [6, с. 86–89]. У своїй праці Н. Андреева та С. Нездоймінов констатують, що за інформацією громадської організації «Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні», протягом 2000–2010 років кількість власників садиб, що пропонували туристично-рекреаційні послуги, зростає зі 106 до 1600 одиниць [7, с. 25–28].

Суттєві розбіжності в показниках розвитку сільського зеленого туризму спостерігаються і у Волинській області. Так, згідно з офіційними даними Державної служби статистики в області функціонує 2 садиби сільського зеленого туризму [44], згідно з даними Стратегії розвитку туризму Волинської області на період до 2020 року мережа санаторно-курортних і відпочинкових закладів області нараховує понад 200

установ, більше 300 садиб сільського зеленого туризму, 226 з яких у Шацькому районі [4, 8], згідно з даними Департаменту інфраструктури та туризму Волинської обласної державної адміністрації, кількість досліджуваних садиб становить 85 одиниць [4, 8].

Оскільки характерним показником є розміщених осіб та доходи від надання послуг, важливо вказати і на те, що географічне розташування регіону природні умови також має вагоме значення. Так, дві агросадиби Волинської області у 2013 році надали послуги 2751 туристові, до прикладу: 9 агросадиб Черкаської області відвідали 289 туристів. Це свідчить про те, що Волинська область має усі умови для розвитку цього виду діяльності. Щодо оцінки кількості туристів, які скористалися послугами сільського зеленого туризму у розрізі областей, серед лідерів є Івано-Франківська (2013 рік – 22935 особи, 2014 рік - 16903 особи), Львівська (2013 рік – 8316 осіб, 2014 рік - 5227 осіб) та Чернівецька (2013 рік – 4720 осіб, 2014 рік – 5207 осіб) області за даними таблиці 2.

Таблиця 2.

Сільський зелений туризм за регіонами України у 2013-2014 роках
(фізичні особи підприємці)

Область (регіон)	К-сть садиб, одиниць		Середня місткість садиб, місць		К-сть розміщених, осіб		Площа садиб, кв.км			
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	усього		у т. ч. житлова	
							2013	2014	2013	2014
Україна	285	233	12,6	13,5	49948	39311	65926,2	71208,4	29987,7	23556,7
АР Крим	1	-	4	-	16	-	126,8	-	95,6	-
Вінницька	1	1	12	12	30	40	80,0	80,0	48,0	48,0
Волинська	2	2	15	15	2751	3097	1052,0	1052,1	213,0	213,1
Дніпропетровська	1	1	12	9,0	50	48	386,9	126,4	65,6	76,0
Закарпатська	8	7	19,1	20,6	1628	1356	2200,8	11141,0	1234,7	1186,0
Запорізька	1	-	6	-	8	-	60,0	-	27,0	-
Івано-Франківська	184	163	10,6	12,7	22935	16903	27259,6	25076,9	16083,4	14761,9
Кіровоградська	2	2	7	7,0	712	1151	13200,0	13200,0	133,7	134,2
Львівська	36	23	13,5	13,9	8316	5227	9838,6	6678,4	5234,3	3364,8
Миколаївська	-	1	-	15,0	-	19	-	300,0	-	100,0
Одеська	7	-	13,1	-	1566	-	1090,0	-	469,0	-
Полтавська	3	3	9,7	9,7	172	477	428,0	428,0	310,0	310,0
Тернопільська	4	3	18,3	21,3	1755	1804	507,4	399,9	371,3	286,6
Харківська	2	-	59	-	378	-	2528,4	-	2162,0	-
Херсонська	1	-	65	-	200	-	450,0	-	380,0	-
Хмельницька	6	5	20,8	23,8	4302	2728	1716,0	1653,0	870,0	820,0
Черкаська	9	5	6,9	6,6	289	281	900,0	531,5	551,0	292,5
Чернівецька	16	15	21,9	16,8	4720	5207	3936,6	2816,2	1659,0	1552,7
Чернігівська	1	2	10	18,5	120	973	225,0	7725,0	80,0	410,9

Загальну кількість садиб сільського зеленого туризму, які приймають туристів, визначити дуже важко, оскільки основна їх частина (за різними оцінками, до 80–90 %) перебуває «у тіні», тобто є незареєстрованою [9].

Такі суттєві розбіжності показників різних джерел інформації ускладнюють наукові дослідження в сфері сільського зеленого туризму. Причиною цифрових невідповідностей є неповна статистична інформація щодо функціонуючих агросадиб.

Тому, що в цілому в Україні переважає незареєстрована форма ведення туристичного бізнесу в сфері сільського зеленого туризму, більшість власників садиб працюють як фізичні особи, що, в першу чергу, пов'язано з особливостями виникнення й розвитку немасових видів туризму як малого бізнесу. Як показують дослідження в сфері послуг сільського туризму 25 % підприємств зареєстровано як суб'єкти підприємницької діяльності, а 75 % надають ці послуги як фізичні особи [12]. Суттєва різниця між цими двома показниками, в першу чергу, пов'язана з низькою підтримкою з боку як державної, так і місцевої влади [10, с. 78–85].

Також, облік і статистика сільського зеленого туризму зараз не проводиться повною мірою, що і заважає повноцінно визначити масштаб розвитку цього виду туризму. Певний моніторинг кількості і стану садиб сільського зеленого туризму проводиться різними неурядовими організаціями, а також державними районними адміністраціями та іншими державними установами в деяких областях, хоча ці дані скоріше призначені для внутрішньої роботи відділів з туризму цих адміністрацій, а не для складення загальної статистики [9].

Зважаючи на зазначене, пропонуємо для здійснення найбільш точної оцінки основних тенденцій розвитку сільського зеленого туризму у Волинській області у подальшому використовувати дані Департаменту інфраструктури та туризму Волинської обласної державної адміністрації.

Основні показники діяльності садиб сільського зеленого туризму Волинської області у 2015–2016 роках подано в таблиці 2.

Таблиця 2.

Динаміка основних показників діяльності садиб сільського зеленого туризму Волинської області у 2015–2016 роках

Показники	Одиниці виміру	Роки			Приріст 2015/2016	
		2013	2015	2016	Абсолютний	Відносний, %
Основні засоби:						
кількість садиб	од.	67	83	85	2	2,4
місткість садиб	місць	893	1245	1275	30	2,4
загальна площа садиб	кв.м	31050	43526	44710	1184	2,7
житлова площа садиб	кв.м	7247	8981	9052	71	0,8
середня місткість 1 садиби	місць	9	14	15	1	7,1
загальна площа 1 садиби у середньому	кв.м	140	188	193	5	2,7
житлова площа 1 садиби у середньому	кв.м	68	90	107	17	18,9
Обсяг виробництва:						
кількість розміщених у садибах	осіб	66945	81367	96008	14641	18
кількість ночівель у садибах	од.	85641	112520	129012	16492	14,7
середня кількість розміщених у садибі	осіб	120	178	203	25	14,1
середня кількість ночівель у садибі	од.	435	634	672	38	6
середня тривалість перебування у садибі	діб	2	2	2	-	-
доходи садиб від наданих послуг	тис. грн.	5620	10190	16967	6777	60,1

Джерело: складено автором на основі [4]

У порівнянні з 2015 р. в межах Волинської області спостерігається незначне збільшення кількості й потужності сільських садиб, що надають послуги сільського

зеленого туризму (табл. 2.). Так, протягом минулого року кількість садіб в області зросла на 2 одиниці (з 83 до 85 од.), а кількість місць у них – на 2,4 % (з 1245 до 1275). За цей період зросла загальна кількість ночівель (з 112520 до 129012). Така тенденція пов'язана з збільшенням кількості відпочиваючих на озері Світязь Шацького району.

Висновки. Отже, ефективність розвитку сільського зеленого туризму в регіонах України цілком залежить від державного регулювання та фінансової підтримки всієї туристичної сфери. Через законодавчу недосконалість державної політики в цій галузі система регулювання сільським зеленим туризмом має суттєві недоліки.

Проте, позитивною тенденцією є активізація участі державних структур і громадських організацій у вдосконаленні нормативно-правової бази функціонування галузі сільського зеленого туризму шляхом ухвалення законів, проектів, програм. Для розвитку сільського зеленого туризму, як організаційної форми підприємництва, властиве збільшення чисельності господарств населення у даній сфері діяльності, а також зростання чисельності туристів, які з певних причин надають перевагу саме цій формі відпочинку. У зв'язку з відсутністю надійної статистичної інформації та єдиної системи обліку діяльності підприємств сільського зеленого туризму під час аналізу різних джерел інформації спостерігаються суттєві розбіжності показників стану розвитку цієї галузі [11].

Для підвищення ефективності розвитку сільського зеленого туризму необхідно:

- підтримувати відповідні якості послуг та формувати його позитивний імідж на ринку пропозицій;
- забезпечити системне надання консультаційної допомоги суб'єктам сільського зеленого туризму з питань його розвитку;
- вдосконалити туристичну інфраструктуру та ефективно використовувати рекреаційні ресурси;
- забезпечити туристичну галузь висококваліфікованими спеціалістами.

Перспективними напрямками подальших наукових досліджень є опрацювання дієвого механізму впровадження інноваційних стратегій розвитку сільського зеленого туризму, що сприятимуть підвищенню його ефективності на засадах диверсифікації господарської діяльності аграрних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Економіка регіонів у 2015 році: нові реалії і можливості в умовах започаткованих реформ. К.: НІСД, 2015. 92 с.
2. Стратегія розвитку Волинської області до 2020 року. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://voladm.gov.ua/proekt-strategi%D1%97-rozvitku-volinsko%D1%97-oblasti-na-period-do-2020-roku/>
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Офіційний сайт Департаменту інфраструктури та туризму Волинської облдержадміністрації. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://volynrada.gov.ua/news/yak-rozvivali-turizm-na-volini-v-ramkakh-regionalnoyi-programi>
5. Литвин І. В., Нек М. О. Проблеми та перспективи розвитку сільського зеленого туризму в регіоні. Регіональна економіка. 2013. №2 (68). С. 81–88.
6. Могильник Л. П. Правове регулювання сільського зеленого туризму в Україні та досвід зарубіжних країн. Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування. Київ, 2011. Вип. 163. Ч. 1. С. 86–89.
7. Андреева Н., Нездоймінов С., Дишловий І. Сучасна організація аграрного туризму в Україні як перспективний напрямок розвитку сільських територій. Економіст. 2011. №7 (297). С. 25–28.
8. Стратегія розвитку Волинської області до 2020 року. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://voladm.gov.ua/proekt-strategi%D1%97-rozvitku-volinsko%D1%97-oblasti-na-period-do-2020-roku/>
9. Пінчук Т. А. Розвиток та ефективність туристичних послуг аграрних підприємств регіону. Дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук.: спец. 08.00.04 / Пінчук Тетяна Анатоліївна. Херсон, 2007. 217 с.
10. Панюк Т., Лукомська О. Аналіз туристичної галузі України в контексті розвитку сільського зеленого туризму. Вісник Приазовського державного технічного університету, 2016. №2(31). С. 78–85.
11. Гловацька В. В. Розвиток підприємництва в системі становлення сільського (зеленого) туризму. Дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук.: спец. 08.00.04 / Гловацька Валентина Василівна. Івано-Франківськ, 2008. 188 с.
12. Матвійчук Л. Ю. Сільський зелений туризм як фактор регіонального розвитку: методологічний аспект та практичний досвід: монографія / Л. Ю. Матвійчук, І. В. Тишук – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2017 р. – 260 с.

Рецензент д.е.н., професор Матвійчук Л. Ю.

УДК 631.11

Щурик М.В., д.е.н., професор

Луцька Н.І., доктор філософії, доцент

Криховецький І.З., доктор філософії, доцент

Івано-Франківський Університет Короля Данила

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ НА ЗЕМЛІ АПК В КАРПАТСЬКОМУ МАКРОРЕГІОНІ

Аналізуються процеси проведення в Україні та Карпатському макрореґіоні зокрема аграрної та земельної реформ. Звертається увага на суттєві недоліки роздержавлення, паювання та приватизації сільськогосподарських угідь. Критично оцінена відсутність сучасних засад регулювання відносин власності на землю. Означене призвело до масового, неконтрольованого дерибану сільськогосподарських земель. Сільськогосподарський колишніх сільськогосподарських підприємств, державні землі за результатами реформ було подрібнено серед селян. Недостатність правового забезпечення при формуванні відносин приватної власності на землю призвела до масових зловживань. Як результат приватними власниками землі стали не лише селяни, які мають на це законне право а й особи, котрі нині та на перспективу не мають і не матимуть ніякого відношення до земель аграрного сектору. Нині правом приватної власності володіють не лише особи, що працювали в аграрному секторі, а й їх діти, онуки, близькі та далекі родичі, знайомі, працівники місцевих органів влади, медичні працівники, вчителі тощо. Означене дає право стверджувати про присутність у проведенні паювання та приватизації земельних ділянок корупційної складової, зловживань місцевих органів влади. У статті зазначається про недоліки організації оренди паїв селян великими сільськогосподарськими підприємствами, агрохолдингами. Передусім це стосується розміру орендної плати за користування земельної ділянкою. Авторами пропонуються удосконалення відносин приватного землеволодіння в аграрному секторі Карпатського макрореґіону, а також шляхи їх правового формування. Насамперед це стосується проведення інвентаризації земельного фонду сільськогосподарського призначення в розрізі угідь власників та користувачів, реприватизацію землі державі.

Ключові слова: власність, земля, право, держава, відносини, паювання, приватизація.

Schuryk M., Lutska N., Krihovetsky I.

LEGAL REGULATION OF LAND OWNERSHIP RELATIONS IN AGRO- INDUSTRY OF THE CARPATHIAN MACRO REGION

The processes of conducting agrarian and land reforms in Ukraine and the Carpathian macro region are analyzed. Attention is drawn to the significant shortcomings of denationalization, sharing and privatization of agricultural land. The lack of modern principles of land ownership relations is critically evaluated. This has led to a massive, uncontrolled squandering of agricultural land. The farmland of former agricultural enterprises, state-owned land was crushed among the peasants by the results of reforms. The insufficiency of legal provision in the formation of private land ownership relations led to massive abuses. As a result, not only peasants who have a legitimate right, but also individuals who have no any relation to the land of the agrarian sector have become private land owners. Today private property is owned not only by people working in the agrarian sector, but also by their children, grandchildren, close and distant relatives, acquaintances, local government officials, medical workers, teachers, etc. It caused corruption and abuses of local authorities in the processes of sharing and privatization of land plots. The article elucidates the disadvantages in organizing the lease of peasant shares by large agricultural enterprises and agrohholdings. First of all, this concerns the size of the rent for the land use. The authors suggest the ways of improving the relations of private land ownership in the agrarian sector of the Carpathian macro region. It concerns the inventory of the agricultural land fund in terms of land owners and users and the provision of land to the state property.

Key words: property, land, law, state, relations, sharing, privatization.

Щурик М. В., Луцкая Н.И., Криховецкий И. З.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ЗЕМЛИ АПК В КАРПАТСКОМ РЕГИОНЕ

Аналізуються процеси проведення в Україні і в Карпатському макрорегіоні в частості проведення аграрної і земельної реформ. Обращено увагу на суттєві недоліки роздержавлення, паєвства, і приватизації сільськогосподарських угідь. Обращено увагу на відсутність сучасних правових засад регулювання відносин власності на землю. Наслідком чого став масовий, неконтрольований деррибан сільськогосподарських земель. Сільськогосподарські раніше діючі сільськогосподарські підприємства, державні землі були надмірно подрібнені серед селян. Недостатній правовий супровід цих процесів призвів до знищення севооборотів, матеріально-технічної бази державних і кооперативних господарств. Недосконалість правового регулювання призвела також до масових зловживань при формуванні відносин частної власності на землю. Як результат к частними власниками землі стали не тільки селяни, які мають на це законне право, а й особи які в той час, сьогодні і в перспективі не мають, і не будуть мати жодного відношення до земельних угідь аграрного сектора. Нині правом частної власності на земельні ділянки володіють не селяни, які працюють в сільськогосподарському підприємстві, а їх діти, близькі родичі, знайомі, працівники місцевих органів влади, медичні і культурно-просвітні кадри і др. Приведені дані свідчать про присутність в проведенні процесів роздержавлення, паєвства земельних ділянок корупційної складової, зловживанні місцевих органів влади. В статті звернено увагу на недоліки організації оренди земельних ділянок селянами великими сільськогосподарськими підприємствами, агрохолдингами. Зокрема це стосується розміру орендної плати за користування земельними ділянками. Авторами пропонуються шляхи удосконалення відносин приватної землевладання в аграрному секторі Карпатського макрорегіону. Зокрема це стосується проведення інвентаризації земельного фонду сільськогосподарського призначення в разі угідь, власників і користувачів, повернення землі у власність держави.

Ключові слова: власність, земля, право, держава, відносини, паєвство, приватизація.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Діючи нині правові засади організації приватного землевладання в аграрному секторі не забезпечують сучасного відтворення фонду сільськогосподарських земель. Недоліки полягають передусім у тому, що значна частина сільськогосподарських угідь у Карпатському макрорегіоні не використовується взагалі, а її власники не займаються особисто виробництвом сільськогосподарської продукції. Приватне володіння не забезпечує очікуваного підвищення ефективності сільгоспвиробництва, використання та охорону земель АПК відповідно до вимог сьогодення.

Аналіз останніх досліджень у яких започатковано вирішення проблеми. Одним з ключових підходів успішного розвитку національного сектора аграрної економіки часто вважають запровадження приватної власності на земельні ресурси. При цьому вирішення означеного завдання певною мірою гальмується суперечностями, які виникають у зв'язку з проведенням аграрної та земельної реформ. Серед них, зокрема: формування бімодальної структури сільського господарства при значній частці дрібнотоварного (селянського) укладу; формування двох діаметрально протилежних моделей землекористування – ладифундистської та парцелярної; інтенсифікація рецесійних процесів у сільському господарстві (зростання кількості необроблюваних приватизованих земельних ділянок); виснаження агрохолдингами значних земельних площ комерційно привабливими культурами (соняшником, ріпаком та ін.); структурні перекося у землекористуванні, та структурі посівів і виробництва сільськогосподарської продукції; порушення сівозмін; деградація сільськогосподарських земель; товарна, інвестиційна і продовольча криза; зростання реального та прихованого безробіття на селі; посилення міграційних процесів; депопуляція; демографічна і посиленська криза; скорочення людського капіталу на селі; погіршення рівня життя і добробуту селян; продовольча бідність на селі тощо [1, с.4]. Звісно, що формування нових правових засад регулювання приватного землевладання має враховувати означені суперечності у вітчизняному аграрному

секторі. Ігнорування ними, недооцінка, неготовність сільського соціуму до відновлення права приватної власності, майже повна відсутність інститутів супроводу цього процесу науковці вважають однією з суттєвих причин організаційно-правового колапсу, що стосується приватизації земельних угідь у вітчизняному АПК.

Як результат, проведення приватизації без наявності адекватних ринкових інститутів формує іншу систему відносин, яка закріплюється у суспільній свідомості як суспільна норма і формує у підприємців(населення) відповідний менталітет ... як результат формується сурогат: замість повноцінної національної валюти використовували іноземну; замість податків - відкуп від податкових органів ; замість державної судової системи – приватні переговори і зобов'язання... [2, с 12] Таким чином, діючи нині правові засади приватизації землі і майна в усіх сферах економіки та сільському господарстві зокрема, формують підвалини корупції, зловживання, недовіру, котра в геометричній процесії зростає в суспільстві. Відомий науковець, державний діяч Японії Фукаяма Ф. з цього приводу зазначає, що успіх самореалізації конкретного суспільства залежить не від ринкових принципів і не відданості традиціям, а від довіри що існує в суспільстві [3, с. 127]. Довіра, її рівень формує, в абсолютній своїй більшості ефективність функціонування правових інститутів, відповідність правових норм інтересам усього суспільства, результативність проведення земельної й аграрної реформ, соціально-економічний розвиток України в цілому. Довіра впливає на:

- 1) рівень трансакційних витрат у суспільстві – чим вищою є довіра тим меншими витрати(теорема Коуза), при цьому суспільні інституції працюють ефективно;
- 2) розв'язання проблеми « безбілетника» та її наслідків;
- 3) розвиток приватної власності та бізнесу;
- 4) інші характеристики [4, с. 30] .

Аналіз формування земельних відносин, правове забезпечення процесів роздержавлення, паювання та приватизації сільськогосподарських угідь у вітчизняному аграрному секторі засвідчує, що науковці, провладні й бізнесові структури, практичні працівники, досліджують цю проблему в різних напрямках і векторах. Усі вони, як правило зазначають, що донині в Україні не сформовано відповідних наукових засад регулювання та інплементації приватної власності на земельні ресурси сільського господарства. Приватизація, як ключ до розв'язання соціально-економічних завдань потребує формування відповідних правових норм, законів, які би унеможливили спекуляції, корумпованість, яка стосується приватного землеволодіння, а також, що найважливіше-забезпечували формування у соціуму усвідомлених відносин потреби збереження поліпшення та охорони земель АПК. В такому форматі кількість наукових досліджень не є достатньою. На наше переконання відносини приватизації землі слід розглядати не як механічний продукт, товар, а як живий організм. Земля є живою субстанцією котра повинна регулюватися адекватним правовим супроводом, відносинами власності.

Цілі статті. Запропонувати нові соціально-економічні засади приватизації сільськогосподарських земель з відповідним правовим супроводом.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Земля, як найважливіша субстанція, котра забезпечує життєдіяльність людини, генезу фауністики й флористиністики, усього органічного й неорганічного світу. Тому вона була, є, і буде предметом дослідження економічної, правової, хімічної землевпорядної, біологічної й багатьох інших наук.

В економіко-правовому форматі найбільший інтерес в науці представляють дослідження відносин власності на земельні ресурси, передусім приватної.

Ретроспективні дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених, науковців засвідчують про неоднозначне ставлення науки до приватного землеволодіння. Неприйнятність до приватної власності висловлюють у своїх наукових публікаціях О.Чаянов, М. Кондратєв, М. Грушевський, Л. Толстой, І Франко та інші. Промовляючи до Мойсея на Горі Сінайській, Бог заповідав: «А земля не буде продаватися назавжди, бо Моя то земля, бо Ви приходьки та осілі в Мене» (книга Левіт, 25, 23). Ще на початку 20-го століття др., Люйо Брентані у ректорській промові, виголошеній 23 листопада 1901 р. заперечував приватне володіння землею. В оригіналі це звучить так : «Так, як повітря не може бути приватною власністю, ані сонішне світло так і все иньше на сьвіті, як уділене людям на спілку, не має бути поділене, а власне тим всім повинні люди володіти гуртом [5, с.6].

Аналіз земельної реформи засвідчує, що недостатнє правове регулювання відносин власності спричинене роздержавленням і паюванням земельних ділянок. Роздержавлення в своїй основі проводилось на засадах популізму, заперечення провідниками земельної реформи значущості державної форми власності. В результаті чого, варварськи були зруйновані колишні сільськогосподарські підприємства, незважаючи на те що окремі з них зуміли, вже в той час, налагодити високоефективне використання та охорону сільськогосподарських земель.

Порочним та недостатно юридично забезпеченим, на наше переконання був також процес паювання земельних ділянок . Так сталося, що починаючи з проголошення Верховною Радою УРСР земельної реформи з 13 березня 1991 р. землевпорядкування хвацьких 1990-х та особливо паювання сільськогосподарських земель здійснювалися без належного законодавчого врегулювання, як правило, на основі доволі коротких і скупих на праві норм указів президента... Беззаконне розпаювання породило й інші серйозні, досі не вирішені проблеми. До них можна віднести і запроектовані та позначені в натурі польові дороги, полезахисні лісосмуги, відумерлу спадщину, черезсмужжя, дальнотемелля та інші його наслідки. Все це вкрай ускладнює формування агротехнологічного й екологічного оптимальних землеволодінь і землекористувань, на яких ефективно господарювання поєднувалося б із вимогами до охорони земель [6]. Інакше кажучи роздержавлення та приватизація сільськогосподарських земель, як обов'язкова передумова запровадження поряд із державною й комунальною, приватної форми власності призвели до повної руйнації земельного фонду колишніх сільськогосподарських підприємств. Зруйнована була також матеріально-технічна база, котра була розтягнута, розкрадена, розподілена практично без жодного юридичного обґрунтування. Рішення приймалися кулуарно верхівкою кадрів, які в той час на засадах суб'єктивності керували сільськогосподарськими підприємствами.

Земельний фонд аграрного сектора в Україні за результатами земельних і аграрних реформи було поділено між двома основними групами форм господарювання: господарства населення та сільськогосподарські підприємства (малі, середні, великі).

Дослідження засвідчують, що в аграрному секторі нашої країни були й залишаються донині регіональні особливості, що стосуються розмірів земельного фонду. В східних, центральних, північних і південних областях земельні площі в сільському господарстві є значно більшими в порівнянні з Карпатським макрорегіоном, який, як відомо включає Закарпатську, Івано-Франківську, Львівську та Чернівецьку області. (разом макрорегіон). Розмір сільськогосподарських земель аграрних підприємств господарств населення тут невеликий. Тому макрорегіон відносять до малоземельних. Цим пояснюється, що за результатами паювання і приватизації суб'єкти господарювання аграрного сектора одержали у власність і

підпорядковуюються значно менші земельні ділянки в порівнянні з іншими регіонами держави. Крім цього якісний склад ґрунтів по відношенню до інших територій України, в абсолютній своїй більшості, є гіршим. Землі тут менш продуктивні, що суттєво впливає на обсяг виробництва сільськогосподарської продукції, а також на величину затрат. На нашу думку ці відмінності сільськогосподарських угідь потребують адекватного правового регулювання та запровадження регіонального підходу до оцінки їх використання. Передусім це стосується формування юридичного супроводу і порядку встановлення кола осіб, які мають право на приватизацію земельних ділянок, надмірної подрібненості земельного фонду. Нинішнє землеволодіння і землекористування в макрорегіоні засвідчує про повернення патріархальності у веденні земельного господарства, його відсталості.

Дрібнотоварність сільського господарства, розподіл земель на паї, зосередження значної частини сільськогосподарських угідь в господарських населення призвели до порушення організації території сільськогосподарських підприємств, відсутності сівозмін, посилення процесів ерозії тощо. Так через ерозію ґрунтів Україна щороку втрачає 10 млрд. дол. [7].

Особливо негативно впливає на успішну діяльність сільськогосподарського сектора економіки Карпатського макрорегіону дрібноземелля та зосередження в приватній власності господарств населення майже 2/3 сільськогосподарських угідь. За нашими розрахунками площі земельних угідь на початок 2018 року у Карпатському макрорегіоні становили (табл. 1).

Таблиця 1.

Площа сільськогосподарських угідь станом на 01.01.2018 р. в розрізі областей Карпатського макрорегіону, тис., га

	Рілля	Перелог и	Парники, оранжереї, теплиці	Сіножаті	Пасовища	Багаторічні насадження	Всього
Україна	32544.21	229.32	0.07	2399.33	5421.52	894.81	41489.26
Закарпатська	200.44	0.00	0.00	94.30	129.03	27.56	451.33
Івано- Франківська	397.07	6.66	0.02	83.68	126.13	16.30	629.86
Львівська	793.40	0.70	0.00	187.60	255.70	23.40	1260.80
Чернівецька	330.78	0.00	0.00	41.02	67.92	30.00	469.72
Разом по макрорегіону	1721.69	7.36	0.02	406.6	578.78	97.26	2811.77

В табл.1 приведено кількісні показники площ сільськогосподарських угідь у поточному році в цілому по Карпатському макрорегіону. Звернемо увагу на двох, із них, які на нашу думку негативно впливають на процеси відтворення земельних угідь АПК. Йдеться про площу ріллі та перелоги. В макрорегіоні має місце висока питома вага ріллі. В загальній площі угідь вона складає (61.2%). Надмірна розораність земельних площ призводить до виснаження ґрунтів. У високорозвинутих країнах цей показник коливається в межах 30 -32%. Натомість в структурі угідь переважають сіновища та пасовища, що створює передумови комплексного розвитку всіх сфер аграрного сектора. На жаль, ця проблема не є предметом регулювання правових інститутів країни. Вітчизняне законодавство при регулюванні відносин власності, передусім приватної не передбачає втручання законодавчої гілки влади в процеси, що призводить до погіршення складу ґрунтів, охорони та збереження родючості. Сформована в Україні система земельних відносин на засадах приватної власності не створила умов та дійових механізмів ефективного і водночас екологічно безпечного землекористування. Усі власники і землекористувачі використовують землі передусім для отримання прибутку [8,с.78,79].

В умовах малоземелля в Карпатському макрорегіоні незрозумілим, на нашу думку є наявність перелогових земель у Івано-Франківській та Львівській областях. Це не що інше, як спотворення об'єктивності інформації. Йдеться про те, що перелоговими землями насправді є частина сільськогосподарських угідь, які вже тривалий час (поверх 10 років) не обробляється та не використовуються взагалі для потреб виробництва сільськогосподарської продукції.

Більш ніж очевидно, що безвідповідальність власників (користувачів) цих земельних ділянок повинна обов'язково стати предметом уваги правоохоронних органів, силових структур. Очікувати, що дана проблема буде розв'язана власником (користувачем) землі, місцевим органом самоврядування, громадськістю, іншими структурами не слід. Цього не було і не буде.

Вирішити її можна лише шляхом доповнення до чинного земельного законодавства норм, які регулюватимуть відносини власності щоби унеможливити неналежне використання, незадіяність цих земель. Йдеться про правову відповідальність особи що володіє земельною ділянкою.

Внесення змін і доповнень до Земельного кодексу України має бути спрямоване на реальну охорону, збереження, та поліпшення земель сільськогосподарського призначення, незалежно від форм власності. Показовими в цьому плані є земельні ринки Нідерландів, Франції та ФРН. Їх об'єднує наявність досить суворих правових вимог щодо охорони сільгоспземель від забруднення та завдання екологічної шкоди не лише сторонніми особами, а й самими фермерами- власниками та орендарями земель. Такі правові норми, а саме – притягнення до юридичної відповідальності, відлякують тих, хто прагне отримати дохід експлуатуючи родючість ґрунтів [9]. Йдеться про регулювання відносин власності насамперед приватної, котрі б були обов'язкові до виконання.

На приватне землеволодіння в Україні та в дослідженому макрорегіоні претендують декілька груп суб'єктів господарювання. Найбільшими з них є господарства населення та сільськогосподарські підприємства. Використовуючи інформацію Держгеокадастру нами підраховано площі сільськогосподарських угідь, які нині знаходяться у власності й підпорядкуванні цих суб'єктів господарювання (табл.2)

Таблиця 2

Площа сільськогосподарських угідь сільськогосподарських підприємств (без фермерських господарств у Карпатському макрорегіоні станом на 01.01.2016р.),
(тис. га)

	Всього	Рілля	Перелоги	Багаторічні насадження	Сінокоси	Пасовища
Україна	16327.5	15284.5	16.5	163.0	342.2	521.3
Закарпатська	33.1	21.4		3.3	2.9	5.5
Івано-Франківська	103.1	98.0	0.1	0.8	1.9	2.3
Львівська	227.7	193.2	0.5	0.8	22.2	11.0
Чернівецька	96.0	90.8		2.3	1.4	1.5
Разом по макрорегіону	459.9	403.4	0.6	7.2	28.4	20.3

Згідно приведених даних, сільськогосподарські підприємства макрорегіону мали в користуванні й власності 459.9 тис. га сільськогосподарських угідь. В їх структурі питома вага ріллі складала 87.7%, що засвідчує про потребу їх значного зменшення.

Аналіз засвідчує, що в областях макрорегіону найбільшого розвитку набули фермерські господарства число яких становить понад 4 600. Натомість інші діючі підприємницькі форми нараховують лише 1 654 одиниці.

Дослідження засвідчують: по-перше, що фермерські господарства не є великими за розмірами належних їм земельних площ; по-друге, левову частку фермерського земельного фонду складають орендовані земельні паї, а також площі, що виділені їм за

результатами аграрної реформи. Земельні ресурси фермерів практично не приватизовані. В середньому на одне фермерське господарство припадає 24 га землі.

Натомість площа сільськогосподарських угідь господарств населення в Карпатському макрорегіоні в рази перевищує всіх інших власників і користувачів земель АПК (табл. 3).

Таблиця 3

Площа сільськогосподарських угідь господарств населення (без фермерських господарювань) у Карпатському макрорегіоні станом на 01.01.2016р.

(тис. га)

	Всього	Рілля	Перелоги	Багаторічні насадження	Сінокоси	Пасовища
Україна	15706.4	11655.8	113.4	605.1	1166.2	2.165.9
Закарпаття				21.9	75.3	84.4
Івано-Франківськ	366.2	258.3	4.9	14.1	62.8	26.1
Львівська	734.1	483.6			105.5	124.8
Чернівецька	318.3	205.8		24.7	31.6	56.2
Разом по макрорегіону	1762.7	1110.2	4.9	80.9	275.2	291.5

Зосередження у власності й підпорядкуванні господарств населення макрорегіону майже 80% сільськогосподарських угідь є результатом проведення аграрної та земельної реформ. Нині ця група суб'єктів господарювання практично повністю завершила приватизацію. Втім однозначно позитивно оцінити цей процес не можна.

Дослідження засвідчують, що приватна власність на землю господарств населення потребує переосмислення доцільності її проведення та формування нових правових засад їх регулювання. До уваги слід прийняти те, що під час проведення приватизації було допущено ряд суттєвих організаційно-правових помилок. Перед усім це стосується запровадження нових правових засад встановлення осіб, які мають право на приватизацію. Недосконалість полягає в тому, що пайовиками, а потім приватними власниками стали не лише громадяни що працювали в тодішніх сільськогосподарських підприємствах, а й інші особи, які не мали на це права. Правова колізія мала місце також із стажем роботи. Йдеться про те що громадяни які пропрацювали в господарстві 1-2 роки і 15-20 років одержали право на одержання земельної ділянки однакового розміру.

Найбільшим недоліком сформованих відносин власності на землю АПК, на наше тверде переконання, полягає в їх механістичності. Земля власниками сприймається як товар, мертва субстанція, що призначена для виробництва сільськогосподарської продукції. Складність при цьому полягає також в тому, що право приватного володіння землею сприймається абсолютною більшістю селян як всюдозволеність. При цьому власники часто не дотримуються вимог збереження, поліпшення, охорони земельних ділянок та не несуть при цьому жодної правової відповідальності. Саме цим пояснюється наявність сотні гектарів незадіяних, незатребуваних і не приватизованих земельних ділянок, які заростають бур'янами, кущами тощо.

Правового розв'язання відносин власності потребує проведення генеральної інвентурізації всіх земельних ділянок господарств населення макрорегіону крізь призму угідь і власників.

Взагалі, на наше переконання приватне землеволодіння є рудиментом періоду класичного розвитку капіталізму ХІХст. Землі аграрного сектору слід надавати в оренду сільськогосподарським підприємствам. Зокрема, в Ізраїлі (одна з найбільш розвинутих країн світу) близько 95% земельного фонду країни перебуває у власності держави, яка контролює систему землекористування шляхом передання землі в оренду на 49 років з можливістю подальшого продовження строку за невелику плату на

колективній чи індивідуальній основі [10, с.75]. Форма власності, на нашу думку, неповинна слугувати критерієм успішної діяльності суб'єкта господарювання.

Означене стосується домогосподарств і сільськогосподарських підприємств. Дрібноземелля, приватне землеволодіння нині в Європі стосується в абсолютній більшості лише двох країн Польщі й України. Генрі Джордж ще в 1879 році в роботі «Прогрес та бідність» зазначав, що людина має природне, природжене право на землю, а всі громадяни мають рівні права на ту частину вартості землі, яка пов'язана з її природними властивостями [11].

Заперечував приватну власність на землю також Т. Кампанелла. В своїй відомій праці «Город Сонця» він зазначає що світ у своїй еволюції прийде до ідеального суспільства із спільною власністю [12].

Запровадження приватного землеволодіння в Україні й аграрному секторі зокрема, нині залишається дискусійним питанням, оскільки є прихильники та противники цього процесу не лише в науці а й в суспільній сфері, державному управлінні. Звісно, що в одній статті неможливо повністю розв'язати проблему. Вона потребує динамічних досліджень.

Висновки. Земельна та аграрні реформи в аграрному секторі України та Карпатському макрорегіоні зокрема, призвели до радикальних правових змін у відносинах приватної власності на сільськогосподарські угіддя. Приватизація земельних ділянок спричинила до утворення сотень тисяч дрібних власників, а також було сформовано нові сільськогосподарські підприємства, що організують своєю діяльністю на засадах земельних паїв громадян. На загальнодержавному рівні було проголошено, що приватизація є однією з ключових підойм, яка забезпечить цілісний розвиток аграрного сектора економіки. В Україні було сформовано адекватне правове забезпечення цього процесу, котре використовували для регулювання відносин власності на землю.

Ретроспективні дослідження засвідчують, що донині в нашій країні не сформовано в достатній мірі правові засади приватного землеволодіння про що переконливо засвідчують суперечки, що періодично виникають у вітчизняному земельному законодавстві. Передусім це стосується неврегульованості права на земельні паї з подальшою їх приватизацією. Право на земельний пай чомусь отримали громадяни, котрі ніякого відношення до земельних ділянок не мали і не мають.

Деструктивним, на наше переконання слід вважати склад власників земель. Зокрема, в Карпатському макрорегіоні майже 80 % сільськогосподарських угідь знаходяться в приватній власності господарства населення. Це при тому що абсолютна більшість із них немає достатніх фінансових ресурсів, матеріальної бази та фізично немічні. Це не що інше як перцеляція, котра повертає організацію земельного господарства назад до періоду дикого капіталізму.

Суттєві правові прогалини стосуються також процесу формування сільськогосподарських підприємств, передусім фермерських господарств і агрохолдингів. Перші з них не мають грошей і не можуть за рахунок власних коштів забезпечити високоефективне відтворення земельних ресурсів. Для агрохолдингів, більшість із яких має в оренді земельні паї селян організують використання угідь для особистих, а не суспільних потреб. Донині неврегульованими для них залишаються правове забезпечення розмірів земельних площ, податкові платежі, соціально-економічна допомога для розвитку сільських територій тощо. Існують і інші правові колізії, що стосуються відносин власності на земельні угіддя АПК у аграрному секторі Карпатського макрорегіону.

Зважаючи на надмірну неврегульованість правових відносин, якими регулюються землеволодіння й користування доцільним на нашу думку є правоведення генеральної інвентаризації угідь у розрізі власників і користувачів. За її результатами слід розробити програму деприватизації сільськогосподарських земель на користь держави.

Земля має бути загальнонародною, а тому її виділення для потреб ведення сільськогосподарського виробництва має надаватись в довгострокову оренду. Це буде кроком вперед на шляху формування правових земельних відносин, які нині успішно використовують високорозвинуті країни ЄС.

Список використаних джерел:

1. Шульга О.А. Стратегічні напрями аграрної політики в Україні/ О.А. Шульга // Економіка України. – 2018. – № 5. – С.3-22.
2. Звєряков М.І. Уроки ринкової трансформації в Україні/ М. І. Звєряков // Економіка України – 2016. – № 8. – С. 5-25.
3. Фукаяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию; [пер. с англ.]. М.:АСТ, 2004. – 730с.
4. Онищенко В. П. Соціальні передумови економічного розвитку України/ В. П. Онищенко// Економіка України – 2017 – №9 – С. 19-37.
5. Др. Люйо Брентано. Етика і народна господарка в історії. Ректорська промова виголошена дня 23-го листопада 1901 року. Чернівці; 1906.
6. Сергій Тимченко. Землеустрій по-українськи: нелегкий шлях системних змін//Дзеркало тижня -2013-1-8 листопада – № 40.
7. Из-за эрозии грунтов Украина ежегодно теряет 10 млрд. дол. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://economics.eb.ua/state/2012/01/24/133287-izza-crozi-gruntow-ukrauna.html>.
8. Нагірна В.П. Можливі загрози сільському господарству України з позиції екобезпеки /В.П. Нагірна, І.Г. Савчук // Економіка України .-2014. – №2. – С. 71-83.
9. Земля. Дубль №. . . Мотор <http://gazeta.dt.ua/article/print/maroleuel/dubl-motor-html> (6.12.2016р.).
10. Кузник Б. Я.Перетворення пустельних земель Ізраїлю на високопродуктивні господарства/ Б. Я Кузник// Економіка України -2017-№9 – С.72-80.
11. Джордж Г. – С. – Пб, 1896 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://land-question.narod.ru>.
12. Кампанелла Т. «Город Солнца» / Кампанелла Т. – Лондон, 1620 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lib.aldebaron.ru>.

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.13

Вахович І.М., д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Камінська І.М., к.е.н., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Дорош В.Ю., к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Камінська Д.В., магістрант

Луцький національний технічний університет

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА РІВНЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІК РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано рівень капіталізації економік регіонів України за трьома напрямками: 1) аналіз капіталізації економіки регіону як процесу нагромадження капіталу; 2) аналіз капіталізації економіки регіону як процесу інвестування капіталу; 3) аналіз капіталізації економіки регіону як процесу створення та розподілу доданої вартості. Проведено інтегральну оцінку рівня капіталізації економіки регіонів України. Здійснено позиціонування регіонів України за рівнем капіталізації економік у 2014–2016 роках та виокремлено регіони низького, середнього і високого її рівнів.

Ключові слова: капіталізація економіки регіону, нагромадження капіталу, інвестування капіталу, аналіз капіталізації економіки регіону, оцінка капіталізації економіки регіону.

Vakhovitch I., Kaminska I., Dorosh V., Kaminska D.

ANALYSIS AND EVALUATION THE LEVEL OF CAPITALIZATION THE ECONOMIES OF REGIONS OF UKRAINE

The level of capitalization of the economies of the regions of Ukraine is analyzed in the article in three directions: 1) analysis of the capitalization of the region's economy as a process of accumulation of capital; 2) analysis of capitalization of the region's economy as a process of capital investment; 3) analysis of the capitalization of the region's economy as a process of creating and allocating value added. An integral estimation of the level of capitalization of the economy of the regions of Ukraine was conducted. The positioning of the regions of Ukraine according to the level of capitalization of the economy in 2014–2016 is made and the regions with low, medium and high levels of capitalization are distinguished.

Keywords: capitalization of the region's economy, accumulation of capital, capital investment, analysis of the capitalization of the region's economy, assessment of the capitalization of the region's economy.

Вахович І.М., Каминская И.Н., Дорош В.Ю., Каминская Д.В.

АНАЛІЗ И ОЦЕНКА УРОВНЯ КАПИТАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИК РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

В статье проанализирован уровень капитализации экономик регионов Украины по трем направлениям: 1) анализ капитализации экономики региона как процесса накопления капитала; 2) анализ капитализации экономики региона как процесса инвестирования капитала; 3) анализ капитализации экономики региона как процесса создания и распределения добавленной стоимости. Проведено интегральную оценку уровня капитализации экономик регионов Украины. Осуществлено позиционирование регионов Украины по уровню капитализации экономик в 2014–2016 годах и выделены регионы низкого, среднего и высокого ее уровня.

Ключевые слова: капитализация экономики региона, накопления капитала, инвестирование капитала, анализ капитализации экономики региона, оценка капитализации экономики региона.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. На сьогодні основним мотивом конкуренції між регіонами є бажання отримати максимальні вигоди і ресурси для забезпечення розвитку економіки, що напряму залежить від рівня її капіталізації. Тому безумовно надзвичайно важливим вбачається постійний пошук напрямів підвищення рівня капіталізації економік регіонів нашої держави, що, треба відзначити, у зарубіжних державах є пріоритетним шляхом у вирішенні проблем фінансування розвитку економіки та підвищення конкурентоспроможності регіону. При цьому, обґрунтуванню конкретних дієвих шляхів і заходів підвищення рівня капіталізації

економік регіонів країни повинні передувати її аналіз та оцінка. Саме виявлені у процесі комплексного, детального, системного аналізу й оцінки сильні та слабкі сторони розвитку економіки регіону, загрози та можливості підвищення рівня її капіталізації повинні слугувати основою розробки стратегічних, тактичних і оперативних планів й заходів нарощення ринкової вартості регіону. Таким чином, актуальність дослідження полягає у необхідності проведення комплексного аналізу та оцінки рівня капіталізації економіки регіону як вихідного моменту розробки системи конкретних рекомендацій і дій щодо динамічного розвитку економіки регіону і підвищення її ролі в національній економіці.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Окремі аспекти капіталізації економіки на різних рівнях, фактори впливу на її рівень, методи оцінки та напрями підвищення розглянуто в українській і зарубіжній економічній літературі. Зокрема, ці питання піднімаються такими економістами-науковцями, як Алексеев Д.А., Амосов О.Ю., Возняк Г.В., Гриценко А.А., Дедкова М.В., Козоріз М.А., Кухарська Н.О., Малова Т.О., Музика І.С., Овчиннікова О.П., Рожков Ю.В., Сіліфонкіна С.В., Цібульський В.Р. та інші. Основним чином, науковці акцентують увагу на кількісній стороні капіталізації на мікрорівні щодо підприємств, як показнику результативності їх виробничо-господарської діяльності. При цьому недостатньо дослідженими є питання методики аналізу й оцінки капіталізації економіки на рівні регіону, чи національної економіки, зустрічаються лише поодинокі праці, в яких зроблено спробу проаналізувати й дослідити дане явище.

Цілі статті. Так, основна мета статті полягає в комплексному і системному аналітичному дослідженні та оцінці рівня капіталізації економік регіонів України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Базуючись на дослідженнях науковців [1, с. 62–66; 2; 3; 4, с. 178; 5; 6; 7; 8; 9, с. 82; 18, с. 45; 11, с. 185; 12], поглиблюючи їх та удосконалюючи, пропонуємо методику комплексного аналізу та оцінки капіталізації економіки регіону, що охоплює чотири етапи, як представлено на рисунку 1.

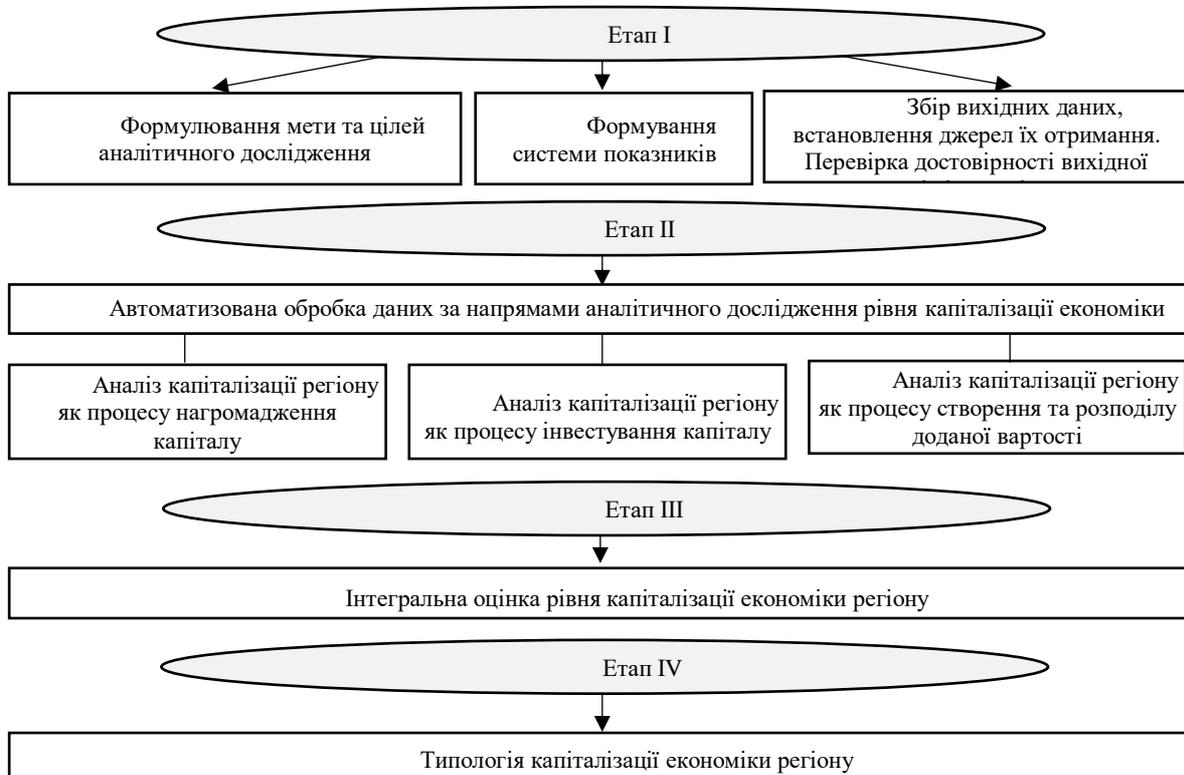


Рис. 1. Алгоритм комплексного аналізу та оцінки капіталізації економіки регіону

Такий алгоритм комплексного аналізу та оцінки рівня капіталізації економіки регіону свідчатиме про його загальний рівень, а також про перспективи на майбутнє.

Аналіз та оцінку рівня капіталізації економіки регіону, вважаємо, доцільно здійснювати за системою показників, що характеризують її з трьох позицій: 1) як процес нагромадження капіталу; 2) як процес інвестування капіталу; 3) як процес створення і розподілу доданої вартості.

Розрахунок інтегрального рівня капіталізації економіки регіону, вважаємо, доцільно здійснювати за методикою поданою у таблиці 1.

Таблиця 1.

Методика інтегральної оцінки рівня капіталізації економіки регіону		Позначення
1. Визначення часткових індикаторів та формування матриць вихідних даних		
2. Розрахунок стандартизованих значень часткових індикаторів		
Вихідні індикатори-стимулятори	$a_{ij}^c = \frac{x_{ij}}{\max x_{ij}}$	де a_{ij}^c і a_{ij}^n – відповідно стандартизовані індикатор-стимулятор і індикатор-дестимулятор;
Вихідні індикатори-дестимулятори	$a_{ij}^n = \frac{\min x_{ij}}{x_{ij}}$	x_{ij} – i -тий індикатор капіталізації економіки j -го регіону; $\min x_{ij}$ і $\max x_{ij}$ – відповідне мінімальне та максимальне значення індикатора.
3. Розрахунок узагальнюючих індексів капіталізації економіки регіону		
$I_1 = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n (1 + a_{ij})} - 1$		I_1 – узагальнюючий індекс капіталізації економіки регіону як процесу нагромадження капіталу.
$I_2 = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n (1 + a_{ij})} - 1$		I_2 – узагальнюючий індекс капіталізації економіки регіону як процесу інвестування капіталу.
$I_3 = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n (1 + a_{ij})} - 1$		I_3 – узагальнюючий індекс капіталізації економіки регіону як процесу створення та розподілу доданої вартості.
4. Розрахунок інтегрального рівня капіталізації економіки регіону		
$I = \sqrt[3]{I_1 \times I_2 \times I_3}$		I – інтегральний індекс капіталізації економіки регіону.
5. Групування регіонів за рівнями капіталізації їх економік		
$r = \frac{I_{\max} - I_{\min}}{3}$		r – розмір інтервалу; I_{\max} – максимальне значення інтегрального індексу рівня капіталізації економік регіонів;
Низький рівень	$I < (I_{\min} + r)$	I_{\min} – мінімальне значення інтегрального індексу рівня капіталізації економік регіонів.
Середній рівень	$(I_{\min} + r) < I < (I_{\max} - r)$	
Високий рівень	$I > (I_{\max} - r)$	

* розроблено авторами.

В результаті оцінки виявляється значимість окремого регіону в забезпеченні капіталізації економіки країни в цілому. Тана оцінка капіталізації економіки регіону дає змогу: 1) оцінити рівень капіталізації економіки регіону в порівнянні з іншими регіонами держави та в порівнянні з тим регіоном, що має високий рівень капіталізації економіки; 2) виявити існуючі проблеми, сильні та слабкі сторони капіталізації економіки регіону; 3) знаходити відхилення окремих показників капіталізації економіки регіону, виявити резерви її росту та нові можливості забезпечення соціально-економічного розвитку регіону; 4) обґрунтувати шляхи підвищення рівня капіталізації економіки регіону.

Апробуємо дану методику на прикладі регіонів України у 2014–2016 роках.

Оцінка капіталізації економіки регіонів України як процесу нагромадження капіталу. Матриця вихідних даних для оцінки рівня капіталізації економік регіонів України як процесу нагромадження капіталу у 2016 році подана у таблиці 2.

Як бачимо, найнижчий рівень доходів суб'єктів господарювання в розрахунку на душу населення у 2016 році спостерігався у Луганській, Закарпатській, Тернопільській та Рівненській областях. Це свідчить про обмежені можливості капіталізації економік у цих регіонах, адже оборот їх підприємств, і відповідно масштаби діяльності, значно менші, ніж в інших регіонах. Найвищий рівень даного показника спостерігався у місті Київ, Дніпропетровській, Полтавській та Київській областях. Така тенденція спостерігалась у 2014–2016 роках. Наближалися до них Сумська, Вінницька, Запорізька, Миколаївська, Одеська, Харківська області.

За рівнем середньомісячної заробітної плати, що є вагомою передумовою нагромадження капіталу, провідні позиції у аналізованому періоді стабільно утримувало місто Київ. Також серед регіонів-лідерів у 2016 році були Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Київська, Миколаївська та Одеська області.

Таблиця 2.

Матриця вихідних даних для оцінки рівня капіталізації економік регіонів України як процесу нагромадження капіталу у 2016 році*

Регіони України	Доходи суб'єктів господарювання, тис. грн./особу	Середньомісячна заробітна плата, грн.	Забезпечення населення житлом, м2 загальної площі/особу	Нагромаджений дохід в розрахунку на одну особу, грн.	Частка населення із середньодушовими еквівалентними грошовими доходами на місяць нижче прожиткового мінімуму, %	Співвідношення доходів та витрат в розрахунку на одну особу	Приріст фінансових активів населення, грн./особу	Доходи місцевих бюджетів (без міжбюджетних трансфертів), грн./особу	Обсяги експорту, дол. США/ особу	Індекс споживчих цін, %
Вінницька	88,63	4189	29,94	33848,9	6,7	0,77	73	3569	621	110
Волинська	112,23	4047	23,01	28312,5	23,5	0,65	-6073	2978	589	111,8
Дніпропетровська	219,80	5075	24,18	43458,3	11,8	0,80	2658	5561	1817	112,7
Донецька	83,72	5989	12,15	19434,3	10,9	0,99	6968	2071	811	111,6
Житомирська	70,69	4000	27,18	31441,3	13,8	0,72	-1212	3240	390	112,6
Закарпатська	44,29	4298	24,40	25045,3	6,3	0,68	-3259	2474	965	111,7
Запорізька	137,03	5080	23,50	42117,8	10,8	0,81	2327	4991	1319	112,3
Івано-Франківська	58,78	4202	26,32	29975,4	7,3	0,69	-4462	2659	417	110,9
Київська	235,28	5229	35,89	39177,9	5,4	0,68	-8104	5336	986	112,2
Кіровоградська	86,74	3974	26,26	30979,9	13,5	0,69	-2748	3715	446	112,3
Луганська	24,51	4637	8,59	11919,7	12,2	0,96	5211	1132	199	110,7
Львівська	92,71	4559	23,12	33673,5	5,9	0,73	-1491	3958	507	111,9
Миколаївська	115,60	4887	22,41	33186,6	3,8	0,72	-1970	3775	1450	112,2
Одеська	128,61	4809	22,57	37732	7,2	0,65	-9914	4531	640	113,6
Полтавська	158,27	4621	25,48	36393,3	11,8	0,79	3004	4885	1012	114,2
Рівненська	51,52	4364	22,27	29757,4	13,7	0,75	-415	2688	274	112,3
Сумська	74,04	4131	25,64	33944,4	18,3	0,80	4060	3628	492	114,2
Тернопільська	53,02	3695	25,95	26884,4	21,6	0,70	-1572	2435	279	111,6
Харківська	116,63	4448	24,21	36587,7	8,6	0,62	-9915	4210	383	114,1
Херсонська	62,37	4046	24,10	31242,7	11	0,68	-5075	3130	234	112,8
Хмельницька	63,47	4043	27,00	32650	17	0,79	1774	3252	249	111,4
Черкаська	111,18	4148	27,98	30608,7	14,7	0,69	-2130	3788	386	112,7
Чернівецька	34,51	3828	24,68	26838,3	6,8	0,70	-2801	2795	132	111
Чернігівська	84,91	4002	28,49	31707,1	10,5	0,72	-583	3563	422	112,8
м. Київ	890,49	8648	22,00	91356,6	4,1	0,87	9383	10147	2971	114

* складено авторами за даними Державної служби статистики України [13].

Рівень капіталізації економіки регіонів України за показником нагромадження доходів населенням у 2014–2016 роках найвищий був у місті Київ, Дніпропетровській, Запорізькій та Київській областях, а найнижчий – у Луганській, Донецькій, Закарпатській, Чернівецькій та Тернопільській областях.

Найнижча частка населення із середньодушовими еквівалентними грошовими доходами на місяць нижче прожиткового мінімуму у аналізованому періоді спостерігалась у м. Київ, Київській, Миколаївській та Львівській областях.

Порівнюючи рівень середньодушових доходів і рівень середньодушових витрат, у 2016 році спостерігався низький рівень капіталізації економіки за нагромадженням у Волинській, Одеській, Харківській, Черкаській, Закарпатській, Київській та Херсонській областях. Можна стверджувати, що за цими регіонами України був найбільший рівень невідповідності між рівнем доходів та рівнем витрат населення, а тому вони здійснювали найменший внесок у процес нагромадження капіталу за рівнем депозитних заощаджень.

За рівнем нагромадження капіталу через вкладання коштів у житловий фонд регіоном-лідером у 2016 році була Київська область. Також порівняно вищі значення показника забезпеченості населення житлом відмічались у Вінницькій, Чернігівській, Хмельницькій, Черкаській і Житомирській областях. Серед регіонів України у 2014–2016 роках найнижчий рівень показника спостерігався у Донецькій та Луганській областях, що був у понад 2 рази менше, ніж у інших регіонах України. Різкі зміни у значенні даного показника відмічаються у 2014 році за Донецькою та Луганською областями у зв'язку з окупацією їх територій і ворожим знищенням житлових будівель, в силу чого жителі цих регіонів стали найменш забезпеченими житлом.

За рівнем капіталізації економік регіонів України у прирості фінансових нагромаджень населення лідером в аналізованому періоді були м. Київ, Донецька, Луганська, Сумська та Полтавська області. Проте, за даним показником відмічались значні коливання у досліджуваному періоді. У 2016 роках у 16 регіонах спостерігалось скорочення фінансових активів населення. Найзначніше скорочення даного показника відбулось у населення Одеської, Харківської, Київської, Волинської і Херсонської областей.

Відповідно до обсягів доходів місцевих бюджетів вищий рівень капіталізації економіки спостерігався за такими регіонами, як місто Київ, Дніпропетровська, Запорізька, Київська та Полтавська області. Регіонами-аутсайдерами за цим показником були Луганська, Донецька, Волинська, Закарпатська, Тернопільська, Івано-Франківська та Чернівецька області. Спостерігаємо значну нерівномірність у фінансових можливостях нагромадження капіталу органами місцевого самоврядування регіонів України.

Інший показник капіталізації економіки регіону як процесу нагромадження капіталу – обсяги експорту на душу населення – у 2014–2016 роках показав, що місто Київ, Дніпропетровська, Запорізька, Київська та Полтавська області мають значно більші можливості нагромадження капіталу у порівнянні з Івано-Франківською, Житомирською, Тернопільською, Херсонською, Хмельницькою, Рівненською та Чернівецькою областями.

Індекс споживчих цін, як показник дестимулятор нагромадження капіталу, відображає його зменшення у таких процесах у порівняльних цінах за регіонами України. У 2014 році середньорегіональний показник рівня споживчих цін становив 124,9%, у 2015 році – 143,3%, а у 2016 році – 112,4%. За даним показником спостерігаємо найменший рівень міжрегіональних асиметрій в нашій державі. Однак, у 2014–2015 роках індекс споживчих цін він мав тенденцію до зростання за усіма регіонами України, але у 2016 році спостерігаємо його зниження у всіх регіонах.

Результати інтегральної оцінки рівня капіталізації економіки регіону як процесу нагромадження капіталу засвідчили, що у 2014–2016 роках найвищий його рівень за цим показником спостерігався за такими регіонами України, як місто Київ, Київська,

Дніпропетровська, Запорізька, Донецька, Миколаївська області (рис. 2). Саме ці регіони були лідерами за процесами нагромадження капіталу.

За окремими регіонами України відбулось суттєве погіршення рейтингових позицій. Так, зокрема, Луганська область зазнала значної втрати нагромадженого капіталу, адже якщо у 2014 році вона займала 7 місце у рейтинговій таблиці, то у 2014 році уже 23 місце серед 25 регіонів України.

Регіонами-аутсайдерами за рівнем нагромадження капіталу у аналізованому періоді були Чернівецька, Волинська, Рівненська, Херсонська, Тернопільська області. Такі результати свідчать про наявність певних проблем у цих регіонах, зокрема, їх фінансову недостатність, обмежені фінансові можливості та незначні економічні перспективи, адже вони не створюють належного фінансового підґрунтя до забезпечення свого соціально-економічного і екологічного розвитку.

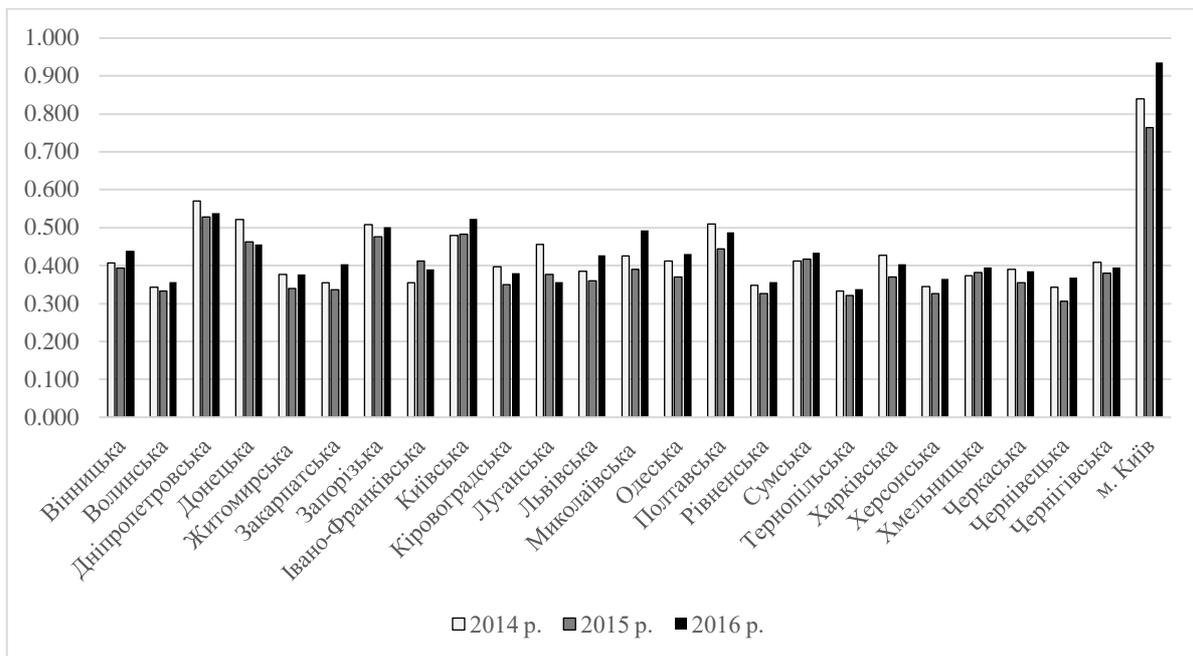


Рис. 2. Узагальнюючі індекси капіталізації економік регіонів України як процесу нагромадження капіталу у 2014–2016 роках

Аналіз та оцінка капіталізації економіки регіонів України як процесу інвестування капіталу. Вихідні індикатори для оцінки рівня капіталізації економіки регіонів України як процесу інвестування капіталу у 2016 році наведено у таблиці 3.

Згідно офіційних статистичних даних, можемо стверджувати, що обсяг капітальних інвестицій в цілому за регіонами України за 2014–2016 роки збільшився [13]. Темп росту капітальних інвестицій у 2014 році становив 86,70%, а у 2016 році – 113,31%, що засвідчує ріст передумов та ширші можливості для нарощення економічного потенціалу у регіонах України.

Регіонами-лідерами у досліджуваному періоді за обсягами капіталовкладень у розрахунку на душу населення були місто Київ, Київська, Дніпропетровська та Полтавська області. Серед регіонів найбільш проблемними за обсягами капітальних інвестицій на душу населення були Донецька, Луганська, Закарпатська, Рівненська та Чернівецька області.

Позитивним був той факт, що практично у всіх регіонах в досліджуваному періоді відбувався приріст обсягів капітальних інвестицій, і якщо в середньому по Україні даний показник у 2014 рік становив 75,9%, то у 2015 році – 98,3%, а у 2016 році – 118%

[13]. У 2014 році приріст обсягів капітальних інвестицій спостерігався лише у Івано-Франківській та Хмельницькій областях. У 2016 році відбулось скорочення капітальних інвестицій у Волинській, Івано-Франківській, Закарпатській, Чернівецькій і Рівненській областях та при цьому найбільшими темпами зростали їх обсяги у Одеській, Луганській, Донецькій, Миколаївській, Кіровоградській областях.

Обсяги інвестицій в основний капітал у житлове будівництво відображають величину соціальних інвестицій за регіонами України. Регіонами-лідерами за даним показником були Київська область та місто Київ. Дещо менші, однак високі у порівнянні з іншими регіонами, рівні даного показника спостерігались у таких областях, як Волинська, Івано-Франківська, Львівська, Рівненська, Тернопільська та Хмельницька області. Разом з тим, спостерігаємо низький рівень такого типу соціальних інвестицій у Донецькій, Херсонській, Кіровоградській, Луганській областях.

Таблиця 3.

Вихідні індикатори оцінки рівня капіталізації економік регіонів України як процесу інвестування капіталу у 2016 році*

Регіони України	Обсяг капітальних інвестицій, тис. грн./особу	Індекси капітальних інвестицій, %	Капітальні інвестиції у житлове будівництво на душу населення, грн./особу	Прямі іноземні інвестиції на душу населення, дол. США/особу	Обсяг інноваційних витрат у розрахунку на одне підприємство, тис. грн./од.	Частка капітальних інвестицій профінансована з власних коштів підприємств та організацій, %
Вінницька	5224	102,5	701	113,1	20,1	66,6
Волинська	6144	97,5	1387	225,9	3,3	62,7
Дніпропетровська	10239,5	115,5	459	1074,7	77,5	87,4
Донецька	2806	145,1	42	385	9,7	88
Житомирська	4477,5	127,5	551	178,8	1,1	69,3
Закарпатська	3712,2	93,9	981	252,9	1,1	55,5
Запорізька	6323,7	131,3	263	372,3	7,1	82,5
Івано-Франківська	5765,8	65,3	1542	593,6	3,6	58,4
Київська	19340,1	124,8	4085	869,7	2,4	47,9
Кіровоградська	6599,2	147	169	61,3	5,9	81,3
Луганська	1877,4	146,4	52	172,6	0,6	72,9
Львівська	7395,5	130,7	1570	434,5	4,5	57,2
Миколаївська	8435,7	147,6	432	197,5	6,8	61,9
Одеська	7036,7	163,4	710	560	0,7	70,7
Полтавська	10712	132,2	678	704,4	4,1	69,6
Рівненська	3723,7	91,2	1168	157	0,3	48,9
Сумська	5207	135,4	473	171,8	7,5	68,5
Тернопільська	4615	117,2	1012	45,8	0,7	57,8
Харківська	6141,1	135,9	839	606,1	9,4	65
Херсонська	4341,3	135,8	232	191,6	2,7	73,3
Хмельницька	7090,6	123,4	2823	124,5	2,4	43,9
Черкаська	5268,7	135	600	271,5	2,0	72,4
Чернівецька	2945,9	85,9	935	63,4	1,2	38,3
Чернігівська	5160,3	132,5	488	233,7	1,7	78,7
м. Київ	36974,2	107,5	3668	7468,8	8,5	74,6

* складено авторами за даними Державної служби статистики України [13].

Проаналізуємо обсяги прямих іноземних інвестицій за регіонами України, що свідчать про рівень інвестиційної привабливості регіону для зовнішніх інвесторів та його спроможність залучати інвестиції ззовні. У 2014–2016 роках найбільші обсяги іноземних інвестицій у розрахунку на одну особу спрямовувались у місто Київ, Дніпропетровську, Київську, Полтавську та Харківську області. При цьому, найменш інвестиційно привабливими для іноземних інвесторів були Тернопільська,

Кіровоградська, Чернівецька, Хмельницька та Вінницька області, за якими спостерігаємо щорічне зменшення обсягів іноземних інвестицій у цих регіонах.

Іншим показником, що характеризує рівень капіталізації економіки за рівнем інвестування капіталу, є обсяги інноваційних витрат у розрахунку на одне підприємство за регіонами України. У 2014–2016 роках регіонами-лідерами за обсягами інноваційних витрат у розрахунку на одне підприємство були Дніпропетровська, Вінницька, Харківська і Донецька області та місто Київ, а регіонами-аутсайдерами – Луганська, Одеська, Тернопільська, Житомирська і Закарпатська області.

Найвищим рівнем самостійності регіональних суб'єктів господарювання у процесах капіталізації у 2014–2016 роках характеризувались такі регіони, як Дніпропетровська, Донецька, Запорізька області, про що засвідчив показник частки капітальних інвестицій, профінансованих з власних коштів підприємств. Саме за цими регіонами спостерігався найвищий рівень реальної інвестиційної активності підприємств. За такими регіонами як Київська, Рівненська, Хмельницька і Чернівецька області частка капітальних інвестицій, профінансованих з власних коштів підприємств, не перевищувала 50%.

Узагальнюючі результати оцінки капіталізації економік регіонів України як процесу інвестування капіталу свідчать про значну нестабільність позицій регіонів за цим критерієм у аналізованому періоді. Лідеруючі позиції за рівнем капіталізації як процесу інвестування капіталу у 2014–2016 роках займали місто Київ, Київська і Дніпропетровська області. До регіонів-аутсайдерів за рівнем капіталізації економіки як процесу інвестування капіталу належали Чернівецька, Херсонська, Донецька, Луганська, Закарпатська і Тернопільська області (рис. 3).

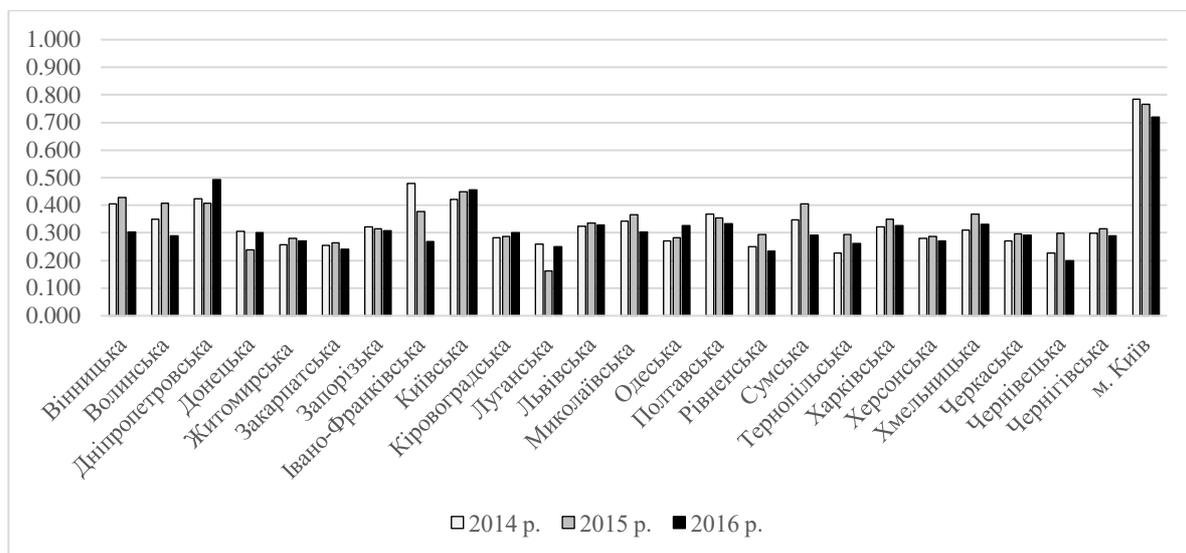


Рис. 3. Узагальнюючі індекси капіталізації економік регіонів України як процесу інвестування капіталу у 2014–2016 роках

За роками відмітилось погіршення у рівні інвестування капіталу в Івано-Франківській, Сумській, Херсонській, Волинській областях. Водночас, відбулось певне посилення позицій у рівні інвестування капіталу в Харківській, Львівській, Одеській, Черкаській і Хмельницькій областях.

Аналіз та оцінка рівня капіталізації економік регіонів України як процесу створення та розподілу доданої вартості. Вихідні індикатори для оцінки рівня

капіталізації регіонів як процесу створення та розподілу доданої вартості наведено у таблиці 4.

За рівнем створеної ВДВ на душу населення у 2014–2016 років лідирувало місто Київ. Вищими, ніж середній в країні рівень створеної ВДВ на душу населення, був у Дніпропетровській, Запорізькій, Київській, Миколаївській, Одеській, Полтавській та Харківській областях. Регіонами-аутсайдерами за рівнем створеної валової доданої вартості у аналізованому періоді були Закарпатська, Донецька, Луганська, Тернопільська та Чернівецька області.

Проаналізуємо рівень капіталізації економіки за часткою створеної доданої вартості у валовому випуску, що характеризує рівень ефективності створення доданої вартості. Спостерігаємо відносну стабільність даного показника у аналізованому періоді за регіонами України, рівень якого становив 32–45%. Рівень даного показника був недостатньо високим і показав, що сума прибутку, заробітної плати з нарахуваннями, амортизаційних відрахувань і фінансових витрат становила біля 40% у структурі валового випуску. Найвищий рівень даного показника зафіксовано за Чернівецькою областю (47,72%) у 2014 році, за Луганською областю (93,50%) у 2015 році та за Закарпатською (45,62%) і Чернівецькою (45,62%) областями в 2016 році. Найнижчий рівень даного показника виявлено за Запорізькою областю у 2014 році (34,82%) й 2015 році (21,81%), а у та у 2016 році – за Донецькою областю (32,89%).

Таблиця 4.

Оцінки рівня капіталізації регіонів як процесу створення та розподілу доданої вартості у 2016 році *

Регіони України	Вихідні індикатори					
	Створена валова додана вартість на душу населення, тис. грн./особу	Рівень доданої вартості у валовому випуску, %	Створена валова додана вартість у розрахунку на одне підприємство, тис. грн./од.	Частка регіону у загальному обсязі створеної доданої вартості країни, %	Частка реінвестованої доданої вартості (капітальні інвестиції до ВДВ), %	Темп росту валового регіонального продукту у розрахунку на одну особу, %
Вінницька	40,17	37,09	2219	3,1	13,05	125,07
Волинська	30,19	41,61	1604	1,5	20,37	112,91
Дніпропетровська	60,57	35,88	2000	9,7	16,97	114,41
Донецька	25,20	32,89	1250	5,3	11,16	120,30
Житомирська	33,84	41,97	1477	2,1	13,27	125,48
Закарпатська	23,22	45,62	1390	1,4	15,99	111,91
Запорізька	47,19	33,59	1824	4,1	13,45	118,02
Івано-Франківська	33,04	42,21	1772	2,2	17,47	112,21
Київська	62,51	38,77	1769	5,3	30,92	123,47
Кіровоградська	42,80	42,35	1895	2	15,48	120,61
Луганська	11,83	36,81	648	1,3	15,91	132,22
Львівська	39,97	44,07	1635	5	18,50	121,38
Миколаївська	43,49	41,30	1170	2,5	19,46	120,70
Одеська	44,05	42,07	1445	5,2	15,99	120,34
Полтавська	69,32	42,06	3150	4,9	15,52	122,22
Рівненська	30,08	41,62	1701	1,7	12,38	111,89
Сумська	36,90	42,62	1867	2	14,17	112,30
Тернопільська	26,56	42,47	1398	1,4	17,43	117,16
Харківська	49,24	40,86	1872	6,5	12,51	124,74
Херсонська	32,45	42,14	1308	1,7	13,42	120,96
Хмельницька	33,52	40,31	1545	2,1	21,23	119,65
Черкаська	40,56	36,71	1898	2,5	13,05	117,83
Чернівецька	21,71	45,62	1297	1	13,58	114,88
Чернігівська	37,39	42,94	1864	1,9	13,88	118,55
м. Київ	165,73	42,54	1881	23,6	22,24	122,98

* складено авторами за даними Державної служби статистики України [13].

У розрахунку на одне підприємство регіонами-лідерами у створенні доданої вартості у досліджуваному періоді були Полтавська, Вінницька, Дніпропетровська області та м. Київ, тобто саме у цих регіонах відмічається найвищий рівень масштабності діяльності одного підприємства.

За часткою регіону у створенні ВДВ у загальному обсязі створеної доданої вартості лідирували такі регіони, як місто Київ, Дніпропетровська та Харківська області, що у сукупності створювали біля 40% доданої вартості країни. Найнижчі показники внеску регіонів у створення доданої вартості країни здійснювали Чернівецька, Луганська, Закарпатська, Тернопільська, Волинська, Рівненська, Чернігівська та Херсонська області.

За часткою реінвестованої доданої вартості регіонами-лідерами у 2014–2016 роках були Київська, Миколаївська, Волинська, Хмельницька області та місто Київ, рівень якої у цих регіонах становив більше 19% за співвідношенням між капітальними інвестиціями та величиною ВДВ.

За темпами росту валового регіонального продукту у розрахунку на душу населення регіонами-лідерами у 2016 році були Луганська, Вінницька, Житомирська, Харківська області та місто Київ, а аутсайдерами – Закарпатська, Волинська, Сумська, Івано-Франківська та Рівненська області.

Узагальнюючи проведений аналіз капіталізації економік регіонів України як процесу створення та розподілу доданої вартості, можемо зробити висновки, що найвищий рівень капіталізації економіки за цим параметром у 2014–2016 роках спостерігався за м. Київ, Київською, Полтавською і Дніпропетровською областями, а найнижчий – за Луганською, Донецькою, Чернівецькою і Херсонською областями (рис. 4). Низькі параметри створення та розподілу доданої вартості є вкрай негативним явищем, адже ВДВ є одним із найбільш узагальнюючих показників соціально-економічного розвитку регіонів та країни в цілому.

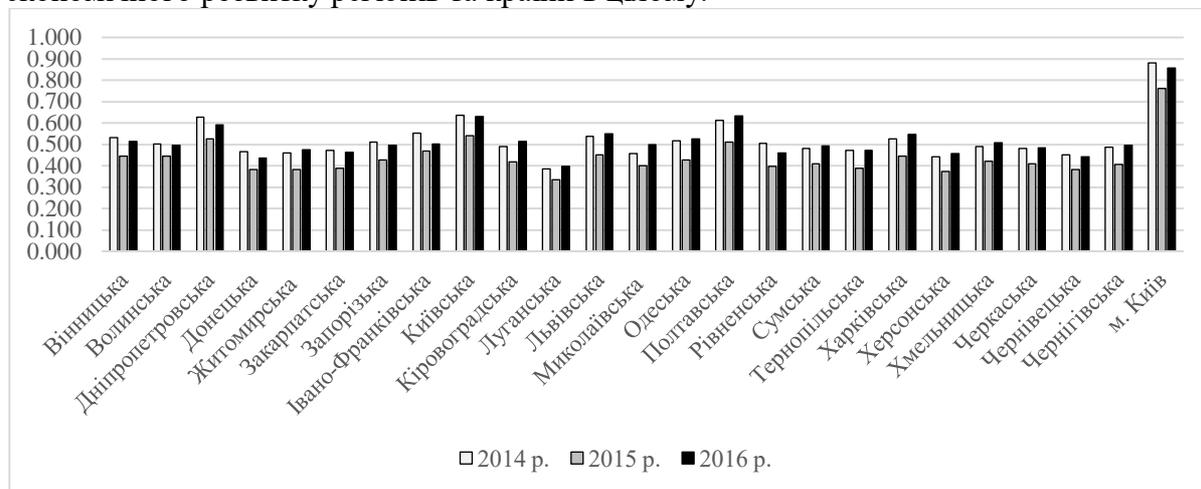


Рис. 4. Узагальнюючі індекси капіталізації економік регіонів України як процесу створення та розподілу доданої вартості у 2014–2016 роках

Спостерігаємо за роками погіршення у рівні створення та розподілу доданої вартості у Донецькій, Івано-Франківській, Запорізькій, Закарпатській, Рівненській, Черкаській областях. Проте, певне посилення позицій у рівні створення та розподілу доданої вартості спостерігалось за Миколаївською, Кіровоградською, Харківською та Хмельницькою областями.

Рейтинг регіонів України за рівнем капіталізації їх економік у розрізі напрямів аналітичного дослідження представлено у таблиці 5.

Таблиця 5.

Рейтинг регіонів України за рівнем капіталізації їх економік у розрізі напрямів аналітичного дослідження

Регіони України	Рейтинг регіонів за рівнем капіталізації економіки як процесу нагромадження капіталу			Рейтинг регіонів за рівнем капіталізації економіки як процесу інвестування капіталу			Рейтинг регіонів за рівнем капіталізації економіки як процесу створення та розподілу доданої вартості		
	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Вінницька	13	9	8	5	3	11	7	8	9
Волинська	23	21	22	7	4	17	12	9	15
Дніпропетровська	2	2	2	3	5	2	3	3	4
Донецька	3	5	7	14	24	13	20	22	24
Житомирська	17	19	19	21	22	18	21	23	18
Закарпатська	19	20	12	22	23	23	18	19	20
Запорізька	5	4	4	12	14	9	10	11	14
Івано-Франківська	20	8	16	2	7	20	5	5	11
Київська	6	3	3	4	2	3	2	2	3
Кіровоградська	14	18	18	16	20	12	13	13	8
Луганська	7	13	23	20	25	22	25	25	25
Львівська	16	16	11	10	12	6	6	6	5
Миколаївська	9	10	5	9	9	10	22	17	12
Одеська	10	15	10	19	21	7	9	10	7
Полтавська	4	6	6	6	10	4	4	4	2
Рівненська	21	22	24	23	17	24	11	18	21
Сумська	11	7	9	8	6	14	17	14	16
Тернопільська	25	24	25	24	18	21	19	20	19
Харківська	8	14	13	11	11	8	8	7	6
Херсонська	22	23	21	17	19	19	24	24	22
Хмельницька	18	11	15	13	8	5	14	12	10
Черкаська	15	17	17	18	16	15	16	15	17
Чернівецька	24	25	20	25	15	25	23	21	23
Чернігівська	12	12	14	15	13	16	15	16	13
м. Київ	1	1	1	1	1	1	1	1	1

* складено авторами на основі обробки даних Державної служби статистики України [13].

Результати інтегральної оцінки рівня капіталізації економік регіонів України відображено у таблиці 6 та на рисунку 5.

Таблиця 6.

Інтегральна оцінка рівня капіталізації економік регіонів України *

Регіони України	Інтегральний індекс рівня капіталізації економіки регіону			Рейтинг		
	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Вінницька	0,444	0,422	0,408	6	5	10
Волинська	0,392	0,392	0,371	13	9	18
Дніпропетровська	0,533	0,484	0,539	2	3	2
Донецька	0,421	0,349	0,392	8	17	13
Житомирська	0,354	0,331	0,364	20	21	19
Закарпатська	0,349	0,325	0,356	23	24	20
Запорізька	0,437	0,399	0,424	7	8	6
Івано-Франківська	0,454	0,418	0,375	5	6	17
Київська	0,505	0,490	0,532	3	2	3
Кіровоградська	0,381	0,347	0,390	17	18	14
Луганська	0,356	0,273	0,328	19	25	24
Львівська	0,407	0,380	0,426	11	13	5
Миколаївська	0,405	0,386	0,421	12	12	7
Одеська	0,386	0,355	0,420	15	15	8
Полтавська	0,486	0,431	0,469	4	4	4
Рівненська	0,353	0,337	0,336	21	19	23
Сумська	0,410	0,411	0,396	10	7	12
Тернопільська	0,329	0,332	0,347	24	20	22
Харківська	0,416	0,386	0,416	9	11	9
Херсонська	0,349	0,327	0,356	22	22	21
Хмельницька	0,385	0,389	0,405	16	10	11
Черкаська	0,371	0,350	0,379	18	16	16

Продовження таблиці 6

Чернівецька	0,327	0,327	0,319	25	23	25
Чернігівська	0,390	0,365	0,385	14	14	15
м. Київ	0,834	0,764	0,832	1	1	1

* складено авторами на основі обробки даних Державної служби статистики України [13].

Рівень капіталізації на мезорівні визначає місце регіону в національній економіці [8, с. 3]. Лідуючі позиції за рівнем капіталізації економіки серед регіонів України стабільно утримувало м. Київ.

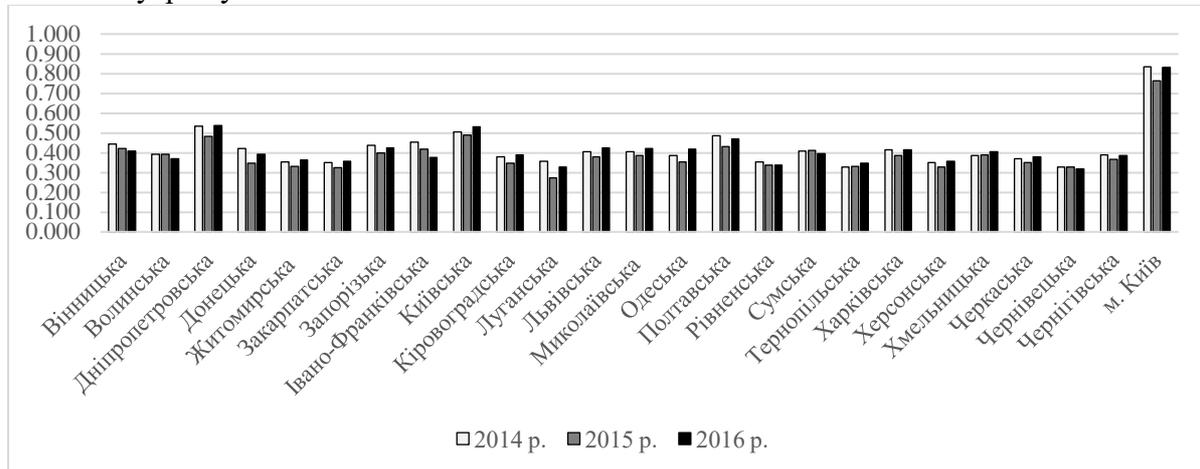


Рис. 5. Інтегральні індекси капіталізації економіки регіонів України у 2014–2016 роках

Здійснимо позиціонування регіонів України за рівнем капіталізації економіки у 2014–2016 роках та виокремимо регіони низького, середнього і високого її рівнів (табл. 7).

Таблиця 7.

Позиціонування регіонів України за рівнем капіталізації у 2014–2016 роках

Напрями оцінки капіталізації економіки регіону	Рівень капіталізації економіки регіону		
	Низький	Середній	Високий
Рівень капіталізації економіки регіону як процесу нагромадження капіталу	Вінницька, Волинська, Донецька, Житомирська, Закарпатська, Запорізька, Івано-Франківська, Київська, Кіровоградська, Луганська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська області 23 регіони (92%)	Дніпропетровська область 1 регіон (4%)	м. Київ 1 регіон (4%)
Рівень капіталізації економіки регіону як процесу інвестування капіталу	Вінницька, Волинська, Донецька, Житомирська, Закарпатська, Запорізька, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська області 22 регіони (88%)	Дніпропетровська, Київська області 2 регіони (8%)	м. Київ 1 регіон (4%)
Рівень капіталізації економіки регіону як процесу створення та розподілу доданої вартості	Вінницька, Волинська, Дніпропетровська, Донецька, Житомирська, Закарпатська, Запорізька, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська області 23 регіони (92%)	Київська область 1 регіон (4%)	м. Київ 1 регіон (4%)
Рівень капіталізації економіки	Вінницька, Волинська, Донецька, Житомирська, Закарпатська, Запорізька, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська області 22 регіони (88%)	Дніпропетровська, Київська області 2 регіони (8%)	м. Київ 1 регіон (4%)

Висновки. Отже, лише один регіон (4% від їх загальної кількості) – м. Київ – характеризувався високим рівнем капіталізації економіки, два регіони (8% від їх загальної кількості) – Дніпропетровська та Київська області – середнім рівнем капіталізації економіки, а решта – 22 регіони (88% від їх загальної кількості) – низьким рівнем капіталізації економіки.

Регіони з низьким рівнем капіталізації економіки неспроможні утримувати капітал, відчувають значний відтік ресурсів і, як наслідок, не є спроможними забезпечувати ефективний розвиток своєї економіки [2]. Низький рівень капіталізації економіки регіону обумовлює посилення його залежності від державної підтримки та зовнішніх джерел фінансування соціально-економічного розвитку. В цілому низький рівень капіталізації держави спричиняє ріст залежності національної економіки від кон'юнктури світових фінансових ринків. У той же час «перекапіталізація» регіону призводить до відтоку виробництва, оскільки усі форми діяльності (окрім управління) виявляються на території регіону неефективними через надмірну дорожнечу ресурсів [14, с. 39].

Міжрегіональні асиметрії за рівнем капіталізації економік як процесу нагромадження капіталу становили понад 2,5 разів. Міжрегіональні асиметрії за рівнем капіталізації економік як процесу інвестування капіталу становили понад 3,3 разів. Міжрегіональні асиметрії за рівнем капіталізації економік як процесу створення і розподілу доданої вартості становили понад 2,2 разів. Загалом же рівень диференціації між регіонами України за рівнем капіталізації економік становив понад 2,5 разів.

Серед напрямків дослідження найскладнішою є ситуація щодо капіталізації регіонів країни у напрямку інвестування. Низькими є також параметри капіталізації за процесами нагромадження капіталу та створення і розподілу доданої вартості. Такі результати є досить незадовільними та не створюють належних умов для розвитку економік регіонів України та національної економіки в цілому.

Список використаних джерел:

1. Вахович І. М. Регіональний вимір капіталізації економіки: питання нарощення, інвестування та розподілу : монографія / І. М. Вахович, О. П. Чапюк. – Луцьк : Волиньполіграф™, 2016. – 189 с.
2. Музика І. С. Капіталізація як критерій досягнення ефективності управління кредитним потенціалом регіону [Електронний ресурс] / І. С. Музика. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/9_NND_2012/Economics/3_102285.doc.htm.
3. Інституційні механізми капіталізації економіки регіонів Українського Причорномор'я : монографія / [Б. В. Буркинський, В. М. Осипов, О. В. Моліна та ін.] ; за наук. ред. Б. В. Буркинського ; НАН України, Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. – Одеса : ІПРЕД НАН України, 2014. – 520 с.
4. Козоріз М. А. Методичні підходи до оцінки капіталізації регіональних активів / М. А. Козоріз, Л. В. Ключник // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №9 (111). – С. 178.
5. Цибульський В. Р. Капіталізація територій. Вопросы устойчивости [Електронний ресурс] / В. Р. Цибульський. – Режим доступу : www.forumstrategov.ru.
6. Конягин В. Капіталізація регіонів [Електронний ресурс] / В. Конягин // Русский Архипелаг. – 2004. – Режим доступу : www.archipelag.ru.
7. Силифонкина С. В. Диагностика устойчивого развития экономики региона с применением критериев капитализации : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (региональная экономика)» / С. В. Силифонкина. – Екатеринбург, 2013. – 20 с.
8. Дедкова М. В. Капіталізація і її вплив на економічний ріст (на прикладі недержавних компаній) : Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Дедкова Мария Валерьевна. – Москва : ФГОУ ВПО «Российский государственный университет туризма и сервиса», 2008. – 28 с.
9. Рожков Ю. В. Капіталізація в системі цілей інноваційного розвитку регіону / Ю. В. Рожков, І. П. Чёрная // Інновації. – 2009. – № 6. – С. 82–88.
10. Овчинникова О. П. Капіталізація активів регіону: сутність, елементи, проблеми / О. П. Овчинникова, Ю. В. Лыщикова // Журнал «Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика». – 2011. – Вып. 13-1. – Т. 19. – С. 44–49.
11. Айрапетян Б. Г. Оцінка капіталізації регіонального потенціалу на основі ключових компетенцій регіону / Б. Г. Айрапетян, В. А. Беляков // Вестник Удмуртского университета. – 2011. – № 2–1. – С. 182–193.
12. Лысенко Д. С. Проблема управління капіталізацією регіону [Електронний ресурс] / Д. С. Лысенко, Н. Ш. Гафуров. – Режим доступу : <http://dspace.susu.ac.ru/bitstream/handle/0001.74/1478/28.pdf?sequence=1>.
13. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
14. Переслегин С. Капіталізація майбутнього / С. Переслегин // Российское экспертное обозрение. – 2005. – №2(14). – С. 38–41.

УДК 332.145

Забарна Е.М., д.е.н., професор

завідувач кафедри економічних систем і управління інноваційним розвитком

Одеський національний політехнічний університет

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОГРАМ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ

Визначено зміст та специфіку використання програмно-цільового підходу до розвитку територій. Проаналізовано досвід економічно розвинутих країн з практики використання стратегічного та індикативного планування. Показано, що територіальне індикативне планування є найперспективнішим з точки зору більш детальної розробки планових завдань і системи індикаторів цілі та здійснення ефективного контролю ходу виконання програм соціально-економічного розвитку з боку територіальних, місцевих органів самоврядування і регіональної влади. На цій основі визначено основні завдання та підходи до формування регіональних програм розвитку в Україні.

Ключові слова: економічна програма розвитку територій, програмно-цільове управління, стратегічне планування, соціально-економічний розвиток територій, індикативний план

Zabarna E.

SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL ISSUES OF THE REGIONAL DEVELOPMENT PROGRAMS AREAS

Defined content and specificity of the use of the program-target approach to the development of territories are determined. The experience of economically developed countries in the practice of using strategic and indicative planning is analyzed. It is shown that territorial indicative planning is the most promising from the point of view of more detailed development of the plan tasks and the system of indicators of the goal and the effective control over the implementation of programs of social and economic development by the territorial, local self-government and regional authorities. On this basis, the main tasks and approaches to the formation of regional development programs in Ukraine are identified.

Key words: economic program of territorial development, program-target management, strategic planning, socio-economic development of territories, indicative plan

Забарная Э.Н.

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

Определено содержание и специфика использования программно-целевого подхода к развитию территорий. Проанализирован опыт экономически развитых стран по проблемам использования стратегического и индикативного планирования. Показано, что территориальное индикативное планирование является наиболее перспективным с точки зрения более детальной разработки плановых заданий и системы индикаторов целей и осуществления эффективного контроля процесса выполнения программ социально-экономического развития со стороны территориальных, местных органом самоуправления и региональной власти. На этой основе определены основные задачи и подходы к формированию региональных программ развития в Украине.

Ключові слова: економічна програма розвитку територій, програмно-цільове управління, стратегічне планування, соціально-економічний розвиток територій, індикативний план

Ключевые слова: экономическая программа развития территорий, программно-целевое управление, стратегическое планирование, социально-экономическое развитие территорий, индикативный план

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Формування в Україні необхідних передумов стійкого розвитку висуває потребу формування ефективної просторової

структури економіки держави при дотриманні балансу інтересів усіх її суб'єктів. Повною мірою це стосується необхідності удосконалення механізму формування та реалізації регіональної політики на основі системи комплексного планування. Вітчизняна наука і практика мають достатньо відпрацьований механізм розробки і реалізації програмних документів [1]. Доволі активно в Україні, за власної ініціативи керівництва територіальних громад, розробляються програми розвитку – стратегії економічного та соціального розвитку інших територій – міст, субрегіонів, агломерацій. Наприклад, лише для м. Львова за період з 1991 по 2010 роки розроблено 115 стратегій, програм, концепцій як за регіональним, так і за галузевим принципом [2, с. 11]. Поширюється практика стратегічного планування і на районні центри. Свідченням тому можна визнати наявність в стратегіях економічного та соціального розвитку окремих регіонів країни пріоритетних напрямків розвитку районів на міст цих областей. Щоправда частка регіонів, які вказали в стратегіях свого розвитку пріоритети розвитку своїх територій, за підрахунками автора становить лише 33% (це Житомирська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Миколаївська, Рівненська, Тернопільська, Херсонська, Черкаська та Чернівецька області).

Слід відмітити, що попри відсутність законодавчої регламентації необхідність опрацьовувати програми розвитку на рівні базових адміністративно-територіальних одиниць (як зазначалось вище, про розробку стратегічних планів іншими відмінними від регіонів соціально-економічними системами, наприклад, районами, містами та сільськими територіальними громадами ані в державній стратегії розвитку регіонів до 2020 року, ані в будь-якому іншому нормативно-правовому акті зі стратегічного планування взагалі не йдеться). Почали впроваджувати в Україні стратегічне планування в таких містах, як Львів, Тернопіль, Харків. Проте, як зазначають дослідники, через певні причини процес так і не довели до свого завершення. Першим завершеним практичним українським досвідом впровадження стратегічного управління у практику місцевого самоврядування став досвід м. Івано-Франківськ, стратегічний план розвитку якого в 1997 році розробляла Агенція Економічного Розвитку Івано-Франківщини [3] спільно з Канадсько-українським бізнес-центром та за фінансування Канадської агенції міжнародного розвитку. Більш інтенсивніше процес розробки стратегій розвитку міст почав розгортатися в Україні на початку поточного століття.

У 2002-2004 роках Західноукраїнський регіональний навчальний центр зі стратегічного планування реалізує проєкт зі стратегічного планування із залученням польських консультантів, в рамках реалізації якого розроблено стратегічні плани розвитку п'яти міст Західного регіону України (Дубно, Володимир-Волинський, Козятин, Жмеринка та Коростень). За період 2000-2008 рр. за участі консультантів цього центру створено стратегія розвитку таких міст: Калуш (Івано-Франківської області); Кам'янець-Подільський (Хмельницької області); Володимир-Волинський (Волинської області); Козятин (Вінницької області); Жмеринка (Вінницької області); Коростень (Житомирської області); Жовква (Львівської області); Рахів (Закарпатської області); Долина (Івано-Франківської області); Радехів (Львівської області), м. Житомир [4]. Найбільш прогресивними в контексті написання муніципальних стратегій дослідниками, зокрема [5], визнаються м. Дніпропетровськ та м. Чернівці.

Підґрунтям формування регіональних програм є стратегічне планування міського розвитку. Особливої уваги тут заслуговує діяльність Програми Партнерство громад, в рамках якої стратегічні плани розвитку почали формуватися відразу у 15 містах України. Успіх у цих процесах забезпечила участь провідних американських консультантів у галузі стратегічного планування, зокрема таких як: Марк Пітерсон,

Расті Брукс, Лі Фрост-Кемпф, Девід Непп, Алан Коен, Кім Мільс, Брендан Келегер [6, 7]. Ці фахівці принесли в Україну свою методологію та практичний досвід, якими вони охоче ділилися зі своїми українськими партнерами-менеджерами.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблеми територіального розвитку полягають у складному переплетенні природних, економічних та соціальних суперечностей. Дослідження та розв'язання проблем регіонального розвитку можливе при умові застосування комплексного підходу. Його реалізація і є по суті метою застосування програмно-цільового методу в управлінні соціально-економічним розвитком регіону. Отже, головним завданням програмування, з точки зору стійкого розвитку є розв'язання соціально-економічних проблем, які не можна вирішити за допомогою суто ринкових механізмів, розробка та реалізація окремих програм на основі стратегічного планування.

Стратегічне планування в незалежній Україні розглядається як процес, що спрямований на визначення цілей та пріоритетів розвитку соціально-економічної системи на середньострокову або довгострокову перспективу, а також заходів, які необхідно здійснити для їх досягнення [8]. Відштовхуючись від такої дефініції, стратегічне планування має забезпечити формування довгострокових пріоритетів діяльності держави, регіону, міста чи іншої території, прозорість та узгодження стратегічних планів господарюючих одиниць різних рівнів управління, реалізацію запланованих завдань, зв'язок стратегічних дій з фінансовими можливостями.

З метою досягнення найбільшої результативності застосування програмно-цільового методу, для реалізації регіональної політики розвитку територій доцільно проаналізувати практику його застосування та оволодіти його базовими принципами. У числі програмно-планових стратегічних документів макrorівня слід відмітити такі: стратегічну програму розвитку «Україна 2010»; послання Президента до Верховної Ради України «Україна: поступ у XXI століття. Стратегія економічної та соціальної політики на 2000-2004 рр.» та «Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002-2011 рр.»; Стратегію економічного та соціального розвитку України на 2004-2015 рр. «Шляхом Європейської інтеграції», Національну стратегію розвитку «Україна – 2015»; Стратегію сталого розвитку «Україна 2020» та ін.

Ціллю даного дослідження є формування науково-методичних засад щодо активного використання програмно-цільового підходу у регіональному розвитку на основі стратегічного планування.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В цілому, стратегічне планування приймається як управлінський інструмент, що дозволяє підвищити конкурентоспроможність територій, з урахуванням можливостей виявлення найважливіших проблем та визначення таких напрямків їх розвитку, для яких створено найсприятливіші та наявні відповідні ресурси. У цьому зв'язку слід підкреслити, що використання інституту планування як такого, ставить владу у нову, більш міцну позицію, у якій можливий перехід від парадигми функціонування до парадигми розвитку. За визначенням, яким у своїй діяльності керується Організація Об'єднаних Націй [9], стратегічне планування – це особливий вид діяльності суб'єктів господарювання, територіальних органів виконавчої та законодавчої влади (органів місцевого самоврядування, адміністрацій регіонів, регіональних асоціацій), державних органів виконавчої та законодавчої влади, які приймають участь у підготовці проектів стратегічних рішень у вигляді прогнозів на термін більш ніж декілька років, програм та планів, що передбачають висування конкретної мети та стратегії поведінки відповідних суб'єктів управління, реалізація

яких забезпечує їх ефективне функціонування в довготривалій перспективі з урахуванням наявних ресурсів, вибору пріоритетів їх використання з урахуванням змін зовнішнього середовища.

Таким чином, ефективність використання програмно-цільового підходу на основі стратегічного планування з метою досягнення стійкого розвитку територій може здійснюватися на таких базових напрямках:

- вибір нових підходів до планування регіонального розвитку з метою передбачення і розв'язання регіональних проблем;
- вибір нової методології та методики формування регіональних програм сталого розвитку;
- розробка механізму реалізації регіональних програм стійкого соціально-економічного розвитку.

Розглянемо підходи до планування з метою їх оцінки для подальшого застосування під час формування регіональних програм розвитку. Світова практика управління виділяє сім основних типів планування.

1. Всеохоплююче раціональне планування (в його основі лежить системний підхід і всебічний аналіз альтернативних варіантів).

2. Протекційне планування (зміст якого – в прагненні враховувати інтереси певних, наприклад, малозабезпечених верств населення).

3. Аполітичне планування (основа якого полягає у використанні планування як технічної функції).

4. Критичне планування (головний його зміст – розподіл влади в суспільстві).

5. Інкрементальне планування (зміст якого полягає в прийнятті рішень, спрямованих на досягнення незначного росту, тобто вибору кращої з альтернатив розвитку, яка не значно відрізняється від попередньої).

6. Стратегічне планування (зміст якого – у формуванні і реалізації стратегії щодо досягнення певної мети, можливості врахування непередбачених обставин, у кращому використанні існуючих можливостей).

7. Індикативне планування – як засіб втілення політики держави в практику її суб'єктів господарювання, який ґрунтується на системі економічних, науково-технічних і соціальних прогнозів і має орієнтувальний та рекомендаційний характер та є основою для вироблення регуляторів ринку.

На практиці в «чистому» вигляді всі ці типи планування практично не зустрічаються. Здебільшого планування здійснюється на основі комбінацій вказаних типів планування. Із зміною умов господарювання виникає необхідність у зміні підходів до планування. В умовах, коли передбачувані тільки проблеми і нові можливості, необхідно використовувати стратегічне планування. За часткової передбачуваності зовнішнього середовища, несподіваних подій – доцільно застосувати стратегічне управління, в якому планування зміни можливостей поєднується з плануванням стратегії реалізації проекту перетворення соціально-економічної системи.

Отже, стратегічне управління регіональною системою з метою досягнення соціально-економічного розвитку є природною еволюцією сформованого раніше програмно-цільового підходу. Оскільки в нинішніх умовах зростає вплив фактора невизначеності, то віддається перевага застосуванню стратегічного планування з використанням елементів системного підходу. У зв'язку з цим, однією з невід'ємних складових програмно-цільового підходу оснований на стратегічному плануванні є індикативна форма планування, як засіб, за допомогою якого можна запобігти виникненню в економіці кризових явищ. Зважаючи на те, що функціонування соціально-економічної системи України відбувається під постійним впливом кризових

явищ різного походження, використання індикативного методу для досягнення рівноваги розвитку є необхідним. Індикативне планування принципово відрізняється від директивного способами реалізації поставлених цілей. Показники індикативного плану набувають життєвої сили для суб'єктів ринку лише через цілеспрямовану систему правових та економічних регуляторів. В індикативному плані пріоритетні напрямки розвитку мають максимальну державну підтримку.

В інших умовах господарювання з метою формування та реалізації політики соціально-економічного розвитку регіонів доцільно використовувати поєднання стратегічного та індикативного підходів і подальшої розробки на їх основі регіональних програм. Стратегічне та індикативне управління задовольняє всі вимоги програмно-цільового управління та одночасно володіє більш широкими можливостями. Нові вимоги обумовлені реаліями сучасно-економічного розвитку, визначають необхідність застосування методів стратегічного та індикативного управління під час формування регіональних програм розвитку.

Регіональні програми повинні поєднувати в собі інструменти впровадження загальнонаціональної стратегії розвитку держави і бути засобом вирішення регіональних проблем, тобто основним засобом реалізації державної політики, пріоритетних напрямків економічного, соціального, науково-технічного та національно-культурного розвитку України, концентрації фінансових, матеріально-технічних та інших ресурсів і координації діяльності підприємств, установ, організацій та громадян щодо вирішення найважливіших загальнодержавних проблем. Реалізація регіональних програм розвитку повинна забезпечувати підвищення ефективності функціонування регіональної економіки, використання природних, рекреаційно-туристичних, трудових ресурсів та науково-виробничого потенціалу, геополітичного становища, поліпшення якості життя населення регіонів, досягнення стабільного економічного зростання.

Слід зауважити, що кожний регіон має свої специфічні проблеми в розвитку економіки, в соціально-культурній сфері, відмінні умови соціально-економічного становища та різні перспективи розвитку залежно від природних умов, структури господарства, ступеня концепції промисловості і т.д. [10]. Це зумовлює своєрідність цілей, завдань і засобів вирішення економічних і соціокультурних проблем у конкурентному регіоні. Методична і практична важливість врахування регіонального аспекту полягає в тому, що будь-яка програма повинна реалізуватись на конкретних територіях, в кожній з яких природні, економічні і соціальні компоненти утворюють певну цілісну систему. Такій підхід повинен бути чітко відображений у програмах розвитку, але й за цих умов принциповим залишається положення про необхідність дотримання пріоритетів загальнодержавного значення та органічної єдності розвитку системи регіону із завданням соціально-економічного розвитку країни в цілому.

Методологія розробки вказаних програм виходить з принципів ринкової моделі господарювання, основні програмні показники розвитку окремих галузей і виробництв по регіонах тісно корелюють з завданнями індикативних планів. Територіальний характер цих програм визначає їх специфіку:

- вибір проблем для програмного вирішення територіальними органами управління;
- управління проектуванням і реалізацією програми забезпечується структурами виконавчої влади регіону;
- програмні заходи здійснюються в певних територіальних межах згідно з адміністративно-територіальним поділом (область, район, місто, територіальна громада);

- фінансування програми здійснюється в основному за рахунок коштів регіонального бюджету, а також субсидій і кредитів державного бюджету, приватних та іноземних інвестицій;

- досягається взаємоузгодженість рішень виробничо-господарських, соціальних і природоохоронних проблем;

- встановлюється чітка цільова спрямованість, адресність і конкретність термінів реалізації програмних заходів;

- досягається узгодженість з аналогічними програмами межуючих регіонів та держави в цілому;

- визначається відповідність механізму реалізації програми з державною і регіональною системою управління.

Основними завданнями регіональних програм розвитку є:

- забезпечення збалансованого розвитку відповідної території на основі вирівнювання міжрегіональних відмінностей щодо показників економічного, соціального, науково-технічного, екологічного розвитку;

- ефективне використання науково-технічного та інтелектуального потенціалу регіону;

- досягнення раціонального використання всіх територіальних ресурсів;

- координація дій державних і місцевих органів влади та об'єктів господарювання;

- формування інфраструктури інформаційного забезпечення органів управління і господарюючих суб'єктів;

- формування оптимальної територіальної і галузевої структури економіки регіону в напрямку її соціальної орієнтації та на основі технологічного переоснащення та модернізації виробництва;

- формування високо розвинутої ринкової інфраструктури; нарощення експортного потенціалу на основі реалізації геополітичних переваг регіону;

- формування ефективних внутрішньо регіональних і міжрегіональних економічних зв'язків, конкурентоздатності економіки регіону;

- залучення вітчизняних та іноземних інвестицій в економіку регіону;

- формування умов для відтворення економічного, соціального та економічного регіону;

- духовне відродження регіонів, збереження їх історичного спадку, зміцнення культурного потенціалу, стабілізація суспільно-політичної та правової ситуації в регіонах;

- визначення напрямів соціальних перетворень з метою послідовного поліпшення якості життя населення регіону, формування ринку праці, створення умов для соціальної злагоди і спокою, забезпечення надійного функціонування соціальної інфраструктури;

- розв'язання проблем пов'язаних з вирівнюванням диференціації демографічних процесів, регулювання формування систем розселення, обсягів і напрямів міграції;

- охорона навколишнього природного середовища та раціональне природокористування в регіоні, запобігання та подолання наслідків техногенних аварій.

Основною метою індикативного планування соціально-економічного розвитку є формування і реалізація комплексу аналітичних-прогнозних документів (у першу чергу – індикативного плану), що забезпечують скоординовану діяльність усіх учасників планового процесу, спрямовану на виконання поставлених цілей і завдань соціально-економічного розвитку, створення сприятливих умов для життя і діяльності усіх

господарюючих і соціальних суб'єктів. Основними завданнями територіального індикативного планування соціально-економічного розвитку є:

- підвищення рівня і якості життя населення в результаті реалізації програмних заходів і досягнення індикаторів цілі;
- підвищення ефективності системи управління регіональним розвитком;
- створення і вдосконалення інститутів регіонального моніторингу, економічного моделювання, планування і бюджетування;
- розробка концепцій, стратегії розвитку й індикативного плану на основі моніторингу соціально-економічного розвитку, з урахуванням взаємозв'язку синхронізації та узгодження планів на територіальному, регіональному і державному рівнях та координації різних форм власності;
- формування механізмів державного регулювання у взаємозв'язку з ринковими регуляторами розвитку економіки і соціальної сфери;
- розвиток ефективного державно-приватного партнерства, встановлення взаємовигідних відносин між органами влади і місцевого самоврядування, соціальними і господарюючими суб'єктами, з рівноправним залученням учасників до процесу планування та управління;
- створення сприятливого інвестиційного та інноваційного клімату і умов для залучення інвесторів;
- моніторинг реалізації планів, програмних заходів, ефективності механізму державного регулювання, коригування (у разі потреби) планових показників;
- інформування місцевого суспільства про цінності, стратегічні цілі, проблеми і пріоритети розвитку, ресурси, ефективне використання потенціалу територій регіону.

Висновки. Незважаючи на те, що майже в кожному регіоні країни розроблено стратегії соціально-економічного розвитку на довгостроковий період, як і раніше, головною залишається проблема формування єдиної системи моніторингу і стратегічного планування розвитку регіонів. Розв'язання цієї проблеми можливе тільки за умови розробки і прийняття цілого пакета нормативно-правових документів, серед яких особливого значення набуває нова Державна стратегія регіонального розвитку на довгостроковий період. У цьому документі має бути відображено основні проблеми регіонального розвитку, сформульовано пріоритети, цілі та завдання стратегічного планування, визначено джерела фінансування програмних заходів, шляхи вдосконалення нормативно-правових та організаційних механізмів реалізації стратегічних завдань за умови ефективного розвитку інформаційних систем, моніторингу і планування, а також запропоновано методику формування регіональних стратегій соціально-економічного розвитку. Концепція і стратегія регіону – це базис, на основі якого розробляються: індикативні плани; проекти бюджетів різного рівня; програми економічного і соціального розвитку регіону і його міст та районів, що визначають комплекс послідовних програмних заходів і їх фінансове забезпечення; цільові програми; угоди між регіональними і місцевими органами влади щодо питань реалізації планів і програм; галузеві і регіональні програми, включаючи програми подолання репресивності в розвитку окремих територій; бюджетні плани градоутворюючих і великих підприємств.

На підставі узагальнення окремих цілей, стає зрозумілим, що починається місцевий соціально-економічний розвиток з формування стратегій. Саме вони виступають найважливішим компонентом процесу планування розвитку будь-якої адміністративно-територіальної одиниці країни. Актуальність запровадження системи стратегічного планування в регіонах, якщо керуватися позитивним закордонним

досвідом, на якому наголошується при реалізації спільних проектів партнерства України з закордонними державами пояснюється такими причинами.

1. Стратегічне планування – це елемент системи управління, що визнаний світовою практикою, який дає змогу створювати умови та використовувати наявний потенціал соціально-економічної системи для її перспективного розвитку.

2. Враховуючи необхідність адаптації соціально-економічної системи територій до вимог ринкової економіки та відкритого конкурентного ринку, стратегічне планування допомагає приймати поточні рішення з урахуванням стратегічних цілей розвитку.

3. Стратегічне планування виступає інструментом, що здатен об'єднати зусилля органів державної влади та управління з одного боку, та зусилля інших сторін, що зацікавлені у результатах стратегічного планування, з іншого, для розв'язання проблем розвитку соціально-економічної системи. Тим самим зміцнюються взаємовідносини між владою, представниками інших секторів економіки, суспільством та підвищується імідж території.

При стратегічному плануванні соціально-економічного розвитку території вирішуються ті завдання, що визначають загальний характер економічних трансформацій, стійкість та конкурентоспроможність соціально-економічної системи, рівень життя населення та ін., відповідно, і наявність стратегічного плану для будь-якої мезосистеми є ефективним управлінським інструментом, що дозволяє підвищити конкурентоспроможність територій як соціально господарських структур з огляду на можливість виявити найважливіші проблеми та визначити такі напрямки їх розвитку, для яких є найсприятливіші умови та наявні ресурси.

Усвідомлення необхідності застосування програмно-цільового підходу на основі планування соціально-економічних процесів, що протікають на рівні базових одиниць планування є, з одного боку, закономірним етапом розвитку регіонів, а з іншого – намаганням територій знайти адекватні інструменти, які б допомогли віднайти відповідь на глобальні політичні, економічні, соціальні, технологічні, екологічні та ін. виклики сучасності.

Список використаних джерел:

1. Smentyna N. Conceptual basis of forming a strategic planning as an element of economy' state management system / N.Smentyna // Scientific Bulletin of the Odessa National Economic University. – Science: Economics, Political science, History. – 2014. - №4 (212). – С. 103-115.
2. Комплексна стратегія розвитку Львова 2012-2025 [Електронний ресурс] / Львівська міська рада. – 144с. Режим доступу: http://www.city-institute.org/imiges/stories/files/strategy_last.pdf.
3. Офіційний сайт міста Івано-Франківськ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.mvk.if.ua/>
4. Стратегічне планування розвитку територій: історія, практика, методологія. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.zurnc.org.ua>.
5. Асоціація Агенцій регіонального розвитку України: офіційна Інтернет сторінка асоціації. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.narda.org.ua>.
6. Балацкий Е.В. Агенства регионального развития и их особенности: международный опыт. [Електронний ресурс] / Е.В. Балацкий // Капитал страны. – Режим доступу: <http://capital-rus.ru/articles/article/204710>.
7. Развитие межмуниципального сотрудничества: отечественный та зарубежный досвід: посібник / В.В.Толканов, Р.Герцог, А.К.Гук та ін.. – Київ : Видавництво «Крамар», 2015. – 261с.
8. Концепція вдосконалення прогнозних і програмних документів з питань соціально-економічного розвитку України: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 4 жовтня 2016 р. ; 504-р [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uazakon.com>.
9. Стратегическое планирование [Електронний ресурс] / Организация объединенных наций. – Режим доступу: <http://www.un.org/ru>
10. Забарна Е.М. Методичні підходи до оцінки факторів соціально-економічного розвитку регіонів / Е.М.Забарна, Є.Ю.Щьокіна // // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси» : збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – 2017. – №14 (53) . – С.90-99.

УДК 336.14.332

Іщук Л.І., к.е.н., доцент

Ніколаєва А.М., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ У СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

В статті розглянуто архітектуру системи видатків місцевих бюджетів та вказані напрямки вдосконалення процесу розподілу фінансових ресурсів місцевих бюджетів у системі соціально-економічного розвитку регіонів.

Ключові слова: бюджетні видатки, місцеві бюджети, децентралізація, бюджет розвитку, місцева влада.

Ishchuk L., Nikolaeva A.

EFFECTIVE USE OF BUDGET FUNDS IN THE SYSTEM OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS

The article deals with the architecture of the system of local budget expenditures and the directions of improvement of the process of distribution of financial resources of local budgets in the system of socio-economic development of the regions.

Key words: budget expenditures, local budgets, decentralization, development budget, local government.

Ищук Л.И., Николаева А.Н.

ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

В статье рассмотрено архитектуру системы расходов местных бюджетов и указаны направления совершенствования процесса распределения финансовых ресурсов местных бюджетов в системе социально-экономического развития регионов.

Ключевые слова: бюджетные расходы, местные бюджеты, децентрализация, бюджет развития, местные власти.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. У реформі бюджетної системи України формуванню витрат приділяється незначна увага у порівнянні з формуванням доходів та особливостями міжбюджетних відносин. Ефективність видатків є однією з ключових проблем розвиненої ринкової економіки. Видатки місцевих бюджетів визначають якість діяльності місцевої влади. В умовах обмеженості бюджетних коштів і в рамках здійснення реформування бюджетного процесу в Україні, особливої актуальності набуває ефективність бюджету, в тому числі бюджетних видатків.

Цілі статті. Мета нашого дослідження полягає у дослідженні сутності та соціально-економічного значення видатків місцевих бюджетів в контексті децентралізаційних процесів.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Особливості організації бюджетного процесу, специфіку визначення видатків місцевих бюджетів та безпосередньо фінансовий інститут «місцевий бюджет» досліджували такі

вчені як: В. Александров, М. Артус, С. Булгакова, А. Буряченко, О. Василик, Л. Василенко, Є. Галушка, М. Гапонюк, Л. Єрмошенко, М. Зварич, С. Ковальчук, Н. Кузьминчук, С. Лондар, П. Могиляк, С. Недбаєва, В. Опарін, К. Павлюк, Л. Панкевич, П. Проноза, Л. Сафонова, В. Федосов, Л. Фещенко, І. Форкун, Н. Хижа Й. Хижняк, Б. Хомічак, Н. Шевчук, С. Юрій, В. Яцюта.

Однак, попри наявність досліджень у цьому напрямі, варто відзначити, що певні питання бюджетного процесу та видатків на рівні місцевих бюджетів не знайшли свого наукового відображення. Насамперед це можна пов'язати із великою кількістю змін, що вносяться до бюджетного та податкового законодавства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Активний вплив місцевого самоврядування на формування нових економічних і соціальних відносин можливий лише в тому разі, якщо воно матиме у своєму розпорядженні достатній обсяг фінансових ресурсів, якими може розпоряджатись у межах своїх повноважень. Тому саме місцевим бюджетам як основній фінансовій базі органів місцевого самоврядування належить особливе місце в бюджетній системі нашої держави.

Видатки бюджету відображають зміст основних функцій і завдань, які виконують органи державної влади і місцевого самоврядування. Склад, структура і динаміка бюджетних видатків відображає спрямованість державного, регіонального та місцевого соціально-економічного розвитку. Адже специфіка функціонування та особлива роль місцевих бюджетів виявляється саме у складі та структурі їхньої видаткової частини. Бюджетні видатки розкривають економічну сутність місцевих бюджетів, фінансової бази органів місцевого самоврядування, які вирішують завдання щоденних соціально-економічних потреб громад, сприяють регіональному розвитку.

На сьогодні актуальною проблемою являється розподіл функцій, завдань та повноважень на здійснення видатків між державним та місцевими бюджетами, а також між місцевими бюджетами різних видів. Розмежування видатків між бюджетами здійснюється за такими принципами:

1. Принцип територіальної відповідності – видатки бюджету охоплюють цілісне адміністративно-територіальне утворення, де представники державної та місцевої влади несуть відповідальність за надання державних послуг населенню, тобто означає відповідність видатків до певного рівня місцевого самоврядування, відповідність до доходів, то формують місцевий бюджет певного рівня та відповідальність органів влади відповідного рівня за здійснення видатків у повній мірі та надання послуг населенню певної адміністративно-територіальної одиниці.

2. Принцип субсидіарності (максимального наближення рівня надання бюджетної послуги до її одержувачів) – передбачає передачу виконання державних послуг на нижчі рівні бюджетної системи, де формуються потреби в цих послугах та місцеві органи влади краще орієнтовані з можливостями їх задоволення.

3. Принцип максимальної ефективності надання бюджетних послуг – витрачання бюджетних коштів буде забезпечувати найбільш раціональну і ефективну реалізацію власних та делегованих повноважень, при тому враховується рівень концентрації бюджетних коштів на виконання тих чи інших послуг (наприклад, чи робити фельдшерсько-акушерські пункти в кожному селі та селищі, чи робити ці послуги більш концентрованими та покращувати їх технічне оснащення тощо).

Відповідно до цих принципів розмежування видатків між бюджетами різних рівнів за функціональною класифікацією відображено на рис. 1.

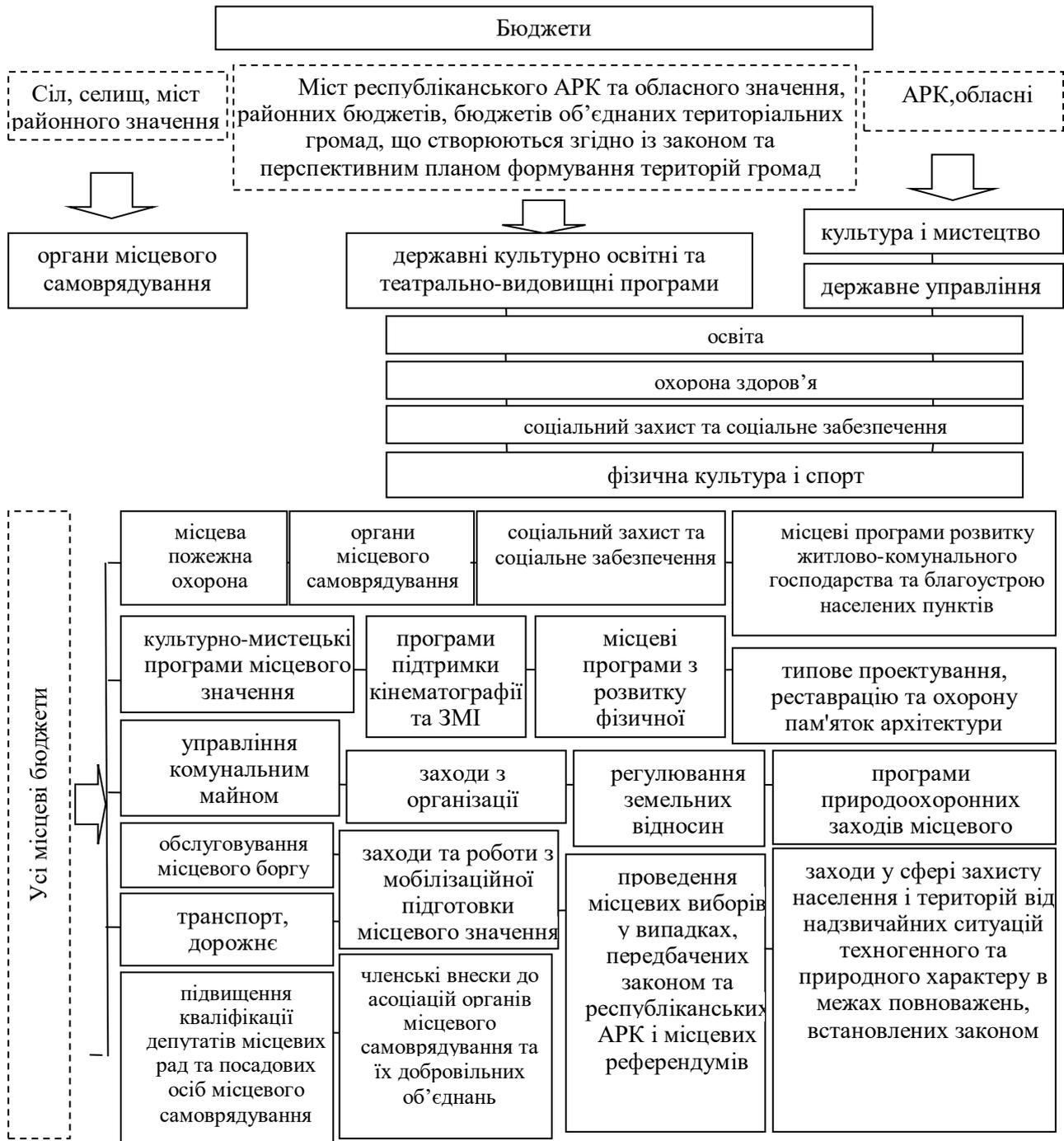


Рис. 1. Розподіл видатків між місцевими бюджетами*

*Побудовано за [1]

Отже згідно Бюджетного кодексу видатки місцевих бюджетів здійснюються на: державне управління, освіту, охорону здоров'я, соціальний захист та соціальне забезпечення, житлово-комунальне господарство, культуру і мистецтво, засоби масової інформації, фізична культура і спорт, будівництво, сільське і лісове господарство, рибне господарство та мисливство, транспорт, дорожнє господарство, телекомунікації та інформатику, охорону навколишнього природного середовища та ядерну безпеку.

Розглянемо зміст основних функцій видатків місцевих бюджетів, які визначають в економічній літературі з метою визначення їх ролі в розвитку окремих територій (рис. 2).



Рис.2. Зміст основних функцій видатків місцевих бюджетів*

*Побудовано за [1]

Отже можна зазначити, що для реального забезпечення принципів самостійності бюджетів усіх рівнів необхідно, щоб кожна ланка бюджетної системи мала чітку, визначену законом дохідну базу, а взаємовідносини між державним і регіональним бюджетом будувались з урахуванням специфіки і перспектив соціально-економічного розвитку регіонів. Місцеві бюджети відіграють важливу роль у вирішенні загальнодержавних економічних і соціальних завдань: розвитку інфраструктури регіонів, фінансуванні агропромислового комплексу, промисловості і енергетики, будівництва. Разом з тим, основними напрямками використання регіональних бюджетних ресурсів є фінансування соціальної сфери. Тому зрозумілим є посилення інтересу до пошуку оптимальної моделі розподілу фінансових ресурсів необхідних для фінансування видатків місцевих бюджетів в Україні та адаптація регіональної фінансової політики до європейського рівня.

Значною мірою впливає на соціально-економічний розвиток регіону бюджет розвитку місцевих бюджетів (рис.3).

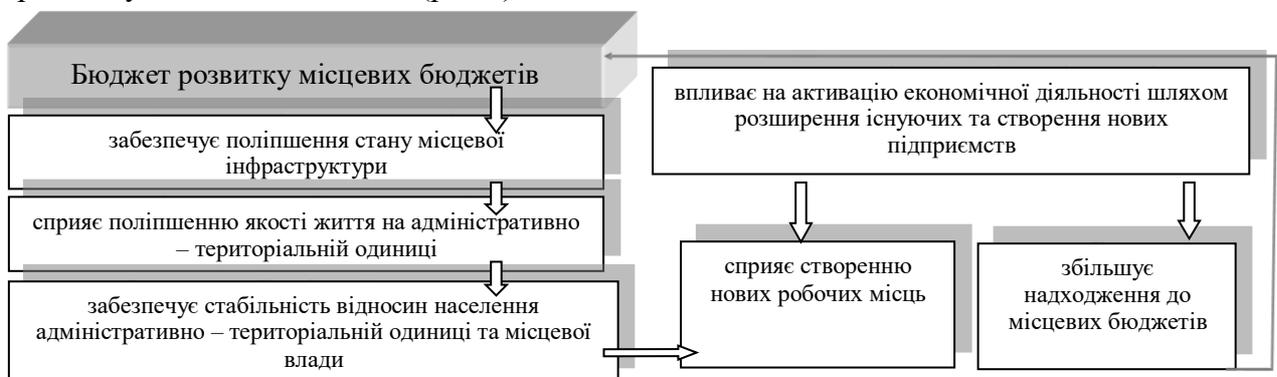


Рис. 3. Вплив бюджету розвитку місцевих бюджетів на соціально-економічний розвиток території.

Тому слід приділити значну увагу спрямуванню видатків бюджету розвитку на: капітальні вкладення на розвиток виробництва і соціальної сфери; пошукові та науково-дослідні роботи; фінансування, кредитування інвестиційних проектів, відібраних на конкурсній основі.

На наш погляд, одним із можливих варіантів вирішення зазначених проблем може бути створення фонду розвитку, який би формувався насамперед на основі бюджетних коштів та мав на меті сприяння реалізації інвестиційної політики (при цьому потрібна окрема програма заохочення для таких інвесторів, що включає податкові пільги чи інші інструменти). Такий фонд має бути створений на основі принципів цільового використання, прибутковості та інших, виходячи з чого можна стверджувати, що вперше використання бюджетних коштів буде передбачати не тільки соціальну орієнтацію, а й певний рівень прибутковості. Структура формування місцевого фонду розвитку представлена на рисунку 3.



Рис. 3. Структура формування ресурсів місцевого фонду розвитку

Для того, щоб використання коштів в рамках місцевого фонду розвитку було ефективним, слід передбачити певний механізм визначення пріоритетів у фінансуванні інвестиційних проектів соціальної спрямованості за рахунок цього фонду. Фінансування соціальних витрат шляхом застосування фондової форми фінансування, в свою чергу, має ряд переваг, зокрема:

- забезпечити цільове використання бюджетних коштів та цілісність коштів інвесторів, оскільки фінансування коштів на інші потреби буде заборонено;
- дозволить не тільки підвищити темпи соціального зростання, а й забезпечити стабільність фінансування інвестиційно-інноваційних проектів соціальної спрямованості;
- створить умови для визначення чіткої відповідальності за ресурси, що акумулюються в рамках фонду;
- дозволить здійснювати фінансове забезпечення соціальної сфери виключно на основі сформованих методик відбору і фінансування інвестиційно-інноваційних проектів соціальної спрямованості;
- визначення коштів фонду розвитку як основного джерела фінансування інвестиційно-інноваційних проектів, що дозволить забезпечити довгострокове планування інвестиційно-інноваційної діяльності, а також здійснювати розподіл цих коштів у відповідності з існуючими потребами.

Висновки. Отже бюджетна політика на сучасному етапі має чітке соціальне спрямування, відмічається висока питома вага видатків у соціальну сферу на розвиток освіти, охорони здоров'я, соціальний захист. Проте пріоритетність фінансування соціального розвитку не є показником розвитку як регіонів, так і держави в цілому. Пожвавлення економіки приводить до збільшення обсягів виробництва, збільшення податкових надходжень, що, у свою чергу, дає змогу підвищити обсяги соціальних видатків. Отже, органам місцевої влади слід шукати оптимальні моделі розподілу

функцій з надання послуг, додаткові джерела фінансування своїх повноважень та вдосконалення методик бюджетного планування.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України: за станом на 14.05. 2017 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України // Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Артус М.М. Бюджетна система України: навч. посіб. / М.М. Артус., Н.М. Хижа. – К.: Видавництво Європейського університету, 2015. – 220 с.
3. Шевчук Н.Ю. Структура видатків місцевих бюджетів України / Н.Ю. Шевчук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 5. – С. 202-207.
4. Пиріг С.О. Забезпечення фінансовими ресурсами місцевих бюджетів в контексті сталого розвитку регіону / С.О. Пиріг, А.М. Ніколаєва // Економічний форум. Наук. ж-л. – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2018. – №1. – 324 с. – С. 270-278.
5. Діагностика рівня бюджетного фінансування соціальної сфери регіону / І.М. Іщук // Економічний форум. Наук. ж-л. – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2017. – №3. – 300 с. – С. 249-252.
6. Державні фінанси: Фінанси. Бюджетна система України. – Т. 1 [Текст] / [С.О. Булгакова, Л.І. Василенко, Л.В. Єрмошенко та ін.] – К.: «АВТ», 2004. – 400 с.

Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.

УДК 332.142.6

Поліщук Л.М., к.т.н., викладач

Луцький національний технічний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В РЕГІОНІ

У статті проаналізовано основні теорії регіонального розвитку, на основі яких базується формування еколого-економічної політики в регіоні, що в свою чергу дозволить сформулювати методологічну основу реалізації мети регіональної політики, яка полягає у забезпеченні сталого розвитку територій.

Ключові слова: регіональний розвиток, теорія та концепція регіонального розвитку, регіональна політика, сталий розвиток.

Polishchuk L.

CONCEPTUAL PRINCIPLES OF FORMATION ECONOMIC AND ECONOMIC POLICY IN THE REGION

The article analyzes the main theories of regional development, on the basis of which the formation of ecological-economic policy in the region is based, which in turn will allow to form a methodological basis for the realization of the goal of regional policy, which is to ensure the sustainable development of territories.

Key words: regional development, theory and concept of regional development, regional policy, sustainable development.

Полищук Л.Н.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В РЕГИОНЕ

В статье проанализированы основные теории регионального развития, на основе которых базируется формирование эколого-экономической политики в регионе, что в свою очередь позволит сформировать методологическую основу реализации цели региональной политики, которая заключается в обеспечении устойчивого развития территорий.

Ключевые слова: региональное развитие, теория и концепция регионального развития, региональная политика, устойчивое развитие.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сучасні наукові дослідження засвідчують, що постійні зміни які відбуваються в регіонах, потребують удосконалення системи, що

безпосередньо має вплив на регіональний розвиток. Таким чином, окреслюється проблема детального розгляду теорій і концепцій які відображають важливість факторів впливу на рівень розвитку регіону.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Значний внесок у розвиток та дослідження регіональної політики зробили вітчизняні науковці, зокрема І. Р. Михасюк, Ю. В. Макогона, І. І. Лукінов, С.Г. Писаренко, В. К. Симоненко, З. С. Варналія, М. Г. Чумаченко, А. С. Філіпченко, та інші. У роботах та працях своїх вони роблять аналіз процесам розвитку територій, окреслюють напрямки та пріоритети розвитку регіональної економіки та досліджують фактори впливу на її формування.

Серед зарубіжних слід відзначити праці таких вчених, як А. Вебер, У. Ізард, Г. Мюрдаль, Ф. Перру, Й. Тюнен, А. Хіршман, Дж. Фрідмен, К. Уівер та інші вчені. Рекомендації та висновки цих вчених відображаються у практичному застосуванні під час розробки економічної політики країни.

Дослідження проблематики регіональної політики української держави, які спрямовували свої дослідження на сврорегіони України відображені в працях З. Бройде, С. Гакмана, Є. Кіша, І Студніковим та інших. Разом з цим, ряд аспектів цієї актуальної проблеми у теперішніх економічних умовах залишаються ще недостатньо вивченими і потребують більш глибоких досліджень.

Цілі статті. Метою даної статті є обґрунтування нових підходів у дослідженні еколого-економічної політики, пов'язаних з розширенням предмета дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Теоретичне знання формується на основі якісного опрацювання знання практичного і є результатом узагальнення та концептуалізації даних спостереження, накопиченого досвіду. Таке знання «повертає» практиці сутнісне уявлення про неї, озброює її методологічними порадами. Теорія здатна передбачати розвиток подій, сприяти розробленню перспективних напрямів «бажаного майбутнього», у т. ч. щодо формування еколого-економічної політики в регіонах України. Тому вважаємо за доцільне, проаналізувати основні теорії регіональної економіки, які займають свою визначену нішу у формуванні еколого-економічної політики регіону.

Теорія регіонального розвитку як основа всіх наступних теорій і концепцій щодо розвитку територій почала формуватись у другій половині ХХ ст. До того часу в більшості країн переважав галузевий підхід, який і визначав напрями державної регіональної політики. В основі цієї теорії лежать класичні, неокласичні та кейнсіанські підходи, які застосовували у світі для пошуку ефективних моделей регіонального розвитку починаючи з 50-х рр. «Їхні методологічні відмінності стосуються допоміжної і вимагаючої стратегій, де допомагаючий підхід регіонального розвитку може призвести до зашкоджуючих моделей, в той час як вимагаючий може призвести до моделей, оснований на економічних «імпульсах»» [2, с. 15].

Основними теоріями регіоналістики, положення є визначальними для формування еколого-економічної політики регіону, на нашу думку, є такі:

- **теорія розміщення** (І.Г.Фон Тюнена, А.Вебера, В.Крісталера, Б.Беррі, А. Льоша, Д.Сміта), одна з перших теорій регіонального розвитку. І.Г.Фон Тюнен в своїх дослідженнях обґрунтував концепцію побудови моделей розміщення сільського господарства концентричними колами навколо ринку збуту продукції [1]. Таким чином на його думку, найвищий прибуток можна було отримати завдяки вдалому розміщенню. Зважаючи на основні положення даної теорії, оптимальне розміщення осередків виробництва в регіоні, враховуючи низку факторів та умов (наявність

кваліфікованого персоналу, матеріально-технічної бази, географічне розташування, інфраструктурне забезпечення), дозволить забезпечити ефективне функціонування еколого-економічної політики в регіонах України. Ці положення теорій розміщення стануть базовими при оцінці розвитку еколого-економічної політики в регіонах України.

Принциповою відмінністю теорії А.Льоша і Д.Сміта від класичних теорій є усвідомлення неможливості створення загальної теорії розміщення промислового виробництва, здатної забезпечити його оптимізацію. Відповідно, вибір місця для підстави виробництва здійснюється приватними підприємцями завжди суб'єктивно. Критерієм оптимальності розміщення є максимізація чистого прибутку. При цьому неокласичні теорії, так само як і класичні, мали справу з окремими промисловими підприємствами. На цьому етапі розвитку штандортних теорій відбувалося також розширення числа факторів, що враховуються при виборі місця розміщення підприємств. А.Льош вважав за необхідне брати до уваги податкову систему, державні кордони, технічний прогрес. Д. Сміт – проблеми навколишнього середовища, Б. М. Зімін – фактор інерції розміщення – вплив старих потужностей на розміщення нових. Зауважимо, що розвиток статичних теорій продовжується аж до теперішнього часу, в основному у напрямі розширення числа факторів, що враховуються при виборі місця розміщення підприємств. Підхід до проблеми оптимізації розміщення в таких компаніях міняється кардинальним чином;

- **теорія «центр периферія»** (Дж.Фрідман), яка передбачала мінімальне втручання держави в економіку регіонів. Згідно цієї теорії зниження міжрегіональних балансів більше не розглядалося як першочергове завдання держави, а пропонувалась підтримка окремих, пріоритетних для економіки регіонів, що згодом мали стати своєрідним локомотивом для інших. Постійне домінування центру над периферією забезпечується постійною інноваційною діяльністю: у центрі найбільш інтенсивні контакти, доступ до інформації, ресурсів тощо [3]. Ми вважаємо, що саме децентралізація влади, а також проведення адмінреформи та зростання бюджетної самостійності громад є оптимальним варіантом для розвитку еколого-економічної політики в регіонах України, що в свою чергу призведе до стимулювання та подальшого вдосконалення інших сфер діяльності, що в наступному етапі дозволить в більшій мірі наповнити державний бюджету країни;

- **теорія полюсів зростання** (Ф.Перру, Ж.Будвіль, Х.Лаусен, П.Потьє). Представники цієї теорії обґрунтували галузі виробництва за тенденціями їх розвитку, виокремивши ті з них, які розвиваються досить низькими темпами, та ті галузі, що дають поштовх розвитку іншим [4]. На шляху створення полюсів зростання в Україні існують такі основні проблеми як відсутність державних стратегій довгострокового еколого-економічного розвитку. На нашу думку, Україна все ще володіє значним науково-технічним потенціалом, проте відсутність чіткої стратегії його використання та розвитку призводить до зростання розриву між наукою і виробництвом, безсистемного та неефективного використання коштів, спрямованих на фінансування науково-технічної діяльності, низьких показників комерціалізації інновацій. Ми вважаємо, що необхідно проаналізувати шляхи формування полюсів зростання в Україні для розвитку та вдосконалення еколого-економічної політики регіону як високоприбуткового сектору економіки.

Розкриття полюсів розвитку та створення центрів росту є надзвичайно перспективними для української економіки. Можливість проектування полюсів, а тим паче центрів росту у масштабах регіональної економіки, не тільки існує, а й доведена у світовій практиці в країнах з різним рівнем соціально-економічного розвитку.

Використання цього досвіду в Україні є надзвичайно актуальним, і подальші дослідження у цьому напрямі передбачають розробку та введення дієвих інструментів створення та підтримки функціонування полюсів розвитку української економіки;

- **теорія дифузії нововведень** (Т.Хагерстранд, Г.Мюрдаль). На думку Т. Хагерстранда, дифузія інновацій відбувається у відповідності зі сформованою системою міст, згідно з їх ієрархії, тобто від найбільших метрополітенських центрів до провінційним населеним пунктам. Причому рух до периферійних районів інновацій від великих міст йде через середні, а потім малі міста.

Еколого-економічні аспекти вивчення дифузії нововведень полягають у виявленні закономірності цього процесу в еколого-економічних територіальних системах. Дифузія нововведень розглядається і як наслідок процесу територіальної концентрації. Сутність процесу полягає в тому, що нововведення, як правило, ведуть до зміни і розвитку окремих районів, а в кінцевому рахунку і країни в цілому. Це пов'язано з науково-технічним прогресом так, як роль нововведень особливо значуща в еколого-економічному перебудуванні районів. Процес здійснюється через функціонування і зміну району. Різні види нововведень, переплітаючись і вступаючи у відносини між собою, в кінцевому рахунку призводять до змін, а останні - до розвитку. Звідси випливає, що нововведення є важелем зміни і розвитку як суспільства в цілому, так і окремих його регіонів.

Нововведення, як правило, посилюють регіональні відмінності, при цьому вони можуть надавати як негативний, так і позитивний вплив на розвиток регіонів. Це положення має бути визначальним при розробці концепції нововведень в еколого-економічній політиці регіону.

Отже, згідно з теоріями Т.Хагерстранда і Г.Мюрдаля створення сприятливих умов для інноваційного розвитку менш розвинених регіонів є основним принципом регіонального розвитку, а основним чинником – нововведення [5];

- **теорія геомаркетингу** (А.Шоу, Л.Уелд, Дж.Хоуард, Е.Маккарті, А. Корбін). Дослідження спільного впливу просторових характеристик попиту і пропозиції споживчих товарів і послуг отримали подальший розвиток в концепції геомаркетингу В рамках даного підходу досліджуються територіальні характеристики ринків, проводиться географічна сегментація ринків, вивчаються залежності ринкової поведінки покупців від регіональних чинників. Регіональний ринок розглядається з позиції визначення розмірів ринкових зон і територіальних характеристик попиту і пропозиції товарів і послуг.

Виділяють два основні напрями досліджень в концепції геомаркетингу. Перший підхід розглядає регіональний ринок з погляду реалізації продукції однієї фірми і формування нового попиту на товари і послуги. Основи цього підходу були сформовані американськими економістами А.Шоу і Л.Уелдом, які обґрунтували необхідність створення комплексу фірм, що займаються просуванням продукції фірми на ринок [8; 9]. Другий підхід досліджує регіональні ринки на макрорівні, вивчає загально-регіональні системи попиту і пропозиції з метою регіонального планування і прогнозування.

Отже, проведені дослідження еволюції наукової думки щодо регіонального розвитку дає змогу виділити основні теорії і концепції, провести їх систематизацію та визначити основні положення для формування концептуальних засад регіональної еколого-економічної політики (Рис.1).

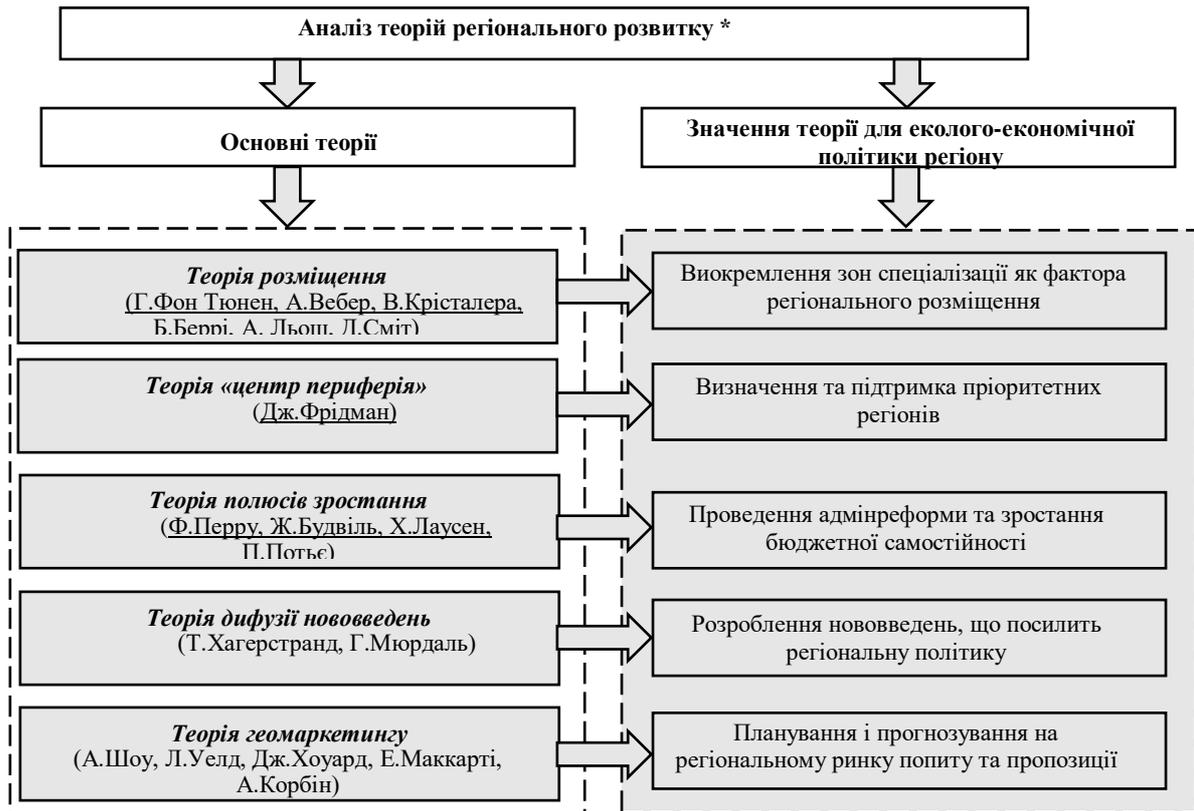


Рис. 1. Аналіз теорій регіонального розвитку.

*розроблено автором.

Висновки. Наведені вище теорії є невід’ємною частиною формування концептуальних засад регіональної еколого-економічної політики. Основні їх положення, вважаємо за доцільне враховувати у формуванні ефективних напрямків розвитку регіональної еколого-економічної політики.

Таким чином, основними елементами формування та розвитку регіональної еколого-економічної політики в першу чергу є: розвинена інфраструктура, екологічно чисті території, високий рівень туристичного обслуговування та ін.

Крім того, еколого-економічна політика повинна розвиватися на засадах збереження та відтворення природних систем, підтримки їх життєздатності та функціональності, раціонального рекреаційного природокористування і доступності цінних рекреаційних ресурсів нині та в майбутньому, що забезпечить умови поліпшення якості життя та здоров’я населення країни, зростання його благополуччя, екологічної та економічної безпеки.

Список використаних джерел:

1. Розміщення продуктивних сил України: Навч.-метод. посібн. для сам ост. вивч. дисц. / С.І. Дорогунцов, Ю.І. Пітюренко, Я.Б. Олійник та ін. – К.: КНЕУ, 2000. -364 с.
2. Регіональна політика в країнах Європи: Уроки для України ; за ред. С. Максименка / Київ. центр Ін-ту Схід-Захід. - К. : Логос, 2000. - 171 с.
3. Герасимчук З.В. Циганюк Н.Є. Логістична рекреаційна система регіонів України: основи формування та розвитку: Монографія / З.В. Герасимчук, Н.Є. Циганюк. – Луцьк, 2014 – С.14
4. Ларіна Р.Р. Теоретико-методологічні основи формування регіональних логістичних систем: Дис.док.ек.наук / Р.Р. Ларіна. – Донецьк, 2005.
5. Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: теорія, методологія, практика: Монографія / Герасимчук З.В. – Луцьк, 2014. – С.62.
6. Hagerstrand T. Innovation diffusion as a spatial process \ T.Hagerstrand. – Chicago, University of Chicago Press, 1967.
7. Матвійчук Л. Раціоналізація використання та охорони туристичних ресурсів: діагностика та механізм забезпечення: Монографія / Л. Матвійчук. – Луцьк: Волиньполіграф, 2011. 340 с.
8. Show A. An Approach to Business Problem / A. Show. – Cambridge, 1916.
9. Weld L. Marketing Functions and Marketing Organization / L. Weld // American Economic Review, June 1917.

Рецензент д.е.н., професор Шубалий О.М.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

УДК 311:504.4

Рацлав В.В., к.т.н. доцент, докторант

Донбаської державної машинобудівної академії

Трофанчук С.І., начальник Сіверсько-Донецького басейнового управління водних ресурсів

Доля Т.О., здобувач ступеня к.е.н.

**ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ
ТА ОХОРОНИ ВОДНИХ РЕСУРСІВ ДОНБАСУ**

Здійснено статистичний аналіз проблем екологічного і економічного використання водних ресурсів Донбасу з метою поліпшення екологічної ситуації в Донбасі, що сприятиме прийняттю екологічних та економічних зважених оперативних і стратегічних рішень, спрямованих на поліпшення екологічного ситуації в Україні.

Ключові слова: водні ресурси, водопостачання, водокористування, стічні води, водоресурс, антропогенне навантаження, водоресурсний потенціал країни, геоінформаційні системи.

Ratslav V., Trofanchuk S., Dolya T.

**ECOLOGICAL AND ECONOMICAL PROBLEMS OF USING AND PROTECTING
WATER RESOURCES OF DONBASS**

The statistic analysis of the problem of ecological and economical usage of water resources of Donbass with the aim of improving the ecological situation in Donbass, was carried out; it will contribute to the adoption of ecological and economical well-considered efficient and strategic decisions directed at the improvement of ecological situation in Ukraine.

Key words: water resources, water supply, water utilization, sewage, anthropogenic loading, water-resourceful potential of the country, geo-information systems.

Рацлав В.В., Трофанчук С.І., Доля Т.О.

**ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
И ОХРАНЫ ВОДНЫХ РЕСУРСОВ ДОНБАССА**

Осуществлен статистический анализ проблем экологического и экономического использования водных ресурсов Донбасса с целью улучшения экологической ситуации в Донбассе, что будет способствовать принятию экологических и экономических взвешенных оперативных и стратегических решений, направленных на улучшение экологической ситуации в Украине.

Ключевые слова: водные ресурсы, водоснабжения, водопользования, сточные воды, водоресурсов, антропогенная нагрузка, водоресурсный потенциал страны, геоинформационные системы.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Водні ресурси відносяться до важливішого чинника еколого-економічного та соціального показника розвитку регіону та країни в цілому. Згідно з Водним кодексом України, під водними ресурсами розуміємо всі обсяги поверхневих, підземних і морських вод відповідної території [1]. Від якості та кількості забезпечення водними ресурсамизалежатьмасштабирозвитку та розміщення сільськогосподарських та виробничих об'єктів, діяльність яких значно залежить від використання води – водовикористання.

За оцінкою експертів, Україна є однією з найменш забезпечених у Європі країн за запасами місцевих водних ресурсів – 1 тис. куб. м на 1 жителя. Для порівняння, у

Польщі та Німеччині – 2,5 тис., у Франції – 3,5 тис., у Великобританії – 5 тис. куб. м. Водночас, їх використання є неефективним та нераціональним. Неприятлива обстановка, що склалася в галузі водовикористання та водопостачання, пов'язана із цілим комплексом питань, що мають місце на всіх стадіях водогосподарської діяльності: забору води з природних водних джерел, втрати води під час транспортування, а також упровадження заходів щодо запобігання шкідливої дії поверхневих і підземних вод, захисту водних ресурсів тощо. За таких умов, особливого значення набуває проблема екологічного та економічного використання водних ресурсів. Питання державного управління водними ресурсами, на жаль, розглядаються фрагментарно, неповністю, здебільшого в контексті екологічних й економічних проблем та у відриві від теоретичних засад сучасного державного управління.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.. Проблема ефективного державного управління водними ресурсами є складовою загальної проблеми управління природокористуванням та охороною природного середовища, які досліджувались у наукових працях М. Хвесика, В. Голяна, Б. Данилишина, С. Дорогунцова, І. Драгана, Т. Іванової, В. Сташука, А. Яцика, О. Яроцької, Т. Клауссена та інших.

Цілі статті. Виявлення теоретико-методологічних положень щодо державного управління водними ресурсами регіону. Актуальність дослідження зумовлена необхідністю наукового пошуку напрямків і механізмів удосконалення водокористування в межах окремо взятого Донбаського регіону з метою покращення ефективності використання водних джерел і захисту їх від надмірного антропогенного навантаження через визначення основних завдань, підходів, принципів, які необхідно враховувати на практиці під час обґрунтування ефективних механізмів державного управління водними ресурсами.

Стратегічна мета державного управління водними ресурсами пов'язана в забезпеченні економічного та екологічного збалансованого розвитку водоресурсного потенціалу країни, яка сформульована в положенні про «Мету в загальнодержавній цільовій програмі розвитку водного господарства та екологічного оздоровлення басейну річки Дніпро на період до 2021 року», у якій записано, що державна водна політика полягає в задоволенні потреби населення та галузей економіки у водних ресурсах, збереженні й відтворенні водних ресурсів, упровадженні системи інтегрованого управління водними ресурсами за басейновим принципом [2].

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Екологічні та економічні проблеми водних ресурсів Донбасу накопичувалися не одне століття, але в останні роки негативні явища можуть призвести до непоправних наслідків. Небезпечний рівень забруднення водних ресурсів Донецької та Луганської областей пов'язаний із великим об'ємом стічних вод, кількість яких біля 2 млрд. куб. м щорічно скидається в річки регіону. Особливо гострою проблемою водних запасів є забруднення підземних водоносних горизонтів викидами вугільного виробництва, яке відбувається від закриття та затоплення шахт, що не працюють. У наслідок чого відбувається виснаження поверхового водотоку, гідравлічно зв'язаного з водоносним горизонтом. Отже, відбувається забруднення та зневоднення всієї території Донбасу. Шахтні води, забруднені домішками гірської породи, не відкачуються на поверхню, де вони акумулювалися би у водоймищах, відстоювалися та ставали більш прозорими, це призводило б до меншого забруднення. В останні часи за вмісту значної частки мінералізації та іонів тяжких металів, такі води непридатні для питного та технічного водопостачання. Для попередження масштабної катастрофи необхідно ввести екологічний, економічний, політичний та інші принципи регулювання для охорони та відтворення водних запасів. Обнадійливим є природоохоронний проект, розроблений державним управлінням охорони довкілля в Донецькій області на 2013-2020 роки. Мета проекту – забезпечити екологічну

небезпеку, звівши до мінімуму негативні явища людини на навколишнє середовище. Заплановано спонсоровальні заходи цього проекту з екологічних фондів навколишнього середовища, державного бюджету та коштів підприємств.

Принципом економічного регулювання під час використання води – є відтворення та охорона водних ресурсів, що передбачає плату за водокористування, урахуваючи економічну оцінку збитку забруднення водних об'єктів. Важливе місце в житті держави та суспільства посідають водні запаси регіонів, тому забезпечення питною водою в необхідному обсязі та оцінка забруднення водних об'єктів є найважливішим пріоритетним завданням сучасності. На Донбасі останні роки характерними є антропогенні катаклізмами та великі навантаженнями на водні об'єкти. Сіверський Донець головна водна артерія сходу України, що забезпечує потреби у воді населення та агропромисловий комплекс Харківської, Донецької та Луганської областей. За запасами водних ресурсів басейн Сіверського Дінця є маловодним регіоном, де забезпеченість потреби у воді утричі менша, ніж в середньому по Україні. Водночас, це один із найбільш навантажених серед основних річкових басейнів держави. Саме тому першочергове значення має відповідальне водокористування, охорона й відтворення водних ресурсів басейну та регіону. Для цього необхідна повна статистична інформація про стан водних ресурсів. Водний кодекс передбачає державний облік водокористування поверхневих і підземних вод. Облік та аналіз стану водних ресурсів здійснюється через подання водокористувачами до державних органів водного господарства звітів про водокористування за встановленою формою. Водокористуванням і водовідведенням займається статистика водних ресурсів, яка є частиною екологічної статистики. Об'єктами статистики є:

- водокористувачі водних джерел;
- використання води підземних горизонтів;
- зворотні (стічні) води.

Така статистична інформація, за даними Сіверсько-Донецького басейного управління водних ресурсів подана в таблицях 1, 2 та 3).

Таблиця 1

Основні показники забору й використання водних ресурсів басейнів річок Сіверський Донець, Приазов'я та Дніпро в межах Донецької області, млн.м³

Показники	Донецька область							
	2010	2011	2012	2013	2014*	2015	2016	2017
Забрано води з природних водних об'єктів, зокрема й:	2110	2142	2093	1979	1697	1548	1501	1458
Морської	883,7	908,4	810,1	714,6	598,4	560,5	554,2	561,2
Прісної	1226	1234	1283	1265	1098	988	946,3	896,4
- із поверхневих джерел	839,8	856,9	905,2	899,9	1434,6	857,2	808,5	793,0
- із підземних джерел	386,6	376,7	377,9	364,8	262,0	130,8	137,8	103,4
зокрема й шахтно-кар'єрних	339,2	329,8	333,7	323,4	225,3	99,4	104,3	71,53
Забір до каналу Сіверський-Донець-Донбас	526,2	507,9	534,1	518,1	429,48	507,0	485,5	466,0
Використано прісної та морської води, усього: зокрема й на потреби	1467	1479	1445	1354	1135,4	935,8	926,3	912,4
Господарсько-питні	230,7	229,4	221	215,8	158,1	110,1	104,4	100,0
Виробничі	1164	1197	293,9	1002	865,3	808,2	804,2	796,4
Зрошення	16,25	13,08	12,63	11,34	4,492	5,378	5,383	4,739
С/г водопостачання	7,492	7,411	6,101	5,748	3,798	2,070	2,413	2,211
Ставково-рибне господарство	36,18	20,00	90,91	106,5	91,9	144,8	158,4	158,7
Інші потреби	12,78	12,00	-	12,61	11,81	10,04	9,98	8,98
Втрати під час транспортування	310,2	296,9	317,7	308,4	260,3	235,1	221,6	224,9

Таблиця 2

Основні показники скиду зворотних вод до поверхневих водних об'єктів басейнів річок Сіверський Донець, Приазов'я та Дніпро в межах Донецької області, млн.м³

Показники, млн.м ³	Донецька область							
	2010	2011	2012	2013	2014*	2015	2016	2017
Скинуто в поверхневі водні об'єкти, зокрема й:	1503	1526	1414	1310	913,8	843,4	821,4	801,0
Забруднених:	549,9	554,2	557,7	506,7	295,8	263,7	180,2	199,4
без очистки	16,64	12,46	11,53	10,79	6,052	8,292	4,051	0,300
недостатньо-очищених	533,3	541,7	546,2	495,9	289,7	255,4	176,1	199,1
Нормативно чистих без очистки	752,1	761,1	663,7	585,6	518,3	480,5	444,9	444,9
Нормативно-очищених на очисних спорудах	200,6	210,9	192,8	218,1	99,7	99,3	104,2	95,18
Шахтно-кар'єрних без використання**							92,1	61,52
За категоріями води:								
Стічних	1188	1215	1098	993,5	795,5	739,3	724,3	738,9
Шахтно-кар'єрних	307,1	306,2	311,1	311,2	114,8	101,0	92,1	61,52
Колекторно-дренажних	8,764	7,907	7,986	8,548	6,261	5,602	5,439	1,260
Потужність очисних споруд	1513	1656	1539	1566	1527	790,6	790,6	688,0

Таблиця 3

Динаміка скидів забруднювальних речовин по Донецькій області, тис.т

Показники	Донецька область							
	2010	2011	2012	2013	2014*	2015	2016	2017
маса скиду	533	521	542	534	278	246	136	145

*із 2014 р. кількість підприємств, що звітуються та відповідно об'єми забору та скиду зменшилися у зв'язку із соціально-політичною ситуацією, яка склалася на території Донецької та Луганської областей;

**з 2016 р., у зв'язку з прийняттям нового «Порядку ведення державного обліку водокористування» (затвердженого наказом Мінприроди від 16.03.2015 № 78) у скидах шахтно-кар'єрних вод, що не використовуються, забруднювальні речовини не відображені, відповідно до цього категорію якості вод, що скидаються, не визначено.

Ще гірші справи в південній частині Донецької області, куди воду постачають по каналу Сіверський-Донець–Донбас. Свіжа вода з каналу використовується підприємствами металургійної та вугільної промисловості, енергетики та комунального господарства. Серед міст Донецької області найбільшу кількість забруднювальних речовин у водні об'єкти вносять підприємства міст Маріуполя, Донецька, Макіївки, Горлівки та Єнакієвого. Основна частина забруднень доводиться на річки Приазов'я, де скидання забруднень складає понад 20 відсотків. Використання значних обсягів водних ресурсів на виробничі потреби, неякісне очищення каналізаційних стоків та сільськогосподарські відходи – це все заподіює не виправну шкоду водним ресурсам Донбасу. Наслідки забруднення води надзвичайно шкідливі для людини, тоді як головним чинником забруднення є людино-антропогенний чинник. За тим, як забруднюються річки, найбільше виділяються річки Кальміус, Казенний Торець, Самара, Солона, Бик та Вовча. Попри зменшення об'ємів водоспоживання останні роки (порівняно з 1990 р. – удвічі) інтенсивність використання водних ресурсів у Донецькій області залишається найбільшою по Україні. На жаль, суспільство недооцінює негативні наслідки змін якості та кількості показників водних ресурсів.

Майже 30% об'єму не фільтрованих стічних вод, які кожен рік потрапляють у водоймища країни, належать Донецькій області. У зв'язку з цим область посідає перше місце в країні за скиданням не фільтрованих стоків вод. На відповідальне водокористування, охорону й відтворення водних ресурсів басейну та регіоні передбачено 60 заходів на суму 525 млн. грн. На жаль, значний потенціал управлінських, виробничих, наукових і проектних підрозділів діє розрізнено, цінна інформація багато в чому не враховується й не узагальнюється, не доводиться до відома й використання зацікавленими організаціями та підприємствами, що не сприяє ефективному розв'язанню питань охорони й раціонального використання водних

ресурсів. Тому, щоб спробувати розв'язати цю проблему, треба провести екологічну діагностику, яка дозволить зробити укладення про стан середовища. Головне на цей час – створити реальний науковий інструментарій, який дозволить провести діагностику досліджуваного об'єкту, виявити причини погіршення екологічного стану та знайти шляхи їх розв'язання.

Економічні проблеми водних ресурсів свідчать про те, що необхідно розв'язати безліч питань комплексного використання водних ресурсів: упровадження оптимальних норм витрати води, упровадження прогресивних технологічних процесів виробництва та прогресивних систем очищення стічних вод, опріснення мінералізованих вод, відтворення запасів прісних підземних вод, витягання корисних компонентів зі стічних вод і низку інших питань ефективного використання водних ресурсів. У зв'язку з екологічною ситуацією, що склалася в області та в цілому по Україні, пріоритетними напрямками з поліпшення стану водних ресурсів Донецької області є:

- ✓ зменшення негативних наслідків під час закриття шахт, а також фільтрації шкідливих речовин у шахтах, що діють;
- ✓ будівництво нових, розширення та реконструкція діючих систем господарчо-побутової каналізації (Білозерську, Бахмуті, Добропіллі, Дружківці, Макіївці, Маріуполі тощо);
- ✓ демінералізація шахтних вод;
- ✓ будівництво систем зливової каналізації з очищенням поверхневого стоку з території міст і виробничих промислових майданчиків, постачання виробничих стічних вод;
- ✓ розчищення малих річок і водойм області;
- ✓ упорядкування водозахисних зоні прибережних захисних смуг.
- ✓ З метою охорони й раціонального використання водних ресурсів у довгостроковій перспективі було прийнято Програму науково-технічного розвитку Донецької області на період до 2020 г, у якій передбачено:
 - ✓ здійснити оцінку сучасного стану прогнозних ресурсів й експлуатаційних запасів підземних питних вод Донецької області з виявленням джерел забруднення;
 - ✓ -здійснити розробку принципової схеми водопостачання Донецької області підземними водами та створити конкретні схеми водопостачання окремих міст і районів;
 - ✓ здійснити розробку й забезпечити виконання регіональних цільових програм проти дії підтоплення територій;
 - ✓ здійснити будівництво й реконструкцію наявних очисних споруд промислових, господарчо-побутових стоків і каналізаційних ліній;
 - ✓ забезпечити впровадження у виробництво передових світових маловодних і безводних технологій, систем повторного використання стічних вод;
 - ✓ здійснити перехід на замкнуті системи водопостачання технологічних процесів;
 - ✓ забезпечити розробку і впровадження новітніх технологій і з розширення використання мінералізованих підземних і шахтних вод на технологічні потреби;
 - ✓ -удосконалити технологічні процеси на виробництві;
 - ✓ здійснити розробку дієвих заходів із недопущення аварійних ситуацій.

З метою впровадження цих принципів необхідно: внести зміни до законодавчих актів та впровадити використання геоінформаційних систем басейнів річок з уведенням кадастрової інформації щодо поверхневих вод, підземних вод, водокористування та результатів моніторингу стану навколишнього природного середовища, розробити нормативно-правову та методичну базу сталого функціонування водогосподарських систем та відповідної інфраструктури в басейнах річок. Розв'язати проблему оптимального управління водогосподарським комплексом, можливо, через системну

реалізацію державної політики в галузі водного господарства, використання ресурсів держави та регіонів із метою забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку водного господарства, що уможливить підвищення ефективності державного управління водними ресурсами на регіональному рівні [4]. Ураховуючи вищевикладене, реалізацію заходів пропонують упровадити через:

- ✓ удосконалення нормативно-правової бази щодо забезпечення інноваційного та інвестиційного розвитку водного господарства на регіональному рівні;
- ✓ упровадження ефективного, обґрунтованого та збалансованого механізму використання, охорони та відтворення водних ресурсів, забезпечення сталого розвитку регіональної системи моніторингу довкілля, зокрема й водних ресурсів;
- ✓ підвищення технологічного рівня водокористування, упровадження маловодних та безводних технологій, розроблення більш раціональних нормативів водокористування, будівництва, реконструкції та модернізації систем водопостачання та водовідведення;
- ✓ удосконалення стандартів і нормативів щодо використання водних ресурсів та лімітів забору води й скидання забруднювальних речовин у водні об'єкти та прямого водообліку й технології розподілу води на водогосподарських системах;
- ✓ розроблення регіональних програм розвитку водного господарства та регіональних схем комплексного протипаводкового захисту;
- ✓ реалізації водо- та енергозберігальних технологій, які забезпечать підвищення функціонування водогосподарського комплексу.

Висновки. Виконання запропонованих заходів уможливить:

- ✓ задовольнити потребу населення та галузей економіки в якісних водних ресурсах;
- ✓ зменшити обсяг споживання та відведення води;
- ✓ забезпечити ефективний захист територій та населення від шкідливої дії вод;
- ✓ удосконалити галузеву структуру водокористування, насамперед, у комунальному господарстві, хімічній промисловості;
- ✓ знизити рівень водоемності промислового виробництва;
- ✓ підвищити ефективність та забезпечити екологічну безпеку водокористування;
- ✓ зменшити залежність вирощування сільськогосподарських культур від несприятливих погодних умов.

З метою поліпшення екологічної ситуації на Донбасі необхідно вжити науково обґрунтовані заходи, які повинні завершуватись їх реалізацією на практиці. На цьому етапі дуже важливим буде їх обговорення на басейнових і міжвідомчих радах із залученням обласних і районних державних адміністрацій, органів місцевого самоврядування, територіальних органів міністерств та відомств, водокористувачів, наукових закладів та громадських організацій. Така практична взаємодія дасть змогу ще на етапі планування усунути низку непорозумінь методичного й прикладного характеру.

Список використаних джерел:

1. Про природні ресурси й екологію: зб. Законів України. - Харків: ПП «Ігвіні», 2005. - С. 58-104.
2. Загальнодержавна цільова програма розвитку водного господарства та екологічного оздоровлення басейну річки Дніпро на період до 2021 року [Електронний ресурс] : Закон України від 24.05.2012 р. № 4836-VI. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
3. Про затвердження Положення про Державне агентство водних ресурсів України [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 20.08.2014 р. № 393. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
4. Про основні напрями державної політики України в галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки [Електронний ресурс]: постанова Верховної Ради України від 05.03.1998 р. № 188/98-ВР. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
5. Атаманчук Г. В. Теория государственного управления: курс лекций / Г. В. Атаманчук. – 3-е изд., доп. – М. : ОМЕГА-Л, 2005. – 584 с.
6. Водна рамкова директива 2000/60/ЄС: основні терміни та їх визначення. – К. : Державний департамент з питань адаптації законодавства Міністерства юстиції України, 2006. – 244 с.
7. Водний Кодекс України [Електронний ресурс] // ВВР України. – 1995. – № 213/95.
8. Вострікова Н. В. Аналіз стану законодавчої бази щодо інтегрованого управління водними ресурсами в Україні / Н. Вострікова // Державне будівництво. – 2014. – № 1. – С. 45–50.
9. Данилко В. Данилко С. Статистичний аналіз використання та охорони водних ресурсів в Україні/

Рецензент д.е.н., професор Матвійчук Л.Ю.

УДК 631.171

Федірець О.В., к.е.н. доцент,

Яремчук М.О., здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,

Корсунська Д.Є., здобувач вищої освіти СВО «Магістр»

Полтавська державна аграрна академія

ЕНЕРГЕТИЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА ЙОГО ЗНАЧЕННЯ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Статтю присвячено комплексному аналізу теоретичних та практичних аспектів формування енергетичного менеджменту в сільськогосподарських підприємствах. Темі дослідження розкрито на основі проведених досліджень щодо головних умов та тенденцій реалізації енергоощадних рішень в аграрних підприємствах України. Актуальність дослідження визначається тим, що енергозаощадження відіграє ключову роль в забезпеченні успішної діяльності підприємств. Також встановлено, що в основі механізму енергетичного менеджменту має бути швидка і адекватна реакція підприємства на зміну умов функціонування. На підставі проведених досліджень визначено, що для сільськогосподарських підприємств управління енергоспоживанням має включати планування енергоспоживання та організацію його здійснення.

Ключові слова: енергетичний менеджмент, сільськогосподарське підприємство, енергозаощадження, енергоефективність, планування енерговикористання.

Fedirets O., Yaremchuk M., Korsunskaya D.

ENERGY MANAGEMENT AND ITS SIGNIFICANCE IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article is devoted to the complex analysis of theoretical and practical aspects of the formation of energy management in agricultural enterprises. The research topics are disclosed on the basis of conducted research on the main conditions and trends in the implementation of energy saving solutions in agrarian enterprises of Ukraine. The urgency of the research is determined by the fact that energy saving plays a key role in ensuring the successful operation of enterprises. It is also established that the mechanism of energy management should be a fast and adequate reaction of the enterprise to change the conditions of operation. Based on the conducted research, it was determined that for agricultural enterprises management

Key words: energy management, agricultural enterprise, energy saving, energy efficiency, energy use planning.

Федирец О.В., Яремчук М.А., Корсунская Д.Э.

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Статья посвящена комплексному анализу теоретических и практических аспектов формирования энергетического менеджмента в сельскохозяйственных предприятиях. Темы исследования раскрыты на основе проведенных исследований относительно главных условий и тенденций реализации энергосберегающих решений в аграрных предприятиях Украины. Актуальность исследования определяется тем, что энергосбережение играет ключевую роль в обеспечении успешной деятельности предприятий. Также установлено, что в основе механизма энергетического менеджмента должна быть быстрая и адекватная реакция предприятия на изменение условий функционирования. На основании проведенных исследований установлено, что для сельскохозяйственных предприятий управления энергопотреблением должен включать планирование энергопотребления и организацию его осуществления.

Ключевые слова: энергетический менеджмент, сельскохозяйственное предприятие, энергосбережения, энергоэффективности, планирование энергопотребления.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Вітчизняне аграрне виробництво характеризується переважно застосуванням енерговитратних технологій вирощування сільськогосподарських культур, неоптимальним завантаженням машинно-тракторних

агрегатів, недостатнім рівнем кваліфікації механізаторів, що є підґрунтям вищих порівняно із передовими країнами питомих витрат пального для виконання механізованих польових робіт і відповідно – високої собівартості продукції рослинництва. Зазначене не дозволяє багатьом сільськогосподарським підприємствам забезпечити конкурентоспроможність продукції, утримувати конкурентні позиції на ринках аграрної продукції, що і визначає актуальність дослідження

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Аналізом і дослідженням основних питань управління енергоспоживанням сільськогосподарських підприємств займалися як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Проблеми енергетичного менеджменту та енергозаощадження в сільському господарстві України розглядалися такими вченими як В.В. Гришко, Ю.В. Дзядакевич, В.М. Рабштина, В.І. Перебийніс. У їхніх працях наведена значна кількість різних визначень цього поняття, які відображають ті чи інші його головні аспекти та особливості реалізації стратегічних рішень стосовно енергозаощадження. Однак, не дивлячись на значну кількість досліджень і досягнень науковців у даній сфері, проблема удосконалення управління енергоспоживанням сільськогосподарських підприємств, особливо в аграрних підприємствах залишається недостатньо висвітленою і передбачає подальше вдосконалення

Цілі статті. Мета статті полягає в узагальненні й поглибленні теоретичних і практичних засад управління енергоспоживанням сільськогосподарських підприємств на основі формування системи енергетичного менеджменту.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розв'язати нагальні проблеми, які виникли в аграрному секторі економіки України і стосуються ефективного використання енергетичних ресурсів, може такий напрям наукової і практичної діяльності, як енергетичний менеджмент. При цьому ключова роль відводиться поняттю енергетичної ефективності.

Енергоефективність – це характеристика устаткування, технології, виробництва або системи в цілому, що свідчить про ступінь використання енергії на одиницю кінцевого продукту. Енергоефективність оцінюється як кількісними показниками (кількість енергії на одиницю кінцевого продукту), так і якісними (низька, висока) [1, с.54].

При цьому процес раціонального енергоспоживання доцільно розглядати в межах функціонування системи енергетичного менеджменту сільськогосподарського підприємства (рис 1).

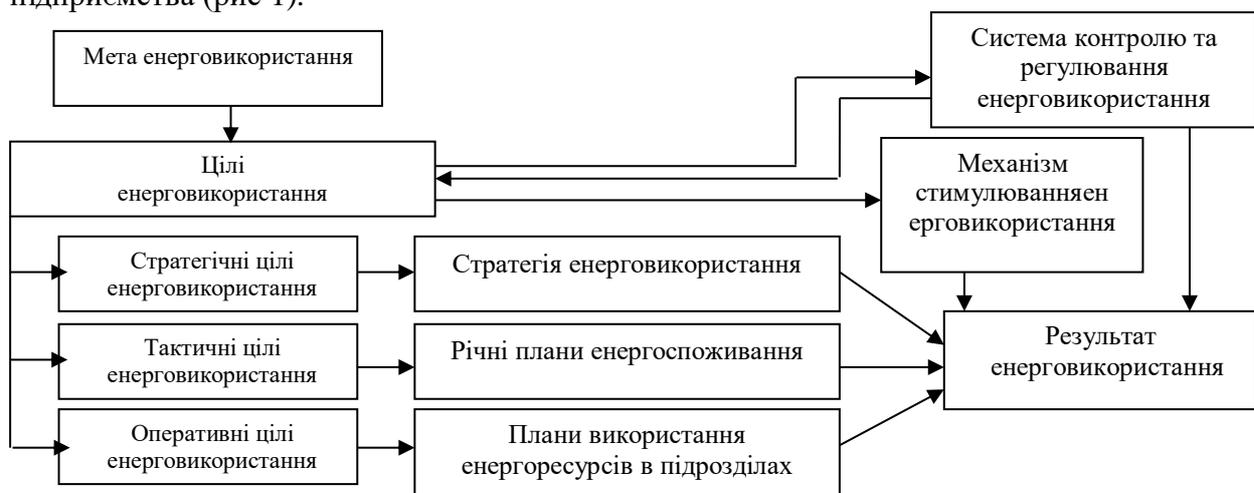


Рис. 1.1. Блок-схема енергетичного менеджменту сільськогосподарського підприємства

Джерело: опрацьовано автором на основі [6, с.30]

Підвищення енергоефективності досягається за рахунок реалізації системи, законодавчих, правових, організаційних, технічних, економічних, наукових і інформаційних заходів, які направлені на ефективне використання енергетичних ресурсів і покращення стану навколишнього середовища, що являють собою механізм енергозбереження.

Енергетичний менеджмент в аграрній сфері – це процес спрямований на визначення і реалізацію оптимальних витрат енергоресурсів та раціональних шляхів їх досягнення.

Мета раціоналізації енергоспоживання повинна відповідати наступним вимогам: визначеність, чіткість, досяжність, відповідність вимогам об'єктивних законів розвитку економіки, відповідність цілям вищого порядку [4, с.30].

В свою чергу менеджмент енергозбереження – це система управління, яка забезпечує роботу суб'єкта господарювання, при якій споживається тільки необхідна для виробництва кількість палива і енергії [3, с.7].

Енергетичний менеджмент А.В. Праховник, В.П. Розен та О.В. Розумовський визначають як управлінську і технічну діяльність персоналу об'єкту господарювання, направлену на раціональне використання енергії з урахуванням соціальних, технічних, економічних і екологічних аспектів [4, с.7]. Основною метою енергоменеджменту при цьому виступає забезпечення ефективних шляхів реалізації енергозберігаючої стратегії суб'єкту господарювання [4, с. 8].

Система енергетичного менеджменту – частина загальної системи управління підприємством, яка включає в себе організаційну структуру, функції управління, обов'язки та відповідальність, процедури, процеси, ресурси для формування, впровадження, досягнення цілей політики енергозбереження [3, с.9]. Водночас ми можемо зазначити, що, система енергетичного менеджменту аграрного підприємства – це комплекс організаційних, технічних засобів і програмно-методичного забезпечення, що у сукупності дозволяють керувати виробничим процесом у такий спосіб, щоб споживалася тільки мінімально необхідна кількість паливно-енергетичних ресурсів для виробництва визначеної кількості продукції або послуг.

На наш погляд, енергетичний менеджмент можна інтерпретувати:

по-перше, як управлінські дії, спрямовані на забезпечення ефективного функціонування енергетичної системи підприємства та досягнення його цілей;

по-друге, як управління здійснюваними на підприємствах процесами розподілу та використання енергоресурсів, що забезпечують виробництво запланованих обсягів продукції (послуг);

по-третє, як прийняття управлінських рішень та контроль їх реалізації.

Основними функціями енергетичного менеджменту є:

✓ планування енерговикористання – процес пізнання об'єктивних причинно-наслідкових зв'язків між енергетичним та іншими чинниками виробництва в сільському господарстві шляхом їх моделювання (конструювання) на певний період;

✓ організація енерговикористання – процес поділу, групування та координації робіт, видів діяльності і ресурсів для досягнення поставлених цілей стосовно енерговикористання;

✓ мотивація енерговикористання – сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до енергоощадної діяльності, визначають поведінку, форми діяльності, надають їй спрямованості, орієнтованої на досягнення цілей організації стосовно ефективного енерговикористання;

✓ енергетичний контроль (енергоаудит) – контрольна діяльність на підприємстві з метою забезпечення якісного аналізу та енергетичної оцінки функціонування енергосистеми.

До завдань, які вирішуються в системі енергетичного менеджменту доцільно віднести:

- ✓ визначення конкретних цілей енерговикористання підприємства;
- ✓ виявлення пріоритетності цілей енерговикористання, їх черговості та послідовності вирішення;
- ✓ формування енергетичної стратегії підприємства;
- ✓ визначення необхідних ресурсів і джерел їх забезпечення для реалізації енергетичної стратегії;
- ✓ встановлення контролю за виконанням поставлених завдань.

Окрім аналізу альтернативних варіантів споживання енергоносіїв процес управління енергоспоживанням має включати планування енергоспоживання та організацію його здійснення (рис. 2).



Рис. 2. Алгоритм планування енергоспоживання

Джерело: opracовано автором на основі [6, с.38]

Планування енергоспоживання – це процес втілення об'єктивних причинно-наслідкових зв'язків між енергетичним та іншими чинниками виробництва в сільському господарстві шляхом їх моделювання на певний період. Планування енергоспоживання має базуватися на розробці енергетичного балансу, застосуванні науково обґрунтованих норм і нормативів енерговитрат. Енергоємність виробництва продукції має бути наскрізним плановим показником. Потреба в енергоресурсах має визначатися в розрахунку на обсяги запланованого виробництва продукції [6, с.39].

Отже, процес управління енергозбереженням структурно складається з трьох фаз: аналізу альтернативних варіантів енергоспоживання; планування енергоспоживання; виконання такого плану. Вибір між кількома варіантами слід здійснювати з урахуванням принципу взаємозамінюваності енергоресурсів. Нарощувати енергоспоживання доцільно до тієї межі, доки ефект від застосування останньої одиниці енергоресурсу не зрівняється з віддачею.

Використання певних енергоресурсів при виробництві сільськогосподарської продукції є результатом вибору між декількома варіантами енергоспоживання. Ефективність вибору може визначатися прибутком від найвигіднішого з усіх альтернативних способів використання енергоресурсів, що впливає з закону взаємозамінюваних чинників [2, с. 135]. Цей закон обумовлює існування кількох груп чинників, що взаємно компенсують один одного. Тобто, у випадку нестачі одних видів енергоносіїв вони можуть бути замінені іншими. Наприклад, в економічно розвинутих країнах після нафтової кризи 70-х паливе у деяких технологічних процесах стали замінювати електроенергією [2, с. 135].

З огляду на загострення питань використання енергоресурсів, у зв'язку із стрімким їх подорожчанням, процес управління машинно-тракторним парком підприємства доцільно здійснювати з урахуванням необхідності ефективного використання енергетичних ресурсів.

Енергетичний менеджмент сільськогосподарського підприємства, на наш погляд – це управлінська діяльність, направлена на раціональне використання енергоресурсів в ході експлуатації енергетичних засобів з урахуванням економічних, технологічних, технічних, конструктивних, соціальних і екологічних аспектів. Основною метою при цьому виступає забезпечення ефективної реалізації енергоощадних заходів (енергозберігаючої стратегії) в рамках загальної стратегії суб'єкта господарювання.

Система енергетичного менеджменту – це частина загальної системи управління підприємством, яка включає в себе систему енергоспоживання, функції управління енерговикористанням, обов'язки та відповідальність, процедури, процеси, ресурси для формування, впровадження та досягнення цілей політики енергозбереження.

Однією з складових ефективного управління енергозбереженням є контроль за використанням енергоресурсів, який включає й енергетичний аудит, що передбачає визначення ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів та розроблення рекомендацій щодо її поліпшення.

Головними завданнями енергетичного аудиту є: аналіз рівня ефективності використання енергетичних ресурсів; порівняння їх фактичних витрат з діючими нормами та нормативами; підготовка рекомендацій щодо зменшення фактичних витрат енергетичних ресурсів; аналіз витрат коштів на паливно-енергетичних ресурсів у собівартості продукції; аналіз енергоспоживання в окремих технологічних процесах, підрозділах та за типами обладнання; аналіз витрат енергетичних ресурсів на об'єкті енергоаудиту; перевірка функціонування (впровадження) системи енергетичного менеджменту на об'єкті; формування переліку шляхів та засобів економії витрат

паливно-енергетичних ресурсів на об'єкті; розроблення заходів з енергозбереження з їх техніко-економічним обґрунтуванням [5, с. 84].

Процес споживання енергетичних ресурсів в аграрному виробництві характеризується декількома відмітними рисами застосуванням землі і живих організмів, значною залежністю енергетичної ефективності виробництва від природно-кліматичних умов, сезонністю виробництва рослинницької продукції, значною територіальною розосередженістю виробничих об'єктів, перевагою нестандартних процесів виробництва, організаційно-економічними особливостями. Це знижує рівномірність і щільність споживання енергії, збільшує протяжність енергетичних розподільчих систем, обумовлює необхідність створення в сільському господарстві значних резервів енергетичних ресурсів для задоволення потреб у них у періоди пікового навантаження. В умовах переходу до ринкової економіки в країні відбулася трансформація механізмів і способів розподілу і споживання енергоресурсів, змінилася мотивація економічних суб'єктів, мета і задачі економічного розвитку, зазнали змін також механізми енергоспоживання й енергозбереження в сільськогосподарському виробництві.

Висновки. Отже, енергетичний менеджмент в діяльності сільськогосподарських підприємств, як складова частина загального менеджменту, є процесом, який забезпечує безперебійний процес виробництва сільськогосподарської продукції при максимально ефективному використанні енергетичних ресурсів.

Використання енергетичних ресурсів відіграє ключову роль у процесі виробництва сільськогосподарської продукції. Саме тому раціональне витрачання енергетичних ресурсів повинно стати одним із пріоритетних напрямків для всіх сільськогосподарських підприємств і має реалізуватися як довгострокова та чітко спланована програма дій.

Список використаних джерел:

1. Гінзбург М.Д. Термінологія. Термінологічні проблеми на шляху ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів / М.Д.Гінзбург // Електроінформ, 2008. – № 1. – С. 54-55.
2. Гришко В.В. Енергозбереження в сільському господарстві (економіка, організація, управління) / В.В. Гришко, В.І. Перебийніс, В.М. Рабштина – Полтава: Полтава, 1996. – 280 с.
3. Дзядакевич Ю.В. Енергетичний менеджмент / Ю.В. Дзядакевич, М.В. Буряк, Р.І. Розум. – Тернопіль: Економічна думка, 2010. – 295 с.
4. Енергетичний менеджмент: [навч. посіб.] / [А.В. Праховник, В.П. Розен, О.В. Розумовський та ін.]. – К.: Київська нотна ф-ка, 1999. – 184 с.
5. Энергоаудит и нормирование расходов энергоресурсов: [Сб. метод. Материалов] / Г.Я. Вагин, Е.А. Зенютович, А.Б. Лоскутков и др. – [Под ред. С.К. Сергеева]. – Н.Новгород: НГТУ, 1998. – 260 с.
6. Перебийніс В. І. Енергетичний фактор забезпечення конкурентоспроможності продукції: [монографія] / В. І. Перебийніс, О. В. Федірець. – Полтава : ПУЕТ, 2012. – 190 с.

Рецензент д.е.н., професор Маркіна І.А.

UDC 334.02

Joanna Jasińska, prof. nadz. dr hab.

Wyższa Szkoła Mazowiecka w Warszawie

ZARZĄDZANIE SYTUACJĄ KRYZYSOWĄ – STUDIUM PRZYPADKU

W artykule ukazano złożoną problematykę zarządzania sytuacją kryzysową w placówkach medycznych. Poszukiwano odpowiedzi na pytania: czy sytuacją kryzysową w szpitalu można zarządzać, zwłaszcza w warunkach niepewności otoczenia zewnętrznego? Zagadnienie omówiono na podstawie przeprowadzonych badań empirycznych. Wykazano, że w placówkach medycznych niezbędne jest systemowe i procesowe podejście do zarządzania kryzysowego oraz stworzenie odpowiednich warunków społecznych i organizacyjnych do wprowadzenia radykalnych zmian.

Słowa kluczowe: sytuacja kryzysowa, kryzys, zarządzanie kryzysowe

Jasinska J.

CRISIS SITUATION MANAGEMENT - CASE STUDY

The article presents a complex problem of crisis management in medical facilities. There was an answer to the following questions: can the crisis in the hospital be managed, especially in conditions of uncertainty of the external environment? The issue was discussed on the basis of empirical studies. It has been shown that in medical institutions a systemic and process approach to crisis management is necessary, as well as the creation of appropriate social and organizational conditions to introduce radical changes.

Key words: crisis situation, crisis, crisis management

Ясінська Й.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ УПРАВЛІННЯ КРИЗОВОЮ СИТУАЦІЄЮ

У статті розглядається складна проблема управління кризовими ситуаціями в медичних установах. Автор відповів на наступне запитання: чи можна керувати кризовою ситуацією в лікарні, особливо в умовах невизначеності зовнішнього середовища? Питання обговорювалося на основі емпіричних досліджень. Показано, що в медичних установах необхідний системний та технологічний підхід до врегулювання криз, а також створення відповідних соціальних та організаційних умов для внесення радикальних змін.

Ключові слова: кризова ситуація, криза, кризовий менеджмент

Wstęp Zmiany, w otoczeniu, jakie nastąpiły w ostatnich latach dowodzą, że istnieje potrzeba adaptacji polskich szpitali do nieprzewidywalnej i gwałtownie zmieniających się warunków ich funkcjonowania. Równocześnie poszukiwania najbardziej skutecznych metod pokonywania sytuacji kryzysowych, ciągłego aktualizowania przyczyn ich powstawania, tworzenia systemów wczesnego ostrzegania oraz opracowywania strategii naprawczych. Inspiracją do podjętych w niniejszym artykule rozważań była sytuacja kryzysowa wybranych placówek medycznych oraz wdrożenie w nich zarządzania sytuacją kryzysową, które początkowo koncentrowało się na działaniach naprawczych, a w dalszej kolejności na tworzeniu systemu wczesnego ostrzegania oraz kreowaniu polityki organizacji wrażliwej na zmiany zachodzące w otoczeniu zewnętrznym.

Obiekt i przedmiot badań – główne założenia Obiektem badań były placówki medyczne w Polsce, szpitale publiczne prowadzone w formie spółek, prowadzące swoją działalność na terenie województwa lubuskiego. Przedmiotem badań była analiza sytuacji kryzysowych, z jakimi spotykały się szpitale oraz stopień ich przygotowania do minionych oraz potencjalnych sytuacji kryzysowych. Przedmiotem badań była również ocena wybranych komponentów zarządzania sytuacją kryzysową wraz ze wskazaniem barier utrudniających przygotowanie do sytuacji kryzysowych. Główny cele koncepcyjne realizowanych badań dotyczyły adaptacji modelu zarządzania sytuacją kryzysową do specyfiki szpitala. Podjęte w niniejszej pracy badanie miało umożliwić odpowiedź na następujące pytania:

- w jakim stopniu szpitale są podatne na sytuacje kryzysowe?
- co wpływa na wrażliwość szpitala na sytuacje kryzysowe?
- jakie są przyczyny powstawania sytuacji kryzysowych w szpitalach?
- w jaki sposób szpitale reagują na sytuacje kryzysowe?
- czy szpitale zarządzają sytuacją kryzysową zwłaszcza w sytuacji niepewności?

Wybór metod, technik oraz narzędzi badawczych W pracy zastosowano metodę analizy i krytyki piśmiennictwa – analiza polskiej oraz zagranicznej literatury przedmiotu, która pozwoliła na rozpoznanie stanu wiedzy na temat zarządzania sytuacją kryzysową oraz była punktem wyjścia do badań empirycznych oraz próby stworzenia procedury postępowania w sytuacjach kryzysowych. W celu uzyskania odpowiedzi na postawione pytania posłużono się badaniem kwestionariuszowym. Badanie główne było poprzedzone badaniem pilotażowym, dzięki któremu wyeliminowane zostały pytania mniej istotne dla badanego problemu. Uzyskanie pewnej wstępnej wiedzy o zarządzaniu sytuacją kryzysową w szpitalach dostarczyło studium przypadku.

Zarządzanie sytuacją kryzysową - wyniki badań W badaniu przeanalizowano następujące cechy, które mogą zwiększać podatność na sytuacje kryzysowe: wielkość szpitala, wiek szpitala, formę prawną, rodzaj udzielanych świadczeń zdrowotnych, świadomość podstaw zarządzania sytuacją kryzysową. Wyniki badań wskazują, że ponad połowa ankietowanych szpitali (52,8%) znalazła się przynajmniej raz w sytuacji kryzysowej

Do zbadania zróżnicowania zastosowano test niezależności χ^2 Pearsona. Ponadto analiza wykazała, że: prawdopodobieństwo wystąpienia sytuacji kryzysowej w dużym szpitalu jest dwa razy większe

Należy przypuszczać, że częstotliwość występowania sytuacji kryzysowych w większych podmiotach wpływa również na ich przetrwanie. Wyniki badania potwierdzają więc jednoznacznie, że przedstawiany w literaturze przedmiotu pogląd, że większość przedsiębiorstw narażona jest na sytuacje kryzysowe [1]. Uzyskane wyniki wskazują, że istnieją cechy, które istotnie wpływają na podatność szpitala na sytuacje kryzysowe. I tak na podatność najsilniejszy wpływ ma według badań wielkość szpitala. Badania potwierdzają również, że świadomość potrzeby wdrażania poszczególnych komponentów zarządzania sytuacją kryzysową w szpitalu zwiększa jego szanse na przetrwanie (są one mniej podatne na sytuacje kryzysową).

Jak już wspomniano, badane szpitale, które znalazły się przynajmniej raz w sytuacji kryzysowej stanowiły ponad połowę całej zbiorowości (53%). Pierwsza część ankiety pozwoliła przybliżyć charakterystykę sytuacji kryzysowych. Prawie połowa badanych placówek medycznych znalazła się w sytuacji kryzysowej w latach 2009-2015 (47%). Ponad jedna trzecia (35%) wskazała, że znalazła się w sytuacji kryzysowej w ostatnich latach (czyli w latach 2016-2017). Badania potwierdziły więc poglądy przedstawiane w literaturze

przedmiotu między innymi przez A. Zelek [2], że sytuacja kryzysowa to okres w życiu organizacji, który może trwać nawet kilka lat. Pomimo, że prawie w połowie badanych szpitali (42%) sytuacja kryzysowa trwała krócej niż dwa lata, duża grupa placówek medycznych (aż 23%) wskazała, że sytuacja kryzysowa trwała w ich do pięciu lat. Znalazła się również grupa (9%), w których sytuacja kryzysowa trwała ponad pięć lat. Wyniki te mogą wskazywać, że mniejsze podmioty, które przetrwały sytuację kryzysową zdołały szybciej i skuteczniej zareagować na zaistniałe zmiany, a efekt podjętych przez nich działań był szybciej zauważalny. Można, zatem przypuszczać, że na szybsze wyjście z sytuacji kryzysowej wpłynęła między innymi ich elastyczność.

Sytuacja kryzysowa w badanych szpitalach objawiała się najczęściej spadkiem sprzedaży usług medycznych, spadkiem udziału w rynku, pogarszającą się atmosferą w pracy oraz utratą płynności finansowej. Znacznie mniej szpitali (około 8%) wskazywało jako symptom sytuacji kryzysowej wzrost zapasów oraz pogarszający się wynik finansowy.

Dalsza analiza danych wskazuje, że badane szpitale najczęściej poszukiwały przyczyn sytuacji kryzysowej w zewnętrznym otoczeniu (67%). Wyniki te nie pokrywają się z wynikami prezentowanymi w literaturze przedmiotu, które wskazują, że najczęstszą przyczyną sytuacji kryzysowej w przedsiębiorstwie są błędy popełniane w zakresie zarządzania oraz kontroli [3]. Różnice te mogą wynikać z trudności, jaką jest obiektywna ocena sytuacji szpitala. Odmienne wygląda sytuacja w przypadku szpitali, gdzie najczęściej wskazuje się jako przyczynę sytuacji kryzysowej brak lub nieudolne zarządzanie [4]. Z jednej strony, wyniki te nie powinny dziwić (potwierdzają wyniki badań przedstawianych w literaturze przedmiotu), z drugiej zaś zaskakująca jest samokrytyka tej grupy szpitali [5]. Można zatem przypuszczać, że szpitale, które przetrwały sytuację kryzysową obiektywnie oceniły jej źródła powstania, i to z kolei mogło przyczynić się do szybszego wyjścia z sytuacji kryzysowych.

Wnioski Problematyka związana z zarządzaniem sytuacją kryzysową ma charakter interdyscyplinarny, co w konsekwencji prowadzi do różnorodności podejść oraz opisów zarówno samego zjawiska, jakim jest kryzys oraz sytuacja kryzysowa, jak i w kształtowaniu modelu zarządzania sytuacją kryzysową. Z przeprowadzonych rozważań wynika, że:

- kryzys zagraża prawidłowemu funkcjonowaniu szpitala, kwestionuje jego podstawowe funkcje, negatywnie wpływa na wiarygodność i sprawność działania,
- każdy kryzys jest elementem sytuacji kryzysowej, jednak nie każda sytuacja kryzysowa zawiera w sobie element kryzysu[6],
- kryzys, jako bezpośrednie zagrożenie normalnego funkcjonowania szpitala – jest łatwiejszy do zdiagnozowania, w odróżnieniu od sytuacji kryzysowej, która nosi znamiona subiektywnej oceny uczestników danej sytuacji,
- sytuacja kryzysowa jest zazwyczaj konsekwencją reakcji łańcuchowej wywołanej przez szereg innych sytuacji kryzysowych,
- sytuacja kryzysowa w momencie pojawienia się, nie musi wywoływać zmian w istocie funkcjonowania szpitala, jednak jej eskalacja może doprowadzić do jego destabilizacji, w tym do jej najostrzejszej fazy, jaką jest kryzys,

Badane szpitale w dużej części wskazywały, że są przygotowane do sytuacji kryzysowej na etapie bieżącej działalności (60%), tymczasem weryfikacja odpowiedzi wskazała, że mniej niż połowa z nich posiadała: procedury postępowania w razie wystąpienia sytuacji kryzysowej (43%), narzędzia ostrzegawcze (39%) czy zespoły antykryzysowe (14%). Dodatkowo dalsza weryfikacja odpowiedzi pozwoliła wysunąć wniosek, że badane szpitale

pomimo stosowania pewnych procedur i narzędzi wczesnego ostrzegania – *nie stosują ich świadomie*. Analiza danych pozwoliła potwierdzić, że im większy szpital tym częściej stosuje narzędzia ostrzegawcze.

Jak wynika z przeglądu literatury przedmiotu oraz wyników badań własnych zarządzanie sytuacją kryzysową ma znaczący wpływ na zrozumienie zmiennego otoczenia i sposobu reakcji na zaistniałe problemy, przez co zwiększa szanse na przetrwanie szpitala [7,8]. Badane placówki medyczne zgodnie wskazywały, że zarządzanie sytuacją kryzysową pozwala na szybsze identyfikowanie problemów, a co za tym idzie, sprawniejszą reakcję na zaistniałe zmiany. Dodatkowo badania potwierdziły, że w szpitalach, w które były przygotowane do sytuacji kryzysowych, powrót do normalnego funkcjonowania był szybszy.

Przedstawione rozważania teoretyczne oraz empiryczne były punktem wyjścia do tworzenia procedury zarządzania sytuacją kryzysową placówkach medycznych, która przedstawia sekwencje kroków, jakie szpitale powinny przedsięwziąć w momencie wykrycia sytuacji kryzysowej.

Należy podkreślić, że nie ma uniwersalnych rozwiązań i sprawdzonych reakcji na wszystkie sytuacje kryzysowe. Podjęte badania miały na celu przede wszystkim wsparcie placówek medycznych w kształtowaniu zarządzania sytuacją kryzysową. Istotna jest świadomość, że odpowiednie przygotowanie placówki pozwoli na zmniejszenie ryzyka wystąpienia poważnych konsekwencji, jakie niesie za sobą sytuacja kryzysowa. Zwraca się uwagę na odpowiednią - głęboką i skrupulatną - analizę danej sytuacji oraz analizę całej placówki medycznej, jako całości w celu wyboru optymalnych działań [9,10]. Dlatego uzasadnione jest prowadzenie dalszych badań nad zarządzaniem sytuacją kryzysową z perspektywy placówek medycznych. Zmiana charakteru zjawisk kryzysowych, ich zakres, dynamika i skutki powodują, że nakazy tradycyjnego zarządzania kryzysowego nie są już wystarczająco skuteczne w placówkach medycznych [11,12]. Konieczne jest zatem bardziej wszechstronne myślenie o kryzysie, zastosowanie metod łączących zalety zarządzania reaktywnego i antycypującego (strategicznego). Niezbędne jest także systemowe i procesowe podejście do zarządzania kryzysowego oraz stworzenie odpowiednich warunków społecznych i organizacyjnych do wprowadzenia radykalnych zmian w placówkach medycznych..

Literatura:

1. Adamska A., Mączyńska-Ziemacka E. (2013), *Upadłości, bankructwa i naprawa przedsiębiorstw. Wybrane zagadnienia*, Szkoła Główna Handlowa - Oficyna Wydawnicza, Warszawa.
2. Alas R (2014), *The Triangular Model for Dealing with Crisis Management. Managing in a Global Economy XIII*, Rio de Janeiro, Brazil.
3. Anthonissen P. (2011), *Crisis Communication: Practical PR Strategies for Reputation Management & Company Survival*, Kogan Page.
4. Bochenek M. (2012), *Rozważania Historyczno-Semantyczne na temat kryzysów ekonomicznych*, EKONOMIA XLIII nr 2, Acta Universitatis Nicolai Copernici. [Google Scholar](#), [SAGE Journals](#)
5. Boin A.(2009), *The New World of Crises and Crisis Management: Implications for Policymaking and Research*, Review of Policy Research (26). [Google Scholar](#), [SAGE Journals](#)
6. Burnett J.J.(2012), *A strategic approach to managing crises*, Public Relations Review (24) (4). <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S036381119980112X>
7. Cabała J., Walas-Trębacz J. (2015), *Kształtowanie systemu wczesnego ostrzegania w zarządzaniu firmą*, w: *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie*, Nr 652, Kraków. <https://pbn.nauka.gov.pl>
8. Churchill N.C., Lewis V.L. (2011), *The five stages of small business growth*, Harvard Business Review (61) (3). <https://pbn.nauka.gov.pl>
9. Coombs W.T.(2011), *Ongoing Crisis Communication: Planning, Managing, and Responding*, SAGE Publications. [Google Scholar](#), [Crossref](#), [ISI](#)
10. Crandall W., Parnell J.A., Spillan J.E (2013), *Crisis management in the new strategy landscape*, SAGE, London. [Google Scholar](#), [Crossref](#), [ISI](#)
11. Drucker P.F.(2014), *Zarządzanie XXI wieku*, Klasyka Zarządzania - Złota Kolekcja, MT Biznes, Warszawa. [Google Scholar](#), [SAGE Journals](#), [ISI](#)
12. Fink S. (2010), *Crisis management. Planning for the inevitable*, American Management Association, New York. [Google Scholar](#), [Crossref](#), [ISI](#)

УДК 331.108.43.003.13

Вишегородська Я.О., здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
Полтавська державна аграрна академія**ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

У статті розглядаються актуальні проблеми теорії щодо оцінки ефективності управління персоналом аграрного підприємства. Наведена порівняльна характеристика сучасних науково-методичних підходів до оцінки ефективності управління персоналом. Визначено концептуальні засади щодо оцінки ефективності управління персоналом, які побудовані на ринкових принципах визначення витрат на утримання персоналу з урахуванням специфічних особливостей фінансово-господарської діяльності аграрного підприємства. Обґрунтовано необхідність вдосконалення стимулювання праці персоналу, що сприятиме активізації фінансово-господарської діяльності аграрного підприємства.

Ключові слова: персонал, управління персоналом, ефективність, ефективність управління персоналом, економічний ефект.

Vyshehorodska Ya.

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF PERSONNEL MANAGEMENT IN AGRICULTURAL ENTERPRISE

The article deals with the actual problems of the theory regarding the evaluation of the efficiency of personnel management of agricultural enterprises. The comparative characteristic of modern scientific and methodical approaches to an assessment of efficiency of personnel management is resulted. The conceptual bases of the personnel management efficiency assessment are defined, which are based on the market principles of the personnel maintenance costs determination taking into account the specific features of the financial and economic activity of the agricultural enterprise.

Ke yword: personnel, management of personnel, efficiency, the efficiency of personnel management, economic effect.

Вишегородская Я.А.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В АГРАРНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассматриваются актуальные проблемы теории относительно оценки эффективности управления персоналом аграрного предприятия. Приведена сравнительная характеристика современных научно-методических подходов к оценке эффективности управления персоналом. Определены концептуальные основы оценки эффективности управления персоналом, которые построены на рыночных принципах определения затрат на содержание персонала с учетом специфических особенностей финансово-хозяйственной деятельности аграрного предприятия.

Ключевые слова: персонал, управление персоналом, эффективность, эффективность управление персоналом, экономический эффект.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Потреба в удосконаленні шляхів підвищення ефективності управління персоналом зумовлена несприятливою демографічною ситуацією, погіршенням показників соціального розвитку в сільській місцевості. Тому, визначення та узагальнення головних характеристик використання персоналу у аграрних підприємствах, визначення особливостей проведення оцінки ефективності управління персоналом обумовлюють актуальність теми.

Аналіз основних досліджень і публікацій, яких започатковано вирішення проблеми. Питання оцінки ефективності управління персоналом у підприємствах

досліджувались у працях таких вчених, як Виноградський М. Д. [3], Дієсперов В. С. [4], Дорошенко Л. С. [5], Міщенко А. П. [8], Рябоконт М. [9] та інші. Проте питання забезпечення аграрних підприємств кваліфікованим персоналом та їх ефективне використання у сучасних умовах розвитку національної економіки України вивчено недостатньо.

Цілі статті. Метою дослідження є обґрунтування основних теоретичних аспектів та практичних рекомендацій щодо оцінки ефективності управління та використання персоналу в аграрних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Праця в сільському господарстві, як і в інших галузях національної економіки України, – це цілеспрямована діяльність людини, спрямована на видозміну і пристосування предметів природи для задоволення своїх потреб. Кожне аграрне підприємство функціонує за певної чисельності працівників, які мають необхідний фізичний розвиток, знання, практичні навички для управління виробництвом, якісного і своєчасного виконання передбачених технологією робіт у сфері агропромислового виробництва.

Персонал підприємства – це сукупність постійних працівників, які отримали необхідну професійну підготовку та мають практичний досвід і навички роботи. Крім постійних працівників, в роботі підприємства можуть брати участь на основі контракту інші працездатні особи [6, с. 113].

Персонал аграрного підприємства в сучасних умовах – це та основа, тільки завдяки якій можливо досягти ринкового успіху. Успіх досягають ті підприємства, які орієнтуються на перспективу інноваційним управлінням праці, розширення повноважень працівників у прийнятті рішень. Це означає поворот управління до формування нових моральних цінностей, адаптивне використання людських ресурсів, підвищення творчої та організаторської активності персоналу [10, с. 29].

Управління персоналом – це складне соціально-економічне, інформаційне й організаційно-технологічне явище, процес діяльності, який пов'язаний із зміною якостей об'єкта управління. Управління персоналом має забезпечити ефективну взаємодію людини й організації, вміти застосовувати методи ефективного управління людьми [2, с. 67].

Сутність розвитку управління персоналом зводиться до: оцінки ефективності праці й діяльності людини; психофізіології праці; проблем зайнятості населення; управління трудовими ресурсами; проблем державної служби; основ організаційного проектування і побудови системи управління персоналом; методів формування цілей, функцій організаційної структури управління персоналом; кадрового, інформаційно-технічного, нормативно-методичного та правового забезпечення системи управління персоналом; управління компетенцією; планування роботи з персоналом; змісту оперативного плану роботи з персоналом; методів визначення потреби в персоналі; нормування й обліку чисельності персоналу; технології управління персоналом і його розвитку; профорієнтації і трудової адаптації; підвищення кваліфікації кадрів; управління соціальним розвитком підприємства [7, с. 114].

Управління персоналом як цілісна система виконує такі функції: організаційну – планування потреб і джерел комплектування персоналу; соціально-економічну – забезпечення комплексу умов і факторів, спрямованих на раціональне закріплення й використання персоналу; відтворювальну – забезпечення розвитку персоналу [7, с. 114].

Таким чином, управління персоналом – це і наука, і мистецтво ефективного управління людьми в умовах їх професійної діяльності. Це система принципів, методів

і механізмів оптимального комплектування, розвитку й мотивації та раціонального використання персоналу.

Усі методи управління персоналом підприємства поділяються на три групи: соціально-психологічні, адміністративні, економічні (рис. 1).

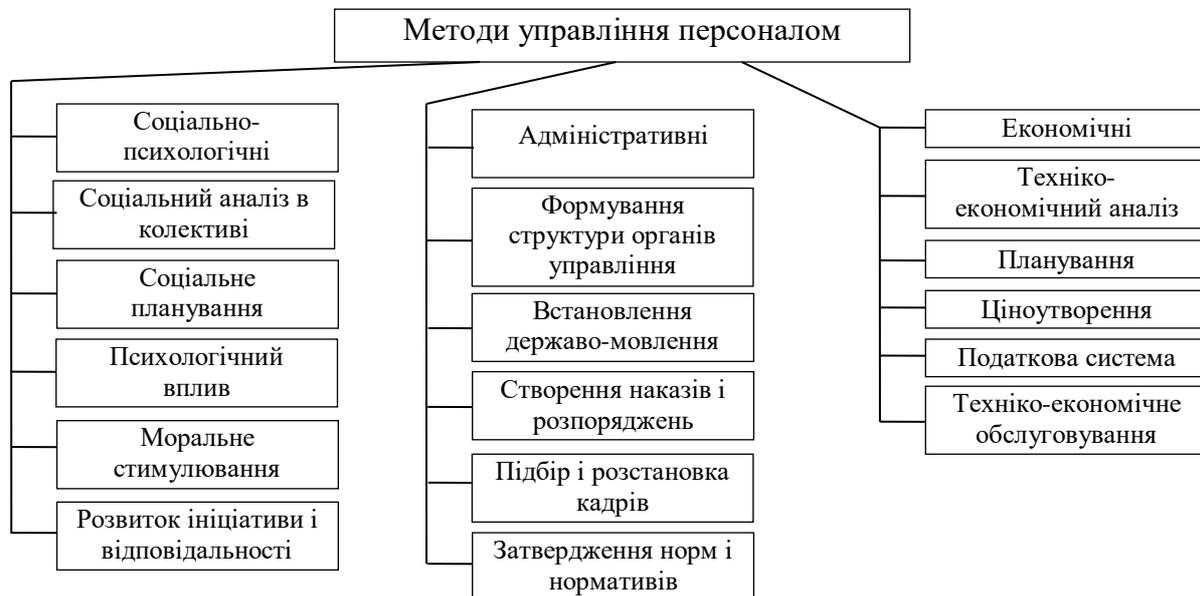


Рис. 1. Система методів управління персоналом

Джерело: [10, с. 146]

Правові методи діяльності служби управління персоналом передбачають, що всі дії фахівців служби щодо наймання, переведення, звільнення працівників, оформлення відпустки, оформлення пенсійного забезпечення, оформлення особової справи, заповнення трудової книжки та інших документів мають відбуватися у чіткій і суворій відповідності до чинного трудового законодавства України. Адміністративно-розпорядчі методи передбачають організацію діяльності служби управління персоналом на підставі комплексу нормативно-правових та організаційно-розпорядчих документів. Соціально-економічні методи спрямовані на використання в діяльності служби управління персоналом не лише адміністративно-розпорядчих, а й економічних аспектів мотивації персоналу до високопродуктивної діяльності.

Ефективність – це оціночний критерій діяльності колективу працівників у будь-якій сфері, включаючи управління. Тому забезпечення високої ефективності управління є складовою частиною загальної проблеми підвищення економічної ефективності аграрного виробництва. Визначають її на основі загальних методологічних принципів, прийнятих в економіці [8, с. 63].

Існують різні підходи до визначення ефективності управління: розраховують синтетичні показники ефективності управління (коефіцієнт оперативності, надійності тощо); фактичні дані порівнюють з нормативними, плановими або з показниками за попередні роки (нормативи чисельності апарату управління, продуктивність, економічність управління тощо); застосовують якісну оцінку ефективності за допомогою експертів; застосовують емпіричні формули для розрахунку показників, що характеризують ефективність управління [3, с. 211].

Для оцінки ефективності управління використовують трудові, вартісні, інформаційні, технічні (технологічні) показники. Найбільш загальні із них – оперативність роботи апарату управління, надійність і оптимальність систем управління.

Оперативність роботи апарату управління відображає своєчасність використання постанов, наказів і розпоряджень вищестоящих організацій, керівників і головних спеціалістів підприємства. Коефіцієнт оперативності ($K_{оп}$) визначають за такою формулою:

$$K_{оп} = \frac{\sum t_n t_b}{\sum t_b}, \quad (1)$$

де t_n – встановлений строк виконання відповідних документів, днів;

t_b – відставання від прийнятого строку виконання, днів.

Надійність системи управління виявляється у безпосередньому її функціонуванні, яке забезпечує досягнення цілей виробництва. Показники надійності системи такі: безвідмовність (безперервне збереженні працездатності), готовність (ефективне збереження працездатності), відновлюваність (швидке усунення збоїв у роботі і відтворення здатності функціонувати у заданому режимі) [3, с. 211].

Оптимальність системи управління характеризується рівнем застосування сучасних економіко-математичних методів для розробки управлінських рішень, обґрунтованістю співвідношення централізації і децентралізації управління, керованістю підприємства та ін. Керованість підприємства або структурного підрозділу показує рівень забезпечення заданої організаційної стійкості підприємства (цеху, бригади) і своєчасність проведення його з одного кількісного (якісного) стану в інший, що відповідає поставленій меті.

Коефіцієнт ефективності управління ($K_{эф}$) відображає ступінь використання потенціальних можливостей підприємств (об'єднань):

$$K_{эф} = \frac{\Phi}{\Pi}, \quad (2)$$

де Φ – фактичне валове виробництво продукції (валовий доход, прибуток);

Π – потенційні можливості виробництва валової продукції (валового доходу, прибутку) [5, с. 39].

На практиці для оцінки ефективності системи управління найчастіше використовують три групи показників:

1. Загальні результативні показники виробничо-фінансової діяльності підприємства – валова продукція в динаміці, вихід валової продукції на одного середньорічного працівника, фондвіддача, прибуток на одного працівника, рентабельність виробництва тощо.

2. Показники продуктивності управлінської праці – виробництво валової продукції на одного управлінського працівника або на 1 людино-день, затрачений в управлінні, вихід валової продукції на 1 грн. витрат на управління, сума прибутку на 1 людино-день, затрачений в управлінні тощо.

3. Показники економічності апарату управління – питома вага персоналу управління в загальній чисельності працюючих і загальному фонді оплаті праці, питома вага витрат на управління в собівартості продукції тощо [5, с. 40].

Оскільки управління є складовою виробничо-фінансової діяльності аграрних підприємств, то свідченням підвищення його ефективності може бути зростання економічних показників господарювання при незмінних або навіть дещо зростаючих витратах на управління. Діючі або проектовані системи управління (E_y) можна оцінити за такою формулою:

$$E_y = \frac{E_b}{E_a}, \quad (3)$$

де E_v – ефективність виробництва, як відношення фактичного прибутку до планового;

E_a – економічність апарату управління, яку визначають як відношення фактичної чисельності працівників апарату управління до нормативної [4, с. 281].

Оскільки процес управління виробництвом впливає на всю багатосторонню діяльність аграрного підприємства, то це дає можливість визначити вплив управлінської праці на безліч показників виробничої діяльності. При цьому ефективність його зводиться до економії, одержуваної від впливу управлінського персоналу на виробничу діяльність підприємства, порівняної з витратами на управління.

Економічна ефективність управлінської праці (E_n) (у розрахунку за рік) визначається за формулою:

$$E_n = \frac{E_e}{B_y}, \quad (4)$$

де E_e – економічний ефект;

B_y – сумарні річні витрати на управління [4, с. 311].

Економічний ефект (E_y) представляє собою приведену за рік суму економії на управлінську діяльність:

$$E_y = \sum_{i=1}^n E_i - E_n \times B_y, \quad (5)$$

де E_i – економія i -го виду робіт;

E_n – нормативний коефіцієнт ефективності (0,15);

n – число виконуваних робіт, що дали економію [4, с. 114].

Ефективність виявляється через результативність праці, яка може вимірюватись ступенем досягнення цілей, завдань і виробничими витратами. Складовою частиною цих витрат є витрати на управління. Проте ефективність управління, що визначається через результати праці та витрати на управління, не дає змоги повною мірою оцінити різні аспекти функціонування систем управління. Результативність господарської діяльності аграрних підприємств відображає передусім економічний аспект управління, тобто якою мірою система управління забезпечує підвищення результатів роботи. Крім того, має певний інтерес визначення соціального ефекту управління, тобто створення оптимальних умов для розвитку колективу. Соціальна ефективність управління має охоплювати і питання оцінки впливу управління на вирішення соціальних завдань [1, с. 254].

Початковими показниками оцінки економічної ефективності управління в підприємствах є основні показники, що характеризують результати господарської діяльності: прибуток, витрати тощо. За допомогою їх можна визначити економічну ефективність управління (економічність системи управління).

Економічність систем управління за прибутками ($E_{упр}$) визначають як відношення витрат на управління до планових або фактичних прибутків:

$$E_{упр} = \frac{B_y}{\Pi_\phi}, \quad (6)$$

де B_y – витрати на управління;

Π_ϕ – прибуток фактичний (звітний) [2, с. 294].

Оскільки на утворення прибутку крім управління впливають й інші фактори,

врахувати ступінь впливу яких складно, доцільно виміряти ефективність управління ($E_{\text{упр}}$) відношенням витрат на утримання апарату управління до загальної суми витрат підприємства:

$$E_{\text{упр}} = \frac{B_y}{B_n}, \quad (7)$$

де B_y – витрати на управління;

B_n – витрати підприємства [2, с. 312].

Підвищення ефективності може бути досягнуте або шляхом скорочення витрат для одержання того ж за обсягом виробничого результату, або за рахунок повільніших темпів збільшення витрат у порівнянні з темпами зростання результату, коли збільшення останнього досягається за рахунок кращого використання наявних ресурсів.

Управління персоналом ефективно настільки, наскільки успішно співробітники підприємства використовують свій потенціал для реалізації поставлених перед нею цілей.

Висновки. Управління персоналом – це процес розробки і здійснення системи організаційних, соціально-економічних та культурних заходів щодо забезпечення ефективного використання трудового потенціалу кожного працівника аграрного підприємства.

Управління персоналом має забезпечити ефективну взаємодію людини і аграрного підприємства, вміти застосовувати методи ефективного науково-технічного прогресу на виробничу силу, спиратися на інформаційні технології, ініціювати творчість та інноваційні процеси.

Список використаних джерел:

1. Березівський П.О. Організація виробництва в аграрних формуваннях : навч. посіб. / П.О. Березівський. – К. : ЦУЛ, 2005. – 560 с.
2. Василенко В.О. Виробничий (операційний) менеджмент / Т.І. Ткаченко, В.О. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 532 с.
3. Виноградський М.Д. Управління персоналом : навч. посіб. / М.Д. Виноградський, С.В. Беляєва. – К. : ЦУЛ, 2006. – 504 с.
4. Дієсперов В.С. Економіка сільськогосподарської праці / В.С. Дієсперов. – К. : ІАЕ УААН, 2004. – 488 с.
5. Дорошенко Л.С. Управління трудовими ресурсами : навч. посіб. / Л.С. Дорошенко. – К. : МАУП, 1997. – 60 с.
6. Калініченко О.В. Економіка підприємства. Практикум : навч. посіб. / О.В. Калініченко, О.Д. Плотник. – К. : Кондор, 2012. – 600 с.
7. Мацибора В.І. Економіка сільського господарства: підручник / В.І. Мацибора. – К. : Вища школа, 1994. – 415 с.
8. Міщенко А.П. Стратегічне управління: навч. посіб. / А.П. Міщенко. – К. : ЦУЛ, 2004. – 336 с.
9. Рябоконт М. Сучасні проблеми формування вітчизняного кадрового потенціалу / М. Рябоконт // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 4. – С. 173 – 180.
10. Стадник В.В. Менеджмент : посібник / В.В. Стадник, М.А. Йохна. – К. : Академвидав, 2003. – 464 с.

Рецензент д.е.н., професор Маркіна І.А.

УДК 331.005.95

Громко Л.С., к.е.н., старший викладач

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

РЕАЛІЗАЦІЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Невід'ємною складовою управління підприємством є система управління персоналом, ефективність якої є найважливішою умовою покращення діяльності господарюючих суб'єктів. В Україні увага управлінню персоналом приділяється переважно на теоретичному рівні. Постає необхідність у формуванні нового, системного підходу в управлінні персоналом, так як велика частка вітчизняних підприємств з причин недостатньої кількості кваліфікованого персоналу і застарілу концепцію кадрової

політики, не встигає реагувати на швидкі зміни ситуації на ринку.

В статті проаналізовано переваги системного підходу для забезпечення ефективного управління персоналом підприємства.

Ключові слова: персонал, стимулювання персоналу, мотивація персоналу, кадрова політика, системний підхід.

Громко Л.

IMPLEMENTATION OF THE SYSTEM APPROACH TO THE PROVISION OF EFFICIENT PERSONNEL MANAGEMENT OF AN ENTERPRISE

The personnel management system is an impartible part of an enterprise management; its effectiveness is the most important condition for improving the business. In Ukraine the problem is that paying attention to personnel management is predominantly at the theoretical level. There is a need for new approaches in personnel management, because a big part of domestic enterprises, due to lack of qualified staff and an outdated personnel policy concept, do not have time to react to the rapid changes in the market situation.

The article analyzes the advantages of a systematic approach to ensure effective management of the enterprise's personnel.

Key words: personnel, personnel stimulation, personnel motivation, personnel policy, system approach.

Громко Л.С.

РЕАЛИЗАЦИЯ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Неотъемлемой составной частью управления предприятием является система управления персоналом, эффективность которой является важнейшим условием улучшения деятельности хозяйствующих субъектов. В Украине внимание управлению персоналом уделяется преимущественно на теоретическом уровне. Возникает необходимость в формировании нового, системного подхода в управлении персоналом, так как большая часть отечественных предприятий по причинам недостаточного количества квалифицированного персонала и устаревшую концепцию кадровой политики, не успевают реагировать на быстрые изменения ситуации на рынке.

В статье проанализированы преимущества системного подхода для обеспечения эффективного управления персоналом.

Ключевые слова: персонал, стимулирования персонала, мотивация персонала, кадровая политика, системный подход.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Ефективність будь-яких економічних заходів визначається їх впливом на ставлення персоналу до виконуваної роботи. В умовах сьогодення врахування соціальних наслідків рішень керівниками є скоріше виключенням, ніж правилом. Провідний досвід зарубіжних країн демонструє приділення уваги керівниками підприємств саме вивченню окремих елементів, які впливають на поведінку персоналу, спонукаючи його до активнішої роботи. У вітчизняній практиці управління людськими ресурсами питанням системності не приділялося багато уваги. Це, в свою чергу, призвело до кризових явищ в економіці. Саме тому і виникла потреба у формуванні механізму та системи забезпечення ефективного управління персоналом підприємства.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблеми, пов'язані з управлінням персоналом знайшли своє відображення в наукових роботах таких вітчизняних і зарубіжних вчених як: Т. Г. Александрової, Л. В. Балабанової, М. Д. Виноградського, І. М. Герчикова, А. П. Дудар, В. І. Крамаренка, О. В. Крушельницької, Л. В. Лазоренко, Н. Д. Маусова, О.О. Мітрюшина, В. М. Ю. Г.

Одегова, О. З. Редькви, В. А. Рульева, В. Ф. Семенова, В. І. Хміля та інших.

Цілі статті. Мета даної роботи полягає в розробці та обґрунтуванні практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності системи управління персоналом підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Впровадження системи забезпечення ефективного управління персоналом підприємства має приносити економічний ефект для його діяльності і повинен спрямовуватись на конкретні категорії персоналу: керівників, фахівців, службовців та робітників. Для побудови системи управління персоналом необхідно дотримуватися таких принципів:

- врахування рівня розвитку підприємства з точки зору можливості використання системи ефективного управління персоналом;
- забезпечення поєднання принципів загального і специфічного підходів до мотивації персоналу;
- надання першочергового значення мотивації персоналу для досягнення прибутковості підприємства.

Підвищення ступеня фінансового, економічного та ресурсного потенціалу підприємства забезпечує поєднання зовнішньої і внутрішньої ефективності і тим самим сприяє ефективному управлінню персоналом.

Для того, щоб сформувати систему ефективного управління персоналом потрібно визначити економічні, соціальні, організаційні та мотиваційні цілі його запровадження.

Економічні цілі ефективного управління персоналом підприємства включають підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства, підвищення продуктивності праці, досягнення максимального рівня прибутковості, забезпечення високого рівня соціальної ефективності функціонування. Організаційні цілі ефективного управління персоналом передбачають: стабільні комунікаційні процеси між працівниками підприємства, створення гнучкої в умовах кризових явищ організаційної структури, підбір персоналу і його перерозподіл, забезпечення нормальних умов праці. Мотиваційні цілі передбачають управління розвитком персоналу, стимулювання персоналу, зниження плинності кадрів тощо.

До основних завдань системи забезпечення ефективного управління персоналом підприємства належать: розроблення ефективної кадрової політики; формування чітких документів з обліку кадрів; орієнтація підприємства не лише на досягнення власних цілей, а й на розвиток персоналу; формування дієвої системи стимулювання персоналу на підприємстві, що включатиме матеріальну та нематеріальну складові; залучення персоналу до досягнення цілей підприємства; розвиток соціально-орієнтованого управління на підприємстві тощо.

Побудова даної системи повинна бути заснована на інноваційній концепції підвищення кадрового потенціалу та рівня прибутковості, що ґрунтується на оптимізації витрат, гнучкій кадровій політиці, стимулюванні на підвищенні трудового потенціалу, якості та конкурентоспроможності продукції.

Схема формування системи забезпечення ефективного управління персоналом підприємства включає п'ять блоків:

1. Удосконалення нормування праці, зростання значення якого відбувається в умовах сучасного виробництва. Функції нормування можна розділити на дві групи: загальні функції норм праці, які характеризують роль норм праці на підприємстві і оплаті праці; спеціальні функції норм, що розкривають їх конкретний зміст за видами і призначенням. Нормування необхідне за будь-якої форми власності, за умов будь-

якого виробничого і трудового процесів [3]. Нормування праці визначає ефективність діяльності підприємств і є однією з важливих частин економічного механізму. Доходи керівників підприємства і заробітна плата найманих працівників прямо залежать від обсягу виготовленої та реалізованої продукції, від її ціни й собівартості, тому обидві сторони зацікавлені у збільшенні обсягів виробництва, розширенні асортименту товарів, що постачаються на ринок тощо [2].

Систему нормування праці персоналу підприємства слід розробляти на основі таких принципів:

- принцип ефективності – полягає в необхідності встановлення норм праці, при яких виробничі результати досягаються з мінімальними сумарними витратами трудових, матеріальних, енергетичних і інформаційних ресурсів;

- принцип системності – означає, що норми праці повинні відповідати кінцевим результатам виробництва і враховувати залежності між витратами ресурсів на усіх етапах виробничого процесу;

- принцип комплексності – виражає необхідність врахування взаємозв'язку технічних, економічних, психологічних, соціальних і правових чинників;

- принцип об'єктивності – показує необхідність створення для усіх працівників підприємства рівних можливостей для виконання норм;

- принцип конкретності – полягає в тому, що норми праці повинні відповідати параметрам продукції, що виготовляється;

- принцип динамічності, що виходить з принципу конкретності і виражає об'єктивну необхідність зміни норм праці з істотною, для цієї точності розрахунків, зміною виробничих умов;

- принцип позитивного відношення працівників до підприємства – означає необхідність створення такої системи нормування праці, за якої забезпечується загальне позитивне відношення працюючих до виконуваних функцій, соціального середовища і підприємства в цілому;

- принцип легітимності – показує необхідність дотримання умов правових актів щодо нормування праці.

2. Запровадження наукової організації праці, що є процесом впорядкування елементів трудових процесів, яка заснована на сучасних досягненнях науки і практики господарської діяльності.

На першому етапі організаційно-підготовчої роботи з наукової організації праці основним питанням є вибір об'єктів для проведення досліджень і подальшого визначення за цими об'єктами заходів, що направлені на підвищення ефективності організації праці. На другому етапі вивчається і аналізується поточний стан організації праці персоналу, звертається увага на продуктивність праці, використання робочого часу і використання продуктивності устаткування і обладнання. На третьому етапі проводять аналіз економічної ефективності від впровадження заходів наукової організації праці, оформляють і затверджують правила та впроваджують заходи наукової організації праці.

В науковій літературі пропонують п'ять основних напрямів удосконалення наукової організації праці на підприємстві: раціональний розподіл праці; оптимальне використання робочого часу й планування праці; організація робочого місця та покращення умов праці; оновлення технічного забезпечення; використання раціональних методів виконання робіт.

При впровадженні наукової організації праці використовують й технічні рішення. Впровадження прогресивних технологій необхідно поєднувати з вимогами ергономіки й створювати найприйнятніші умови праці для персоналу. Проведення заходів з

удосконалення організації праці персоналу часто спричиняють серйозні зміни в організації управління, вимагають удосконалення планування, обліку, звітності, мотивації.

3. Підвищення професійно-кваліфікаційного рівня персоналу підприємства з врахуванням результативності й інноваційності, наукомісткості, якості та конкурентоспроможності продукції підприємства, яка може досягатися лише завдяки постійного розвитку компетентності персоналу.

Безперервне навчання персоналу на підприємстві передбачає запровадження його планування, здійснення поточного і вихідного контролю знань, вмінь, навичок, їх освітньо-кваліфікаційного рівня. Планування навчального процесу на підприємстві потрібно узгоджувати з перспективним планом, яким визначатимуться основні напрями, проблеми, особливості професійного навчання персоналу. При цьому професійна підготовка здійснюється у навчально-виробничому відділі підприємства, а також безпосередньо на робочих місцях. Необхідно систематично проводити оцінку професійно-кваліфікаційного рівня персоналу підприємств шляхом встановлення його відповідності вимогам займаної посади, робочого місця.

Найважливішим елементом професійного розвитку є професійне навчання персоналу. В основному, на підприємствах, практикують такі види професійного навчання: підготовка і перепідготовка персоналу; навчання персоналу суміжним професіям; підвищення кваліфікації персоналу.

Навчальні плани та програми підвищення кваліфікації персоналу досліджуваного підприємства розробляються і затверджуються на основі державних стандартів професійно-технічної освіти або типових навчальних планів та програм.

Навчання суміжним професіям – це підготовка персоналу, що вже освоїли якусь професію з основної діяльності. Метою даної підготовки є отримання додаткової кваліфікації для даного структурного підрозділу, щоб поєднувати професії та допомогти розширити професійний профіль, підготувати до роботи в умовах використання передових форм підприємства та оплати праці. Спеціально розроблені курси допомагають підвищити базу кваліфікаційних навичок за додатковими професіями. Професійно-кваліфікаційний рівень персоналу здатний підвищити якість продукції, зменшити відсоток браку і втрати робочого часу.

4. Удосконалення стимулювання і оцінки результатів діяльності персоналу підприємства, потреба у зміні яких викликана кризою у внутрішніх відносинах, ростом конкуренції, зміною керівництва підприємства, зміною діяльності тощо.

Основою перемін в системі стимулювання повинно стати бажання керівника підприємства або персоналу змінити ситуацію в колективі або змінити стратегію діяльності. Стримувати даний процес може існуюча система стимулювання. Для проведення змін на підприємстві необхідно розробити і підібрати ефективні, працюючі методи: залучення ключових працівників до формування ідей і їх реалізації; активна позиція вищого керівництва та просування цінностей підприємства у своїй повсякденній роботі тощо [1].

Стратегія реформування механізму стимулювання персоналу на підприємстві включає в себе загалом зміни системи стимулювання та критеріїв оцінки ефективності діяльності персоналу; старих цінностей підприємства.

Процес управління стимулюванням на підприємстві, як правило, необхідно розкласти на складові: проектування, планування, впровадження змін та моніторинг ефективності. Існує потреба в постійному контролі впливу загальної поточної стратегії підприємства на мотивацію персоналу. Те, скільки підприємство може інвестувати коштів в людські ресурси через систему стимулювання, розвитку і навчання на пряму

залежить від того, на скільки успішно працює підприємство. Саме стратегія визначає розміри загальних витрат на персонал, формування політики управління персоналом. Вважаємо за доцільне на підприємстві складати бюджет витрат на персонал. Необхідно враховувати те, що система стимулювання повинна бути гнучкою і вчасно реагувати на зміни в планах підприємства, ситуації на ринку праці, в законодавстві, в технології виробництва тощо. Це означає, що необхідно постійно відслідковувати ефективність системи стимулювання і своєчасно її змінювати. Моніторинг ефективності мотивації працівників передбачає постійне проведення аудиту системи мотивації, внесення пропозицій щодо її удосконалення.

Мотивація персоналу є основою загальної системи ефективного управління підприємством, представляє собою складний механізм. Науковці стверджують, що найбільш важливим інструментом управління в системі соціально-трудових відносин на досліджуваному підприємстві є матеріальне заохочення персоналу та грошова винагорода у вигляді заробітної плати [4]. Ми пропонуємо при стимулюванні персоналу звертати увагу й на нематеріальну складову. Таке поєднання, на нашу думку, принесе максимальний економічний ефект для підприємства.

Висновки. Таким чином, при системному підході до забезпечення ефективного управління персоналом, для підприємства відкриваються такі можливості, як: розподіл функцій за відділами (відділом організації праці і заробітної плати, відділом маркетингу, планово-фінансовим відділом та іншими підрозділами); контроль над станом забезпечення організаційних, мотиваційних та економічних цілей систем підприємства і вплив на рівень управління персоналом для досягнення визначених в організаційній схемі критеріїв: підвищення прибутковості підприємства, оптимізації витрат на персонал, проведення гнучкої кадрової політики, підвищення якості продукції і конкурентоспроможності персоналу та загалом зростання продуктивності праці персоналу.

Список використаних джерел:

1. Лазоренко Л. В. Сучасні аспекти мотивації персоналу [Електронний ресурс] / Л. В. Лазоренко. – Режим доступу : http://www.ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/123456789/Lazorenko_Sychasny.pdf.
2. Мітрьюшина О. О. Наукова організація праці та її вплив на підвищення продуктивності праці [Електронний ресурс] / О. О. Мітрьюшина. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/24613/23-Mitryushina.pdf>.
3. Нижник В. М. Проблеми та перспективи комплексності оцінки персоналу підприємства / В. М. Нижник, Т. І. Змерзла // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – № 5. Т. 1. – С. 7–9.
4. Редька О.З. Комплекс показників оцінювання ефективності системи управління персоналом машинобудівних підприємств / О. Редька, О. Галушак // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 3 (Т.1). – С. 73–80.

Рецензент д.е.н., професор Ліпич Л.Г.

УДК: 331.101.3 : 005.332.4 : 631.11

Дорофєєв О.В., к.е.н., доцент

Майборода С.В., Донський Д.В., здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»

Полтавська державна аграрна академія

МОТИВАЦІЯ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ ЯК ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Система мотивації, що використовується у більшості вітчизняних сільськогосподарських підприємств є достатньо простою і зводиться до матеріального стимулювання праці у вигляді часткового застосування рекомендації Галузевої угоди, а також значного переліку штрафів, стягнень і покарань. Рівень заробітної плати в галузі є досить низьким, наслідком чого є відтік спеціалістів, працездатного

населення і молоді з села. В статті наведено сучасні моделі стимулювання праці персоналу, застосування яких сприятиме підвищенню продуктивності праці, покращенню якості продукції і послуг, а також зростанню інноваційної активності працівників, наслідком чого стане підвищення конкурентоспроможності підприємств сільського господарства.

Ключові слова: мотивація, стимулювання праці, конкурентоспроможність, мотиваційний механізм, продуктивність праці.

Дорофеев А. В., Майборода С. В., Донський Д. В.

МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ РАБОТЫ КАК ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Система мотивации, используемая в большинстве отечественных сельскохозяйственных предприятий, является достаточно простой и сводится к материальному стимулированию труда в виде частичного применения рекомендации Отраслевого соглашения, а также значительного перечня штрафов, взысканий и наказаний. Уровень заработной платы в отрасли достаточно низкий, следствием чего является отток специалистов, трудоспособного населения и молодежи из села. В статье приведены современные модели стимулирования персонала, применение которых будет способствовать повышению производительности труда, улучшению качества продукции и услуг, а также росту инновационной активности работников, что повлечет за собой повышение конкурентоспособности предприятий сельского хозяйства.

Ключевые слова: мотивация, стимулирование труда, конкурентоспособность, мотивационный механизм, производительность труда.

Dorofyeyev O., Maiboroda S., Donskyi D.

LABOR MOTIVATION AND STABILIZATION AS FACTORS OF INCREASING COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The system of motivation used by the most of domestic agricultural enterprises is fairly simple and reduces to material labor stabilization in the form of partial application of the Industrial Agreement recommendation, as well as a significant list of fines, pains and penalties. The wage level of the industry is rather low, as a result of which there is a moving of specialists, able-bodied population and youth from the countryside. The article presents modern models of personnel incentive, the use of which will help to increase labor productivity, improve the quality of products and services, as well as increase the innovative activity of personnel, which will result in increasing competitiveness of agricultural enterprises.

Key words: motivation, labor stabilization, competitiveness, motivational mechanism, labor productivity.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Однією з основних проблем економічного розвитку підприємств і економіки в цілому, на якій все більше фокусуються дослідження зарубіжних і вітчизняних вчених та практиків, є мотивація праці. Як писав один із сучасних класиків менеджменту І. Адізес, «... мотивація полягає в тому, щоб хтось інший виконував роботу з бажанням» [1, с. 22], і виникнення такого бажання може бути досягнуто різними шляхами. Так, результати останніх емпіричних досліджень показують, що у багатьох вітчизняних сільськогосподарських підприємствах стимулювання працівників у більшості випадків відбувається шляхом покарання за погано виконану роботу (штрафи, стягнення), що далеко не завжди викликає у них бажання прикладати більше зусиль до праці. Звідси – природне бажання розглянути проблему мотивації та матеріального стимулювання праці, а також підкреслити їхню значущість у підвищенні конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Методологічним основам та загальним принципам мотивації та стимулювання праці у діяльності підприємств присвячені роботи А. Колот [2], М. Акулова [2], Т. Дядик [3] та інших.

Отримані названими та іншими авторами результати досліджень є важливими з точки зору розуміння соціально-трудова відносин і вирішення соціально-економічних проблем, але безперечно потребують подальшого розвитку, особливо стосовно сільськогосподарських підприємств.

Мета статті. Метою статті є дослідження сучасних моделей мотивації та стимулювання праці як факторів підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сучасних умовах одним з основних чинників зниження трудової мотивації працівників у сільському господарстві є низький рівень заробітної плати. Досить часто саме цей фактор є причиною відтоку працездатного населення з України до інших країн, оплата праці у яких є в рази вищою. Значного покращення потребують також і умови праці.

Результати проведеного дослідження систем стимулювання і оплати праці, що застосовуються у сільськогосподарських підприємствах різних форм власності Полтавського району Полтавської області показали, що в основі абсолютної більшості з них закладено рекомендації Галузевої угоди між Міністерством аграрної політики та продовольства України, Всеукраїнським об'єднанням організацій роботодавців «Федерація роботодавців агропромислового комплексу та продовольства України» і Професійною спілкою працівників агропромислового комплексу України в сільському господарстві [4]. Відповідно до цієї угоди, а також змін та доповнень до неї від 07 лютого 2017 року [5], у Колективному договорі, який є основним документом, що регламентує соціально-трудова відносини в сільськогосподарських підприємствах, прописано рекомендований перелік і розміри доплат: за суміщення професій (посад), за розширення зони обслуговування або збільшення обсягів робіт, за виконання обов'язків тимчасово відсутнього працівника, за роботу у важких і шкідливих, особливо важких і особливо шкідливих умовах праці, за інтенсивність праці робітників, за роботу у вечірній час з 18 до 22 години (при багатозмінному режимі роботи), на період освоєння нових норм трудових витрат, за керівництво бригадою. У цих документах також представлено систему надбавок: за високу професійну майстерність, за високі досягнення в праці, за складність, напруженість у роботі, за виконання особливо важливої роботи на строк її виконання, за класність водіям вантажних і легкових автомобілів, автобусів, за класність трактористам-машиністам, за ненормований робочий день водіям легкових автомобілів.

На перший погляд, все це повинно забезпечувати стимулювання працівників до підвищення продуктивності праці, ефективності функціонування та соціального розвитку підприємства. Однак, у більшості сільськогосподарських підприємств, на базі яких проводилося дослідження, представлені рекомендації, з різних причин, застосовуються тільки частково і не виконують свого головного завдання. При цьому, у повному обсязі застосовується система штрафів, стягнень і покарань, основними причинами яких є: порушення трудової дисципліни – спізнення, прогули, невчасне виконання обов'язків, передбачених посадовими інструкціями, порушення правил безпеки, неефективне використання устаткування, інструментів, незабезпечення збереження продукції, що вирощується, неефективне використання, перевитрати всіх

видів ресурсів, низька якість роботи, грубі помилки та неточності в роботі, безвідповідальність, недбале відношення до матеріальних цінностей та майна підприємства, дії чи поведінка, що погіршують імідж підприємства, інші порушення, що негативно позначаються на результатах роботи підрозділу.

Українська економіка зараз знаходиться в стані спаду, тому, на нашу думку, важливо вивчити досвід формування системи мотивації праці у зарубіжних компаніях, які перебували в схожих умовах, і знайти методи, принципи й форми, які можна адаптувати і впровадити у діяльність вітчизняних сільськогосподарських підприємств з метою підвищення їхньої конкурентоспроможності на світових ринках.

Відповідно до теорії очікувань В. Врума, будь-яка діяльність людини несе певні витрати і має свою ціну, тому працівники докладають рівно стільки зусиль, наскільки є вмотивованими. Сучасною й найпоширенішою системою мотивації, прихильниками якої є американська та британська моделі мотивації, є матеріальні винагороди. Суть цих моделей полягає у стимулюванні робітників, на основі конкуренції, до участі у прибутку, тобто в основі перебуває ідея особистого збагачення та задоволення власних потреб. Як вказує Г. Козаченко, «... участь у прибутках у формі розподілу акцій позитивно позначається як на компанії, так і на її службовцях, поліпшує їхнє ставлення до роботи, створює сприятливу атмосферу у фірмі, стимулює ефективнішу роботу. Від застосування такої системи можна чекати значного підвищення продуктивності праці» [7].

Цікаву ідею висловлює О. Крушельницька, яка вказує, що «ринкова економіка через механізм конкуренції гармонізує мотиви «для себе» і «для інших». Чим більше розрив між тим, що працівник віддає суспільству, і тим, що він одержує взамін, тим менше для нього мають значення такі мотиви, як обов'язок перед людьми, суспільством в цілому, бажання приносити людям користь. Ці процеси розвиваються найбільш сильно, коли рівень оплати працівників є значно нижчим від вартості споживчого кошика. Наслідком падіння значущості мотивації праці «для інших» є депрофесіоналізація працівників. Підвищення кваліфікації перестає бути актуальним, оскільки виробництво продукції не зв'язано із задоволенням власних потреб» [8].

На противагу матеріальним (зовнішнім) винагородам, існує внутрішня винагорода, прихильником якої є німецька модель мотивації. Дана модель відокремлює людину як вільну особистість, яка має власні інтереси, відповідальність перед суспільством та прагне до публічного визнання [7].

Внутрішня винагорода – це ставлення робітника до виконуваної ним роботи, її результативності та значущості. Специфічною формою таких винагород є похвала і критика. Наслідками похвали мають бути доречні, конкретні та сприятливі дії працівників, які прагнуть досягти цілей організації. Така форма винагороди є діючою, але повинна бути дозованою, тобто передбачає перерви. Негативні дії працівників можуть зазнавати конструктивної критики. Критика повинна бути спрямована на виявлення недоліків у роботі працівника та їх виправлення [9].

Й. Завадський вказує на те, що «важливим елементом загального морального і психологічного стану людини є фактор задоволеності роботою» [10, с. 479]. Він також зазначає, що розмір винагороди повинен відповідати складності і важливості виконуваної роботи. Наголос слід робити на ті стимули, які у найбільшій мірі сприяють зростанню самоповаги працівника і його бажанню добитися кращих показників у роботі [10, с. 482].

Японська модель мотивації значною мірою відрізняється від європейської та американської і ґрунтується на нематеріальній мотивації персоналу. Ця система

управління базується на переконанні, а не на примусі робітників. Основними складовими мотивації праці в Японії є: система довічного найму; неформальні міжособистісні стосунки співробітників; колективізм у роботі; корпоративна філософія та трудова мораль [11].

Існує багато інших моделей стимулювання персоналу, однак, на нашу думку, важливими у вітчизняних реаліях, є рекомендації, зроблені Н. Пересипкіною [12]:

- нейтралізуйте демотивуючі фактори: страх, недовіру, привселюдну критику, неповагу;
- навчайте керівників мотиваційному менеджменту;
- повідомляйте працівникам те, що для них важливе. Добре організована інформаційна політика компанії дає можливість працівнику відчувати себе її частиною;
- підтримуйте з працівниками зворотний зв'язок щодо виконаних завдань і досягнутих цілей, а також стосовно помилок;
- використовуйте не лише матеріальне, а й словесне заохочення. Похвала нічого не коштує, але при цьому надихає працівника на нові звершення;
- персоналізуйте інструменти мотивації на базі цінностей працівників;
- дайте працівникам можливість брати участь у виборі методів заохочення, тематики й місця корпоративного заходу тощо;
- забезпечте персоналу можливість висловити свої думки, побажання, пропозиції або незадоволення. Це може бути ящик для анонімних листів або відкрита зустріч;
- замініть тотальний контроль і численні узгодження на довіру, гнучкість і швидкість ухвалення рішень;
- залучайте працівників до вирішення цікавих і нестандартних завдань;
- допомагайте людям виявити їх сильні сторони і ставте перед ними досяжні цілі, співвідносні з їх можливостями;
- делегуйте працівникам не лише завдання, а й відповідальність. Дайте їм відчувати свою причетність і важливість.

Висновки. Слід відмітити, що усі перераховані вище моделі є загальновідомими, однак, їхнє застосування в різних умовах приводить до різних результатів. Відносини в колективі мають будуватися на принципах довіри, адже ніщо так не руйнує мотивацію, як недовіра й контроль. Необхідно виявляти та розвивати індивідуальні можливості кожного, що дозволяє забезпечити максимальну самореалізацію особистості в операційному процесі. Керівники також мають формувати сприятливий морально-психологічний клімат у колективі, адже емоційний підйом мотивує працювати продуктивно й досягати найвищих результатів. Суттєве підвищення рівня оплати праці, дотримання рекомендацій Галузевої угоди щодо доплат і надбавок, а також запровадження інших складових мотиваційного механізму дозволить сільськогосподарським підприємствам суттєво покращити якісний склад персоналу і зробить його значно більш вмотивованим, що в свою чергу призведе до підвищення продуктивності і якості праці.

Список використаних джерел:

1. Адізес І. Ідеальний керівник: Чому ви не можете ним стати, і що робити з цього приводу: Нова парадигма менеджменту / І. Адізес; пер. з англ. С. Опацької. – К.: Вид. дім «Кієво-Могилянська академія», 2006. – 266 с.
2. Колот А. М. Мотивація персоналу : [Підручник] / А.М. Колот. — К.: КНЕУ, 2002. – 337 с.
3. Акулов М. Г. Економіка праці і соціально-трудова відносини : [Навч. посіб.] / Акулов М. Г., Драбаніч А. В., Євась Т. В. та ін. – К.: ЦУЛ, 2012. – 328 с.
4. Дядик Т. В. Економіка праці та соціально-трудова відносини : [Навч. посіб.] / Т.В. Дядик. – Полтава: ФОП Говоров С. В, 2008. – 344 с.
5. Галузева угода між Міністерством аграрної політики та продовольства України, Всеукраїнським об'єднанням організацій роботодавців «Федерація роботодавців агропромислового комплексу та продовольства України» і Професійною спілкою працівників агропромислового комплексу України в сільському господарстві на 2014-2016 рр.

зареєстровано Міністерством соціальної політики України від 16 січня 2014 року за № 2 з рекомендаціями реєструючого органу від 16.01.2014 р. № 426/0/14-14/18 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://profark.org.ua/cms/legislation/agreement/industry/selo.html>

6. Зміни та доповнення до Галузевої угоди між Міністерством аграрної політики та продовольства України, Всеукраїнським об'єднанням організацій роботодавців «Федерація роботодавців агропромислового комплексу та продовольства України» і Професійною спілкою працівників агропромислового комплексу України в сільському господарстві на 2014-2016 рр. зареєстровано Міністерством соціальної політики України від 07 лютого 2017 року № 9 з рекомендаціями реєструючого органу від 07.02.2017 № 2451/0/2-17/27 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/23254>.

7. Козаченко Г. Зарубіжний досвід мотивації праці / Г. Козаченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://milku.info/uk/post/zarubiznij-dosvid-motivacii-praci>.

8. Крушельницька О. В. Управління персоналом : [Навч. посіб.] / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук. – К.: «Кондор», 2005. – 308 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/45/3149.html>.

9. Менеджмент : [Навч. посіб.] / За ред. С.І. Михайлова. – Вінниця: НОВА КНИГА, 2006. – 416 с.

10. Завадський Й. С. Менеджмент : [Підручник]. Т.1. / Й. С. Завадський. – К.: УФІМБ, 2002. – 543 с.

11. Бабчинська О. І. Зарубіжний досвід мотивації персоналу та його впровадження на вітчизняних підприємствах / О.І. Бабчинська, С.В. Настечина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=38898>.

12. Пересипкіна Н. Чому негативні стимули не працюють / Н. Пересипкіна. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://prohr.rabota.ua/motivatsiya-personalu-chomu-negativni-stimuli-ne-pratsuyut/>

Рецензент д.е.н., професор Писаренко В.В.

УДК 658:330.47

Дячков Д.В., к.е.н., доцент

Паскаль А.В., Кіт В.В., здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»

Полтавська державна аграрна академія

ТЕХНОЛОГІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті обґрунтовано необхідність формування системи інформаційної безпеки на сучасних підприємствах. Охарактеризовано основні переваги формування ефективної технології забезпечення інформаційної безпеки. Визначено загальну структуру системи інформаційної безпеки підприємства, яка повинна включати: засоби, підсистеми, програмну та технічну частини, автоматизовану систему обробки інформації, методи оцінки інформаційної захищеності підприємства. Запропоновано технологію забезпечення інформаційної безпеки підприємства, яка базується на взаємодії трьох складових: інформаційне забезпечення процесу управління на підприємстві; захист інформаційного середовища підприємства; діагностика рівня інформаційної безпеки. Узагальнено класифікацію та визначено систему взаємозв'язків методів та засобів оцінки інформаційної захищеності підприємства.

Ключові слова: захист інформації, технологія, внутрішні та зовнішні загрози, інформаційне забезпечення процесу управління, інформаційна безпека, система, Методи оцінки інформаційної захищеності підприємства

Diachkov D., Paskal A., Kit V.

TECHNOLOGY OF PROVIDING ENTERPRISE'S INFORMATION SECURITY

The article substantiates the necessity of forming an information security system in modern enterprises. The main advantages of forming effective technology for ensuring information security were described. The general structure of the information security system of the enterprise was defined, which should include: means, subsystems, program and technical parts, automated information processing system, methods for assessing the information security of the enterprise. The technology of information security of the enterprise was proposed, which based on the interaction of three components: information support of the enterprise management process; protection of the enterprise's information environment; diagnostics of the level of information security. The classification and the system of interrelationships between methods and means of assessing the information security of an enterprise were generalized.

Key words: information protection, technology, internal and external threats, information support of the management process, information security, system, methods of assessing the information security of the enterprise.

Дячков Д., Паскаль А., Кіт В.

ТЕХНОЛОГИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье обоснована необходимость формирования системы информационной безопасности в современных предприятиях. Охарактеризованы основные преимущества формирования эффективной технологии обеспечения информационной безопасности. Определена общая структура системы информационной безопасности предприятия, которая должна включать: средства, подсистемы, программную и техническую части, автоматизированную систему обработки информации, методы оценки информационной защищенности предприятия. Предложена технология обеспечения информационной безопасности предприятия, которая основывается на взаимодействии трех составляющих: информационное обеспечение процесса управления предприятием; защита информационной среды предприятия; диагностика уровня информационной безопасности. Обобщена классификация и определена система взаимосвязей методов и средств оценки информационной защищенности предприятия

Ключевые слова: защита информации, технология, внутренние и внешние угрозы, информационное обеспечение процесса управления, информационная безопасность, система, методы оценки информационной защищенности предприятия.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її з важливими науковими та практичними завданнями. В сучасних трансформаційних умовах, успіх розвитку підприємства в значній мірі визначається застосуванням інформаційних технологій та інформаційних послуг. Проте для належного функціонування інформаційні системи підприємства повинні забезпечувати виконання основних трьох умов – характеристик інформації: доступність, цілісність, конфіденційність. Це так звана класична тріада інформаційної безпеки. Для збереження кожної з характеристик інформації необхідний свій підхід, своє рішення. Тому сучасна інформаційна система повинна мати належний захист, який би відповідав основним базовим вимогам: автоматизація процесів обробки інформації, включаючи всі аспекти, пов'язані із забезпеченням безпеки інформації; протистояння загрозам безпеці інформації; відповідність вимогам та критеріям, визначеним організаційно-розпорядчими та іншими документами політики інформаційної безпеки, включаючи вимоги нормативно-правових актів, тощо. Відтак, комплексні дослідження з питань забезпечення захисту інформації, управління нею за використанням сучасних інформаційних технологій є актуальним завданням сучасного підприємництва.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання технології забезпечення інформаційної безпеки підприємства розглядалися багатьма вітчизняними і закордонними авторами, серед яких Газізов А. [4], Гарасім Ю. [5], Забара І. [6], Кіпарісов Г. [7], Петренко С. [8], Ткаченко В. [9], Шаньгін В. [10] та інші.

Разом з тим, незважаючи на значні досягнення в теоретичних дослідженнях і методичних розробках щодо розробки та використання системи інформаційної безпеки на підприємстві, не отримали свого вирішення ряд питань як концептуального, так і методичного характеру. Необхідність та значимість додаткових досліджень проблеми різного роду захисту інформації, документації та персональних даних співробітників, з одного боку, і практичної затребуваності методологічно вивіреної та обґрунтованої технології забезпечення інформаційної безпеки, з іншого, визначили мету дослідження.

Цілі статті. Метою статті є розробка положень щодо визначення ефективної технології забезпечення інформаційної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На сучасному етапі традиційні ресурси втрачають своє першорядне значення. Інформація постає головним ресурсом і товаром науково-технічного та соціально-економічного розвитку світового співтовариства. Інформація не тільки впливає на прискорення розвитку науки, техніки та різних галузей народного

господарства, а й відіграє значну роль в процесах забезпечення охорони, збереження власності, спілкування тощо. Водночас, застосування технологій обробки інформаційних ресурсів потребує підвищеної уваги до питань інформаційної безпеки. Руйнування інформаційного ресурсу, його тимчасова недоступність або несанкціоноване використання можуть завдати значних матеріальних збитків. Без належного ступеня захисту інформації впровадження інформаційних технологій може виявитися економічно не вигідним в результаті значних втрат конфіденційних даних, що зберігаються і обробляються в комп'ютерних мережах. Тому проблема забезпечення інформаційної безпеки діяльності підприємства є актуальною.

Відповідно до умов функціонування у динамічному ринковому середовищі, інформаційна безпека підприємства, представляє собою характеристику стану джерел інформації що гарантує певний рівень інформаційно-аналітичного забезпечення, який базується на захисті інформаційного середовища і обумовлює отримання ефективного та результативного інформаційного продукту.

Узагальнення різних поглядів на проблематику формування технології забезпечення інформаційної безпеки, дозволило визначити основні аспекти для її ефективного впровадження та застосування, які полягають у [1-4, 7, 10]:

розмежуванні доступу до робочих місць, як адміністративними заходами (розмежування доступу в приміщення), так і з використанням різних систем захисту від несанкціонованого доступу;

виділенні на підприємстві посадової особи (адміністратора з безпеки), відповідальної за функціонування систем захисту інформаційних ресурсів;

розробці та контролі практичного здійснення заходів щодо забезпечення безпечного функціонування систем захисту;

періодичному контролі цілісності систем захисту і дотримання режиму охорони приміщень, в яких розташовані системи захисту;

періодичному контролі журналів операцій, автоматично створюваних програмними модулями, що входять в системи захисту;

зберіганні резервних копій ключових носіїв всіх операторів, що працюють в системах захисту;

запобіганні отримання зловмисниками ключових носіїв і їх тиражування власниками;

можливості довести неправомірні дії користувачів і обслуговуючого персоналу інформаційної системи;

захисті мережевої інфраструктури на основі виділеної локальної мережі або на основі віртуальної приватної мережі;

захисті серверів, автоматизованих робочих місць та телекомунікаційного обладнання інформаційних систем від несанкціонованого доступу до їх ресурсів, шкідливого програмного забезпечення і мережевих атак, здійснюваних із зовнішніх мереж;

застосуванні засобів і систем захисту, які мають дозвільні сертифікати.

Очевидно, що впровадження ефективної технології забезпечення інформаційної безпеки на підприємстві призводить до поліпшення контролю за використанням різних видів ресурсів, підвищення загального рівня безпеки та структурування інформаційних ресурсів.

В загальному вигляді структура системи інформаційної безпеки підприємства повинна включати засоби, підсистеми, програмну та технічну частини, автоматизовану систему обробки інформації, методи оцінки інформаційної захищеності підприємства (рис. 1).

Інформаційна безпека підприємства на практиці включає сукупність напрямів, методів, засобів і заходів, що знижують вразливість інформації і перешкоджають несанкціонованому доступу до інформації, її розголошенню або витоку. Елементами цієї системи є: правовий, організаційний, інженерно-технічний захист інформації, а основною її характеристикою – комплексність. Структура системи, склад і зміст елементів, їх взаємозв'язок залежать від об'єму і цінності інформації, що захищається, характеру можливих загроз безпеки інформації, необхідної надійності захисту і вартості системи. Технологію забезпечення інформаційної безпеки підприємства можна представити як взаємодію складових: інформаційне забезпечення процесу управління на підприємстві; захист інформаційного середовища підприємства; діагностика рівня інформаційної безпеки [6].

При побудові моделі системи інформаційної безпеки повинні враховувати взаємозв'язок між складовими. Наприклад, вихід з ладу будь-якого обладнання може призвести до втрати даних або виходу з ладу іншого критично важливого елемента системи. Подібні взаємозв'язки визначають основу технології побудови моделі організації з точки зору інформаційної безпеки.

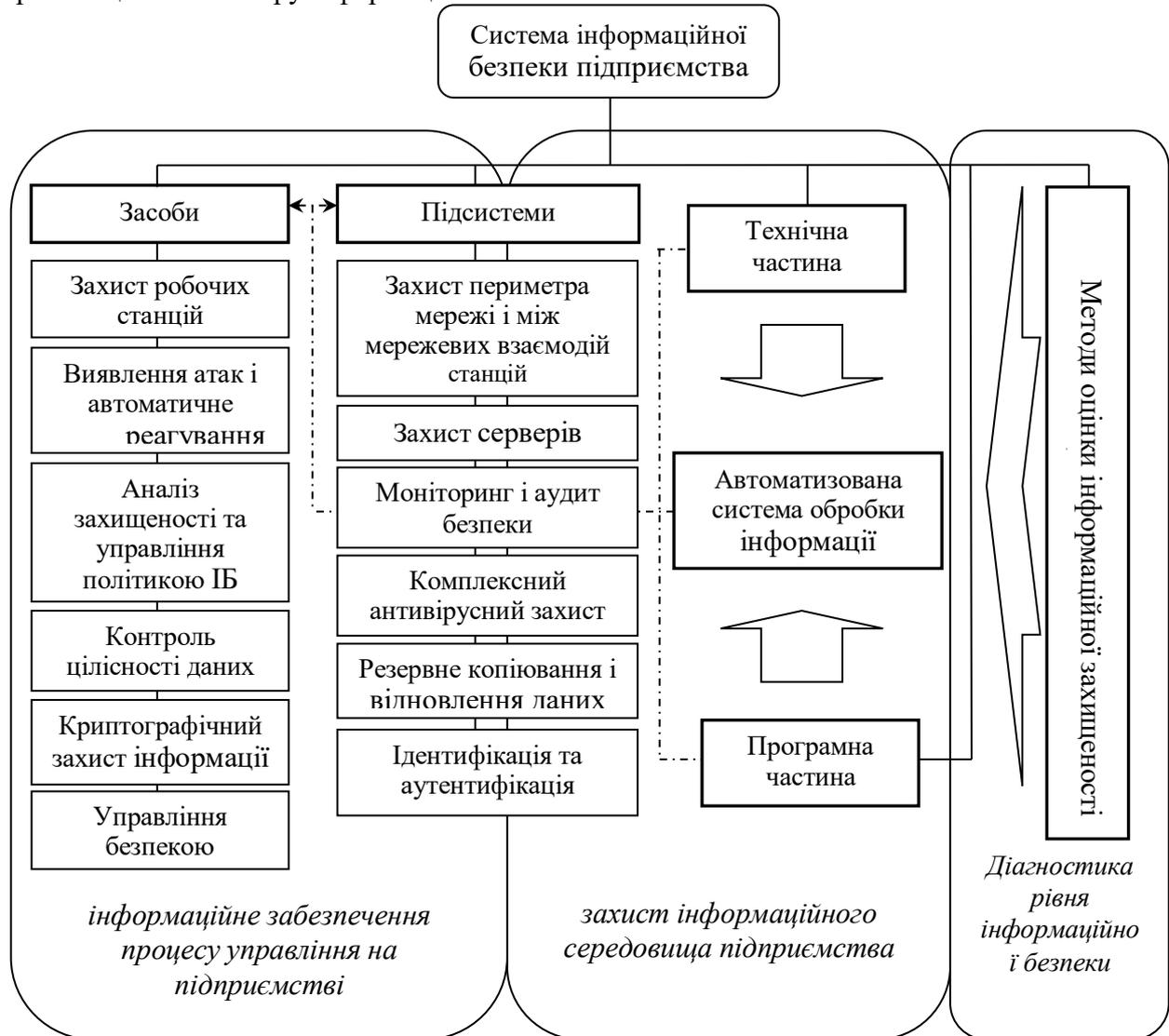


Рис.1. Структура системи захисту інформаційної системи підприємства [розроблено авторами на основі 7-9]

З цією метою, запропоновані рекомендації, які слід застосовувати при формуванні технології захисту інформаційної системи підприємства:

механізми захисту інформаційної системи повинні бути прості для технічного обслуговування і «прозорі» для користувачів;

кожен користувач повинен мати мінімальний набір «привілеїв», необхідних для інформаційної взаємодії;

можливість відключення «механізмів» захисту інформаційної системи в «особливих» випадках, коли механізми «заважають» інформаційній взаємодії користувачів;

незалежність «механізмів» захисту від самої системи; розробники повинні враховувати, найгірші наміри користувачів та передбачати здійснення серйозних помилок помилок при використанні інформаційних технологій.

Для проведення якісного аудиту інформаційної безпеки підприємства повинна бути надана вичерпна інформація про інформаційну інфраструктуру підприємства і методах її захисту. Класифікація та складна система взаємозв'язків методів, засобів, одиниць оцінки, гарантій оцінки, забезпечення єдності оцінки та довіри наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Методи, засоби оцінки інформаційної захищеності підприємства [9]

№ з/п	Вид захисту інформації	Методи та засоби оцінки	Одиниці оцінки	Гарантії оцінки	Забезпечення єдності оцінки та довіри
1	Криптографічний	Розрахункові. Сстійкість системи шифрування	Час розкриття методом прямого перебору	Теоретичне доведення, експеримент	Досягнута продуктивність обчислювальної техніки
2	Від витоків технічними каналами	Інструментальні. Метрологічні вимірювальні прилади	Відношення сигнал/шум. С/Ш=Iс-Iш	Клас вимірювальних приладів, похибка вимірювання	Державна метрологічна система
3	Від НСД до комп'ютерних систем	Експертні оцінки, аудит дослідження	Одиниці умовних шкал	Кваліфікація експертів	Система державної експертизи
4	Від фізичного НСД до носіїв інформації	Експертні оцінки, моделювання, атестація, аудит	Ймовірність подолання рубежів охорони	Кваліфікація експертів	Система атестації КЗЗ – комплексів засобів захисту
5	Організаційні заходи (від людського фактора)	Експертні оцінки, атестація, аудит	Одиниці умовних шкал	Кваліфікація експертів	Система атестації КЗЗ
6	Від вірусів	Експертиза. Статистичні дослідження. Оцінка ризиків	Ймовірності, математичне очікування, дисперсія	Довірчий інтервал (критерій Пірсона тощо)	Сертифікація. Система збору й аналізу статистичних даних
7	За допомогою брандмауерів				
8	Система виявлення атак				

Постійна робота в сфері підтримки інформаційної безпеки на належному рівні є необхідною умовою ефективності підприємницької діяльності [5]. Водночас безпека інформаційної системи має розглядатися як важлива складова загальної безпеки підприємства. Вищезазначене обумовлює необхідність розробки концепції інформаційної безпеки, в якій слід передбачити не тільки заходи, пов'язані з інформаційними технологіями (криптозахист, програмні засоби адміністрування прав користувачів, їх ідентифікації та аутентифікації, брандмауери для захисту входів-виходів мережі тощо), але і відповідні заходи адміністративного та технічного характеру.

Висновки. Захист інформаційних ресурсів підприємства є одним з ключових завдань в умовах підвищення рівня внутрішніх і зовнішніх загроз інформаційної безпеки, що можуть безпосередньо вплинути на його фінансову діяльність і стійкість на ринку. Щоб зберегти бізнес, розвиватися і бути конкурентоспроможним, підприємствам необхідно створити ефективну систему управління інформаційною безпекою. Пропонована технологія забезпечення інформаційної безпеки зорієнтована на вирішення питань надійної аутентифікації користувачів і серверів, захист конфіденційної інформації при її передачі по каналах зв'язку, контроль справжності та цілісності електронних документів, забезпечення юридичнозначимого електронного документообігу, захищеного обміну електронними документами як всередині підприємства так і з зовнішніми користувачами. Тому перспективні напрями досліджень полягають у визначенні технічних та програмних складових для забезпечення необхідного рівня інформаційної безпеки на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. ISO/IEC 27035. Information technology. Security techniques. Information security incident management. – 2011. – 78 p.
2. Y.1291: An architectural framework for support of Quality of Service in packet networks. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.itu.int/rec/T-REC-Y.1291/en>.
3. Y.1541: Network performance objectives for IP-based services. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.itu.int/rec/T-REC-Y.1541/en>.
4. Газизов А. Р. Концепция организационного построения защищенной информационной системы торгового предприятия / А. Р. Газизов // Вестник АГТУ. Сер. Управление, вычислительная техника и информатика. – 2018. – №2. – С. 110-115.
5. Гарасим Ю. Р. Аналіз систем захисту, які мають властивість живучості / Ю. Р. Гарасим // Військово-технічний збірник. – 2010. № 1 (4). – С. 87-95.
6. Забара І. М. Міжнародна інформаційна безпека в міжнародному праві: до питання визначення / І. М. Забара // Український часопис міжнародного права. – 2012. – № 4. – С. 63-69.
7. Кипарисов Г. Н. Обеспечение информационной безопасности в МБОУ СОШ №121 городского округа Самара / Г. Н. Кипарисов, О. Р. Загидулина, О. Г. Корганова // Материалы X Всероссийской научно-технической конференции [Актуальные проблемы информационной безопасности. Теория и практика использования программно-аппаратных средств] (21-22 марта 2017 г., Самара) / Отв. редакторы А.И. Никонов, В.П. Свиридов. – Самара, Самар. гос. техн. ун-т, 2017. – С.23-25.
8. Петренко С. А. Возможная методика построения системы информационной безопасности предприятия. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://itzashita.ru/theory/vozmozhnaya-metodika-postroeniya-sistemy-informacionnoj-bezopasnosti-predpriyatiya.html> 2018
9. Ткаченко В. Современные подходы к оценке рисков информационных технологий / В. Ткаченко, В. Сысоев // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cbz.com.ua/resources/files/12224515494d0f29e1ca_cc9.pdf
10. Шаньгин В. Ф. Информационная безопасность компьютерных систем и сетей: [учеб. пособ.] – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2011. – 416 с.

Рецензент д.е.н., професор Маркіна І.А.

УДК 330.131.7

Дячков Д.В., к.е.н., доцент,

Крепко К.В., Кисіль І.Г., здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»

Полтавська державна аграрна академія

ОНТОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЗАСОБУ ПРОТИДІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКИМ РИЗИКАМ

В статті охарактеризовано значення конкурентоспроможності для забезпечення протидії підприємницьким ризикам. Доведено багатоаспектність застосування в теорії та практиці категорії «конкурентоспроможності», неоднозначність її трактування. Як вітчизняна так і світова наукова спільнота має різні, іноді протилежні, підходи до визначення конкурентоспроможності підприємства. Узагальнення напрацювань в зазначеній предметній сфері дослідження дозволило визначити три основні підходи до визначення конкурентоспроможності підприємства: компаративний, ресурсний та системний.

Визначено характерні особливості кожного з підходів, позитивні та негативні аспекти. З урахуванням підходів надано власне визначення досліджуваного поняття.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, ресурсний підхід, компаративний підхід, системний підхід, підприємницький ризик, конкурентні переваги, конкурентна здатність.

Diachkov D., Krepko K., Kisil I.

ONTOLOGICAL PRINCIPLES DEFINING THE ESSENCE OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE AS A MEANS OF COUNTERING BUSINESS RISK

The article describes the importance of competitiveness in order to counteract business risks. The multidimensional application in the theory and practice of the category of "competitiveness", the ambiguity of its interpretation, has been proved. Both the domestic and world scientific communities have different, sometimes opposite, approaches to determining the competitiveness of the enterprise. The generalization of the results in the given subject area of the research allowed to determine three approaches to the definition of enterprise competitiveness: comparative, resource and systemic. The characteristic features of each approach, positive and negative aspects are determined. Taking into account the approaches provided the proper definition of the concept under study.

Key words: enterprise competitiveness, resource approach, comparative approach, system approach, entrepreneurial risk, competitive advantages, competitive ability.

Дячков Д., Крепко К., Кысиль И.

ОНТОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СУЩНОСТИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК СРЕДСТВА ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОМУ РИСКУ

В статье охарактеризовано значение конкурентоспособности для обеспечения противодействия предпринимательским рискам. Доказано многоаспектность применения в теории и практике категории «конкурентоспособности», неоднозначность ее трактовки. Как отечественное, так и мировое научное сообщество имеет различные, иногда противоположные, подходы к определению конкурентоспособности предприятия. Обобщение наработок в указанной предметной области исследования позволило определить три основные подходы к определению конкурентоспособности предприятия: компаративный, ресурсный и системный. Определены характерные особенности каждого из подходов, их позитивные и негативные аспекты. С учетом подходов предоставлено собственное определение исследуемого понятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, ресурсный подход, компаративный подход, системный подход, предпринимательский риск, конкурентные преимущества, конкурентная способность.

Постановка проблеми у загальному вигляді з її важливими науковими та практичними завданнями. Підвищення конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів господарювання в умовах нестабільності національної економіки належать до пріоритетних завдань національного розвитку, що визначається винятковим значенням підприємництва у забезпеченні сталого розвитку населення, здійсненні зовнішньоекономічних зв'язків, забезпеченні безпеки держави. Із формуванням системи конкурентних переваг підприємства мають змогу виробляти продукцію у відповідності до вимог міжнародних стандартів, та можуть використовувати переваги міжнародного співробітництва щодо інвестування, кредитування, сертифікації, страхування, науково-технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва та реалізації товарів та послуг.

Трансформація національної економіки спричинила не тільки суттєві організаційно-економічні зміни, але й посилила непередбачуваність економічних процесів, їх мінливість та стан конкуренції. Для більшості підприємств стало

проблематичним існування на ринку, виникли проблеми з акумуляцією ресурсів, збутом продукції, що, в кінцевому рахунку, обмежило можливості їх стійкого функціонування та подальшого розвитку. Така ситуація змушує підприємства до пошуку новаторських рішень, орієнтації на потреби ринку, застосування нових методів управління конкурентоспроможністю, що дозволить уникати або протидіяти підприємницьким ризикам.

Враховуючи багатоаспектність застосування в теорії та практиці категорії «конкурентоспроможності», неоднозначність її трактування, виникає необхідність визначення характерних особливостей цього поняття та уточнення його сутності.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питанням, пов'язаними із теорією конкуренції та дослідженням конкурентоспроможності підприємств присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, зокрема: М. Кривенко, І. Должанського, В. Павлової, О. Гудзинського, В. Андріанова, Й. Петровича, Г. Скударь, Н. Тарнавської та інших.

Цілі статті. Фрагментарність досліджень зазначеного предметного поля та окреслена наукова проблема визначила мету, яка полягає в аналізі сутності терміну конкурентоспроможності як засобу протидії підприємницьким ризикам.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Зміна економічного і політичного устрою України на початку 90-х років ХХ століття спричинила появу конкуренції. Особливо цей процес спостерігався там, де державна власність і чітке регулювання були замінені приватною власністю і вільним ринком. Складність пристосування до умов ринкової економіки та тривала фінансова криза в останні роки підвищили рівень невизначеності, ризикованості діяльності суб'єктів господарювання. Особливо актуальним це завдання виявилось для підприємств агропродовольчої сфери.

Конкуренція є основним принципом функціонування, економічним механізмом ринкової економіки, головною рушійною силою еволюції взаємовідносин суб'єктів господарювання. Онтологічно конкуренція визначалася як суперництво між виробниками (продавцями) товарів за кращі, економічно вигідніші умови виробництва та реалізації продукції, за отримання найбільшого прибутку або інших переваг. З економічної точки зору конкуренція має на меті максимізацію господарюючим суб'єктом доходу з продажу, або вигоди з купівлі продуктів або отримання послуг. Вона означає боротьбу за джерела забезпечення засобами виробництва і праці, а передусім, ринки збуту та розширення його сегменту.

Поняття конкурентоспроможності є похідним від конкуренції та є її елементом, оскільки «конкуренція» і «конкурентна здатність» – це категорії взаємопов'язані та взаємодоповнюючі. Конкуренція означає суперництво між окремими суб'єктами в процесі реалізації їх цілей, що можуть бути подібними, а конкурентна здатність – це можливість ефективного суперництва. Проте останнє поняття є багатограним і відносним. Загалом, конкурентна здатність секторів національної економіки визначає їх конкурентоспроможність, яка в свою чергу є результатом взаємодії всіх суб'єктів соціально-економічних відносин в країні; формується в органічному поєднанні реалізації інтересів суб'єктів різних рівнів під впливом таких чинників як: товар, підприємство, галузь, внутрішня та міжнародна економіка, і залежить від інтеграції орієнтирів спрямованих на підвищення ефективності використання різних видів ресурсів.

Один із основоположників теорії конкуренції сучасності М. Портер відмітив, що: «конкуренція – це не рівновага, а постійні зміни. Удосконалення й оновлення галузі – неперервний процес, а не одноразова подія, за якою настає тривале затишшя» [1, с. 91].

Серед зарубіжних фахівців переважають погляди на конкурентоспроможність, які визначаються глобалізаційними та кризовими процесами. На думку Ф. Котлера пропозиція є успішною, а відповідно і конкурентоспроможною, якщо вона є цінною для споживачів, та є джерелом їх задоволення. А конкурентоспроможність підприємства розглядається як одночасне суперництво і співпраця, що позитивно впливають на потреби та вимоги споживачів [2].

Одну з перших спроб дослідження конкурентоспроможності на пострадянському просторі зробили М. Долинська та І. Соловейова, які акцентували увагу на тому, що поняття «конкурентоспроможність» не обмежується її ототожненням із продукцією, але і з підприємством, і країною в цілому [3]. В подальшому дане твердження було розвинене М. Кривенко, що визначає конкурентоспроможність підприємства як певний рівень досягнень суб'єкта господарювання, в порівнянні з іншими підприємствами-конкурентами, у відповідності з вибраною тактикою та методами планування, технологією, рівнем кваліфікації персоналу, системою управління тощо [4, с. 26-30].

Серед вітчизняних вчених заслуговує на увагу твердження Н. Тарнавської, яка визначає конкурентоспроможність підприємства як здатність у реальному масштабі часу та у перспективі формувати й використовувати систему знань, умінь і навичок спільного зі споживачем творення принадливого для нього продукту, випереджаючи за часом теперішніх і можливих конкурентів [5, с. 101].

У свою чергу І. Должанський та Т. Загорна трактують конкурентоспроможність підприємства як здатність виробляти й реалізовувати продукцію швидко, в достатній кількості, при високому технологічному рівні обслуговування та як можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку [6, с. 28].

В. Іванюта визначає конкурентоспроможність як здатність підприємства шляхом запровадження новацій у виробництво продукції або надання послуг, приваблювати споживачів кращими якісними характеристиками виробленої продукції за нижчою ціною; наявність відмінностей окремого підприємства від підприємств конкурентів за рівнем ефективності господарської діяльності, формами вияву яких є здатність пристосуватися до умов економічної кон'юнктури й задовольнити своїми товарами та послугами потреби [7, с. 98].

Зокрема, М. Малік і О. Нужна зазначають, що забезпечення конкурентоспроможності підприємств не обмежується лише ефективним використанням ресурсів. Вони акцентують увагу на здатності суб'єктів економічної діяльності пристосовуватись до нових умов господарювання, використовувати власні конкурентні переваги та «перемагати» в конкурентній боротьбі на ринках, максимально ефективно використовувати земельні ресурси, якомога повніше задовольняти потреби споживачів через аналіз структури ринку та гнучко реагувати на зміну його кон'юнктури [8, с. 13].

В. Павлова теж розглядає конкурентоспроможність як спроможність підприємства зберігати конкурентні позиції на ринку або змінювати їх у процесі адаптації до мінливого конкурентного середовища функціонування. Проте, у даному визначенні враховується динамічний характер змін [9, с. 12].

О. Гудзинський, С. Судомир, Т. Гуренко трактують конкурентоспроможність підприємства як визнану ринком сформовану і реалізовану конкурентоздатність соціально-економічних систем, яка матеріалізована у формі товару чи послуг. Вона може визначитися як у процесі оперативної діяльності, так і при реалізації стратегій. Автори звертають увагу на конкурентоспроможність як систему внутрішнього конкурентоздатного потенціалу, який взаємодіє із зовнішнім середовищем [10, с. 45].

Натомість Ю. Іванов враховує динамічний системний характер та робить акцент на конкурентних перевагах, в конкурентоспроможність підприємства визначає як здатність виробничо-економічних систем змінювати траєкторію руху або запланований режим функціонування в процесі адаптації до дії зовнішнього середовища з метою збереження, розвитку існуючих, або створення нових конкурентних переваг [11, с. 22].

Таким чином, як вітчизняна так і світова наукова спільнота має різні, іноді протилежні, підходи до визначення конкурентоспроможності підприємства. Тому при з'ясуванні сутності даного поняття потрібно враховувати взаємозв'язок між складовими конкурентоспроможності.

Узагальнення напрацювань в зазначеній предметній сфері дослідження дозволило зазначити три основні підходи до визначення конкурентоспроможності підприємства: компаративний, ресурсний та системний [12, 13].

Представники компаративного підходу акцентують увагу на відносності конкурентоспроможності підприємства та формулюють його зміст у процесі встановлення порівняльних характеристик підприємств-конкурентів [14], зокрема:

– здатність конкурувати на ринках із виробниками і продавцями аналогічних товарів, забезпечуючи вищу якість, доступні ціни, зручності для покупців і споживачів. Це визначення підкреслює такий аспект конкурентоспроможності підприємства як порівняння конкурентних переваг за ступенем задоволення товарами та послугами [15];

– відносна категорія, що відображає відмінність процесу розвитку підприємства від конкурента за ступенем задоволення продукцією суспільної потреби й ефективністю виробничо-господарської діяльності [10]. Це визначення підкреслює такий аспект конкурентоспроможності підприємства, як порівняльна конкурентна перевага підприємств відносно конкурентів;

– комплексна порівняльна характеристика підприємства, яка відображає ступінь переваги сукупності показників його діяльності, що визначають успіх підприємства на певному ринку за певний проміжок часу відносно сукупності показників конкурентів [16]. Це визначення підкреслює такий аспект конкурентоспроможності підприємства, як порівняльна конкурентна перевага за сукупністю оціночних показників.

Таким чином, сутність конкурентоспроможності підприємства за компаративним підходом визначається на основі наявності порівняльних конкурентних переваг з підприємствами-конкурентами за наступними ознаками: за ступенем задоволення товарами та послугами; за сукупністю показників оцінювання, тощо. Позитивним аспектом компаративного підходу є отримання інформації для визначення сильних і слабких сторін функціонування підприємства, та відповідно створення підґрунтя для формулювання напрямів стратегії розвитку, а негативним – відсутність врахування динамічного характеру конкурентоспроможності, взаємозв'язку підприємства із зовнішнім оточенням та здатністю підприємства адаптуватись до впливу різних чинників.

Представники ресурсного підходу виходять з того, що достовірною оцінкою рівня конкурентоспроможності підприємства базується на аналізі його потенційних можливостей. Результати узагальнення поглядів учених доцільно згрупувати за конкурентними можливостями (спроможностями, здатностями) підприємства відповідно до їх ознак, зокрема:

– здійснювати ефективну господарську діяльність. Такий погляд найбільш точно відображає визначення Д. Валігурського (конкурентоспроможність підприємства – можливість ефективної підприємницької діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку» [17]);

– забезпечувати виробництво та збут конкурентоспроможної продукції. Найбільш точно таку позицію відображає визначення П.С. Зав'ялова (конкурентоспроможність підприємства – реальна і потенційна здатність підприємств, а також наявних у них для цього можливостей проектувати, виробляти та збувати товари, які за ціновими та неціновими характеристиками в комплексі більш привабливі для споживача, ніж товари конкурента [18]);

– ефективно розпоряджатися ресурсами. Найбільш повно таку позицію відображає визначення І. Должанського, Т. Загорної (конкурентоспроможність підприємства – це можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку.

– протидіяти конкурентам. Найбільш повно таку позицію відображає визначення В. Шкадун (конкурентоспроможність підприємства – це здатність досягнення власних цілей в умовах протидії конкурентам. Мірою конкурентоспроможності підприємства виступає співвідношення сил підприємства та його основних конкурентів [19]).

Загалом, доцільно відзначити, що перевагою ресурсного підходу є формування уявлення про суть конкурентоспроможності підприємства з позиції потенційних можливостей в умовах конкурентного ринку, а негативна – відсутність врахування майбутніх змін конкурентного середовища та здатності підприємства до змін.

Прихильники системного підходу до визначення конкурентоспроможності підприємства визначають останню на сонові всебічного вивчення процесів, які відбуваються у внутрішньому середовищі підприємства та взаємовідносини із зовнішнім середовищем [20]. Результати узагальнення поглядів учених, визначення яких можна віднести до цього підходу, доцільно згрупувати на основі аналізу цілісних інтегрованих властивостей об'єкта, виявлення його взаємозв'язків та структури за:

– системою взаємодіючих елементів. Найбільш повно таку позицію відображає визначення В. Андріанова (конкурентоспроможність підприємства – це багатопланова економічна категорія, яку можна розглядати на декількох рівнях. Це конкурентоспроможність товарів, товаровиробників, галузей, країни. Між усіма цими рівнями існує тісний взаємозв'язок: адже державна і галузева конкурентоспроможність залежать від здатності конкретних виробників випускати конкурентоспроможні товари [21]);

– системним комплексом характеристик. Найбільш повно таку позицію відображає визначення О. Янкового (конкурентоспроможність підприємства – це складна економічна категорія, яка виражає результат взаємодії всіх елементів системи внутрішніх і зовнішніх відносин між підприємствами з приводу можливості реалізації цього виду продукції на конкретному ринку чи в його сегменті);

– особливостями соціально-економічної системи. Найбільш повно таку позицію відображає визначення О. Гудзинського, С. Судомир, Т. Гуренко конкурентоспроможність є потенціалом сформованих конкурентних переваг, які можуть бути реалізовані в процесі діяльності [10]);

– особливостями адаптації до змін зовнішнього середовища. Найбільш повно таку позицію відображає визначення Й.Петровича, А. Кіт, О. Семенова (конкурентоспроможність підприємства – це можливість ефективної господарської діяльності підприємства та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку. Динамічна характеристика здатності підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища і забезпечувати при цьому певний рівень конкурентних переваг [22]).

Можна відзначити, що позитивна ознака системного підходу до трактування конкурентоспроможності підприємства полягає в поданні системності цього поняття

через чинники впливу, а негативна – у відсутності встановлення порівняльних характеристик підприємств-конкурентів.

Досліджені характеристики цих підходів дали змогу їх систематизації (рис. 1).

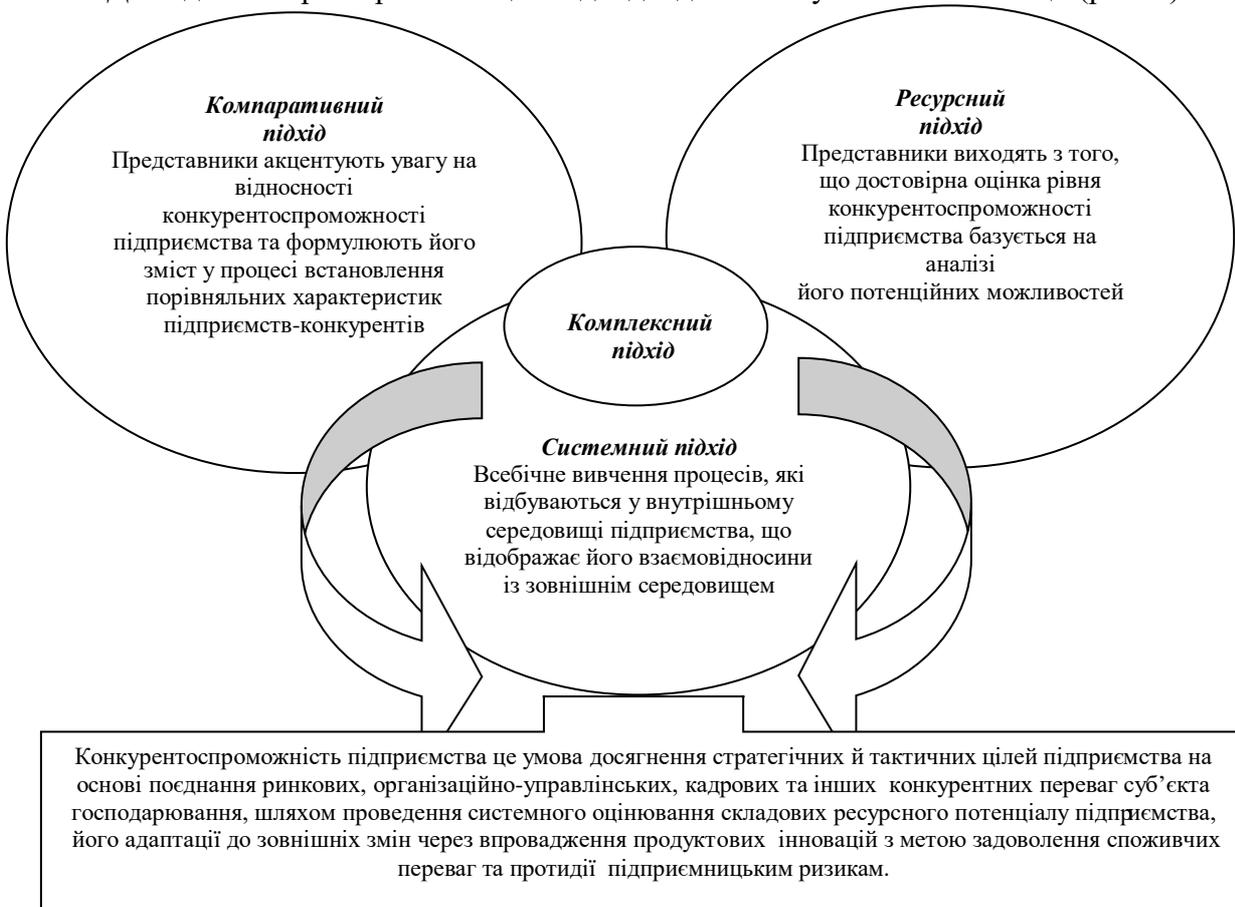


Рис. 1. Систематизація підходів до визначення конкурентоспроможності підприємств [розроблено авторами на основі 10, 11, 13-22]

На основі поєднання характеристик розглянутих підходів конкурентоспроможність підприємства пропонується визначити як умову досягнення стратегічних й тактичних цілей підприємства на основі поєднання ринкових, організаційно-управлінських, кадрових та інших конкурентних переваг суб'єкта господарювання, шляхом проведення системного оцінювання складових ресурсного потенціалу підприємства, його адаптації до зовнішніх змін через впровадження продуктивних інновацій з метою задоволення споживчих переваг та протидії підприємницьким ризикам.

Висновки. Посилаючись на динамічність розвитку економічної науки та теорії конкуренції, вітчизняні та провідні фахівці розробляють складні комплексні трактування у спробі якнайповніше охопити різні підходи до визначення сутності поняття конкурентоспроможності підприємства. З урахуванням вищенаведених зауважень був сформульований можливий варіант досліджуваного визначення, яке базується на поєднанні компаративного, ресурсного та системного підходів та поєднує їх ключові характеристики. Отримані результати стали основою для подальшого дослідження, яке полягає у формуванні ефективної системи управління конкурентоспроможністю підприємства.

Список використаних джерел:

1. Портер М. Конкуренция.: Пер. с англ. / Майкл Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.

2. Основы маркетинга / Филип Котлер, Вероника Вонг, Джон Сондерс, Гари Армстронг. – 4-е европейское изд. – Москва : Изд. дом «Вильямс», 2009. – 1200 с.
3. Долинская М. Г. Маркетинг и конкурентоспособность промышленной продукции / М. Г. Долинская, И. А. Соловьев. – М.: Издательство стандартов, 1991. – 128 с.
4. Кривенко М. П. Теоретичні засади формування конкурентних переваг підприємства / М. П. Кривенко // Науково-технічна інформація. – 2007. – № 3. – С. 26-30.
5. Тарнавська Н. П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика / Н. П. Тарнавська. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.
6. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
7. Іванюта В. Ф. Теоретико-методологічні підходи формування конкурентоспроможності / В. Ф. Іванюта // Агроінком. – 2008. – № 1-2. – С. 97-101.
8. Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: [монографія] / М.Й. Малік, О.А. Нужна. – К.: Інститут аграрної економіки, 2007. – 270 с.
9. Павлова В. А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення: [монографія] / В. А. Павлов. – Дніпропетровськ: ДУЕП, 2011. – 276 с.
10. Гудзинський О. Д. Управління формування конкурентоспроможного потенціалу підприємства (теоретико-методологічний аспект): [монографія] / О. Д. Гудзинський, С. М. Судомир, Т. О. Губенко. – Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України. – К.: ППК ДСЗУ, 2010. – 212 с.
11. Іванов Ю. Б. Конкурентні переваги підприємства: Оцінка формування та розвиток / Ю. Б. Іванюта, П. А. Орлов, О. Ю. Іванов. – НАН Україна, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку. – Х.: ІНЖЕК, 2008. – 352 с.
12. Черевко Д. Г. Конкурентоспроможність підприємства як характеристика його економічного стану / Д.Г. Черевко // Економіка АПК. – 2009. – № 6. – С. 114-121.
13. Жовнович Р. І. Управління конкурентоспроможністю підприємств сільськогосподарського машинобудування: [монографія] / Р. І. Жовнович. – Кіровоград: Ексклюзив-Систем, 2015. – 384 с.
14. Скударь Г. М. Управление конкурентоспособностью крупного АТ: проблемы и решения / Г. М. Скударь. – К.: Наукова думка, 2004. – 496 с.
15. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; сокр. пер. с англ.; науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
16. Довгань Л. Є. Механізм формування конкурентної політики поліграфічних підприємств / Л. Є. Довгань, Ю. П. Воржакова // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 32-40.
17. Валигурский Д. И. Организация предпринимательской деятельности : [ученик] / Д. И. Валигурский. – М.: Дашков и Ко, 2005. – 737 с.
18. Завьялов П. С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах : [учеб. пособ.] / П. С. Завьялов. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 496 с.
19. Шкардун В. Д. Интегральная оценка конкурентоспособности предприятия / В. Д. Шкардун // Маркетинг. – 2005. – № 1 (80). – С. 38-50.
20. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации : [учеб. пособ.] / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Эксмо, 2004. – 544 с.
21. Андрианов В. Д. Конкурентоспособность России в мировой экономике / В. Д. Андрианов // Маркетинг. – 1999. – № 2. – С. 3-19.
22. Петрович Й. М. Економіка підприємства : підручник / Й. М. Петрович, А. Ф. Кіт, О. М. Семенів; за заг. ред. Й. М. Петровича. – Львів : Новий Світ-2000, 2004. – 680 с.

Рецензент д.е.н., професор Маркіна І.А.

УДК 338.45

Ковальська Л.Л., д.е.н., професор

Речун О.Ю., к.е.н., доцент

Луцького національного технічного університету

БІЗНЕС-МОДЕЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА МЕТОДИКА ОЦІНКИ

У статті проведено дослідження сутнісної характеристики бізнес-моделі стратегічного розвитку підприємства. Виділено три підходи до трактування поняття «бізнес-модель»: ціннісний, результатний, стратегічний. Подано авторське бачення змісту поняття «бізнес-модель стратегічного розвитку підприємства». Розроблено методику аналізу та оцінки ефективності реалізації бізнес-моделі стратегічного розвитку підприємства, яка складається із трьох блоків: підготовчий блок (визначення

мети, завдань, підходів та методів дослідження); аналітичний блок (аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства); підсумковий блок (оцінка ефективності реалізації бізнес-моделі стратегічного розвитку підприємства).

Ключові слова: бізнес, бізнес-модель, розвиток, стратегія, підприємство, методика, середовище, оцінка, ефективність.

Kovalska L., Rechun H.

THE BUSINESS MODEL OF STRATEGIC DEVELOPMENT: THE ESSENTIAL CHARACTERISTICS AND METHODS OF ASSESSMENT

The article investigates the essential characteristics of the business model of the enterprise strategic development. There are three approaches to the interpretation of the concept of «business model»: value, resultant, strategic. The author's vision of the concept «business model of strategic development of the enterprise» is presented. The methodology of analysis and estimation of efficiency of realization of business model of strategic development of the enterprise is developed. This methodology consists of three blocks: the preparatory unit (definition of goals, objectives, approaches and research methods); analytical unit (analysis of the external and internal environment of the enterprise); the final unit (evaluation of the effectiveness of the business model of strategic development of the enterprise).

Key words: business, business model, development, strategy, enterprise, methodology, environment, estimation, efficiency.

Ковальська Л.Л., Речун О.Ю.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И МЕТОДИКА ОЦЕНКИ

В статье проведено исследование сущностной характеристики бизнес-модели стратегического развития предприятия. Выделены три подхода к трактовке понятия «бизнес-модель»: ценностный, результатный, стратегический. Представлено авторское видение содержания понятия «бизнес-модель стратегического развития предприятия». Разработана методика анализа и оценки эффективности реализации бизнес-модели стратегического развития предприятия, которая состоит из трех блоков: подготовительный блок (определение целей, задач, подходов и методов исследования); аналитический блок (анализ внешней и внутренней среды предприятия); итоговый блок (оценка эффективности реализации бизнес-модели стратегического развития предприятия).

Ключевые слова: бизнес, бизнес-модель, развитие, стратегия, предприятие, методика, среда, оценка, эффективность.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Постійна мінливість зовнішнього середовища, активізація науково-технічного прогресу, посилення конкурентного ринкового середовища, зростання запитів споживачів, вимагають від сучасних керівників пошуку шляхів забезпечення прибутковості компанії, зростання ринкової частки, покращення якості продукції тощо. Проте, досить часто на практиці, вкладені інвестиційні ресурси себе не окуповують, не приносять очікуваного фінансового результату, в результаті чого зростають витрати на виготовлення продукції. Тому, досить важливим з цієї точки зору є визначення механізму чи процесу ведення самого бізнесу. Важливим інструментом в даних процесах належить формуванню бізнес-моделі розвитку підприємства, в тому числі стратегічного. Бізнес-моделі провідних підприємств часто використовують як еталонний зразок, який копіюють інші підприємства, навіть іншої галузі, проте не завжди це приносить позитивний ефект.

Кожне підприємство має індивідуальні особливості, що обумовлені місцезнаходженням, демографічними чинниками, культурою населення, економічною ситуацією в країні, рівнем освіти, наявністю матеріальних ресурсів, ринків збуту тощо. Тому доцільно формувати власні бізнес-моделі розвитку підприємства на перспективу [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. У сучасній науковій літературі присвячено багато робіт та публікацій стосовно формування оптимальної бізнес-моделі стратегічного розвитку підприємства. Такі проблеми досліджували у своїх наукових працях Маркова В. [7], Марченко В. [1], Розман А. [6], Скриль В. [3], Сливоцький А. [2], Чухрай А. [10], інші. Проте, і досі залишаються дискусійними та невирішеними питання щодо змістового наповнення поняття «бізнес-модель», визначення напрямів її оптимізації для різних сфер життєдіяльності підприємства, які здійснюють діяльність в різних видах економічної діяльності.

Цілі статті. Тому, проведемо теоретичні дослідження поняття «бізнес-модель», задля визначення її характерних особливостей та значення у стратегічному розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Огляд літератури сутнісної характеристики поняття «бізнес-модель» наведено у таблиці 1.

Таким чином, при визначення змісту поняття «бізнес-модель» можна виділити три підходи:

1. Ціннісний, за яким бізнес-модель підприємства орієнтується безпосередньо на клієнта через створення певної цінності.

При цьому підході бізнес-модель логічно описує у який спосіб організація створює і поставляє клієнтам цінність, а сам набуває різні модифікації вартості. Щодо формування цінності для споживача, то науковці виділяють три вектори: товарне лідерство, операційна досконалість та розумінні (близькість) до клієнта [10].

2. Результатний, за яким бізнес-модель підприємства орієнтується на отримання позитивного фінансового результату (прибутку) через акумулювання усіх його внутрішніх ресурсів.

При такому підході у найпростішому визначення бізнес-модель – це метод ведення діяльності, завдяки якому компанія може забезпечити собі ефективне функціонування через створення вартості для підприємства, тобто згенерувати дохід, виручку [10].

3. Стратегічний, згідно якого бізнес-модель є складовою частиною стратегічного розвитку підприємства.

Вважаємо, що слід комплексно підходити до трактування бізнес-моделі стратегічного розвитку підприємства, під якою слід розуміти процес ведення підприємницької діяльності, що пов'язаний із виробництвом товарів, робіт, послуг, які формують цінність для конкретного споживача та спрямований на забезпечення досягнення позитивних фінансових результатів (прибутку) як результату реалізації конкретної стратегії.

Таблиця 1.

Огляд літератури сутнісної характеристики поняття «бізнес-модель»

Джерело	Зміст поняття	Характеристики
<i>Ціннісний підхід</i>		
[2]	...те, як компанія вибирає споживача, формулює свою пропозицію, розподіляє ресурси, виходить на ринок, створює цінність для споживача й отримує від цього прибуток	Цінність для споживача
[3, 4]	...описує цінність, яку підприємство пропонує різним клієнтам, відображає здатності підприємства, суперечність партнерів, необхідних для створення, просування і постачання цієї цінності клієнтам, відносини капіталу, необхідні для отримання стійких доходів	Цінність для клієнтів
[3, 5]	...спосіб, яким компанія створює цінність для клієнтів і одержує від цього прибуток	Цінність для клієнтів
[6]	...система, яка відображає, які дії виконує компанія, як вона їх виконує і коли	Дії компанії, спрямованої на створення цінності
[6]	...спосіб, за допомогою якого підприємство надає споживачам товари та послуги	Цінність для споживача
[1]	...комплекс дій, методів і часу їхньої реалізації, щоб створити якнайвищу вартість для клієнта, а також забезпечити собі позицію для перейняття вартості	Вартість для клієнта
[7]	...спосіб організації бізнесу в галузі, який відображає економічну логіку діяльності компанії	Процес організації бізнесу
<i>Результатний підхід</i>		
[3]	...метод ведення справ, з допомогою якого компанія утримує себе, тобто, генерує прибуток. Бізнес-модель пояснює, як компанія робить гроші, спеціалізуючись на позиції в ланцюжку освітньо-споживчої вартості	Генерування прибутку
[3, 8]	...відображення реально існуючого або запланованого в майбутньому бізнесу (підприємства) в такій формі, яка може наочно демонструвати всі значимі властивості і особливості підприємства, пов'язані з його здатністю отримувати прибуток і бути конкурентоспроможним	Отримання прибутку та забезпечення конкурентоспроможності
[3, 5]	...набір запланованих дій (іноді їх називають бізнес-процесами), спрямованих на отримання доходу на ринку	Отримання доходу
<i>Стратегічний підхід</i>		
[3, 4]	...опис підприємства, як складної системи, з заданою точністю, в рамках якої відображаються всі об'єкти (сутності), процеси, правила виконання операцій, існуюча стратегія розвитку, а також критерії оцінки ефективності функціонування системи	Підприємство як система, що прагне до реалізації стратегії
[6]	...суть стратегії фірми, як відображення реалізованої стратегії	Реалізація стратегії
[1]	...відображення сукупності взаємозв'язаних змінних рішень в області стратегії підприємства, їх архітектури і економічних характеристик для створення життєздатної переваги товару або компанії на певних ринках	Реалізація стратегії
[9]	...концептуальний опис способу створення вартості, — економічної (виручка, прибуток), соціальної (імідж) тощо. Процес створення моделі бізнесу є складовою частиною стратегії бізнесу	Бізнес-модель як складова частина стратегії
<i>Авторський підхід</i>		
<i>процес ведення підприємницької діяльності, що пов'язаний із виробництвом товарів, робіт, послуг, які формують цінність для конкретного споживача та спрямований на забезпечення досягнення позитивних фінансових результатів (прибутку) як результату реалізації конкретної стратегії</i>		
<i>складено на основі джерел [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9]</i>		

Вибір, оптимізація чи удосконалення бізнес-моделі стратегічного розвитку підприємства вимагає проведення комплексної та системної оцінки діяльності самого підприємства, виявлення його «вузьких місць» чи проблемних «зон», а також сильних позицій у ринковому середовищі. З іншої сторони, слід оцінити чи достатньо у підприємства власних ресурсів та резервів, чи створено сприятливі умови зовнішнього середовища щодо оптимізації бізнес-моделі.

У проведенні таких процесів будуть зацікавлені багато суб'єктів господарювання: зокрема, самі суб'єкти ведення підприємницької діяльності (для визначення недоліків існуючої бізнес-моделі та вибору напрямів її удосконалення у перспективі); інвестиційні компанії, які прагнуть вкласти кошти у підприємства, що володіють значним підприємницьким потенціалом; фінансово-банківські установи та кредитні спілки, які прагнуть отримати відсотки за надані кредитні ресурси; контрагенти (конкуренти, споживачі, постачальники), які хочуть бачити рівень конкурентоспроможності підприємства, його міцну позицію на ринку, у конкурентному середовищі тощо.

У літературі зустрічається ряд наукових підходів, що визначення та оцінки бізнес-моделі розвитку підприємства. Проте, і досі не склалось єдиного універсального підходу щодо проведення комплексної оцінки ефективності реалізації бізнес-моделі стратегічного розвитку підприємства.

Проведений аналіз таких підходів дозволив виявити «вузькі» місця щодо існуючих методик: [11]:

- використання експертної оцінки в оцінці показників стратегічного розвитку підприємства та його бізнес-моделі (в основному у порівняльному підході), яка і є досить суб'єктивною, оскільки кожен експерт суб'єктивно підходить до визначення сильних і слабких діяльності підприємства;

- проблематичність використання методик оцінки на практиці через надмірні узагальнення критеріїв оцінки та відбору показників.

Водночас є і ряд вагомих позитивів, які доцільно використати під час розробки власної методики аналізу та оцінки ефективності реалізації бізнес-моделі стратегічного розвитку підприємства:

- використання узагальнюючих показників ефективності діяльності (прибуток та рентабельність) як основних результатуючих показників ефективності реалізації бізнес-моделі стратегічного розвитку підприємства;

- оцінка чинників зовнішнього середовища, які здійснюють суттєвий вплив на реалізацію бізнес-моделі стратегічного розвитку підприємства.

Зважаючи на це, розробимо авторську методику аналізу та оцінки ефективності реалізації бізнес-моделі стратегічного розвитку підприємства (рисунк 1). Розроблена методика включає три блоки досліджень: підготовчий, аналітичний та підсумковий. В рамках підготовчого блоку обирається мета, завдання, підходи та методи дослідження.

Метою дослідження є оцінка ефективності реалізації бізнес-моделі стратегічного розвитку підприємства. Завдання дослідження полягають у:

- аналізі та оцінці стратегічного розвитку підприємства;
- проведенні діагностики бізнес-середовища діяльності підприємства;
- оцінці результативності реалізації бізнес-моделі.

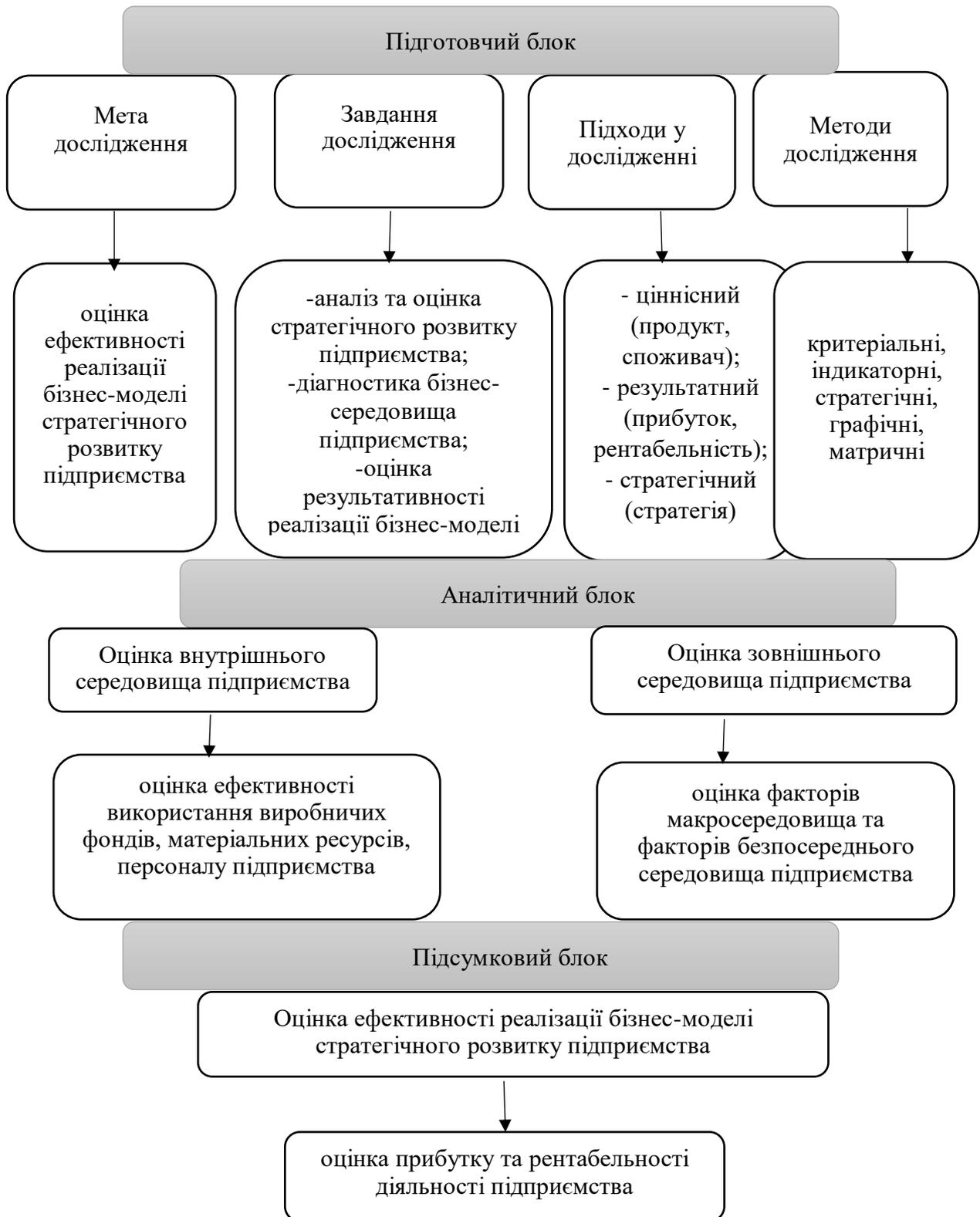


Рис. 1. Методика аналізу та оцінки ефективності реалізації бізнес-моделі стратегічного розвитку підприємства

Виходячи із проведених теоретичних досліджень, при оцінці ефективності використання бізнес-моделі стратегічного розвитку підприємства скористаємось ціннісним, результатним та стратегічним підходами. В процесі аналітичного дослідження використаємо наступні методи дослідження [12-17]:

- критеріальні, використання яких дозволяє одержати найбільш точні результати оцінки ефективності реалізації бізнес-моделі стратегічного розвитку підприємства. При використанні цих методів інформаційною базою оцінки слугуватиме офіційна фінансова звітність підприємства;

- індикаторні - ґрунтуються на використанні системи індикаторів, за допомогою якої проводиться оцінка ефективності реалізації бізнес-моделі стратегічного розвитку підприємства. Такі індикатори представляють собою набір характеристик, за допомогою яких можна описати стан розвитку підприємства, визначити його потенціал, що є передумовою до вибору економічної стратегії. Кожен індикатор може містити у собі набір показників, які відображають рівень розвитку підприємства;

- стратегічні, які є основою до формування економічної стратегії розвитку підприємства, оскільки дають змогу не лише оцінити його поточний стан на певному етапі, але й розробити стратегічні напрями удосконалення бізнес-моделі розвитку підприємства;

- графічні, використання яких дозволяє інтерпретувати результати оцінки ефективності реалізації бізнес-моделі стратегічного розвитку підприємства та представити їх наочно;

- матричні – дозволяють оцінити ефективність реалізації бізнес-моделі стратегічного розвитку підприємства у різний часовий період: ретроспективі, поточному періоді та перспективі. Ці методи виступають інструментом вибору економічної стратегії розвитку підприємства.

В рамках другого блоку дослідження проводять аналітичні дослідження. Такі дослідження передбачають аналіз показників внутрішнього середовища та оцінку впливу факторів зовнішнього середовища на діяльність підприємства. В процесі оцінки внутрішнього середовища аналізуються показники, які характеризують:

- ефективність використання виробничих фондів (фондовіддача, фондомісткість, коефіцієнт оборотності оборотних коштів, тривалість одного обороту, завантаженість оборотних засобів);

- ефективність використання персоналу (продуктивність праці, середня продуктивність одного робітника, середня продуктивність праці одного працівника);

Оцінка зовнішнього середовища передбачає аналіз макросередовища та аналіз безпосереднього середовища. Аналіз макросередовища передбачає оцінку таких факторів як політичні, економічні, соціальні, технологічні, інституційні, природно-екологічні та інші. Аналіз безпосереднього середовища включає такі фактори як надійність партнерів, інвесторів, конкурентів, інших контрагентів.

Підсумковий блок передбачає проведення оцінки ефективності реалізації бізнес-моделі стратегічного розвитку підприємства. Така оцінка передбачає:

- оцінку фінансових результатів діяльності підприємства (валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності, прибуток від звичайної діяльності, чистий фінансовий результат);

- оцінку рентабельності діяльності підприємства (рентабельність продукції, рентабельність власного капіталу, рентабельність виробництва, рентабельність продажів, рентабельність необоротних активів, рентабельність оборотних активів).

Висновки. Таким чином, розроблений методичний підхід дозволить комплексно та системно оцінити рівень реалізації бізнес-моделі стратегічного розвитку підприємства, та на цій основі – сформулювати напрями її удосконалення чи оптимізації.

Список використаних джерел:

1. Марченко В.В. Сутність та місце бізнес-моделі в стратегічному управлінні машинобудівними підприємствами України / В.Марченко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. - Вип.9. - 2016. – С.109-112.

2. Сливоцький А. Міграція капіталу: Як у замислах на кілька років випередити своїх конкурентів / А. Сливоцький ; пер. з англ. Л.М. Петрушенко // Київ : Пульсари. - 2001. - 296 с.
3. Скриль В.В. Бізнес-моделі підприємства: еволюція та класифікація / В. Скриль // Мукачівський державний університет. - Вип.7. - 2016. - С.490-497.
4. Magretta J. Why Business Models Matter / J. Magretta // Harvard Business Review. - 2002. - № 80(5). - P. 86-92.
5. Zott C. Business Model Design: An Activity System Perspective / C. Zott, R. Amit // Long Range Planning. - 2010. - № 43(2/3). - P. 216-226.
6. Розман А. Бізнес-модель підприємства/ А. Розман // Вісник КНТЕУ. - 2014. - №3. - С.15-34
7. Маркова В.Д. Бизнес-модель: сущность и инновационная составляющая / В.Д. Маркова // Проблемы современной экономики. - 2010. - № 2. - С. 38-42.
8. Chesbrough H. The Role of the Business Model in Capturing Value from Innovation: Evidence from Xerox Corporation's Technology Spin-Off Companies / H. Chesbrough, R. S. Rosenbloom // Industrial and Corporate Change. - 2002. - № 11(3). - P. 529-555.
9. Бізнес [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/бізнес-модель>.
10. Чухрай А.І. Сутність та дефініція «бізнес-моделі» підприємства / А. Чухрай : [режим доступу] : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/17074/1/274-Chukhray-445-446.pdf>.
11. Ковальська Л.Л. Оцінка конкурентоспроможності регіону та механізми її підвищення : Монографія / Л.Л. Ковальська. - Луцьк : Надтир'я, 2007. - 420 с.
12. Ковальська Л.Л. Управління потенціалом підприємства: Навчальний посібник. / Герасимчук З.В., Ковальська Л.Л.// - Луцьк: «Волинські старожитності», 2012. - 336 с.
13. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [текст]: навч. посібник / Н.С.Краснокутська. - К.: Центр навчальної літератури, 2005. - 352 с.
14. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [текст]: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. - К.: КНЕУ, 2005. - 216 с.
15. Іванов В.Б. Потенціал підприємства [текст]: Науково-метод. посіб. / В.Б. Іванов, О.М. Кохась, С.М. Хмелевський - К.: Кондор, 2009. - 300 с.
16. Добикіна О.К. Потенціал підприємства: формування та оцінка [текст]: Навчальний посібник / О.К. Добикіна, В.С. Рижиков, С.В. Касьянюк, М.Є. Кокотко, Т.Д. Костенко, А.А. Герасимов - К.: Центр учбової літератури, 2007. - 208 с.
17. Стец І.І. Потенціал і розвиток підприємства [текст]: навчальний посібник / І.І. Стец - Тернопіль: Економічна думка, 2010. - 674 с.

УДК 658.1.009.12 + 330.131.7

Маркіна І.А., д.е.н., професор

Маренич Т.М., здобувач вищої освіти СВО «Магістр»

Полтавська державна аграрна академія

МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проведений аналіз основних причин впровадження елементів системи ризик-менеджменту на вітчизняних підприємствах. Визначено недоліки системи ризик-менеджменту українських суб'єктів господарювання серед яких: другорядність, епізодичність і несистемність використання; управління ризиками сприймається як антикризова процедура; основним інструментом, який дозволяє мінімально контролювати ризики є страхування.

Запропонована модель формування системи ризик-менеджменту підприємства, яку можна представити у вигляді наступних структурних складових: перша складова характеризується спеціально впровадженою в бізнес-процес структурою управління ризиками, головною метою якої – моніторинг та аналіз ризиків по ризикових експозиціям підприємства; другою складовою системи управління ризиками є організаційно-ресурсне та інформаційне забезпечення; третьою складовою повинен виступати персонал, зокрема ефективно сформована концепція ризик-менеджменту, корпоративна культура управління ризиками.

Ключові слова: загроза, модель, ризик, ризик-менеджмент, система, стандарт, управління.

Markina I., Marenych T.

MODEL OF FORMATION ENTERPRISE'S RISK MANAGEMENT SYSTEM

The article analyzes the main reasons for the introduction of elements of the risk management system at national enterprises. The shortcomings of the risk management system of Ukrainian business entities were identified: secondary, occasional and unsystematic use; risk management is perceived as an anti-crisis procedure; the main tool that allows you to minimize the risks is insurance.

The model of formation enterprise's risk management system can be represented as the following structural components, was proposed: the first component is characterized by a risk management structure specially implemented in the business process, the main objective of which is monitoring and risk analysis of risk exposures of the enterprise; the second component of the risk management system is organizational-resource and information provision; the third component should be the personnel, in particular, the effectively formed concept of risk management, the corporate culture of risk management.

The main steps for introducing an effective and effective risk management system were proposed: the first is development of normative documentation; the second is the formation of a training system and knowledge base on risk management; the third is training of managers and specialists of the enterprise.

Keywords: threat, model, risk, risk management, system, standard, management.

Маркина И., Маренич Т.

МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проведен анализ основных причин внедрения элементов системы риск-менеджмента в отечественных предприятиях. Определены недостатки системы риск-менеджмента украинских субъектов хозяйствования, среди которых: второстепенность, эпизодичность и несистемность использования; управления рисками воспринимается как антикризисная процедура; основным инструментом, который позволяет минимально контролировать риски является страхование.

Предложено модель формирования системы риск-менеджмента предприятия, которую можно представить в виде следующих структурных составляющих: первая составляющая характеризуется специально внедренной в бизнес-процесс структурой управления рисками, главная цель которой – мониторинг и анализ рисков по рисковому экспозициям предприятия; второй составляющей системы управления рисками является организационно-ресурсное и информационное обеспечение; третьей составляющей должен выступать персонал, в частности эффективно сформирована концепция риск-менеджмента, корпоративная культура управления рисками.

Ключевые слова: угроза, модель, риск, риск-менеджмент, система, стандарт, управление.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її з важливими науковими та практичними завданнями. У сучасній економіці впровадження ризик-менеджменту в бізнес-процес підприємств розпочалося порівняно нещодавно. Управління ризиками у вітчизняній економіці існувало і раніше, але воно знаходилося на рівні пожежної безпеки, цивільної оборони, захисту населення та території від надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру. Проте зі здобуттям незалежності та розширенні зовнішньоекономічних зв'язків, суб'єкти господарювання стали приділяти все більшу увагу управлінню ризиками в сфері фінансів, інформатизації, соціальної, інноваційної та інших сферах. Проте, в умовах сьогодення вітчизняні підприємства зіштовхуються з безпрецедентними темпами змін зовнішнього середовища та необхідністю адаптуватися до цих змін, зберігаючи та створюючи конкурентні переваги. Своєчасне виявлення ризиків і реагування на них стало провідним фактором ефективного функціонування підприємств в умовах світової інтеграції та глобалізації. Тому, все більше фахівців приділяють значну увагу питанням управління ризиками та створенні ефективної адаптивної системи ризик-менеджменту. Серед них: І. Окольнішнікова, Є. Каточков, Е. Петровский, А. Махметова, О. Корнієнко, В. Федорчак, Г. Азаренкова, Н. Кузнєцова.

Проте ситуація ускладнюється тим, що на даний момент не існує конкретної технології управління ризиками, оскільки у більшості випадків система ризик-менеджменту підприємства являє собою або структуру виявлених ризиків, щодо яких здійснюється моніторинг їх динаміки без розробки інтегрованого підходу, або спостерігається орієнтація керівництва на конкретні види ризиків – цінові, виробничі, інформаційні тощо.

Різноманітність та водночас дискретність досліджень присвячених управлінню ризиками та їх оцінки обумовлює необхідність розробки комплексного підходу до формуванню ефективної системи ризик-менеджменту [9].

Цілі статті. Метою статті визначено необхідність розробки оптимальної моделі формування системи ризик-менеджменту підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Перехід економіки країни на ринкові умови господарювання призвів до різкого зниження ефективності діяльності суб'єктів господарювання, поглиблення інфляційних процесів, криза неплатежів, посилення конкуренції, дисбаланс в сфері виробництва та обігу. Вихід з кризової ситуації неможливий без розробки системи ризик-менеджменту на підприємстві.

Узагальнення наопрцювань провідних фахівців дозволив згрупувати основні причини впровадження елементів системи ризик-менеджменту на підприємствах, які обумовлені внутрішньою ініціативою та зовнішніми обмеженнями:

- досягнення короткострокових цілей;
- збільшення вартості підприємства;
- оптимізація програм страхування;
- підвищення ділової репутації;
- вимоги інвесторів;
- відповідність вимогам зовнішніх регуляторів [4-9].

Тобто, вище керівництво організацій в основному не розуміє основних цілей і завдань управління ризиками, а ризик-менеджмент переважно сприймається як разова антикризова процедура, яка застосовується в надзвичайних ситуаціях, а не як частина повсякденного механізму управління ефективністю діяльності та стійким розвитком суб'єкта господарювання. Вітчизняна ідеологія ризик-менеджменту розвивалася вкрай специфічно. Однією з особливостей українського ризик-менеджменту є другорядність в ієрархії корпоративних цінностей, епізодичність і несистемність використання і, як наслідок, низька ефективність.

Також досить часто ризик-менеджмент замінюють страхуванням. Незрілість і непопулярність ідей ризик-менеджменту призвела до того, що в Україні основним інструментом, який дозволяє мінімально контролювати ризики, стало страхування [4,6].

З метою визначення необхідних заходів попередження, уникнення та боротьби з наслідками ризиків доцільно виділити зовнішні і внутрішні чинники, які впливають на характер виникаючих ризиків в організації. Зовнішніми факторами, які визначають організаційну основу ризик-менеджменту є мінливість цін, податкові упущення, технологічні інновації та процес глобалізації, який несе в собі як позитивний, так і негативний ефект. До внутрішніх факторів, які також мають істотний вплив на організацію ризик-менеджменту підприємства відносяться схильність до ризику, потреба в ліквідності або непередбачені витрати [5]. Варто відзначити, що зовнішні і внутрішні чинники взаємопов'язані. Це пояснюється тим, що різні види ризиків мають пряму або опосередковану залежність між собою.

Вищезазначене надає можливість відзначити, що управління ризиками на сучасному вітчизняному підприємстві повинно являти собою логічний та систематичний процес, який можна застосовувати для вибору шляху подальшого здійсненій діяльності, підвищення ефективності бізнес-процесів організації, забезпечення гарантованої результативності. Тому, ризик-менеджмент повинен бути інтегрований в систематичну та регулярну, повсякденну діяльність підприємства.

Подібні впровадження та перетворення є складними, оскільки вимагають перебудови звичних підходів та системи комунікацій, адже ризик-менеджмент передбачає відкриту систему для всіх учасників – від керівництва, спеціалістів та виробничого персоналу організації до зовнішніх консультантів та контролюючих органів.

З метою впровадження ефективної системи управління ризиками, яка повинна являти собою комплексний систематичний процес виявлення, оцінки і управління

ризиками у всіх сферах діяльності підприємства, спрямований на підвищення стійкості та розвитку, досягнення запланованих результатів, сприяння сталому розвитку та росту ефективності розподілу ресурсів, доцільна реалізація наступних заходів:

- аналіз загальних теоретичних підходів до управління ризиками на предмет застосовності цих підходів до конкретної галузі;
- аналіз сучасного розвитку галузі, її нормативно-законодавчої бази;
- розробка та впровадження бізнес-процесу з управління ризиками;
- розробка методології з управління ризиками;
- розробка положення про робочу групу по ризиках;
- проведення внутрішнього навчання з управління ризиками;
- створення корпоративної інформаційної системи з управління ризиками;
- проведення бенчмаркінгу вітчизняних та зарубіжних компаній;
- введення ключових показників ефективності за ризиками (KRI – key risk indicators) [10].

З врахуванням зазначених вимог та на основі узагальнення існуючих підходів до формування системи ризик-менеджменту підприємства, запропонована модель формування системи ризик-менеджменту підприємства (рис. 1).

Розроблена модель ґрунтується на стандарті управління ризиками федерації європейських асоціацій ризик-менеджерів та включає всі представлені концептуальні моменти, представлені в даному дослідженні [1, 2, 3, 8].

З позиції пропонованого підходу модель системи формування ризик-менеджменту можна представити у вигляді наступних структурних складових:

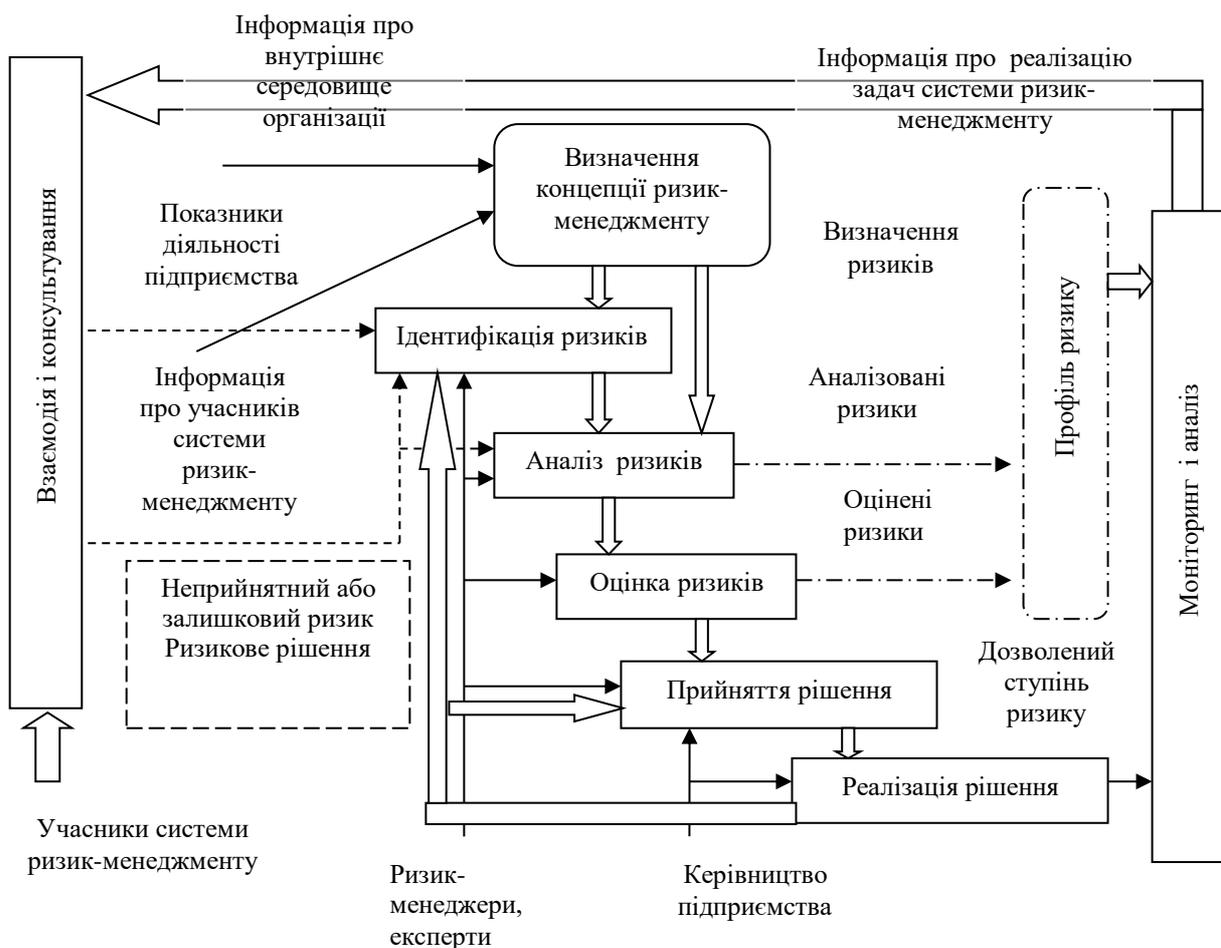


Рис. 1. Модель формування системи ризик-менеджменту підприємства [розроблено на основі 1, 2, 3, 7]

перша складова характеризується спеціально впровадженою в бізнес-процес структурою управління ризиками, головна мета якої – моніторинг та аналіз ризиків по ризикових експозиціях підприємства. При цьому ризикова експозиція представляє собою об'єкт, втрата якого в разі реалізації ризику помітно вплине на підсумки діяльності організації;

другою складовою системи управління ризиками є організаційно-ресурсне та інформаційне забезпечення. При чому, складова ресурсної бази повинна бути забезпечена інвестиційними вкладеннями для забезпечення цілей ризик-менеджменту підприємства;

третьою складовою повинен виступати персонал, зокрема ефективно сформована концепція ризик-менеджменту, корпоративна культура управління ризиками. Вона реалізується через інтелектуальний потенціал підприємства, який виступає у вигляді процесів прийняття рішень з управління бізнес-ризиками [5].

При впровадженні даної моделі особливу увагу потрібно приділяти управління змінами, а саме опору з боку персоналу підприємства. Використовуючи світову та вітчизняну практики пропонується основні кроки для впровадження діючої та ефективної системи ризик-менеджменту:

Перший – розробка нормативної документації. Передбачає розробку стандарту підприємства, який буде визначати єдність термінології і принципів, інфраструктуру та укрупнений процес ризик-менеджменту на підприємстві. Стандарт повинен бути основою для формування в департаментах та підрозділах підприємства локальних ризик-орієнтованих нормативних документів. На основі стандарту потрібно розробити план розвитку системи ризик-менеджменту підприємства.

Другий – формування системи навчання та бази знань з управління ризиками. Необхідно сформувати єдиний інформаційний простір для обміну досвідом, накопичення і зберігання знань. Програми навчання та навчальні матеріали повинні бути сформовані для фахівців різного рівня, починаючи з первинного ознайомлення з темою і закінчуючи курсом підготовки до сертифікаційного або кваліфікаційного іспиту з управління ризиками.

Третій – навчання керівників та фахівців підприємства. Кожен учасник команди повинен стати лідером перетворень – допомагати колегам та керівництву впроваджувати ризик-менеджмент в бізнес-процеси відповідно до зон відповідальності керівників всіх рівнів.

Реалізація пропонованої моделі управління ризиками повинна ґрунтуватися на ключових принципах, серед яких:

- компетенції: підприємство повинно мати в штаті співробітників, які володіють знаннями, компетенціями та досвідом для вирішення покладених на них завдань;
- ресурси і процеси: підприємство повинно мати достатній обсяг ресурсів та можливостей для їх мобілізації з метою реалізації поточних і стратегічних завдань, а також забезпечення фінансової незалежності, ліквідності і платоспроможності;
- безперервність освіти і розвитку співробітників;
- компенсації та винагороди: оплата праці співробітників відбувається адекватно витраченим зусиллям та одержуваних доходів;
- незалежність внутрішнього аудиту від системи ризик-менеджменту. Зазначені структурні одиниці не повинні бути взаємоінтегровані, проте взаємодіяти між собою;
- «ризик-апетит» - підприємство повинно заздалегідь визначити рівень для кожного виду ризику, в межах якого може приймати управлінські рішення. Ризик-апетит повинен бути вимірною величиною для подальшого каскадування ;
- регулярне проведення зовнішніх перевірок роботи з метою визначення ефективних і доцільних напрямків діяльності;

- чіткість та ієрархія відповідальності працівників системи ризик-менеджменту та працівників підприємства загалом;
- розкриття інформації та прозорість бізнесу [5].

Таким чином, концепція комплексного ризик-менеджменту є досить новою парадигмою управління. Комплексне управління ризиками дозволить більш повно враховувати внутрішні та зовнішні фактори ризику діяльності підприємства, визначить шляхи забезпечення стійкості господарюючого суб'єкта, його здатності протистояти небезпечним ситуаціям. Реалізація принципів ризик-менеджменту в їх інтеграції дозволить вести систематичний моніторинг ризиків, проводити відповідні коригувальні та запобіжні дії, а також планувати і прогнозувати ризики організації.

Висновки. У більшості вітчизняних підприємств система ризик-менеджменту є формальною та існує для виконання вимог наглядових органів, акціонерів, підтримки іміджу організації перед інвесторами. Проте, управління ризиками має бути безперервною щоденною діяльністю, яка спрямована на підтримку ефективного функціонування всіх бізнес-процесів підприємства. Тому вітчизняні підприємства стикаються з необхідністю пошуку такого способу інтеграції ризик-менеджменту в корпоративне управління, яке б, в першу чергу не обтяжувало основну діяльність підприємства, не створювала б зайву бюрократизацію, було б зрозумілою та прозорою для всіх користувачів системи, а також відповідала вимогам сучасного динамічного середовища.

Однак незалежно від концепції управління ризиками, прийнятої на підприємстві, ризик-менеджмент в даному дослідженні розуміється як структурований і послідовний підхід, який об'єднує стратегію, процеси, технології, працівників та їх навички для оцінки і управління факторами ризику, з якими стикається підприємство в процесі функціонування. Ризик-менеджмент – це управління підприємством з урахуванням ризиків на основі особливого алгоритму, що включає ідентифікацію та оцінку ризиків, вибір і використання методів реагування на ризики, обмін інформацією про ризики, контроль результатів застосування цих методів з метою реалізації інтересів підприємства.

Після розробки моделі формування ефективної системи ризик-менеджменту виникає обґрунтована необхідність у визначенні комплексної та уніфікованої системи показників оцінки окремих ризиків підприємства, що і виступає перспективним напрямом подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. ISO 31000:2009 «Риск Менеджмент – Принципы и руководства» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.amu.kz/fotos-news/vstrecha_rectora_so_stud_31_oct/ISO%2031000-2009.pdf
2. ISO 9001:2015. Новые требования. Сравнение с ISO 9001:2008. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kpms>
3. Стандарты управления рисками Федерации европейских ассоциаций риск-менеджеров / Русское общество управления рисками 2003. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ferma.eu/app/uploads/2011/11/a-risk-managementstandard-ussian-version.pdf>
4. Азаренкова Г. М. Аналіз моделювання і управління ризиками (в схемах та прикладах) : навч. посібник / Г. М. Азаренкова. – Львів : Новий світ-2000, 2016. – 240 с.
5. Корниенко О. Ю. Актуальные вопросы оценки эффективности корпоративного риск менеджмента: [монография] / О.Ю. Корниенко, В.А. Макарова. Изд. 2-е, дополненное. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2015. – 279 с.
6. Кузнецова Н. В. Системний підхід до менеджменту фінансових ризиків / Н. В. Кузнецова, П. І. Бідок // Системні дослідження та інформаційні технології. – 2018. – № 2. – С. 124-140.
7. Махметова А. Е. Моделирование риск-менеджмента в системе менеджмента качества / А. Е. Махметова // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.rea.ru/ru/org/managements/izdcentr/PublishingImages/Pages/4\(22\)/Махметова%20А.Е.%20Моделирование%20риск%20-%20менеджмента%20в%20системе%20менеджмента%20качества.pdf](https://www.rea.ru/ru/org/managements/izdcentr/PublishingImages/Pages/4(22)/Махметова%20А.Е.%20Моделирование%20риск%20-%20менеджмента%20в%20системе%20менеджмента%20качества.pdf)
8. Окольнішнікова І. Ю. Концептуальні основи формування і розвитку системи ризик-менеджмента організації / І. Ю. Окольнішнікова, Е. В. Каточков // Вестник ЮУрГУ. 132 Серия «Экономика и менеджмент». – 2013. – т.7. – №2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptualnye-osnovy-formirovaniya-i-razvitiya-sistemy-risk-menedzhmenta-organizatsii>
9. Федорчак В. В. Аналіз й оцінка особливостей функціонування організаційного механізму державного управління ризиками виникнення надзвичайних ситуацій в Україні / В. В. Федорчак // Інвестиції: практика та досвід. – 2018. – № 6. – С. 49-51.
10. Эльрих Ю.В. Разработка интегрированной системы риск-менеджмента как инструмента повышения эффективности работы компаний электроэнергетики РФ / Эльрих Ю.В. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://elib.sfu-kras.ru/bitstream/handle/2311/5090/s4_159.pdf?sequence=1

УДК 658.8:339.9

Маркіна І.А., д.е.н., професор

Аксюк Я.А., аспірант

Полтавська державна аграрна академія

ПРОГНОЗУВАННЯ ПАРАМЕТРІВ ЗМІН ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗЕРНОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті представлена методика прогнозування параметрів змін зерновиробництва, що впливають на ефективність зернопереробних підприємств. Побудовані карти кількісного розподілу підприємств та прибутку в залежності від виробничих витрат на 1 га та отриманої врожайності. За теорією ігор представлено критеріальну оцінку оптимальної поведінки зерновиробників, яка стане підґрунтям визначення оптимальних параметрів маркетингових заходів сировинно-закупівельної діяльності агропереробних підприємств. Оптимальні параметри взаємодії спрогнозовані із врахуванням ризикованості діяльності цих підприємств.

Ключові слова: маркетинг, зерновиробництво, зернопереробка, прогнозування, ефективність.

Markina I., Aksyuk Ya.

FORECASTING PARAMETERS OF CHANGE OF GRAIN PRODUCTION, AFFECTING THE EFFICIENCY OF GRAIN PROCESSING ENTERPRISES

The article presents a methodology for forecasting the parameters of grain production changes affecting the efficiency of grain processing enterprises. The maps of the quantitative distribution of enterprises and profits, depending on the production costs per hectare and the yield obtained, are constructed. According to the theory of games, a criteria assessment of the optimal behavior of grain producers is presented, which can become the basis for determining the optimal parameters of marketing activities for raw materials and purchasing activities of agro-processing enterprises. The optimal parameters of interaction are predicted taking into account the riskiness of activity of these enterprises.

Keywords: marketing, grain production, grain processing, forecasting, efficiency.

Маркина И.А., Аксук Я.А.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПАРАМЕТРОВ ИЗМЕНЕНИЙ ЗЕРНОПРОИЗВОДСТВА, ВЛИЯЮЩИХ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЗЕРНОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье представлена методика прогнозирования параметров изменений зернопроизводства, влияющих на эффективность зерноперерабатывающих предприятий. Построены карты количественного распределения предприятий и прибыли в зависимости от производственных затрат на 1 га и полученной урожайности. По теории игр представлена критеріальная оценка оптимального поведения зернопроизводителей, которая станет основой определения оптимальных параметров маркетинговых мероприятий закупочно-сырьевой деятельности агроперерабатывающих предприятий. Оптимальные параметры взаимодействия спрогнозированы с учетом рискованности деятельности предприятий.

Ключевые слова: маркетинг, зернопроизводство, зернопереработка, прогнозирование, эффективность.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Передумовами ефективного розвитку агропереробних підприємств з використанням традиційних та інноваційних технологій переробки зерна є стабільність та визначена ритмічність завантаження устаткування. Особливо це актуально в умовах, коли для впровадження нових технологій глибокої переробки зерна використовується інвестиційні резерви агропереробних підприємств, галузі або регіону. Стабільність технологічного ланцюга виступає гарантом повернення вкладених коштів у встановлений термін. Тому важливим завданням маркетингу

зернопереробного підприємства є формування механізмів прогнозування дій наявних та потенційних постачальників основних видів зернової сировини.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Використання загальноприйнятих підходів статистичного інструментарію, в тому числі регресійного аналізу впливу технологічних витрат на результативність виробництва зерна, ускладнюється через низьке значення коефіцієнту детермінації [2, 8, 12]. Ця ситуація потребує більш глибокої фільтрації даних. На наш погляд, це викликано ситуаціями, коли дії виробників зерна визначаються не лише підприємницькими розрахунками, але й поведінковими особливостями. Тому в якості методологічної основи дослідження кількісного розподілу підприємств, зайнятих виробництвом товарної продукції, доцільно використати візуальний тривимірний аналіз.

Візуальний тривимірний аналіз дозволяє аналізувати дані в тривимірному просторі, наприклад, будувати тривимірне зображення послідовностей вихідних даних (спостережень) для однієї або декількох обраних змінних. Обрані змінні представляються по осі Y, послідовні спостереження – по осі X, а значення змінних (для даного спостереження) відкладаються по осі Z. Основна перевага тривимірних уявлень перед двомірними складовими лінійними графіками полягає в тому, що для деяких множин даних при об'ємному зображенні легше розпізнавати окремі послідовності значень [3, 5, 11].

Такі тривимірні графіки використовуються для візуалізації послідовностей значень декількох змінних. За своєю ідеєю вони схожі з складовими лінійними графіками, з тією лише відмінністю, що для 3М діаграм вихідних даних стрічки, лінії, паралелепіпеди і інші тривимірні представлення значень кожної змінної не перекриваються (як на двовимірному графіку), а «розсуваються» в тривимірній перспективі. Для побудови поверхні використовується підгонка під точки тривимірного графіка розсіювання. Таке уявлення, як і 3М діаграми розсіювання, дозволяє виявити приховану структуру даних і взаємозв'язку між трьома змінними [1, 6, 7]. З допомогою таких експериментів можна виявити складні нелінійні взаємозв'язки між змінними.

Результативну інформацію доцільно представити у вигляді тривимірних контурних карт. Тривимірні контурні карти – це проекція тривимірної поверхні на двомірну площину. На ній лініями позначено однакові «висоти» (однакові значення змінної Z). Тривимірні контурні карти являють собою двомірну проекцію згладженої сплайнами поверхні, підігнаної до вихідних даних.

Для побудови контурних карт, що відображають статистично згладжене розподілу підприємств, доцільно взяти результати багатовимірної аналізу даних, що згруповані за трьома вимірами. Наприклад, для підприємств-зерновиробників це можуть бути: виробничі витрати на 1 га, врожайність зернових культур та прибуток на 1 ц реалізованої продукції. Це дозволить отримати уявлення про ініціативу зерновиробників до управління виробничими витратами в наявних умовах ґрунтово-кліматичного забезпечення через отримання додаткових конкурентних переваг у вигляді маржинального прибутку на кожний реалізований центнер зернової продукції [9, 10]. Результативні контурні карти доцільно будувати за двома підходами: кількісного розподілу підприємств в проекції виробничих витрат та врожайності та розподілу конкурентної переваги у вигляді прибутку на 1 ц реалізованої продукції. Порівняння карт дозволить оцінити очікування та результат зерновиробників у відповідній господарській активності.

Цілі статті – спрогнозувати параметри змін зерновиробництва, що впливають на ефективність зернопереробних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На рис. 1 представлено карту кількісного розподілу підприємств Полтавської області, зайнятих виробництвом кукурудзи на зерно, в залежності від виробничих витрат на 1 га та отриманої врожайності зерна.

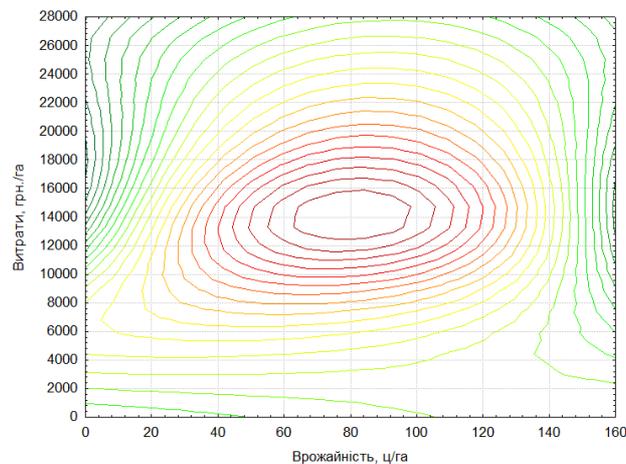


Рис. 1. Карта кількісного розподілу підприємств Полтавської області, зайнятих виробництвом кукурудзи на зерно, в залежності від виробничих витрат на 1 га та отриманої врожайності зерна

Рівні контурної карти, що представлені на рис. 1, свідчать про значну спорідненість технологічних підходів до виробництва кукурудзи на зерно. Абсолютна більшість складає близько 130 підприємств або 35% від загальної кількості, які отримують врожайність зерна пшениці від 60 до 100 ц/га. Загальна топологія висотних рівнів контурної карти, а саме менші проміжки між контурами у порівнянні із картою озимої пшениці, свідчить про значне коливання рівнів урожайності за групами витрат на 1 га посівної площі, тобто темпи зміни врожайності більші за темпи змін витрат на 1 га, та менші від цих темпів за озимою пшеницею. Але аналогічне зміщення висот у лівій частині карти свідчить про те, що надмірна економія виробничих витрат призводить до значного зменшення врожайності та якості зернової продукції. Максимум оптимальної врожайності кукурудзи варто оцінювати в 140 ц/га.

Результуючи показники такого кількісного розподілу за зерном кукурудзи представлено на рис. 2. Рівні контурної карти дещо повторює топологію контурної карти кількісного розподілу, але з значним масштабуванням. Максимальні конкурентні вигоди у вигляді більш високого прибутку на 1 ц реалізованого зерна мають підприємства, що мають виробничі витрати не менше від 8000 грн. та не більше 16000 грн. на 1 га. При цьому і рівень врожайності повинен бути в більш широкому діапазоні, а саме в межах від 80 до 120 ц/га. Загальна топологія висот контурної карти свідчить про значно більші темпи зміни витрат на 1 га, тобто істотне збільшення прибутку на 1 ц реалізованої продукції потребує значно більших виробничих витрат.

Таким чином, дії зерновиробників кукурудзи більш споріднені, але зміна ефективності задля підвищення конкурентоспроможності потребує більших зусиль.

Проте високу цінність для здійснення маркетингу закупівельної діяльності зернопереробного підприємства має можливість не тільки аналізувати, класифікувати та стратифікувати множину потенційних контрагентів-постачальників зерна, але й створення підходів прогнозувати оптимальну поведінку та впливати на неї. В такому випадку за наявної інформації раціонально скористатися методологією теорії статистичних рішень, яка складає основу систем підтримки прийняття рішень в умовах

невизначеності та ризику. Додатково, умови впровадження новітніх технологій переробки зерна створюють умови відповідної невизначеності, через відсутність інформації при реакцію ринку на ці нові підходи. Тобто в даному випадку ставиться завдання з позиції теорії статистичних рішень визначити оптимальну поведінку виробників зернових культур для досягнення рівня прибутковості, достатнього для регулювання процесів ефективного обміну. В результаті роботи будуть отримані конкретні межові техніко-економічні показники, що визначатимуть ефективність дії зерновиробників у забезпеченні економічної конкурентоспроможності, що є основою для створення систем управління якістю сировинного зерна.

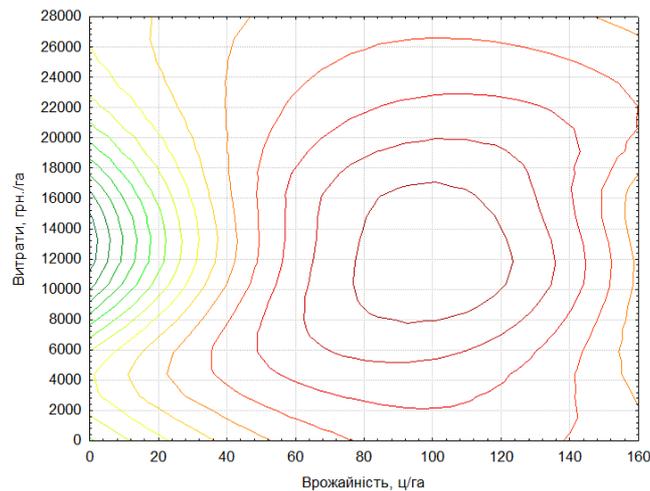


Рис. 2. Карта розподілу прибутку на 1 ц підприємств Полтавської області, зайнятих виробництвом кукурудзи на зерно, в залежності від виробничих витрат на 1 га та отриманої врожайності зерна

Вихідні дані для завдання, що вирішуються за допомогою статистичних рішень представляються у вигляді деякого вектору $S = (S_1, S_2, \dots, S_n)$, що описує n станів зовнішнього середовища, і вектором $X = (X_1, X_2, \dots, X_m)$, що описує m кількість допустимих рішень. Потрібно знайти вектор $X^* = (0, 0, \dots, 0, X_i, 0, \dots, 0)$, який забезпечує оптимальність функції корисності $W(X, S)$ по деякому критерію K . Тут виникає також проблема вибору критерію оптимальності, оскільки рішення, оптимальне для якихось умов, буває неприйнятним в інших і доводиться шукати певний компроміс.

В даному випадку стан природи може бути заданий у вигляді відповідних рівнів врожайності, а сукупність стратегій діяльності - у вигляді відповідних рівнів витрат на 1 га посівних площ. В якості розподілу вигравів буде виступати середній рівень прибутку в перерахунку на 1 ц реалізованого зерна, як відображення потенціалу формування маржі. Джерелом даних для формування груп за зазначеними показниками приймемо звітність підприємств Полтавської області за формою 50-СГ за кукурудзою на зерно. Результат формування платіжної матриці для постачальників зерна кукурудзи представлено в таблиці 1.

Характеризуючи матрицю вигравів для визначення оптимальної поведінки виробників зерна кукурудзи, зазначимо, що найбільший прибуток на 1 ц реалізованої продукції визначається середньостатистичними виробничими витратами на 1 га. Витрати на 1 га посівної площі нижче від 7500 грн. загалом не гарантують отримання середньообластної врожайності та відповідно достатнього для конкурентоспроможності на ринку прибутку на 1 ц реалізованої продукції. З іншої сторони, максимізація виробничих витрат також не завжди відповідає максимальному прибутку, навіть на тлі підвищеної врожайності кукурудзи. Це, можливо, пов'язане із

використанням постачальниками конкурентних переваг реалізації великих обсягів зерна по невисоким цінам, тобто формування прибутку «за рахунок обсягу».

Враховуючи мінливість ринкового середовища, здійснимо критеріальну оцінку оптимальної поведінки зерновиробників, яка стане підґрунтям визначення оптимальних параметрів маркетингових заходів сировинно-закупівельної діяльності агропереробних підприємств. Для визначення правил вибору рішення, виходячи з наявної інформації та очікувань гравця, існує декілька критерії оцінки, які варто використати для аналізу, а саме критерії Лапласа, Байеса, Вальда, Севіджа та Гурвіца.

Таблиця 1

Матриця виграшів для визначення оптимальної поведінки виробників зерна кукурудзи, що формують пропозицію на ринку зернових Полтавської області

Номер групи	Групи виробничих витрат на 1 га посівних площ (стратегії гравця)	Групи врожайності кукурудзи на зерно (стан «природи»), ц/га							Середній прибуток на 1 ц за групою витрат
		менше 30 ц/га	від 30 до 50 ц/га	від 50 до 70 ц/га	від 70 до 90 ц/га	від 90 до 110 ц/га	від 110 до 130 ц/га	понад 130 ц/га	
1	менше 5000 грн.	90,2	107,1	197,2	0	0	0	0	125,4
2	від 5000 до 7500 грн.	33,9	120,5	131,9	123,8	230,6	0	0	111,4
3	від 7500 до 10000 грн.	-59,6	49,3	117,1	138,6	187,3	243,5	0	80,1
4	від 10000 до 12500 грн.	-421,1	118,3	98,8	133,9	197,7	235,3	170,0	123,8
5	від 12500 до 15000 грн.	-237,7	22,2	93,0	102,9	142,7	137,1	97,2	92,2
6	від 15000 до 17500 грн.	-458,1	503,0	176,8	119,7	89,6	174,7	-23,5	134,6
7	від 17500 до 20000 грн.	X	-82,2	11,7	78,2	153,1	167,4	116,8	101,7
8	від 20000 до 22500 грн.	X	-68,6	81,8	44,8	99,1	145,1	63,2	70,9
9	від 22500 до 25000 грн.	X	X	-22,0	53,1	112,8	0	67,4	73,3
10	від 25000 до 27500 грн.	X	X	X	X	36,4	102,0	0	49,5
11	від 27500 до 30000 грн.	X	-352,7	X	X	133,0	151,7	0	16,2
12	понад 30000 грн.	X	30,0	135,8	80,2	102,8	48,7	85,5	90,2
	Середній прибуток на 1 ц реалізованої продукції за групою врожайності	-81,4	92,5	105,7	103,4	127,4	166,8	91,9	101,7

* на перетині рядків та стовпців наведено прибуток в перерахунку на 1 ц виробленої продукції, грн.;

** нульовими значеннями позначено неможливість отримання прибутку за заданих умов; символом «X» позначено відсутність інформації про підприємства, що отримували фінансово-економічний результат за вказаних умов.

Виходячи з розуміння основної причини неоптимальних дій потенційних постачальників зерна, – недостатня інформаційна забезпеченість про стан ринку та умови господарювання, – оцінку оптимальних стратегій розвитку зерновиробників варто почати з критерію Лапласа, в основі якого лежить «принцип недостатньої підстави», сутність якого полягає в тому, що якщо немає достатніх підстав вважати, а ймовірність того чи стану «природи» має нерівномірний розподіл, то вони приймаються однаковими і завдання зводиться до пошуку варіанту, що дає:

$$W = \max_{i=l...m} \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n W_{ij} \quad (1)$$

За критерієм Лапласа отримано наступні розрахункові значення (табл. 2). Таким чином, у разі відсутності інформації про стан ринку та умов господарювання, для постачальників зерна кукурудзи оптимально буде дотримуватися виробничих витрат не більше 10000 грн., але не менше від 5000 грн на 1 га з найбільш вірогідним (за аналізованою сукупністю (табл. 1)) рівнем врожайності від 30 до 50 ц/га та прибутком в 49,3 грн. на 1 ц реалізованого зерна. Таким чином, для формування маркетингових програм зернопереробних підприємств важливим висновком є те, що для формування конкурентоспроможності підприємства-зерновиробники в більшій своїй частині керуються принципами мінімізації технологічних витрат, що може негативно відобразитися на якості зернопродукції, яка постачається ними на ринок. В такому випадку система маркетингу зернопереробного підприємства повинна бути спрямована на мотивацію зерновиробників-контрагентів для «технологічного зростання».

Таблиця 2

Розрахункові дані для визначення оптимальної поведінки за критерієм Лапласа

Номер групи виробничих витрат на 1 га посівних площ (стратегії гравця)	Розрахункові дані критеріальної оцінки для кукурудзиа на зерно
Група №1	56,4
Група №2	91,5
Група №3	96,6
Група №4	76,1
Група №5	51,1
Група №6	83,2
Група №7	63,6
Група №8	52,2
Група №9	30,2
Група №10	19,8
Група №11	-9,7
Група №12	69,0
Критерій Лапласа (W)	96,6

Розширення інформації про обґрунтованість дій зерновиробників в поточних умовах господарювання можливе з використанням критерію Байеса, який використовується за умови, якщо в нашому розпорядженні є статистичні дані, що дозволяють оцінити ймовірність того чи іншого стану «природи», і цей досвід може бути використаний для оцінки майбутнього. При відомих ймовірностях P_j для стану природи S_j можна знайти математичне сподівання $W(X,S,P)$ і визначити вектор X^* , що дає (2):

$$W = \max_{i=l...m} \sum_{j=1}^n W_{ij} P_j \quad (2)$$

Для розрахунку за критерієм Байеса необхідно визначити вірогідність станів природи. Для визначення вірогідності станів природи приймемо до уваги допущення, за яким зберігається тенденція формування відповідних рівнів врожайності в майбутньому та дії зерновиробників будуть аналогічними. Тоді вірогідність отримати урожайність підприємствами Полтавської області буде визначатися як відношення кількості підприємств з відповідною врожайністю за групами та загальною кількістю підприємств. Розраховані дані представлено в таблиці 3.

Оцінюючи отриману інформацію (табл. 3), зазначимо, що за ретроспективними даними найімовірніший рівень урожайності кукурудзи на зерно – від 70 до 90 ц/га. З урахуванням розрахованої вірогідності значення показників критерію Байеса за стратегіями становлять (табл. 4). Таким чином, з врахуванням статистичної інформації про вірогідність розвитку станів природи вибір максимального значення виявляє оптимальність вибору. Для постачальників зерна кукурудзи оптимально буде дотримуватися виробничих витрат не більше 17500 грн., але не менше від 15000 грн на 1 га з найбільш вірогідним (за аналізованою сукупністю) рівнем врожайності від 70 до 90 ц/га та очікуваним умовним прибутком в 147,38 грн. на 1 ц реалізованого зерна.

Таблиця 3

Вірогідність станів природи умов господарювання Полтавської області для зернового господарства

Номер групи врожайності (стан «природи»)	Вірогідність станів природи – отримання врожайності кукурудзи на зерно
Група №1	0,044
Група №2	0,125
Група №3	0,258
Група №4	0,286
Група №5	0,186
Група №6	0,053
Група №7	0,047

Цей результат в більшості повторює висновки попередньої оцінки, що свідчить про песимістичний настрій агентів щодо сприятливості природних умов. Виключення складає лише виробництво кукурудзи, яка є «профільною» культурою для зони лісостепу, до якою належать ґрунтово-кліматичні умови Полтавської області.

Таблиця 4

Розрахункові дані для визначення оптимальної поведінки за критерієм Байеса

Номер групи виробничих витрат на 1 га посівних площ (стратегії гравця)	Розрахункові дані критеріальної оцінки для кукурудзи на зерно
Група №1	68,23
Група №2	128,88
Група №3	121,12
Група №4	117,27
Група №5	84,11
Група №6	147,38
Група №7	57,96
Група №8	54,45
Група №9	33,65
Група №10	12,18
Група №11	-11,31
Група №12	87,45
Критерій Байеса (B)	147,38

Наявність прогнозів про несприятливі метеорологічні умови, незадовільний стан ринку забезпечення основними ресурсами (засоби захисту рослин, паливо та інше) та спекулятивні дії посередників зернового ринку часто змушують господарників діяти обережно, в режимі песимістичної стратегії, що є основою критерію Вальда. Його судження близькі до тих суджень, які використовуються в теорії ігор для пошуку сідлової точки в просторі чистих стратегій: для кожного рішення X_i обирається

найгірша ситуація (найменше з W_{ij}) і серед них відшукується гарантований максимальний ефект:

$$W = \max_{i=l..m} \min_{j=l..n} W_{ij} \quad (3)$$

Щодо критерію Вальда, то у нашому варіанті для кукурудзи на зерно ця ситуація збігається зі станом природи з врожайністю менше 30 ц/га $W = \max(-59,6; -421,1; -237,7; -458,1) = -59,6$, тобто за цим критерієм слід обмежуватися витратами на 1 га не більше 10000 грн. і максимально можливі втрати за несприятливих умов не перевищать 59,6 грн.

Таким чином розраховані зони ризику зерновиробників в поточних умовах господарювання та ринку Полтавської області. Можна прийняти і критерій вибору оптимістичній стратегії для випадків оптимального або попереднього забезпечення виробничими ресурсами (4).

$$W = \min_{i=l..m} \max_{j=l..n} W_{ij} \quad (4)$$

Так, нами оцінюється гарантований виграш при найсприятливіших умовах. Для кукурудзи на зерно – це ситуація зі станом природи при рівні врожайності від 30 до 50 ц/га $W = \min(107,1; 120,5; 49,3; 118,3; 22,2; 503,0) = 22,2$ (без екстремальних поодиночних значень).

Таким чином розраховані зони «обережних» очікувань зерновиробників в поточних умовах господарювання та ринку Полтавської області.

Недоліком критеріїв Вальда є їх радикальність. Орієнтація на найгірший результат є своєрідною пересторогою. Проте, необачно також вибирати політику, яка надмірно є оптимістичною. Критерій Гурвіца пропонує певний компроміс:

$$W = \max_{i=l..m} [\alpha \max_{j=l..n} W_{ij} + (1 - \alpha) \min_{j=l..n} W_{ij}] \quad (5)$$

де параметр α приймає значення від 0 до 1 і виступає як коефіцієнт оптимізму.

Таким чином, можна оцінити ресурсну та технологічну підготовленість потенційного постачальника зерна до ефективного виробництва в поточних умовах господарювання.

За критерієм Гурвіца для зерновиробників кукурудзи – в таблиці 5.

Таблиця 5

Розрахункові дані для визначення оптимальної поведінки виробників зерна кукурудзи за критерієм Гурвіца

Групи витрат на 1 га посівних площ (стратегії гравця)	Значення коефіцієнта оптимізму				
	0,1	0,2	0,5	0,8	0,9
менше 5000 грн.	19,7	39,4	98,6	157,8	177,5
від 5000 до 7500 грн.	23,1	46,1	115,3	184,5	207,6
від 7500 до 10000 грн.	-29,3	1,1	92,0	182,9	213,2
від 10000 до 12500 грн.	-355,4	-289,8	-92,9	104,0	169,7
від 12500 до 15000 грн.	-199,7	-161,6	-47,5	66,6	104,6
від 15000 до 17500 грн.	-362,0	-265,9	22,5	310,8	406,9
від 17500 до 20000 грн.	-57,3	-32,3	42,6	117,5	142,4
від 20000 до 22500 грн.	-47,2	-25,9	38,3	102,4	123,7
від 22500 до 25000 грн.	-8,6	4,9	45,4	85,9	99,4
від 25000 до 27500 грн.	10,2	20,4	51,0	81,6	91,8
від 27500 до 30000 грн.	-302,3	-251,9	-100,5	50,8	101,3
понад 30000 грн.	13,6	27,2	67,9	108,7	122,3

Для кукурудзи на зерно при $\alpha = 0,5$ (рівні ймовірні шанси на успіх і невдачу) слід витратити на 1 га посівів пшениці не менше 5000, але не більше 7500 грн. і очікувати прибуток (умовний) порядку 115,3 грн. на 1 ц зерна. Важливою практикою контрагентів, що є потенційними постачальниками зерна є управління ризиками, тобто виявлення ризикованих дій та формування заходів їх запобігання. Для діяльності із розвитку системи ресурсозберігання це також актуально через переважно випробувальний характер дій в цьому напрямі. Суть критерію Севіджа полягає в знаходженні мінімального ризику. При виборі рішення за цим критерієм спочатку матриця функції корисності (ефективності) зіставляється з матрицею ризику елементи якої відображають збитки від помилкової дії, тобто вигоду, упущену в результаті прийняття i -го рішення в j -му стані. Потім по матриці D вибирається рішення за песимістичним критерієм Вальда, що дає найменше значення максимального ризику.

$$D_{ij} = W_{ij} - \max_i(W_{ij}) \quad (6)$$

За критерієм Севіджа у нашому прикладі необхідно сформувати таблицю ризику, розраховані дані якої для кукурудзи на зерно – в таблиці 6.

Таблиця 6

Розрахункові значення ризику для визначення оптимальної поведінки виробників зерна кукурудзи за критерієм Севіджа

Номер групи	Групи виробничих витрат на 1 га посівних площ (стратегії гравця)	Групи врожайності кукурудзи на зерно (стан «природи»), ц/га							Максимум за групою врожайності
		менше 30 ц/га	від 30 до 50 ц/га	від 50 до 70 ц/га	від 70 до 90 ц/га	від 90 до 110 ц/га	від 110 до 130 ц/га	понад 130 ц/га	
		1	2	3	4	5	6	7	
1	менше 5000 грн.	0,0	395,9	0,0	138,6	230,6	243,5	170,0	395,9
2	від 5000 до 7500 грн.	56,4	382,5	65,3	14,8	0,0	243,5	170,0	382,5
3	від 7500 до 10000 грн.	149,8	453,7	80,1	0,0	43,3	0,0	170,0	453,7
4	від 10000 до 12500 грн.	511,3	384,8	98,4	4,7	32,9	8,2	0,0	511,3
5	від 12500 до 15000 грн.	327,9	480,9	104,2	35,7	88,0	106,4	72,8	480,9
6	від 15000 до 17500 грн.	548,3	0,0	20,3	18,9	141,1	68,9	193,5	548,3
7	від 17500 до 20000 грн.	90,2	585,3	185,4	60,3	77,5	76,1	53,2	585,3
8	від 20000 до 22500 грн.	90,2	571,6	115,3	93,8	131,5	98,4	106,7	571,6
9	від 22500 до 25000 грн.	90,2	503,0	219,2	85,5	117,8	243,5	102,6	503,0
10	від 25000 до 27500 грн.	90,2	503,0	197,2	138,6	194,2	141,5	170,0	503,0
11	від 27500 до 30000 грн.	90,2	855,8	197,2	138,6	97,6	91,8	170,0	855,8
12	понад 30000 грн.	90,2	473,0	61,3	58,4	127,8	194,8	84,4	473,0

За даними таблиці 6 можна зробити висновки, що для виробників зерна кукурудзи оптимальною стратегією формування технологічних витрат є додержання їх на рівні не менше 5000, але не більше 7500 грн. на 1 га. Також прогноуються найменші втрати при різних варіантах формування врожайності.

Висновки. Головною передумовою ефективного розвитку зернопереробних підприємств є формування надійної основи із стабільного та ритмічного забезпечення технологічного процесу зернопереробки сировинним зерном в необхідній кількості та необхідної якості. Основним завданням маркетингової діяльності зернопереробних підприємств в системі закупівлі та постачання сировини є формування та розвиток механізмів оцінки стану наявних й потенційних ринків зерна, дослідження їх впливу на діяльність, прогнозування змін та вироблення ефективних засобів програмування необхідних змін.

Першочерговим завданням є дослідження типових характеристик регіонального ринку зернових за наявною та типовою ефективною моделлю діяльності наявних та потенційних постачальників зернової сировини для місцевих підприємств. За результатами запропонованої моделі класифікації учасників аграрного ринку Полтавської області, які формують пропозицію зерна кукурудзи, з'ясовано, що всю сукупність підприємств-зерновиробників Полтавської області з урахуванням територіального розміщення можна розділити на: група підприємств із високою привабливістю для організації постачальницьких відносин для зернопереробного підприємства – підприємства другого та третього кластеру; група підприємств із перспективною привабливістю, що мають нерозкритий потенціал ефективної взаємодії із зернопереробними підприємствами – четвертий кластер; група підприємств із посередньою привабливістю – перший та п'ятий кластер. Група підприємств із посередньою привабливістю також можуть бути ефективним учасником відносин з зернопереробним підприємством, проте оптимальні параметри взаємодії повинні бути чітко визначені із врахуванням ризикованості діяльності цих підприємств.

Список використаних джерел:

1. Казакова Н.С. Розробка стратегій розвитку сільськогосподарських підприємств з використанням економіко-математичних моделей / Н.С. Казакова, В. М. Колесник // *Інноваційна економіка*. – 2012. – Випуск №11. – С. 91-94.
2. Коваленко А.В. Многомерный статистический анализ предприятия: монография / А.В. Коваленко, М.Х. Ургенов, У.А. Узденов. – М.: Академия, 2010. – 315 с.
3. Колодійчук В. А. Галузеве позиціонування зернопродуктового підкомплексу АПК України / В. А. Колодійчук // *Економічний часопис-XXI*. – № 9-10 (1). – 2014. – С. 45-48.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Терещенко О. В. Многомерный статистический анализ данных в социальных науках : учеб. пособие / О. В. Терещенко, Н. В. Курилович, Е. И. Князева. – Минск : БГУ, 2012. – 239 с.
6. Amiri M. A. Study of marketing strategy adopted by edible oil wholesalers in Pune city / M. Amiri // *Indian Journal of Fundamental and Applied Life Sciences*. – 2016. – №6(S2). – P. 646-650. Retrieved from <http://www.cibtech.org/sp.ed/jls/2016/02/73-JLS-S2-075-AMIRI-MARKETING-PUNE.pdf>
7. Ashmarina S. The system of marketing information management: development, assessment, improvement / S. Ashmarina, A. Zotova // *Economic Annals-XXI*. – 2016. – № 160(7-8). – P. 51-55.
8. Cervenka, P. Using cognitive systems in marketing analysis / P. Cervenka, I. Hlavaty, A. Miklosik, J. Lipianska // *Economic Annals-XXI*. – 2016. – № 160(7-8). – P. 56-61.
9. Danylenko A. Price parity in the agricultural sector as a guarantee of the national food security / A. Danylenko, L. Satyr, O. Shust // *Economic Annals-XXI*. – 2017. – №164(3-4). – P. 61-64.
10. Hauser J. Self-Reflection and Articulated Consumer Preferences / J. Hauser, S. Dong, M. Ding // *Journal of Product Innovation Management*. – 2015. – № 31 (1). – P. 17-32.
11. Homburg C. *Marketingmanagement. Strategie – Instrumente – Umsetzung – Unternehmensführung* (5th edn.) / C. Homburg. – Wiesbaden, 2016. – 980 p.
12. Natorina A. Congruent marketing product strategies of the enterprises / A. Natorina // *Economic Annals-XXI*. – 2017. – №163(1-2(1)). – P. 75-78.

УДК 631.15

Маркіна І.А., д.е.н., професор

Дячков Д.В., к.е.н., доцент

Мандаліна Н.А., здобувач вищої освіти СВО «Магістр»

Полтавська державна аграрна академія

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті проведено дослідження щодо визначення сутності та значення інноваційних технологій у діяльності сільськогосподарських підприємств. Визначено зміст понять «інновації», «технології», «інноваційна технологія». Охарактеризовані ключові проблеми вітчизняних сільськогосподарських підприємств та основні чинники, що перешкоджають широкому впровадженню інновацій в агропродовольчому секторі. Досліджено основні типи інновацій, що сприяють інноваційного процесу в агробізнесі (селекційно-генетичні, техніко-технологічні, виробничі, соціально-екологічні) та основні види інноваційних технологій (організаційно-економічні, агротехнічні, технологічні). Визначено інноваційну технологію в агропродовольчій сфері як комплексний, керований процес, спрямований на створення, впровадження і використання принципово нової або модифікованої аграрної технології, що задовольняє конкретні потреби аграрних утворень і забезпечує останнім економічний, технічний або соціальний ефект.

Ключові слова: агропродовольча сфера, агробізнес, інновація, інноваційні технології, сільське господарство, підприємство, модернізація.

Markina I., Diachkov D., Mandalyna N.

ESSENCE AND VALUE OF INNOVATIONAL TECHNOLOGIES IN AGRICULTURAL ENTERPRISE ACTIVITY

The article deals with the determination of the essence and significance of innovative technologies in the activity of agricultural enterprises. The content of the concepts of "innovation", "technology", "innovative technology" was determinate. The key problems of domestic agricultural enterprises and the main factors hindering the wide introduction of innovations in the agricultural sector were described. The main types of innovations that promote the innovative process in agribusiness (selection-genetic, techno-technological, industrial, social-ecological) and the basis of innovative technologies (organizational-economic, agrotechnical, technological) were investigate. The innovative technology in the agro-food sector is defined as an integrated, controlled process aimed at the creation, implementation and use of fundamentally new or modified agrarian technology that meets the specific needs of agrarian units and provides the latest economic, technical or social effect.

Key words: agro-food industry, agribusiness, innovation, innovative technologies, agriculture, enterprise, modernization.

Маркіна І.А., Дячков Д.В., Мандаліна Н. А.

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проведено исследование по определению сущности и значения инновационных технологий в деятельности сельскохозяйственных предприятий. Определено содержание понятий «инновации», «технологии», «инновационная технология». Охарактеризованы ключевые проблемы отечественных сельскохозяйственных предприятий и основные факторы, препятствующие широкому внедрению инноваций в агропродовольственном секторе. Исследованы основные типы инноваций, способствующие инновационному процессу в агробізнесе (селекционно-генетические, технико-технологические, производственные, социально-экологические) и основе виды инновационных технологий (организационно-экономические, агротехнические, технологические). Определено инновационную технологию в агропродовольственной сфере как комплексный, управляемый процесс, направленный на создание, внедрение и использование принципиально новой или модифицированной аграрной технологии, которая удовлетворяет конкретные потребности аграрных образований и обеспечивает последним экономический, технический или социальный эффект.

Ключевые слова: агропродовольственная сфера, агробизнес, инновация, инновационные технологии, сельское хозяйство, предприятие, модернизация.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Процес глобалізації світової економіки складний економічний процес, який за масштабом своєї дії, впливає як економа країни в цілому, так і на кожен сектор окремо. В сільськогосподарської галузі під впливом даного процесу особливу роль набуває інноваційна діяльність, яка дозволить поліпшити становище агропромислового комплексу. Стрімкий розвиток інноваційних технологій ставить перед сільськогосподарськими підприємцями завдання швидкої зміни та постійного перегляду методів здійснення діяльності. Тому сучасне підприємство агропродовольчого сектору не зможе розвиватися без впровадження інноваційних технологій.

Тому серед суб'єктів аграрного бізнесу постає проблема впровадження інноваційних технологій у виробничі та управлінські бізнес-процеси, що потребує вирішення ряду питань теоретичного характеру, зокрема стосовно сутності та значення інноваційних технологій, які залишаються дискусійними та частково невіршеними, що зумовлює доцільність досліджень у даному напрямі. Актуальність даного дослідження підкріплюється можливістю використання інноваційних технологій вітчизняними сільськогосподарськими підприємствами для стабілізації процесів виробництва в рослинництві й тваринництві та конкурентоспроможності на внутрішніх та закордонних ринках.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Формуванню основних теоретичних і методологічних положень, які розкривають сутність і значення поняття інноваційних технологій присвячені праці багатьох фахівців в області інновацій, зокрема: Гончаров В. Н., Каменский А. К., Дем'яненко С. І., Євтушевська О. В., Савицький Є. Є., Сіренко Н. М., Трубілін А. І.

Разом з тим досвід модернізації аграрної сфери свідчить про наявність істотного розриву між теорією і практикою застосування інноваційних виробничих та управлінських процесів. Сільськогосподарські підприємства відчувають гостру необхідність в науково обґрунтованих, апробованих і підтверджених ефективністю застосування технології реалізації інновацій.

Цілі статті. Метою статті є визначення сутності та значення інноваційних технологій в діяльності сільськогосподарського підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сучасний розвиток сільськогосподарського підприємства, агропромислової сфери неможливий без впровадження та використання інновацій та техніко-технологічних рішень, оскільки рівень активізації останніх визначає загальний рівень конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Адже, всеохоплююче впровадження інновацій сприяє підвищенню продуктивності праці, економії різних видів ресурсів, скороченню витрат та зниженню собівартості продукції, нарощуванню обсягів і підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва, що впливає на залучення інвестицій [6].

Інноваційна діяльність сільськогосподарських підприємств є важливим компонентом продовольчої безпеки України, оскільки виробництво продукції сільського господарства є головною умовою життя населення та основою для розвитку інших галузей економіки.

Агропродовольчий сектор вітчизняної економіки потребує постійного аналізу та знаходження дієвих механізмів впливу на фактори, які спричиняють його зміну. Посилаючись на досвід розвинутих країн, доцільно відзначити, що саме інноваційна діяльність агропідприємств спрямована на прибутковість результатів в аграрній сфері,

отриманні максимального економічного ефекту від впровадження інноваційних технологій в агропромисловий комплекс.

Стосовно до агробізнесу, інновації являють собою впровадження в господарську практику сільськогосподарських підприємств результатів досліджень і розробок у вигляді нових сортів рослин, порід і видів тварин і кросів птиці, нових або істотно поліпшених продуктів харчування, сільськогосподарських матеріалів, нових технологій в рослинництві, тваринництві та переробній промисловості, нових добрив та засобів захисту рослин і тварин, нових методів профілактики, лікування тварин і птиці, нових форм організації, а також управління різними сферами економіки, нових підходів до сфери соціальних послуг, що дозволяють підвищити ефективність виробництва в агробізнесі.

По предмету і сфері застосування в агробізнесі можна виділити чотири основні типи інновацій, що сприяють інноваційного процесу (рис. 1).



Рис. 1. Типи інновацій по предмету і сфері застосування в агробізнесі [узагальнено на основі]

Незважаючи на нестабільність інноваційної активності, сільське господарство України, намагається інтегрувати передові науково-технічні розробки й адаптувати їх у власне виробництво. Свідченням цього є використання новітніх технологій у землеробстві, рослинництві та тваринництві, які використовуються провідними підприємствами на території країни, такими як «Агрохолдинг Мрія», Холдинг «Кернел Груп», ПАТ «Укрлендфармінг», «Астарта-Київ» тощо. Використовуючи передовий досвід європейських компаній, інноваційна діяльність даних підприємств сприяє розвитку сільського господарства країни [4].

Проте більшість середніх та малих підприємства сільського господарства в своєму виробничому процесі намагаються використовувати інноваційні технології, але ефективність їх застосування є недостатньою, а основні проблеми залишаються невирішеними. Необхідно постійно аналізувати світові тенденції розвитку в аграрному бізнесі для того, щоб здійснювати пошук тих чи інших інноваційних технологій та брати на озброєння досвід закордонних колег.

До основних проблем, які постають перед вітчизняним сільським господарством можна віднести:

- складну політичну та економічну ситуацію в країні;
- незначна частка державного фінансування вітчизняних агровиробників;
- малорозвинена інфраструктура;
- відсутність взаємозв'язку між підприємствами сільського господарства та державою;
- неможливість вітчизняних підприємств інвестувати в розвиток інноваційних технологій;
- відсутність ефективного управління НТП як на державному, так і на регіональному рівнях.

Натомість, основними чинниками, що перешкоджають широкому впровадженню інновацій в сільському господарстві, є:

- відсутність у більшості підприємств власних коштів, що супроводжується обмеженістю бюджетних джерел фінансування;
- практична неможливість отримати на інновації позикові кошти;
- слабкий рівень розвитку продуктивних сил (низький рівень кадрового потенціалу, недосконалість способів організації виробництва, праці та управління);
- недосконалість виробничих відносин (нееквівалентний обмін між галузями і сферами агропродовольчої сфери, нерозвиненість механізмів підвищення ефективності, низька інвестиційна активність);
- низький рівень менеджменту тощо.

Важливим засобом реалізації інновацій є інноваційні технології. Загалом, технології визначають як спосіб перетворення матеріальних ресурсів у готовий продукт, який споживається та/або використовується всередині домогосподарства чи суспільства або створюється для виведення його на ринок [7].

Соломон Ж. визначає інноваційні технології як «набори методів і засобів, що підтримують етапи реалізації нововведення» вирізняє основні види інноваційних технологій:

- впровадження (поширення нововведень; досягнення практичного використання прогресивних ідей, винаходів, результатів наукових досліджень (інновацій));
- тренінг (метод активного навчання, спрямований на розвиток знань, умінь і навичок а також соціальних установок. Застосовується, в разі, коли результатом є не набуття нової інформації, а застосування набутих знань на практиці);
- консалтинг (діяльність з консультування). Види консалтингу: експертний – пасивний (нормативне консультування) може відбуватися у формі «питання-відповідь»; процесний або проектний – полягає в сумісній роботі консультанта та персоналу); навчальний консалтинг;
- трансферт та інжиніринг або інженерія – винахідництво, мистецтво – галузь людської діяльності, завданням якої є застосування досягнень науки, техніки для розв'язання задач (проблем) людства [1].

Аналіз соціально-економічних процесів в аграрно-промисловому секторі в останні роки свідчить, що найчастіше в ньому застосовуються застарілі технології, сорти рослин і порід худоби, недосконалі форми та методи організації виробництва і управління. Найчастіше в ньому відсутні відпрацьовані механізми впроваджувальної діяльності, система науково-технічної інформації, відповідна відкритої ринкової економіці, немає ефективної апробованої схеми взаємодії наукових установ зі структурами впровадження розробок, при цьому, в даному секторі спостерігається дуже низька активність інноваційної діяльності, яка також пов'язана з недосконалістю організаційно-економічного механізму освоєння інновацій.

Це посилює деградацію галузей агропромислового комплексу, веде до зростання собівартості та зниження конкурентоспроможності продукції, що випускається, гальмує соціально-економічний розвиток не тільки сільської місцевості, а й країни в цілому, крім того, різко знижує якість життя населення на селі (Ільєнкова, 2013).

Інноваційні процеси в агропромисловій сфері мають певну специфіку, так як вони відрізняються різноманітністю організаційних, технологічних, регіональних, галузевих і функціональних особливостей. Аналіз умов і факторів, що впливають на інноваційний розвиток агробізнесу, дозволив поділити їх на негативні, що стримують інноваційний розвиток (складність і особливості аграрного виробництва; відомча роз'єднаність, ослаблення наукового потенціалу аграрної науки; диспаритет цін на сільськогосподарську і промислову продукцію; низький рівень оплати праці в сільському господарстві, дефіцит кваліфікованих робітничих кадрів, фахівців і керівників; стиснення внутрішнього попиту на продовольство; відсутність системи

управлінських і координаційних структур інноваційного розвитку і ін. чинники) і позитивні, що сприяють прискоренню інноваційних процесів (різноманіття форм господарювання; зберігається науково-освітній та виробничий потенціал; емний продовольчий ринок; застосування технологій та ін.)

Деякі автори [5, 10] ототожнюють поняття «інновація» та «інноваційна технологія», рахуючи їх синонімами, і не виділяють між ними відмінностей.

Узагальнюючи, інноваційну технологію доцільно визначити як інноваційний (поліпшений, удосконалений чи новий) спосіб здійснення тих чи інших операцій або процесів в аграрному секторі, які пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції сільського господарства, а також і з управлінням в агробізнесі.

На нашу думку, відсутність теоретичного виокремлення даних понять – вагомий недолік, який потрібно усунути. Визначити сутність інноваційних технологій з точки зору аграріїв, можливо посилаючись на Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [2], згідно з яким, технологія – результат науково-технічної діяльності, сукупність систематизованих наукових знань, технічних, організаційних та інших рішень про перелік, строк, порядок та послідовність виконання операцій, процесу виробництва та/або реалізації і зберігання продукції, надання послуг.

Савицький Є. Є. вважає, що інноваційна технологія в аграрній сфері є ширшим поняттям, ніж інноваційна діяльність підприємств в агропродовольчій сфері. Вона може бути розглянута з різних позицій та ступеня деталізації. По-перше, її можна розглядати як паралельно-послідовне здійснення науково-дослідної, науково-технічної, впроваджувальної й виробничої діяльності в аграрному секторі. По-друге, інноваційну технологію можна розглядати як етапи життєвого циклу аграрної технології: від виникнення ідеї до її розробки і практичного запровадження.

Таким чином, інноваційна технологія в агропродовольчій сфері може бути визначена як комплексний, керований процес, спрямований на створення, впровадження і використання принципово нової або модифікованої аграрної технології, що задовольняє конкретні потреби аграрних утворень і забезпечує останнім економічний, технічний або соціальний ефект [8].

Для сільськогосподарського підприємства впровадження інноваційних технологій – це, перш за все:

- впровадження нових технологій виробництва сільськогосподарської сировини у рослинництві;
- застосовування передових технологій вирощування продуктивніших порід у тваринництві або нових, продуктивніших та стійкіших до хвороб і несприятливих природно-кліматичних проявів, сортів у рослинництві;
- використання біотехнологій, які дають змогу одержати нові, корисні й якісніші продукти, що мають оздоровчий та профілактичний ефект;
- використання нових технічних засобів і технологій обробітку ґрунту, очистки й зберігання сировини;
- застосування нових способів ведення сільськогосподарської діяльності, що орієнтовані на підвищення економічної, соціальної, організаційної, технологічної чи екологічної ефективності аграрного бізнесу;
- впровадження енергозберігаючих технологій, екологічних інновацій, які відповідно дають змогу збільшити врожайність, продуктивність, мінімізувати втрати та гарантувати безпеку навколишнього середовища [10].

Сіренко Н. М. поділяє інноваційні технології в агропромисловому секторі на три основні групи (рис. 2) [9].

Таким чином, належний розвиток інноваційних технологій у сільському господарстві можливий лише зі стабільною економічною та політичною ситуацією, надійною державною підтримкою сучасного агробізнесу та достатнім фінансуванням, оскільки це є підґрунтям для становлення конкурентоспроможності країни.

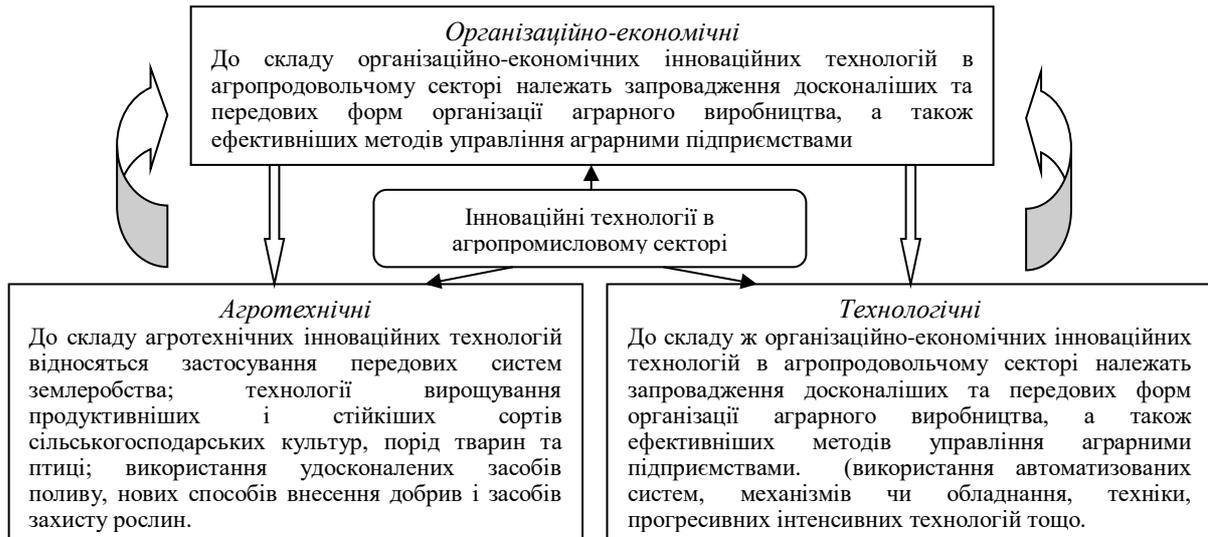


Рис. 2. Групи інноваційних технологій в агропродовольчому секторі

Для вирішення даної проблеми в забезпеченні інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств необхідно наступне:

- формування інноваційної інфраструктури агропродовольчої сфери;
- розвиток спеціалізованої інформаційної служби агропродовольчої сфери для організації розповсюдження багатоканальної інформації про наукові досягнення, рекомендації до освоєння у виробництві шляхом залучення всіх засобів масової інформації;
- формування ефективної системи підготовки і використання професійних фахівців в сільському господарстві, здатних відтворювати і освоювати інноваційні технології;
- введення податкових пільг для інноваційно-активних підприємств (зменшення податкових ставок або повне звільнення інноваційно-активних підприємств на період впровадження);
- створення інформаційної системи з єдиним банком інновацій та передової практики (в тому числі з реєстром закінчених наукових розробок).

Висновки. Аналіз багатоаспектних поглядів щодо визначення сутності та значення інноваційних технологій у діяльності сільськогосподарських підприємств дозволили визначити, що їх особливість зумовлена особливостями самого сільського господарства, сезонним характером виробництва, тривалим процесом розробки, а також високим рівнем ризику, що притаманний даній галузі.

Підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити, що до основних пріоритетних напрямів розвитку інноваційних технологій в агробізнесі доцільно віднести: технологічне переоснащення організацій агропродовольчого сектору; енерго- і ресурсозберігаючі технології виробництва, зберігання і переробки сільськогосподарської продукції; відтворення родючості ґрунтів і запобігання всіх видів їх деградації, розробка адаптивних технологій агроєкосистем і агроландшафтів; розвиток виробництва органічної продукції сільського господарства, а також створення і впровадження сучасної системи інформаційного та інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств.

Список використаних джерел:

1. Salomon J. What is Technology? The Issue of its origins and definitions // History of technology. 1984 / Vol. 1. 113–156
2. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [Електронний ресурс] від 14.09.2006 № 143-V: за станом на 09.12.2015 — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/143-16>

3. Закон України «Про інноваційну діяльність» [Електронний ресурс]: від 4 липня 2002 року № 40-IV: за станом на 4 грудня 2012 р. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
4. Агробізнес України – 2014 [Електронний ресурс] // Інфографічний довідник : [сайт]. — Режим доступу: <http://agrex.gov.ua/wp-content/uploads/Infografika-sil'skogo-gospodarstva-Ukrayini-vid-BakerTilly-ta-Latifundist.pdf>.
5. Гончаров В. Н., Теоретические основы формирования и развития инновационно-инвестиционной деятельности предприятий АПК / В. Н. Гончаров, А. К. Каменский // Наук. вісн. Луганського нац. аграр. ун-ту. Серія: економічні науки, 2009. — № 2.
6. Дем'яненко С. І. Інноваційне зростання – основа стабільності агропромислового комплексу / С. І. Дем'яненко // Наука та інновації. Сільськогосподарські і аграрні технології. — 2005. — Т. 1. — Вип. 1. — С. 87-98.
7. Євтушевська О.В. Роль інноваційних технологій у розвитку суспільства / О.В. Євтушевська // Інвестиції: практика та досвід. — 2013. — № 21. — С. 14–16 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2013_21_4.
8. Савицький Е.Е. Розвиток інноваційних процесів у вітчизняних аграрних підприємствах / Е.Е.Савицький // Економіка АПК. — 2014. — № 4. — С. 77-82.
9. Сіренко Н.М. Управління інноваційною системою аграрного підприємства / Н.М. Сіренко // Економіка АПК. - 2009. - № 9. - С. 43-46.
10. Трубилин А. И. Инновационный путь развития агропромышленного производства / А. И. Трубилин // Власть. — 2009. — № 2. — С. 8-11.

УДК 330.14.01:65.011

Маркіна І.А., д.е.н., професор

Вараксіна О.В., к.е.н., доцент

Пашуба М.Ю., Паєл П.П., здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»

Полтавська державна аграрна академія

ВНУТРІШНІЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА

У статті визначено особливу роль внутрішнього потенціалу підприємства як умови забезпечення конкурентоспроможності та стійкого розвитку. Проведено аналіз основних підходів щодо трактування сутності внутрішнього потенціалу підприємства, на основі яких визначено його складові. Розроблено модель взаємодії складових внутрішнього потенціалу підприємства, визначені особливості її реалізації. Акцентовано увагу на інформаційний потенціал як основну складову внутрішнього потенціалу. Визначено що основою сучасного синтезованого бачення потенціалу підприємства є позиціонування його в системі координат «ресурси – потенційні можливості – компетентності персоналу».

Ключові слова: внутрішній потенціал підприємства, складові, модель, інформаційний потенціал, ресурси, потенційні можливості.

Markina I., Varaksina O., Pashuba M., Pael P.

INTERNAL ENTERPRISE POTENTIAL: ESSENCE AND STRUCTURE

The article identifies a special role of the internal potential of the enterprise as a condition for ensuring competitiveness and sustainable development. The analysis of the main approaches to the interpretation of the essence of the enterprise's internal potential which basis of which its components were determined. The model of interaction of the enterprise's internal potential components was developed, the features of its realization were determined. The attention to information potential as the main component of the internal potential was emphasized. It is determined that the basis of modern synthesized vision of the potential of the enterprise is its positioning in the coordinate system "resources - potential capabilities - competence of the personnel".

Key words: internal potential of the enterprise, components, model, information potential, resources, potential opportunities.

Маркіна І., Вараксіна О., Пашуба М., Паєл П.

ВНУТРЕННИЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА

В статье определена особая роль внутреннего потенциала предприятия как условия обеспечения конкурентоспособности и устойчивого развития. Проведен анализ основных подходов к трактовке сущности внутреннего потенциала предприятия, на основе которых определены его составляющие. Разработана модель взаимодействия составляющих внутреннего потенциала предприятия, охарактеризованы особенности ее реализации. Акцентировано внимание на информационный потенциал как основную составляющую внутреннего потенциала. Определено, что основой

современного синтезированного видения потенциала предприятия является позиционирование его в системе координат «ресурсы – потенциальные возможности – компетентности персонала».

Ключевые слова: внутренний потенциал предприятия, составляющие, модель, информационный, ресурсы, потенциальные возможности.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її з важливими науковими та практичними завданнями. В умовах інтеграції та глобалізації для забезпечення ефективного функціонування підприємства, керівництву необхідно вміти реально оцінювати внутрішній потенціал своєї організації, аналіз якого сприяє прийняттю раціональних управлінських рішень шляхом виявлення окремих проблем і недоліків та розробки заходів щодо їх усунення з метою підвищення ефективності діяльності [1, с. 23].

Умовою забезпечення конкурентоспроможності підприємств є ефективне використання ресурсів, кваліфікації та здібностей персоналу, досягнень сучасного менеджменту, інноваційних, інформаційних, та фінансових можливостей підприємства, що у сукупності являє собою його внутрішній потенціал.

Важливе завдання управління будь-яким підприємством в умовах ринку полягає у забезпеченні його можливостей щодо конкурентних переваг. Підприємства, які планують і підтримують високий рівень розвитку внутрішнього потенціалу та його складових, як показує практика діяльності, як зарубіжних так і вітчизняних підприємств зарубіжних компаній, виявляються стійкими і прибутковими у світовому діловому співтоваристві [2].

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Аналіз наукової літератури вказує на значну кількість напрацювань присвячених теоретичним, методичним та практичним аспектам формування та використання потенціалу підприємства, зокрема Зюкін Д., Барібіна Я., Отенко І., Воблій К., Немчінов В., Бузирев В., Мансурова Н., Шутяєва Н., Вейлер В., Криця А. та інші. Разом з тим, категорія потенціалу не є достатньо вивченою і трактується дослідниками по різному.

Важливість визначення суті поняття та складових внутрішнього потенціалу, недостатня теоретична і практична розробленість проблеми, відсутність методик включення його в систему управління підприємством, відсутність орієнтації на стійкий розвиток, визначили актуальність і вибір теми статті

Цілі статті. Метою статті є визначення сутності внутрішнього потенціалу сучасної організації та його складових елементів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В етимологічному значенні термін «потенціал» походить від латинського «potential» й означає потужність, сила. Філософські категорії «можливе» та «дійсне» дозволяють глибше розкрити значення поняття «потенціал». Тлумачний словник української мови під цим терміном розуміє «приховані здатності, сили для будь-якої діяльності, що можуть виявитися за певних умов» [3].

Поняття потенціалу будь-якої складної системи досить часто трактується як джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути приведені до дії, використані для вирішення будь-якого завдання, досягнення визначеної цілі [4].

Доцільно відміти, що в тлумачних словниках Ушакова і Ожегова потенціал визначається не тільки як сукупність вже наявних можливостей, але як сукупність засобів, умов і можливостей, необхідних для чого-небудь [5, 6].

В економічній літературі не існує однозначного трактування поняття «потенціал підприємства». Складність і недостатня розробка цієї категорії стали причиною безлічі точок зору щодо її тлумачення і визначення.

Бачення підприємства крізь призму його комплексного потенціалу знайшло свій розвиток в дослідженнях І. Отенко, [7] в яких нею було розвинуто положення системно-інтеграційної теорії підприємства Г. Клейнера (як синтезу динамічного напрямку ресурсної теорії та нової інституціональної теорії). Якщо Г. Клейнер [8]

розглядає потенціал як «сукупність тих властивостей і якостей підприємства, які, з одного боку, визначають перспективні можливості та межі його функціонування за тих чи інших зовнішніх умов, а з іншого – є відносно стабільними, тобто не можуть бути змінені у короткий строк» [7, с. 18], то І. Отенко трактує поняття «потенціал підприємства» на основі визначення його триєдиної природи, що полягає в цілісності його суб'єктної, об'єктної та процесної складових та інтеграції методологічних підходів (ресурсного, функціонального та інституціонального) до вивчення потенціалу» [7, с. 19]. Розуміння потенціалу підприємства як «взаємозалежної сукупності можливостей ресурсів і процесів їх трансформації, організаційної структури підприємства, системи управління підприємством і здатностей персоналу до пізнання та управління» [8, с. 38] відповідає сформульованим Г. Клейнером уявленням щодо цілісності, само-ідентичності та мінливості потенціалу як об'єкта управління, проте обмежує сферу прояву потенціалу лише пізнанням та управлінням.

У працях В. Вейца [9] та К. Воблого [10] потенціал виробничих сил розглядається з точки зору потенційної можливості країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення. С. Г. Струмилін 1954 році запропонував поняття «економічний потенціал», під яким розумів сукупну виробничу силу праці всіх працездатних членів суспільства. В.С. Немчінов досліджував «потенціал розширеного виробництва», який характеризує ресурсні можливості національної економіки щодо економічного зростання [11].

З позиції комерційного підходу, потенціал організації – здатність перетворювати матеріальні та інтелектуальні ресурси в цінності для покупців, які забезпечують отримання рентабельною прибутку при максимально ефективному використанні необхідних ресурсів [12].

Резервний підхід пояснює, що необхідно проводити розмежування між поняттями «потенціал» і «резерви». У «потенціал» відбивається і існуюче, і можливе (потенційне), а в «резервах» - лише можливе, невикористане. Таким чином, використовувані резерви – це істотна, але не єдина частина внутрішнього потенціалу.

Підтверджуючи правомірність вищезазначених тверджень вважаємо, що у дослідженні сутності потенціалу, не слід ототожнювати його лише з матеріальними ресурсами, а необхідно також враховувати людські, соціокультурні та інші ресурси.

Відштовхуючись від найбільш загального визначення, поняття «потенціал» розглядають як сукупність джерел, можливостей, коштів, запасів, в тому числі прихованих, але існуючих, які можуть бути використані для вирішення будь-якої задачі, досягнення певної мети [13].

В теорії потенціалів узагальнюючим показником називають економічний потенціал підприємства. В широкому сенсі потенціал – це сукупна здатність соціально-економічної одиниці до виробництва, будівництва, вкладенням, надання послуг і здійсненню будь-якої іншої економіко-соціальної функції [13]. В структурі узагальнюючого економічного потенціалу більшість авторів виділяють [14]:

- фінансовий потенціал – грошові активи підприємства;
- виробничий потенціал – сукупність ресурсів підприємства;
- кадровий потенціал – можливості і здатності працівників реалізувати свої вміння в рамках діяльності організації;
- науково-технічний потенціал – можливості підвищення ефективності роботи підприємства за рахунок коштів НТП;
- інноваційний потенціал – проведення НДДКР, створення принципово нових продуктів і послуг;
- інформаційний потенціал – можливості забезпечення інформаційними ресурсами для прийняття релевантних управлінських рішень;
- маркетинговий потенціал – моніторинг даних про клієнтів і постачальників, кон'юнктури ринку і сервісної, збутової мережах (рис. 1).

При розгляді даної схеми доцільно зазначити наступне:
 потенціал підприємства може бути визначений у деякий момент часу, він характеризується поточним станом речей;
 під впливом зовнішнього середовища потенціал підприємства може бути використаний, тобто змінений;
 визначення динаміки змін носить прогностичний (ймовірнісний) характер;
 ресурси є основним та допоміжним засобом, що піддається зміні. Їх поточна оцінка і використання визначають структуру потенціалу. Вони взаємодіють між собою і перерозподіляються в рамках кожного напрямку діяльності підприємства;
 джерела формування ресурсів (резерв) є пасивним засобом в структурі потенціалу, служать для мобілізації ресурсів, оцінки можливостей їх використання та поповнення;

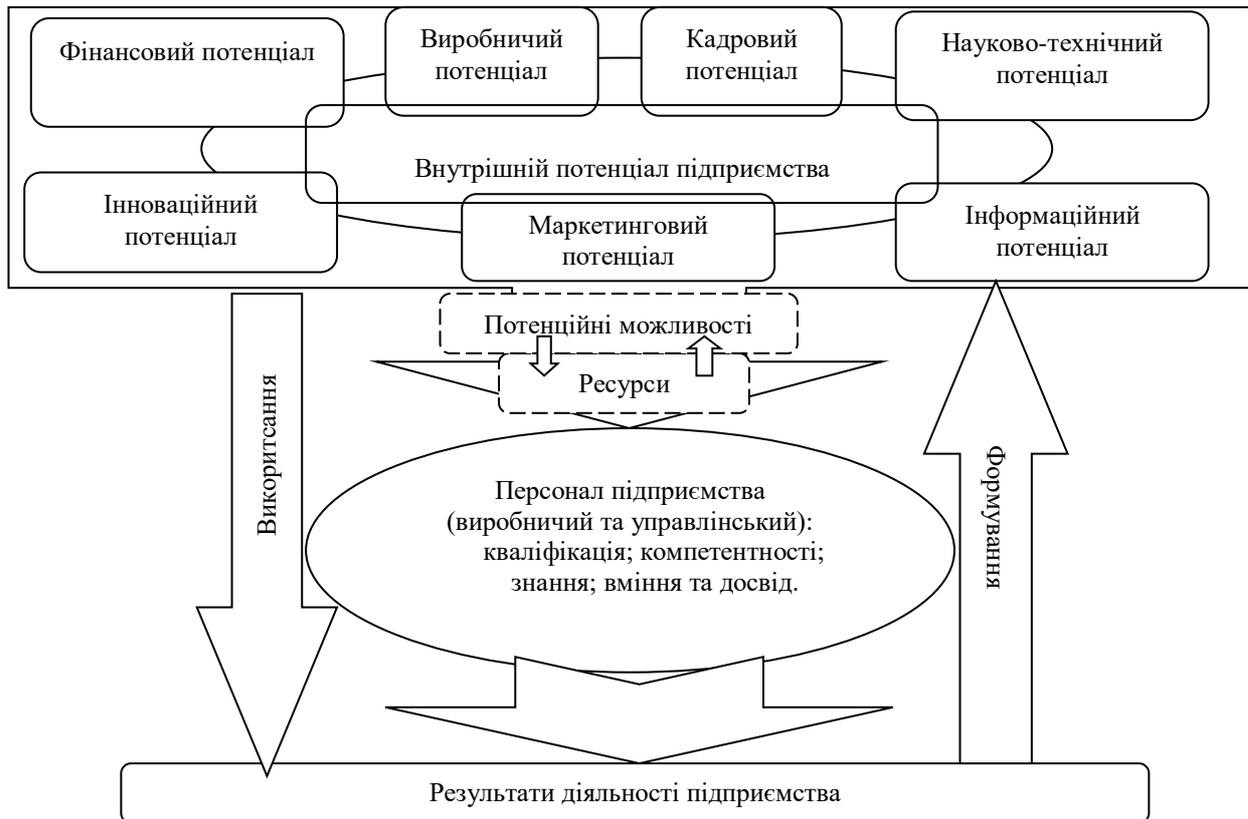


Рис. 1. Модель взаємодії складових внутрішнього потенціалу підприємства [авторська розробка]

визначення власне потенціалу підприємства не обмежує можливостей дослідження окремих його елементів, тобто визначення потенціалу в більш вузькому сенсі – стосовно до тих показників і видів діяльності підприємства, які досліджуються, оскільки кожен з таких видів потенціалу підприємства має загальні властивості потенціалу;

використовуючи всі можливості для виконання завдань, поставлених керівництвом, підприємство досягає певних цілей (цільовий підхід), отримує нові ресурси (ресурсний підхід) або результати діяльності (результативний підхід визначення потенціалу) [15];

внутрішній потенціал підприємства залежить від вміння та можливостей використання ресурсів персоналом підприємства, як управлінським так і виробничим.

Оскільки, інформацію і знання визначено складовими і об'єктивно цінними ресурсами для реалізації стратегії економічного розвитку та провідними факторами виробництва, то інформаційний потенціал підприємства набуває особливого значення в

структурі внутрішнього потенціалу організації. Необхідно відзначити, що на сьогоднішній день термін інформаційний потенціал не має широкого поширення в економічній літературі та переважно характеризується як система інформаційних ресурсів виробництва і управління в рамках виробничого потенціалу.

Інші фахівці виділяють інформаційний потенціал як самостійну економічну категорію, і трактують його як сукупність засобів, методів, умов, а також програмного забезпечення, що дозволяють отримувати, зберігати, аналізувати, узагальнювати та актуалізувати інформацію, необхідну для адаптації підприємства до умов ринку.

Проте враховуючи ключову роль персоналу у внутрішньому потенціалі підприємства, при визначенні інформаційного потенціалу доцільно відображати його як сукупність накопичених інформаційних ресурсів, які разом з компетентностями, знаннями, та людським фактором загалом, інформаційною культурою, рівнем інформатизації, технічними та програмними засобами, при взаємодії з іншими складовими внутрішнього потенціалу можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або вирішення поставленого завдання, для досягнення максимального суспільного ефекту в майбутньому. Тобто, інформаційний потенціал є частиною системи потенціалів підприємства, що забезпечує певні зв'язки між її елементами.

Отже, відповідно до логіки розвитку теорій підприємства і поступового їх збагачення новітніми рисами, що виникають внаслідок змін у суспільних відносинах і зумовлені унікальністю, особливим ресурсним статусом підприємства, певною структурою соціальних відносин, основою сучасного синтезованого бачення потенціалу підприємства є позиціонування його в системі координат «ресурси – потенційні можливості – компетентності персоналу».

Висновки. Однією зі складних і затребуваних категорій в сучасній економічній науці є внутрішній потенціал організації. З точки зору економіки підприємства саме внутрішній потенціал є узагальнюючою величиною, на основі якої можна стверджувати про доцільність та ефективності виробничо-господарської діяльності, а також про реалізованості стратегії організації в цілому. Крім того, внутрішній потенціал підприємства є основою безлічі управлінських індикаторів і є одним з критеріїв стійкого розвитку. А процес управління потенціалом підприємства заснований на прагненні щонайкраще реалізувати місію підприємства і досягти поставлених цілей.

Отримані результати стали основою для подальшого дослідження розвитку, оптимізації використання наявних ресурсів, напрямків розвитку внутрішнього потенціалу вітчизняного підприємства та формуванні системи показників його оцінки.

Список використаних джерел:

1. Зюкин Д.А. О значении и роли инновационной восприимчивости в развитии экономики региона / Д.А. Зюкин, О.В. Святова, Н.А. Пожидаева, В.А. Левченко // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2014. – №9. – С. 23-25.
2. Барибіна Я.О. Підходи до визначення сутності поняття «потенціал» в категоріальному апараті / Я.О. Барибіна // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 6(51), ч. 2. – С. 48-53.
3. Локшина С.М. Краткий словарь иностранных слов / С.М. Локшина / М.: Советская энциклопедия. 1968. – 309 с.
4. Великий тлумачний словник сучасної української мови: 4-е видання: 170 000 слів і словосполучень / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2004. – 1440 с.
5. Ожегов С.И. Словарь русского языка : 70 000 слов / С.И. Ожегов; под ред. Н.Ю. Шведова. – 22-е изд., стереотип. – Москва : Рус. яз., 1990. – 921 с.
6. Ушаков Д.Н. Толковый словарь современного русского языка / Д.Н.Ушаков. – М.: Аделант, 2013. – 800 с.
7. Отенко И.П. Потенциал предприятия и его виды / И.П. Отенко // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України: Серія : Економічні науки. – 12/2001. – №4. Вип.2. – С.18-20.
8. Клейнер Г. Микроэкономические факторы и ограничения экономического роста / Г. Клейнер // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – №6. – С.38-43.
9. Вейц В. Потенциальные и кинетические производительные силы мирового хозяйства / В. Вейц – М.: 1927. – Кн. 1. – 168 с.
10. Вобль К.Г. Производственные силы Украины. Техника, экономика, право / К.Г. Вобль // Научные записки Ин-та народного хоз-ва. – 1924. – № 4-5. – С. 126-149.
11. Немчинов В.С. О соотношениях расширенного воспроизводства / В.С. Немчинов // Вопросы экономики. – 1958. – №10 – 156 с.
12. Бузырев В.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности: учебник / В.В. Бузырев. – М.:

КНОРУС, 2014. – 336 с.

13. Мансурова Н.А. Методические основы оценки производственного потенциала промышленного предприятия / Н.А. Мансурова, Н.О. Шутяева // Интернет-журнал «Экономические исследования». – №4. – 2012. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.erce.ru/internetmagazine/all_archive/32/500/.

14. Вейлер В.П. Интеллектуально-информационный потенциал как фактор развития предприятий сектора ИКТ / В.П. Вейлер // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2010. – №3-2. – С. 91-96.

15. Крыця А. П. К определению категории «потенциал» в экономике. Понятие структуры потенциала предприятия / А. П. Крыця // Луганский национальный аграрный университет: Вестник ЮРГТУ (НПИ). – 2015. – № 6 – С. 142-146.

УДК 338.43.099.12:631.11

Помаз Ю.В., к.і.н. доцент

Лук'яненко О.В., Попрожук Ю.М., здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»

Полтавська державна аграрна академія

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Статтю присвячено комплексному аналізу теоретичних та практичних аспектів оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. На підставі проведених досліджень запропоновано модель оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства, яка дозволяє виявити недоліки сільськогосподарського підприємства і оцінити його переваги. Опрацьовано різні підходи до оцінки конкурентоспроможності, визначено основні їх переваги, недоліки та перспективи застосування в сільськогосподарських підприємствах.

Ключові слова: конкурентоспроможність, сільськогосподарське підприємство, оцінка конкурентоспроможності, модель оцінки конкурентоспроможності, метод аналізу ієрархій

Pomaz Yu., Poprozhuk Yu., Lukianenko O.

FEATURES OF ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article is devoted to the complex analysis of theoretical and practical aspects of the assessment of the competitiveness of agricultural enterprises. Based on the research carried out, a model for assessing the competitiveness of an agricultural enterprise is proposed, which allows to identify the disadvantages of an agricultural enterprise and to assess its benefits. Different approaches to the assessment of competitiveness are worked out, their main advantages, deficiencies and prospects in agricultural enterprises are determined.

Keywords: competitiveness, agricultural enterprise, competitiveness assessment, competitiveness model, hierarchy analysis method.

Помаз Ю.В., Попрожук Ю.Н., Лукьяненко О.В.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена комплексному анализу теоретических и практических аспектов оценки конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий. На основании проведенных исследований предложена модель оценки конкурентоспособности сельскохозяйственного предприятия, которая позволяет выявить недостатки сельскохозяйственного предприятия и оценить его преимущества. Обработано различные подходы к оценке конкурентоспособности, определены основные их преимущества, недостатки и перспективы применения в сельскохозяйственных предприятиях.

Ключевые слова: конкурентоспособность, сельскохозяйственное предприятие, оценка конкурентоспособности, модель оценки конкурентоспособности, метод анализа иерархий.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Досвід функціонування багатьох сільськогосподарських підприємств в умовах трансформації економіки виявив, що їх конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і зовнішньому ринку залишається

досить низькою через використання застарілих технологій, низьке ресурсне забезпечення та невідповідність продукції діючим стандартам споживання.

Певна частина підприємств виявилася неспроможною вести ефективне виробництво в нових умовах. Додатково диспаритет цін та низька платоспроможність населення призвели ряд діючих господарств до збитковості. Тому формування конкурентоспроможного виробництва окремих видів продукції та її структури на рівні сільськогосподарського підприємства має забезпечувати ріст його ефективності та вцілому добробуту населення і створення збалансованої національної економіки.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Взаємозв'язок внутрішніх і зовнішніх чинників та конкурентоспроможність ринкових агроформувань постійно знаходиться в полі зору вітчизняних вчених, адже саме вони дозволяють визначити його конкурентні можливості, виявити сильні і слабкі сторони, знайти шляхи удосконалення виробництва. Дане питання в своїх працях досліджували Андрійчук В.Г., Макаренко П.М., П.Т. Саблук, Шпикуляк О.Г. Однак, не дивлячись на значну кількість досліджень і досягнень науковців у даній сфері, проблема удосконалення оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, особливо в умовах динамічного зовнішнього середовища залишається недостатньо висвітленою і передбачає подальше вдосконалення

Цілі статті. Мета статті – аналіз чинників внутрішнього та зовнішнього середовища аграрних підприємств, та визначення їх впливу на конкурентоспроможність сільськогосподарського виробництва в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах сьогодення відсутнє загальне, єдине визначення конкурентоспроможності, а отже і відсутній єдиний метод оцінки її рівня.

Основні питання методології оцінювання конкурентоспроможності підприємства стосуються вибору відповідного критерію та показників. Критерій повинен узагальнити інформацію, що передається показниками, й відобразити стан досліджуваного явища. Як зазначає Л. І. Підлубна, критерії та показники конкурентоспроможності підприємства співвідносяться як загальне й одиничне [4].

У світі існує декілька підходів до оцінки конкурентоспроможності фірми, основними з яких є: метод, заснований на теорії ефективної конкуренції; метод заснований на теорії конкурентної переваги; метод бенчмаркінгу.

Вказані методи кардинально відрізняються за своєю сутністю та базою формування показників конкурентоспроможності. Використання їх може бути зручним в різних ситуаціях, залежно від специфіки галузі, до якої належить об'єкт, що досліджується.

В той же час аналіз існуючих підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємств свідчить, що у більшості виробників сільськогосподарської продукції відсутні достатньо ефективні управлінські й організаційно-економічні механізми зовнішнього і внутрішнього середовища, кон'юнктури ринку і запитів споживачів. Підприємство підлягає тривекторному впливу: макрорівня (держава та її законів), мегарівня (галузі, в якій діє підприємство) і мікрорівня (внутрішнє середовище самого підприємства).

Визначення конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства у середньостроковій перспективі складається з поетапного аналізу всіх трьох вищезазваних складників (рис. 1).

На першому етапі визначаються основні фактори макросередовища конкурентоспроможності підприємства, які відображають динаміку розвитку ринку, правовий і технологічний рівень галузі, стан державного регулювання, рівень концентрацій продукції сільськогосподарського виробництва, його інвестиційну привабливість та інші.

На другому етапі проводиться економічний аналіз галузі виробництва, який дає змогу оцінити основні тенденції її розвитку в середньостроковій перспективі, враховуючи конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства.

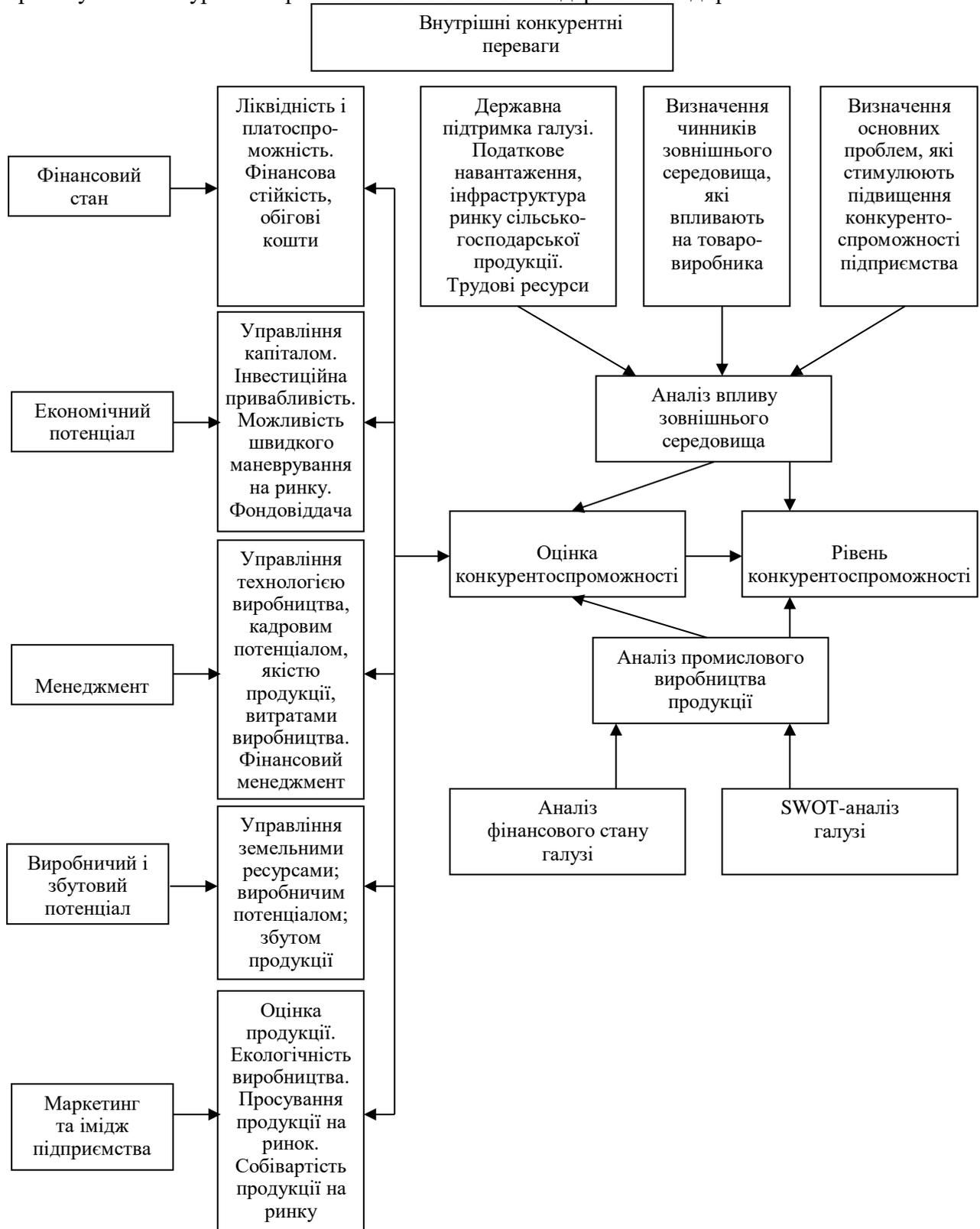


Рис. 1. Модель оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства

Джерело: власна розробка

На третьому етапі оцінюється внутрішній конкурентний потенціал підприємства (фінансовий стан, конкурентоспроможність, менеджмент, виробничий і збутовий потенціал, маркетинг та імідж підприємства. Такий методичний підхід дає змогу виявити недоліки сільськогосподарського підприємства і оцінити його переваги.

Конкурентоспроможність оцінюють із застосуванням ряду методів. Найчастіше за витратами виробництва, а також застосовують методи оцінки з урахуванням кінцевих результатів взаємодії товаровиробників і споживачів: маси прибутку, її норми, рівня продаж, частки на ринку. Під час оцінювання конкурентоспроможності застосовуються наступні види аналізу аналітичний, матричний, індикативний, ієрархій, різниць і рангів, рейтингової оцінки, ринкової частки, графічний та ряд інших методів оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Проте основним їх недоліком є широке використання експертних результатів, які підвищують суб'єктивність оцінки. Для проведення об'єктивної кількісної оцінки конкурентоспроможності підприємства показники повинні відповідати певним вимогам: бути розрахованими за однаковий часовий проміжок, давати повнішу і об'єктивну інформацію про всі сторони діяльності підприємства, що дасть змогу оцінити масштаби виробництва, чисельність працівників і прибутковість галузі.

Аналіз сучасних наукових розробок дав змогу встановити, що представниками різних течій, пропонується різна кількість показників, вибір яких значною мірою залежить від об'єкта дослідження, від поставленої мети та завдань, які висувають вимоги часу.

Дослідження конкурентоспроможності підприємства через конкурентоспроможність продукції пропонується проводити за наступними коефіцієнтами: індекс конкурентоспроможності товару за ціною споживання, інтегральний показник конкурентоспроможності товару, конкурентоспроможність продукції на конкурентному ринку. Для оцінки конкурентоспроможності підприємства також пропонується розраховувати коефіцієнт конкурентоспроможності продукції, що представляє собою відношення ціни виробу до ціни еталону. На рівні підприємства формула дещо змінюється і коефіцієнт конкурентоспроможності представляє суму співставлень цін кожного з виробів за асортиментом продукції, що випускається підприємством, з ціною відповідного еталону.

Фатхутдинов Р. А. розглядає чотири методики оцінки конкурентоспроможності товарів:

«по кількості товару (послуги) що дозволить управляти її рівнем;
по системі 11111-55555 (чотири головних статистичних фактори);
експертна оцінка конкурентоспроможності товару;
аналіз конкурентоспроможності товару (послуги) по багатограннику і експортному методу» [5, с.243-249].

В той же час Ковальчук І. В. пропонує загальний показник конкурентоспроможності товару визначити з допомогою формули (1)

$$K = \frac{E}{L}, \quad (1)$$

де К – питомий корисний ефект;

Е – корисний ефект від використання товару;

L – витрати на придбання і використання [2].

Конкурентоспроможність товару оцінюють шляхом зіставлення його параметрів з параметрами бази порівняння. Порівняння здійснюється за групами технічних та економічних параметрів. Найчастіше використовують метод диференціації та комплексної оцінки конкурентоспроможності. Метод диференціації полягає у зіставленні показників конкурентоспроможності одиничних параметрів:

$$q_i = \frac{P_i}{P_{i0}} \cdot 100, \quad (2)$$

де q_i – одиничний параметричний показник конкурентоспроможності вибору за i -м параметром ($i=1,2,3,\dots, n$);

P_i – величина i -го параметру продукції, що аналізується;

P_{i0} – величина i -го параметру, за якого потреба задовольняється повністю;

n – кількість параметрів.

«Але даний, метод диференціації, не враховує такого явища як, надання переваги споживачем. Для усунення цього недоліку використовують комплексний метод» [3, с. 66-67].

За методикою, що наводиться С. Гаркавенком оцінка конкурентоспроможності проводиться з урахуванням споживчих переваг на основі опитування споживачів або лабораторного тестування, з розрахунком інтегрального показника конкурентоспроможності товару.

Індекси конкурентоспроможності за споживчими та економічними параметрами (J_n, j_e) дають змогу визначити інтегральний показник конкурентоспроможності виробу порівняно із зразком:

$$K = \frac{J_n}{j_e}, \quad (3)$$

«Якщо $K > 1$, товар вважають більш конкурентоспроможним, якщо $K < 1$ - поступається конкурентному, якщо $K = 1$ - перебуває з ним на одному рівні. Безумовно, мета виробника – отримати $K > 1$, цілеспрямовано збільшуючи J_n та зменшуючи j_e » [1, с. 188].

На нашу думку слід уникати ускладнень в оцінці конкурентоспроможності продукції, а керуватись фактичним попитом і збутом, яких досягло підприємство в порівнянні з іншими агропідприємствами. Вивчати кон'юнктуру ринку та розраховувати ризик швидкого зростання або зменшення обсягів виробництва з одночасною модернізацією виробництва, удосконаленням товарного вигляду, своєчасної реклами відповідних змін та привабливості продукції. Конкурентоспроможність підприємства – його коректність і чесний діалог через реалізацію споживачам продукції – це вважається досить важливим критерієм.

В умовах ринкової економіки зібрати всю необхідну і повну інформацію про конкурента неможливо, проте доцільно аналізувати поточний стан конкурента, його конкуренту позиції в галузі, потенціал конкурента і стратегію його використання, а також цілі конкурента на коротко – та довгостроковий період.

Важливим моментом в оцінці конкурентоспроможності підприємства є аналіз життєвого циклу основних видів продукції, а також апробація відносин активних і потенційних споживачів до виробленої підприємством продукції (це можуть бути лабораторні дослідження, детальне анкетування споживачів і покупців в період придбання або споживання товару).

Слід враховувати, що до якісних характеристик товару у зв'язку з бурхливим розвитком науково-технічного прогресу і соціальним запитам споживачів необхідно відносити такі оцінки конкурентоспроможності як наукоємність, новизна, патентна чистота, відповідність місцевим стандартам якості, надійності, економічна чистота, низька матеріально і енергоємність, і інші, в залежності від продукції виробництва та продуктів харчування. Однак оцінка конкурентоспроможності по технічним

показникам – тимчасова величина, котра залежить від розвитку науково-технічних досягнень ведучих світових фірм-продуцентів даного виду товару і помилково розглядати її як постійний і незмінний набір якісних характеристик.

Проводиться також аналіз витрат виробництва по кожному виду продукції у порівнянні з витратами виробництва фірм-конкурентів.

При оцінці конкурентних можливостей продукції враховуються також комерційні умови продажу товару.

Реальна оцінка конкурентоспроможності експортної продукції підприємства може бути визначена тільки на світовому ринку при порівнянні з характеристиками і умовами продажу таких саме або аналогічних товарів підприємства і фірм конкурентів.

Одним з найбільш часто застосовуваних для визначення конкурентоспроможності є метод аналізу ієрархій (МАІ), який характеризується систематизованою процедурою подання елементів, що визначають сутність проблеми. Він полягає в поділі проблеми на складові й наступній їх обробці шляхом порівняння. Основні етапи МАІ: визначення переліку критеріїв; визначення аналогів і встановлення по них значень критеріїв; порівняльна оцінка критеріїв за важливістю; порівняльна оцінка об'єктів за кожним із критеріїв; обробка матриць порівнянь критеріїв. Оцінка важливості критеріїв за МАІ відбувається шляхом їх попарного порівняння.

Усі розрахунки за такою методикою можуть бути виконані в середовищі електронних таблиць Excel із використанням електронних таблиць. Застосування методу рангів дозволяє оцінити конкурентоспроможність підприємства шляхом виявлення слабких і сильних сторін, порівняно з аналогічними підприємствами-конкурентами, і на цій основі визначити його місце (рейтинг) у конкурентній боротьбі. Складання рейтингу відбувається в такій послідовності: визначення критеріїв відбору показників, визначення «ваги» показника, визначення результативного балу окремого підприємства.

В практиці фінансових підрозділів підприємств для аналізу фінансових показників конкурентоспроможності підприємств прийнято використовувати показник рентабельності, оскільки оцінка прибутковості до поки ще не набула належного поширення.

Висновки. У підвищенні конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств велике значення мають якість продукції, її собівартість та ціна реалізації, а також соціальна політика, спрямована в першу чергу на підвищення трудової зайнятості населення, фінансування соціальних програм, підвищення трудової і технологічної дисципліни.

Конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств тісно пов'язана з наявністю висококваліфікованих кадрів, здатних в нових ринкових умовах приймати економічно обґрунтовані управлінські рішення. Нажаль в сільськогосподарських підприємствах в останні роки спостерігається дефіцит висококваліфікованих спеціалістів, особливо середньої ланки.

Список використаних джерел:

1. Гаркавенко С.С. Маркетинг: [підручник для вузів] / С.С. Гаркавенко. – К.: Лібра, – 1998. – 459 с.
2. Ковальчук І.В. Економіка підприємства [уавч. посіб.] / І.В. Ковальчук. – К.: Знання, 2008. – 679 с.
3. Котельників Д.І. Управління конкурентоспроможністю [навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів] / Д.І. Котельників, С.М. Задорожна. – К.: Видавничий дім «Слово», 2004. – 168с.
4. Піддубна Л.І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: [монографія] / Л.І. Піддубна. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 205 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность: [Учебник] / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», – 2005. – 504 с.

Рецензент д.е.н., професор Махмудов Х.З.

УДК 338.244

Потапюк І.П., к.е.н., доцент

Мищенко О.В., Сухорученко Я.А., здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»

Полтавська державна аграрна академія

УПРАВЛІНСЬКИЙ КОНТРОЛЬ ЯК ЕЛЕМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті визначене найоптимальніше поняття «стратегічне управління», а також наголошено на важливості розробки та реалізації ефективної стратегії. Зазначено, що управлінський контроль є одною із основних функцій менеджменту. Зображено місце управлінського контролю в процесі управління підприємством. Виділено основні види та інструменти управлінського контролю.

Ключові слова: управління підприємством, стратегія, стратегічне управління, контроль, управлінський контроль, види управлінського контролю, елементи управлінського контролю.

Potapiuk I., Michenko O., Suhoruchenko Ya.

MANAGEMENT CONTROL AS A PART OF STRATEGIC MANAGEMENT BY ENTERPRISE

The article defines the most optimal concept of "strategic management", as well as emphasizes the importance of developing and implementing an effective strategy. It is noted that management control is one of the main functions of management. The place of managerial control in the process of enterprise management is shown. The main types and tools of managerial control are allocated.

Keywords: enterprise management, strategy, strategic management, control, managerial control, types of managerial control, elements of managerial control.

Потапюк І.П., Мищенко О.В., Сухорученко Я.А.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ КОНТРОЛЬ КАК ЭЛЕМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье определено оптимальное понятие «стратегическое управление», а также отмечена важность разработки и реализации эффективной стратегии. Отмечено, что управленческий контроль является одной из основных функций менеджмента. Изображено место управленческого контроля в процессе управления предприятием. Выделены основные виды и инструменты управленческого контроля.

Ключевые слова: управление предприятием, стратегия, стратегическое управление, контроль, управленческий контроль, виды управленческого контроля, элементы управленческого контроля.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Управлінський контроль є однією із основних функцій менеджменту, ціль якої – кількісна і якісна оцінка праці та облік результатів роботи організації. Головними інструментами реалізації цієї функції є спостереження, перевірка всіх сторін діяльності, облік та аналіз. У загальній системі управління контроль виступає як елемент зворотного зв'язку. За результатами контролю проводиться корегування раніше прийнятих рішень, планів, норм і нормативів. Ефективно поставлений контроль має стратегічне спрямування, орієнтується на кінцеві результати, здійснюється своєчасно і достатньо є простим. Остання вимога особливо важлива в сучасних умовах, коли організація прагне будувати роботу на принципі довіри до людей, що веде до суттєвого скорочення контрольних функцій, які виконуються безпосередньо менеджерами. За таких умов контроль стає менш жорстким і більш економічним [2].

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Аспектам сутності стратегічного управління підприємств присвятили свої праці такі

вчені, як І. Ансофф, О. Віханський, Г.І. Кіндратська, В. Маркова, М. Мескон, Р. Фатхутдінов, Ф. Хедоурі. Питання щодо поняття та процесу управлінського контролю найбільш ґрунтовно висвітлене у роботах В.Р. Весніна, Р.Л. Дафта, М.І. Кабушкіна, М. Мескона, Ф. Хедоурі, А.А. Брасса, Ю.А. Ципкіна та Т. Бойделла.

Цілі статті. Основними цілями та завданнями дослідження є обґрунтування важливості управлінського контролю у стратегічному управлінні підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Управління діяльністю підприємства зазвичай орієнтоване на короткостроковий період, а цілі, які ставлять перед собою керівники не враховують глобалізаційні процеси та зростання конкуренції в умовах сьогодення. Тому управління діяльністю підприємства має мати стратегічний характер.

Вивчення питання стратегічного управління і наявності значної кількості досліджень обумовлює наявність великої кількості визначень даного поняття. Здійснивши аналіз дефініції поняття «стратегічне управління», можна визначити найоптимальніше і розглядати його як управління, яке базується на людському потенціалі як на основі організації, спрямовує виробничу діяльність на задоволення потреб споживачів, добре реагує і впроваджує певні зміни в системі діяльності, що відповідають усім нормам з боку оточення і дозволяють досягти відповідних конкурентних переваг. У сукупності це дає можливість підприємству розвиватися в довгостроковому періоді, досягаючи своєї мети.

Для подолання виникаючих труднощів підприємству необхідно сформулювати стратегію своєї діяльності і визначити шляхи її реалізації через систему стратегічного планування. Водночас застосування стратегічного планування діяльності підприємств та їхніх ділових відносин, розробка стратегії розвитку створює такі важливі переваги, як: виявлення проблем, які виникають; підготовка підприємства до змін у зовнішньому середовищі; покращення координації дій підприємства; сприяння більш раціональному розподілу ресурсів.

Планування й розробка стратегії дозволяють в комплексі врахувати як внутрішні, так і зовнішні чинники. З огляду на це розробка стратегії стає актуальною та має бути сформована на підставі ретельного й комплексного стратегічного аналізу.

Необхідність розробки стратегії розуміють не всі керівники підприємств. Із ростом та розвитком підприємства приходять і розуміння важливості стратегічного управління. З його розвитком змінюється і мета – основна увага приділяється збільшенню грошового потоку та управлінню операційною діяльністю. Із становленням підприємства приходять і розуміння необхідності бачення його майбутнього, тобто створення стратегії підприємства.

Стратегія розробляється швидше з точки зору перспективи всієї організації, а не конкретного індивіда. Рідко засновник підприємства може собі дозволити поєднувати особисті плани зі стратегією організації. Стратегія передбачає розробку обґрунтованих заходів і планів досягнення намічених цілей, в які повинні бути враховані науково-технічний потенціал підприємства і його виробничо-збутові потреби.

Головною ідеєю, що розкриває сутність концепції стратегічного управління, є необхідність врахування взаємозв'язку і взаємовпливу зовнішнього та внутрішнього середовища при визначенні цілей підприємства. Стратегії у цьому випадку виступають як інструменти досягнення цілей.

Стратегічне управління – це реалізація концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до діяльності підприємства, що дозволяє встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями (потенціалом) підприємства та приводити у відповідність за рахунок розробки та реалізації стратегії [5].

На практиці процес стратегічного управління не має точних, розділених між собою етапів. Порушується послідовність, оскільки більшість робіт виконується одночасно; спостерігається повернення до вже «пройдених» етапів для перевірки.

З іншого боку, стратегічне управління, що являє собою комплексний інноваційний процес, не може відбуватися ізольовано від того, що відбувається на підприємстві: кризові ситуації, конфлікти або, навпаки, прориви в ту чи іншу галузь. Стратегічне управління не може розглядатися як робота винятково менеджерів вищого рівня управління [3].

Варто зазначити, що стратегічне управління складається із чотирьох фаз: стратегічний аналіз, стратегічний вибір, реалізація стратегії, оцінка результатів. Управлінський облік повинен забезпечувати значиму для користувачів інформацію про стратегію підприємства (поточні показники змін у стратегічному положенні). Так, із погляду стратегічного управління прибуток розглядається не як внутрішній результат діяльності підприємства, а як зовнішній, тобто як стан цього підприємства щодо існуючих і можливих конкурентів. Внаслідок цього в стратегічному управлінні і контролі увага зосереджується на відносних даних про ціни, витрати, попит, фінансовий стан, коли власні показники повинні обов'язково порівнюватись з аналогічними даними конкурентів. Кожен із перерахованих показників розрізняє специфіка розрахунку, складність оцінки і достовірність. Але, оскільки існують методики визначення маркетингових досліджень і методи прогнозування, це не є невірною проблемою [4].

Професор Р.Н. Ентоні визначив управлінський контроль як процес, за допомогою якого менеджери переконуються, що ресурси отримуються та використовуються ефективно і продуктивно з метою досягнення цілей, які поставлені перед організацією [8]. Одночасно науковець управлінський контроль відокремлював від стратегічного та оперативного.

Управлінський контроль – це вплив менеджерів на працівників підприємства для ефективної реалізації організаційної стратегії. У середовище управлінського контролю входять [4]:

- внутрішня організація підприємства;
- вимоги і процедури управління;
- внутрішньофірмова культура;
- зовнішнє середовище підприємства.

Беззаперечним є той факт, що контроль виступає одним із головних інструментів розвитку підприємства. В менеджменті без контролю неможливий управлінський процес. Контроль – це обов'язкова функція менеджменту, він є заключною стадією управлінського процесу і відіграє роль з'єднувальної ланки між керуючою і керованою системами.

Управлінський контроль (контроль як функція внутрішньо фірмового управління) є одним із головних інструментів розробки політики та прийняття управлінських рішень, що забезпечують ефективне функціонування підприємства і досягнення його цілей в довгостроковій перспективі й поточній роботі.

Головна мета управлінського контролю – не виправлення помилок, а запобігання їм, що для підприємства буде значно дешевше. Без надійної системи контролю жодне підприємство не може успішно функціонувати.

У сучасному бізнес-середовищі ефективний механізм контролю стає одним із найважливіших елементів управлінської діяльності, одним із вирішальних чинників підтримки стійкої позиції підприємства, підвищення його конкурентоспроможності та всебічного розвитку [1].

Менеджери починають здійснювати функцію контролю з того моменту, коли визначили ціль і створили підприємство. Без контролю починається хаос і об'єднати діяльність працівників стає неможливо. Зміна законів, технологій, умов конкуренції та інших зовнішніх факторів можуть перетворити реальні плани в недосяжні. Для своєчасного реагування на подібні зміни в організаціях повинен бути налагоджений ефективний контроль. Місце управлінського контролю в процесі управління

підприємством відображено на рис. 1.



Рис. 1. Місце управлінського контролю в процесі управління підприємством

Контроль взаємопов'язаний з управлінською діяльністю, а тому передбачає високий рівень влади і повноважень для прийняття ефективних управлінських рішень.

Найбільш поширеною є класифікація контролю за критерієм часу здійснення контрольних операцій, тобто до, впродовж здійснення трансформаційного процесу і після нього (рис. 2).



Рис. 2. Види управлінського контролю [6]

Випереджаючий контроль здійснюється до початку трансформаційного процесу і спрямований на якість та/або кількість усіх вхідних ресурсів у підприємство (фізичних, людських, інформаційних, фінансових тощо) перш ніж вони стануть частиною підприємства.

Поточний контроль здійснюється безпосередньо впродовж трансформаційного процесу. Він ґрунтується на вимірюванні фактичних результатів діяльності й оперативному реагуванні на відхилення, що виникають. Розрив у часі між виникненням відхилень і коригуючими діями менеджера є мінімальним.

Заключний контроль відбувається після завершення трансформаційного процесу. Його об'єктом є виходи із підприємства. Основний недолік заключного контролю – констатація відхилень, коли збитки невідворотні. Отже, ефективність заключного контролю нижча проти інших, однак для багатьох видів діяльності він є єдиним можливим видом контролю.

Відповідно до теоретичних основ та значення управлінського контролю в підприємстві, вважається за доцільне виділення таких елементів управлінського контролю: контроль зовнішнього середовища, контрольні змінні, стандарти контролю, інформаційні звіти, контроль оцінки, контроль корегування, оцінка ефективності, механізм стимулювання, комунікаційні зв'язки, моніторинг (табл. 1) [7].

Таблиця 1

Елементи управлінського контролю [7]

№	Елемент	Характеристика елемента
1.	Контроль зовнішнього середовища	Контрольне середовище визначає умови функціонування системи управлінського контролю в підприємстві, що включає зовнішню і внутрішню складову. Зовнішнє середовище формується із національної політики, економіки, стану соціального розвитку, регіонального середовища та ін., а внутрішнє середовище охоплює етичні цінності підприємства, організаційну структуру, поділ функцій і повноважень, виділення центрів відповідальності тощо.
2.	Контрольні змінні	Є ключовим елементом системи управлінського контролю і управління ризиками, що впливають на досягнення стратегічних цілей підприємства. Досягнення або недосягнення будь-яких цілей підприємства безпосередньо залежить від управління елементами ризику та факторами вартості, які найбільш впливають на досягнення організаційних цілей. Для забезпечення прийнятного рівня ефективності системи управлінського контролю на підприємстві є доцільним з'ясування критичного розміру показника, особливо контрольної змінної, межі досягнення якої можуть мати негативні наслідки для подальшого функціонування та розвитку підприємства.
3.	Стандарти контролю	Є основою управління та критерієм оцінки його ефективності, що відображає кількісні контрольні змінні показники. Використання стандартів контролю передбачає визначення ступеня досягнення задекларованих цілей підприємства. Стандарти дають змогу деталізувати стратегічну ціль суб'єкта господарювання за окремими взаємопов'язаними елементами з метою контролю за їх виконанням. За об'єктами управління стандарти контролю можуть бути розділені на стандарти контролю на вході, стандарти контролю процесу та стандарти контролю результату. Отже, дійсність та дієвість стандартів безпосередньо впливає на ефективність управлінського контролю.
4.	Інформаційні звіти	Є процесом вимірювання, реєстрації та підготовки інформації про діяльність підприємства з метою відображення господарських операцій. Найголовнішими вимогами до якості інформаційних повідомлень управлінського контролю є їх актуальність та надійність. Актуальність звітів відображається у контрольних змінних, у той час як надійність відображає реальність фактів господарського життя підприємства. Інформаційні звіти в основному складаються з бухгалтерських та статистичних звітів та бізнес-звітів.
5.	Контроль оцінки	Це процес перевірки відображення господарської діяльності підприємства, порівняння даних інформаційних звітів управлінського контролю зі стандартами контролю та проведення необхідних аналітичних розрахунків. Результат оцінки залежить безпосередньо від якості стандартів, інформаційних повідомлень системи контролю та ефективності необхідних коригуючих дій. Для забезпечення належного рівня контролю оцінки необхідним є точне і своєчасне виявлення причин, що призводять до розбіжностей між фактичними даними та прийнятими стандартами, які можуть бути критичними.
6.	Контроль корегування	Процес регулювання або корекції несприятливої дисперсії між фактичними даними та стандартами контролю після оцінки. Суть контролю корегування – забезпечення реалізації норм і цілей контролю.
7.	Оцінка ефективності	Процес оцінки результатів управлінського контролю. Основні принципи: об'єднання показників операційних результатів, поєднання критеріїв внутрішньої і зовнішньої оцінки, поєднання показників фінансових та нефінансових оцінок.
8.	Механізм стимулювання	Процес встановлення винагороди або покарання працівників відповідно до результату їх роботи.
9.	Комунікаційні зв'язки	Процес своєчасного представлення релевантної інформації суб'єктами контролю в межах їх функціональних повноважень. Система не зможе повноцінно функціонувати, якщо не буде зв'язку між стандартами контролю та інформаційними повідомленнями, а отже, оцінка та корегування будуть реалізовані неефективно. Без своєчасного і точного інформаційного взаємозв'язку між кожним елементом система управлінського контролю втратить свою ефективність.
10.	Моніторинг	Відображення якості реалізації прийняття рішень на основі інформації акумульованої системою управлінського контролю. Працівники, на яких покладено функції контролю самі повинні бути під контролем, що є елементом досконалої системи управління. Якщо немає контролю або оцінки, продуктивність та ефективність буде знижуватися.

При виборі елементів системи управлінського контролю необхідним є врахування: особливостей господарської діяльності суб'єкта господарювання, типу управління, організаційної структури, наявного людського капіталу, інформаційних запитів адміністративного персоналу та ін., оскільки їх набір безпосередньо впливає на ефективність системи управлінського контролю. Це дасть змогу структурувати взаємозв'язок між управлінням, власне управлінським контролем та бажаними результатами ефективності діяльності [7].

Тому варто зауважити, що кожен елемент має свою особливу та важливу функцію в процесі управлінського контролю і є запорукою якості управлінських рішень. Неналежне врахування наведених елементів буде призводити до зниження якості функціонування підприємства.

Висновки. Отже, у результаті дослідження зазначеної проблеми бачимо, що управлінський контроль виступає однією із основних функцій менеджменту, ціллю якої є кількісна і якісна оцінка праці та облік результатів роботи організації. Найоптимальнішим визначили таке поняття стратегічного управління, де воно розглядається як управління, що базується на людському потенціалі як на основі організації, спрямовує виробничу діяльність на задоволення потреб споживачів, добре реагує і впроваджує певні зміни в системі діяльності, які відповідають усім нормам з боку оточення і дозволяють досягти відповідних конкурентних переваг. Вибір основних елементів системи управлінського контролю дасть змогу структурувати взаємозв'язок між управлінням, власне управлінським контролем та бажаними результатами ефективності діяльності.

Список використаних джерел:

1. Васильев В.Л. Контроль как инструмент менеджмента и институт экономической безопасности / В.Л. Васильев, Э.М. Ахметшин // Интернет-журнал Науковедение, 2014. – № 4.
2. Грушенко В.И. Менеджмент: восприятие сущности менеджмента в условиях стратегических изменений: учеб. пособие / В.И. Грушенко. – М.: Инфра-М, 2011. – 288 с.
3. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. / Р. Каплан, Д. Нортон / [2-е изд., испр. и доп.] – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 320 с.
4. Красностанова Н.Е. Управлінський контроль у системі стратегічного планування / Н.Е. Красностанова, М.А. Маневич, Д.В. Запорожан // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2001. – № 436: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 39-43.
5. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Д. Лэмпел. – СПб.: Питер, 2000. – 336 с.
6. Охріменко А.Г. Основи менеджменту: [навч. посібник] / А.Г. Охріменко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 130 с.
7. Савченко Р.О. Елементи системи управлінського контролю / Р.О. Савченко // Економіка та держава. – 2016. – № 6. – С. 48-52.
8. Anthony R.N. Planning and Control Systems: A framework for analysis. – Boston, Ma.: Harvard Graduate School of Business, Division of Research, 1965.

Рецензент д.е.н., професор Маркіна І.А.

УДК: 332.155

Талах В.І., Талах Т.А., к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту

Луцький національний технічний університет

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ

У публікації підлягають розгляду питання щодо особливостей формування методики оцінки і аналізу виробничого потенціалу підприємства залежно від підходів до визначення його складу і структури.

Ключові слова: потенціал, виробничий потенціал, методика аналізу, оцінка.

Talakh V., Talakh T.

EFFICIENCY OF USE OF ECONOMIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE: METHODOLOGICAL ASPECTS OF ANALYSIS

In a publication subject to consideration of question in relation to the features of forming of methods of estimation to the analysis of productive potential of enterprise depending on going near determination of his composition and structure.

Keywords: potential, productive potential, methods of analysis, estimation.

Талах В.И., Талах Т.А.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ: МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА

В публикации подлежит рассмотрению вопрос относительно особенностей формирования методики оценки и анализа производственного потенциала предприятия в зависимости от подходов к определению его состава и структуры.

Ключевые слова: потенциал, производственный потенциал, методика анализа, оценка.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. У сучасній науковій літературі широкого використовують поняття економічного, науково-технічного, ресурсного, організаційного, кадрового, енергетичного потенціалу тощо. Узагальнюючою характеристикою цих складових на підприємствах, як правило, вважають виробничий потенціал. Його трактують як можливості, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані, або як рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь. В сучасних умовах функціонування підприємства важливого значення набувають питання критичного аналізу і перегляду загальноприйнятих поглядів на оцінку ефективності використання виробничого потенціалу. Слід зазначити, що теоретичним і методичним основам цього аспекту присвячено багато досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів. Праці присвячуються в основному термінологічному та класифікаційному аспектах проблеми, але мало уваги приділяється методичному аспекту оцінки ефективності використання виробничого потенціалу підприємства для прийняття управлінських рішень.

Зазначене вище визначило актуальність проблеми, обумовило необхідність дослідження особливостей методики аналізу і оцінки ефективності використання виробничого потенціалу підприємств.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. У вітчизняній літературі не було і до цього часу немає єдності та однотайності стосовно визначення та складу категорії виробничого потенціалу та інструментарію його оцінки.

Кожна з ознак категорій «потенціал» часто досліджується самостійно сучасними аналітиками. Наприклад, формалізація потенціалу у показниках фінансової звітності знаходить своє відображення у працях Булгакова С. Н., Кононенко О., Каменецького М. І., Ковалева В. В., Стоянової Є. С. Оцінка потенціалу підприємства за показниками ділової стійкості найбільш яскраво представлена у працях Патрова В. В., Чупіса А. В., Поддєрьогіна А. М., Буряка Л. Д., Калача Н. Ю.

Дослідження потенціалу діяльності з позицій посилення конкурентоспроможності підприємств ґрунтовно досліджували Уткіна Е. Л., Панков Д. А., Мних Є.В. Проблема втрати потенціалу діяльності за результатами оцінки фінансової стійкості вирішується Лахтіоною Л. А., Подсолонко В. А.

Ризики при плануванні відтворення потенціалу підприємств досліджують Черваньов Д., Швиданенко Г. О., Олексюк О. І., Мертенс А. В. Економіко-математичні методи при моделюванні економічних сценаріїв використання потенціалу в організації описуються Мирєдовим А. А., Ельдманом Я. Л., Лахтіоною Л. А., Болухом М. А., Бурчевським В. З., Горбатком М. І., Чумаченко М. Г., Замковим О. О. Черемних Ю. Н.

Цілі статті. Зважаючи на вищесказане, метою даної статті є визначення особливостей загальної оцінки виробничого потенціалу підприємства, та використання системи показників, що його характеризує в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. За результатами аналізу наукової літератури ми прийшли до висновку, що потенціал підприємства – це сукупність наявних та потенційних ресурсів і можливостей, що можуть бути мобілізовані для досягнення стратегічних та тактичних організаційних цілей.

Сформовано три основних підходи до визначення виробничого потенціалу: ресурсний (або обліково-звітний), структурний (функціональний) та цільовий (проблемно-орієнтований).

При ресурсному підході автори включають у виробничий потенціал той чи інший ресурс виробництва і від того, на скільки оптимальною буде структура елементів ресурсного потенціалу, залежать ефективність та фінансова стійкість підприємств. Ми вважаємо, що необхідно розширити поняття ресурсного потенціалу і стверджуємо, що ресурсний потенціал – це наявність на конкретну дату в суспільному виробництві відповідних засобів виробництва (предметів праці й засобів праці), трудових ресурсів і відповідної їм системи управління (потенціал управління).

Структурний підхід, передбачає створення раціональної структури виробничого потенціалу підприємства, визначає його величину виходячи з прогресивних норм і нормативних співвідношень, заданих найбільш досконалими технологіями, організацією виробництва загалом і окремих підсистем підприємства, що використовуються в галузі.

Цільовий (проблемно-орієнтований) підхід, спрямований на визначення відповідності наявного потенціалу досягненню поставлених цілей, визначає його величину як рівень відповідності окремих складових потенціалу необхідному, дещо ідеальному уявленню про склад, структуру та механізми функціонування потенціалу для виготовлення конкурентоспроможної продукції, який знаходить відображення в нормативних «деревах цілей» («деревах проблем») з широким спектром локальних і системних оцінок окремих елементів та взаємозв'язків.

Залежно від підходу до визначення виробничого потенціалу існують різні методики його оцінки та аналізу. На сьогодні розроблено багато методів оцінки потенціалу (грошової оцінки елементів потенціалу, індексний, ресурсно-регресійний, індикативний, пріоритетної оцінки ресурсів; витратний, результатний, коефіцієнтний, аналоговий (експертний) підходи та ін.). Умовно їх можна поділити на дві групи. Перша група об'єднає методи оцінки за кожним видом потенціалу. До неї відносять метод експертної оцінки, факторний аналіз, метод відхилень (різниць), метод рангів та метод бальних оцінок. Вона використовується при ресурсному підході до визначення виробничого потенціалу.

Залежно від змісту завдань, які розв'язуються при дослідженні, щодо оцінки потенціалу підприємства загалом і його окремих складових можуть використовуватися різні підходи й показники. Але існуючі підходи й методи оцінки дають змогу визначити кількісний вплив виробничих факторів на результативність функціонування підприємства з урахуванням їхніх якісних характеристик та мають ретроспективний

характер (оцінка проводиться за минулий період). Оскільки потенціал підприємства – це його здатність забезпечувати своє довгострокове функціонування й досягнення цілей, потрібна оцінка не лише наявних ресурсів підприємства, а й можливостей підвищення ефективності діяльності та подальшого розвитку (до таких можливостей можна віднести здатність використовувати резерви, нематеріальні фактори як резерв підвищення ефективності діяльності підприємства тощо). До певної міри зробити це дає змогу вартісна концепція управління підприємством. Згідно з нею кількісною інтерпретацією можливостей підприємства (потенціалу) є його вартість, а надто валова додана вартість та чиста додана вартість.

Крім узагальнюючих показників економічної ефективності підприємства, на нашу думку, необхідно розрахувати показники залежно від економічної стратегії кожного підприємства. Тому в розрахунок показників ефективності ми пропонуємо ввести такі чинники: валова додана вартість, чиста додана вартість та чистий прибуток.

У міжнародній практиці випуск товарів і послуг не вважають оцінюючим показником результатів економічної діяльності, оскільки на його величину впливає вартість товарів і послуг, які споживають у процесі виробництва. Вартість товарів, які споживають, за винятком споживання основного капіталу і ринкових послуг, які споживають у процесі виробництва, становить проміжне споживання.

Таким чином, проміжне споживання містить витрати на товари, матеріальні й нематеріальні послуги, які використовують на виробничі потреби. Іншими словами, це матеріальні витрати.

Різниця між випуском товарів і послуг та проміжним споживанням становить собою валову додану вартість. У сучасній звітності не виділяють такий показник, як валова додана вартість, тому на основі проведеного дослідження ми пропонуємо розрахувати його обсяг як суму чистого прибутку, фонду оплати праці й амортизаційних відрахувань, тобто без урахування проміжного споживання (матеріальних витрат), але з урахуванням споживання основного капіталу в процесі виробництва.

Показники результатів економічної діяльності поділяються на показники валових та кінцевих (чистих) результатів. Валові показники відрізняються від чистих на величину споживання основного капіталу.

Показник доданої вартості призначений для розрахунку вартості, створеної в процесі виробництва протягом конкретного періоду. Тому теоретично правильніше визначати його за відрахуванням споживання основного капіталу, який належить до витрат виробництва. Різницею між валовою доданою вартістю і вартістю споживання основного капіталу визначають чисту додану вартість. Згідно з діючими формами звітності ми пропонуємо чисту додану вартість визначати як суму чистого прибутку та фонду оплати праці.

Друга група методів оцінки та аналізу виробничого потенціалу підприємства об'єднує матричні (інтегральні) методи, сутність яких полягає у визначенні кількісного значення інтегрального рейтингового показника потенціалу підприємства. До цієї групи відносять метод таксономічного аналізу, метод радару, метод рейтингової оцінки, метод дендритів, метод куль, індексний метод. Другу групу методів аналізу слід використовувати при структурному та цільовому підходах визначення виробничого потенціалу.

Найбільшого поширення набув метод оцінки виробничого потенціалу за допомогою інтегральних показників конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості та розвитку підприємства. Кожен із цих показників автори [1] розглядають як сукупність групових показників, що характеризують той чи інший

елемент. Конкуреноспроможність розглядається як сукупність одиничних та групових показників конкуреноспроможності продукції підприємства, а також ефективність функціонування підприємства та концентрованість ринку, на якому підприємство функціонує.

Інвестиційну привабливість підприємства автори також представляють у вигляді інтегрованого показника, що включає фінансово-економічну привабливість, технологічно-майнова привабливість, соціальна привабливість та інші. Інтегральний рівень розвитку підприємства представлено як сукупність рівень масштабності і якості розвитку підприємства. Для діагностики інвестиційної привабливості підприємства пропонується використовувати експертну оцінку з її подальшою трансформацією у кількісно-рівневу.

Таким чином, кількісна оцінка виробничого потенціалу здійснюється на основі розрахунку комплексу інтегральних показників. Способи інтегрування показників оцінки виробничого потенціалу і ринкових можливостей будь-якого підприємства, значною мірою залежать від кількості показників і оцінок, від методів їхнього розрахунку, рівня значимості кожного показника й експертної оцінки. Проте рівень значимості та експертної оцінки залежить від людського фактора, тобто від того, хто визначає цей рівень, а отже має суб'єктивний характер.

Методи інтеграції показників, що використовуються в статистиці мають за основу розрахунок середніх значень показників (середньоарифметичної, середньозваженої, середньоквадратичної, середньої геометричної величини, медіани), при якому враховується значимість окремих показників для інтегрованої оцінки за допомогою уведення ваги або коефіцієнта значимості показника. Такий підхід для визначення інтегрованих оцінок виробничого потенціалу і ринкових можливостей підприємства застосувати складно. Складність ця викликана тим, що при використанні цього підходу цілком ігнорується фізична й економічна сутність показників оцінки.

Інші дослідники пропонують оцінювати виробничий потенціал на основі бальних оцінок кожного його елемента [5]. Проте, основна трудність полягає у визначенні кількості балів, що відповідають кожному показнику (елементу), оскільки вони відрізняються один від одного за фізичною і економічною суттю і мають суб'єктивне значення, залежно від суб'єкта, який складає шкалу балів.

Таким чином, при кількісній оцінці потенціалу підприємства необхідно враховувати значимість кожного виду потенціалу в загальній оцінці. Це дозволяють здійснити методи таксономічного аналізу, які дозволяють у загальному вигляді упорядкувати проблему багатовимірних об'єктів. На основі методу таксономії можливою є побудова узагальненої оцінки складного об'єкта або процесу. Метод багатовимірних порівнянь набув широкого застосування в економіці підприємств, зокрема в підведенні підсумків роботи, оцінці виконання планів, аналізі ефективності використання виробничого потенціалу підприємства.

При структурному підході визначення виробничого потенціалу ми пропонуємо використовувати методи математичного моделювання. Потенційна можливість математичного моделювання будь-яких економічних процесів, а саме: ефективність використання виробничих ресурсів, визначення резервів виробництва й оптимальної структури виробничого потенціалу, прогнозування цін на продукцію є важливими завданнями господарської діяльності підприємства. Аналіз системи управління і прогнозування займає в системі виробництва особливе місце і вивчає економічну ситуацію, аналізує динаміку виробничого потенціалу.

Залежно від об'єктів, які моделюють, і призначення моделей вихідна інформація, яку в них використовують, має різноманітний характер і походження. Вона може бути

розділена на дві категорії: про минулий розвиток і сучасний стан об'єктів (економічні спостереження та їхня обробка) і про майбутнє прогнозування розвитку об'єктів, що включає дані про очікувані зміни їхніх внутрішніх параметрів та зовнішніх умов (прогнози). Друга категорія інформації є результатом самостійних досліджень, що також можуть бути виконані за допомогою моделювання.

Внаслідок динамічності економічних процесів, мінливості їхніх параметрів і структурних відносин ці процеси доводиться постійно тримати під спостереженням, необхідно мати стійку побудову нових даних. Оскільки спостереження за економічними процесами й обробка емпіричних даних звичайно займають чимало часу, то при побудові математичних моделей економіки потрібно коригувати вихідну інформацію з урахування фактора запізнювання.

Моделюванню (побудові моделей) притаманні специфічні особливості, що відрізняють його від інших методів наукового пізнання. Це його універсальність, можливість широкого застосування в таких галузях, де раніше його ніколи не застосовували. Проте головна перевага методу моделювання в тому, що ним можна користуватись у тих виняткових випадках, коли всі інші методи непридатні для вивчення складних економічних явищ, які не піддаються безпосередньому спостереженню і дослідженню, або пов'язані з великим обсягом матеріальних витрат.

Важливою особливістю методу моделювання є те, що експериментування поведінки складної системи, в даному випадку співвідношення елементів виробничого потенціалу й отриманого чистого прибутку та валової доданої вартості, можна повторювати багаторазово, змінюючи при цьому множину різноманітних чинників, зважаючи на різні ситуації та змінюючи математичні схеми.

Відповідності до мети дослідження вирішальною ланкою для оптимізації структури ресурсного потенціалу є правильно вибрана модель математичного програмування, одночасно достатньо адекватна й не особливо складна. Завдання полягає також у правильному виборі методу відшкодування розв'язку цієї моделі, який зробить істотний внесок у розширення суті соціально-економічних процесів. Отже, при застосуванні методів оптимізації вивчають завдання альтернативного моделювання та встановлення стійкості неперервних лінійних моделей.

Висновки. Таким чином, виробничий потенціал підприємства можна визначити за трьома підходами. При використанні ресурсного підходу, ми пропонуємо крім загальноприйнятих показників ефективності використання кожного виду ресурсів визначати обсяг отриманого чистого прибутку, а також чистої і доданої вартості з 1 грн. основних засобів, матеріальних ресурсів та на одного працівника. При використанні структурного підходу при оцінці виробничого потенціалу пропонується використовувати математичне моделювання, на основі якого підприємство може прогнозувати формування оптимальної структури виробничого потенціалу.

Список використаних джерел:

1. Довбенко В.І., Мельник В.М. Потенціал і розвиток підприємства [Текст] // Львів: Вид-во Нац. ун-ту "Львівська політехніка", 2010. -232с.
2. Іщук С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств / С. Іщук // Регіональна економіка. - № 3. - 2008. - С. 48-56.
3. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства як об'єкт управління в перебігу еволюції теорії стратегічного управління / Н. С. Краснокутська // Вісн. Сум. держ. ун-ту. Сер. Економіка. – 2009. - № 1. – С. 169-177
4. Кузьмін О.Є. Діагностика потенціалу підприємства /О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник//Маркетинг і менеджмент інновацій, 2011, № 1 С. 155-166
5. Тарасюк Г. М. Потенціал підприємств харчової промисловості Житомирської області: основні тенденції та планування розвитку : монографія / Г. М. Тарасюк ; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2008. – 277 с.
6. Шелегеда Б. Г. Стратегічне управління потенціалом підприємства: [Монографія] / Б. Г. Шелегеда, Н.В. Касянова, А.Я. Берсуцький //НАН України. Ін-т економіки пром-ті / Донецьк: ДонУЕП, 2009. - 219с.

Рецензент д.е.н., професор Ковальська Л.Л.

УДК 338.51:656.2

Садюк А., аспірант

Державний університет інфраструктури та технологій

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ НЕОБХІДНОСТІ ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена висвітленню комплексного методичного підходу до визначення необхідності оновлення основних засобів залізничних підприємств. У статті запропоновано блок-схему алгоритму визначення необхідності оновлення основних засобів компанії для двох категорій основних засобів: локомотиви та вагони. В статті здійснені розрахунки по запропонованій блок-схемі алгоритму, які дозволяють перевірити необхідність здійснення оновлення основних засобів залізничного підприємства використовуючи показники із фінансової звітності компанії (балансові показники) та експлуатаційні показники. Перевагою запропонованого комплексного методичного підходу є те, що використовуються прості залежності для здійснення розрахунків, які можна здійснювати у простих програмних середовищах без використання спеціалізованого програмного забезпечення. В той же час запропонований підхід дозволяє комплексно визначити необхідність оновлення двох категорій основних засобів (локомотиви та вагони). Результати даної роботи можуть стати основою для обґрунтування прийняття рішень щодо здійснення інвестування, управлінських рішень, зміни політик щодо регулювання тарифів, при лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності залізничних підприємств та ін.

Ключові слова: природна монополія, лібералізація ціноутворення, реформування залізничного транспорту, локомотиви та вагони залізничного транспорту.

Садюк А.

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ НЕОБХОДИМОСТИ ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В связи с активным реформированием железнодорожного транспорта Украины, а также одновременным стремлением Украины относительно интеграции в европейское сообщество важным является вопрос определения необходимости обновления основных средств железнодорожных предприятий. Статья посвящена освещению комплексного методического подхода к определению необходимости обновления основных средств железнодорожных предприятий. В статье предложена блок-схема алгоритма определения необходимости обновления основных средств компании для двух категорий основных средств: локомотивы и вагоны. В статье осуществлены расчеты по предложенной блок-схеме алгоритма, которые позволяют проверить необходимость обновления основных средств железнодорожного предприятия используя показатели финансовой отчетности компании (балансовые показатели) и эксплуатационные показатели. Преимуществом предложенного комплексного методического подхода является то, что используемые простые зависимости для осуществления расчетов, можно осуществлять в простых программных средах без использования специализированного программного обеспечения. В то же время предложенный подход позволяет комплексно определить необходимость обновления двух категорий основных средств (локомотивы и вагоны). Результаты данной работы могут стать основанием для обоснования принятия решений по инвестированию, управленческих решений, изменения политик по регулированию тарифов, при либерализации ценообразования в потенциально конкурентных секторах деятельности железнодорожных предприятий и др.

Ключевые слова: естественная монополия, либерализация ценообразования, реформирования железнодорожного транспорта, локомотивы и вагоны железнодорожного транспорта.

Sadiuk, A.

METHODOICAL APPROACH TO DETERMINATION OF THE NECESSITY OF REPLACING FIXED ASSETS AT A RAILWAY TRANSPORT ENTERPRISE

This paper is dedicated to elucidation of a comprehensive approach to determination of the necessity of replacing fixed assets at railway transport enterprises. The paper offers a flow chart that may be used to determine the necessity of replacing fixed assets of a company for two categories of fixed assets such as locomotives and railway vans. The paper also contains calculations in accordance with proposed flowchart

allowing us to verify the necessity of replacing fixed assets at a railway transport enterprise with usage of data from financial statements of such company (balance sheet figures) and its performance data. Usage of simple dependences for calculations that may be carried out in simple software environment without application of any specialised software is one among advantages of proposed comprehensive approach. At the same time, the proposed approach allows us to determine comprehensively the necessity of replacing two categories of fixed assets (locomotives and railway vans). Results of this paper may be used as a substantiation basis for making decisions regarding infestations, managerial decisions, changes in tariff control policies, for pricing liberalisation in potentially competitive sectors of railway enterprise operations etc.

Keywords: natural monopoly, pricing liberalisation, railway transport reforming, railway transport locomotives and vans

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. З моменту зміни структури залізничного транспорту у 2015 році та створення ПАТ «Укрзалізниця» (надалі – Укрзалізниця) змінилася структура відносин на залізничному транспорті. Незважаючи на те, що Укрзалізниця стала публічним акціонерним товариством при управлінні цим товариством багато рішень у її діяльності не знайшли достатнього відображення та обґрунтування в публічній площині, в тому числі управлінські рішення щодо обґрунтування зміни тарифів на перевезення, здійсненні інвестиційних проектів, необхідності оновлення основних засобів компанії тощо. На сьогоднішній час в процесі інтеграції України у європейське співтовариство особливо актуальним є при прийнятті управлінських рішень застосовувати такі процедури та підходи, які б були з одного боку обґрунтованими, а з іншого – унеможливили застосування непродуманих рішень та корупційних процедур. Зважаючи на викладене, актуальним є розробка методичного підходу до визначення необхідності оновлення основних засобів залізничних підприємств, в тому числі в застосовності до ПАТ «Укрзалізниця». Розроблений методичний підхід повинен збільшувати прозорість та публічність в прийнятті управлінських рішень на залізничного транспорту.

Застосування результатів даної роботи можуть стати основою для обґрунтування прийняття рішень щодо здійснення інвестування, управлінських рішень, зміни політик щодо регулювання тарифів, при лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності залізничних підприємств та ін.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Значний внесок у дослідження та розв'язання організаційно-економічних проблем на залізничному транспорті, в тому числі й ціноутворення, зробили такі відомі вчені та практики, як Загорський К. Я., Вітте С. Ю., Крейнін А. В., Мазо Л. А., Єловий І. О., Ейтутіс Г. Д., Хусаїнов Ф. Й., Богомолва Н. І., Колесникова Н. М., Макаренко М. В., Піттмен Р., Чебанова Н. В., Чорний В. В., Чупров О.І. та ін. Дослідження багатьох з них присвячені різним питанням реформування залізничного транспорту. Проте мало уваги приділяється питанням визначення необхідності оновлення основних засобів підприємств залізничного транспорту.

Враховуючи нинішню активну фазу реформування залізничного транспорту, а також існуючий стан основних засобів залізничного транспорту, а також дефіцит фінансових ресурсів на залізничному транспорті існує нагальна необхідність визначення необхідності оновлення основних засобів підприємств залізничного транспорту. Саме цьому присвячена дана стаття.

Цілі статті. У відповідності до поставленої проблеми метою роботи є визначення необхідності оновлення основних засобів підприємств залізничного транспорту.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Пропонується на основі існуючих теоретичних здобутків та використовуючи прості показники фінансової звітності компанії (балансові показники) та експлуатаційні показники комплексний підхід до визначення необхідності оновлення основних засобів залізничного підприємства. Перевагою є простота представленого підходу та одночасно комплексність, яка полягає у

можливості визначення необхідності оновлення одночасно двох категорій основних засобів: локомотиви та вагони.

Для початку запропонуємо наступну блок-схему алгоритму визначення необхідності оновлення основних засобів компанії (рис. 1). Фактично алгоритм оцінки визначення необхідності оновлення основних засобів компанії буде полягати у виконанні 2-х етапів. На 1-му етапі здійснюється визначення необхідності оновлення для категорії основних засобів вагони, на 2-му етапі здійснюється визначення необхідності оновлення для категорії основних засобів локомотиви.

Відповідно до Пояснювальної записки до консолідованого проекту фінансового плану ПАТ «Укрзалізниця» на 2016 рік на балансі компанії у 2015 році перебувало 109596 одиниць вантажних вагонів, 4475 контейнерів та 5210 пасажирських вагонів (моторвагонний рухомий склад не враховувався) [2]. При цьому робочий парк вантажних вагонів складає 69800 од. вагонів, а підлягає списанню – 3475 од. вагонів, технічному обстеженню – 8257 од. вагонів. Знос вантажних вагонів складає 91,0% (табл. 1) [2].

Таблиця 1

Об'ємні та якісні показники залізниці (вагони)

Об'ємні та якісні показники залізниці	Розмірність показника	Величина показника
Кількість вантажних вагонів, N_{bal}	од.	109596
Кількість контейнерів	од.	4475
Пасажирських вагонів	од.	5210
Робочий парк вантажних вагонів	од.	69800
Знос вантажних вагонів	%	91

Джерело: складено автором на підставі [2]

Як видно з наведених даних знос вантажних вагонів складає критичну величину для природного монополіста на залізничному транспорті. Якщо ситуація із зносом вантажних вагонів не зміниться, то може постати питання взагалі про існування залізничного транспорту в Україні. Тому необхідно перейти до такої моделі регулювання природного монополіста, яка дозволить отримати необхідні кошти для оновлення існуючого парку вантажних вагонів (див. роботи [3, 4, 6, 7]).

Крім питання щодо оновлення рухомого складу при зміні моделі регулювання важливим також є питання щодо достатності або понад нормованої існуючої кількості парку вантажних вагонів.

Для того, щоб перевірити твердження щодо необхідності збільшення або зменшення парку вантажних вагонів при існуючому стані ринку перевезень можна зробити розрахунки використовуючи підхід запропонований у роботі [5] за наступним виразом:

$$N_r = N_{bal} - N_{opt}, \quad (1)$$

де N_r – необхідна кількість вантажних вагонів, шт.

N_{bal} – кількість вагонів, яка використовується для вантажних перевезень за даними балансу компанії, шт.;

N_{opt} – необхідна експлуатована кількість вантажних вагонів, шт.

У випадку, якщо значення після розрахунку за цією формулою буде від'ємною величиною, то можна говорити про те, що існуюча кількість вагонів є недостатньою та існує необхідність у збільшенні парку вагонів. У випадку отримання додатної величини – можна зробити висновок про існування профіциту парку вагонів. При цьому приймається твердження, що навантаження по місяцях протягом року відбувається рівномірно та вагони не потрапляють на ремонт.

Величину необхідної експлуатованої кількості вантажних вагонів (N_{opt}) можна знайти з виразу:

$$N_{opt} = \frac{U_n}{KDay}, \quad (2)$$

де U_n – кількість вагонів, яка завантажується у місяць, шт.;
 $KDay$ – коефіцієнт обігу вагонів.

В свою чергу кількість вагонів, що завантажуються на місяць U_n знайдемо із:

$$U_n = UDay \cdot 30,4, \quad (3)$$

де $UDay$ – навантаження вагонів в середньому на добу, шт.;
 $30,4$ – середня кількість днів у місяці.

Також відповідно коефіцієнт обігу вагонів ($KDay$) можна отримати:

$$KDay = \frac{30,4}{k}, \quad (4)$$

де k – обіг вантажного вагону, діб.

За даними ПАТ «Укрзалізниця» за результатами 2015 р. обіг вантажного вагону становить 9,6 діб, а навантаження вагонів в середньому на добу за результатами 2015 р. становить 12,559 тис. вагонів.

Звідси, за формулою (4) коефіцієнт обігу вагонів – $KDay = 3,2$. Кількість вагонів, що завантажуються на місяць за формулою (3) буде $U_n = 381,8$ тис. вагонів. Тепер величину необхідної кількості вагонів отримуємо: $N_{opt} = \frac{381,8}{3,2} = 119,313$ тис. вагонів. Необхідна кількість вантажних вагонів буде дорівнювати: $N_r = 109,596 - 119,313 = -9,917$ тис. вагонів. Звідси можна говорити про те, що виходячи із прийнятих нами початкових умов на сьогодні існує дефіцит рухомого складу у частині вагонів на рівні близько 10 тис. вагонів. Якщо ж замість балансової кількості вагонів приймати кількість робочого парку вантажних вагонів (69800), то величина необхідної кількості вагонів складатиме: $N_r = 69,800 - 119,313 = -49,513$ тис. вагонів. Результати розрахунків представлено у таблиці 2.

Таким чином, враховуючи існуючий знос вантажних вагонів та приведені розрахунки можна зробити висновок, що наявний парк вантажних вагонів потребує не лише оновлення, а також збільшення. Відносно перевірки твердження щодо достатності існуючої кількості локомотивного парку потрібно звернутися до наступних формул. Використовуючи залежності із роботи [1, с. 123] можна розрахувати потрібну кількість вантажних локомотивів за видами тяги (окремо для електровозної і тепловозної тяги).

Для визначення потрібної кількості поїздних локомотивів M експлуатованого парку для вантажного руху скористаємося такою формулою:

$$M = \frac{Tkm}{F_l}, \quad (5)$$

де Tkm – тонно-кілометри брутто за добу, т·км;

F_l – продуктивність локомотива експлуатованого парку, т·км/доба.

Відповідно до інформації ПАТ «Укрзалізниця» за 2015 рік потрібні нам експлуатаційні показники представимо у таблиці 3 та 4. Звідси підставляючи значення із табл. 3 в формулу (5) отримаємо кількість електровозів та тепловозів для вантажного руху: $M_e = \frac{278383,4 \cdot 1000}{1456 \cdot 365} = 523,83$ од., $M_t = \frac{32491,3 \cdot 1000}{934 \cdot 365} = 95,31$ од.

Таким чином знайдені показники практично повністю співпадають з показниками експлуатованого парку локомотивів із таблиці 4. Звідси можна зробити висновок, що виходячи із об'ємних та якісних показників залізниці на сьогоднішній момент у залізниці є достатня кількість локомотивного парку, хоча і слід відмітити, що знос парку складає значні показники (див. табл. 5 на підставі даних із [2]). Якщо ж порівняти значення отриманих показників локомотивного парку із експлуатаційними

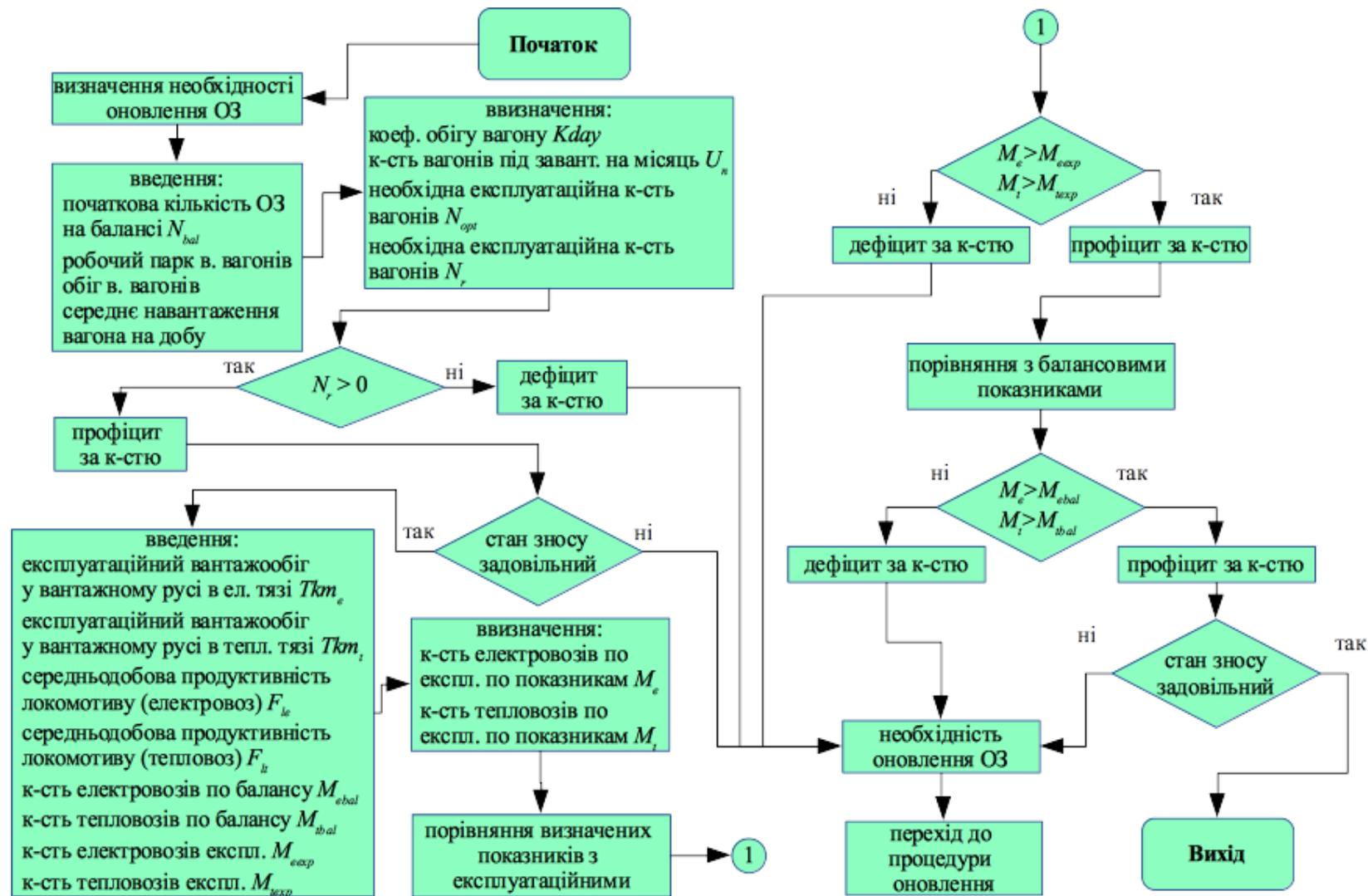


Рис. 1 Блок-схема алгоритму визначення необхідності оновлення основних засобів підприємства залізничного транспорту
 Джерело: власна розробка

Таблиця 2

Результати розрахунків показників залізниці (вагони)

<i>Розраховані показники залізниці</i>	<i>Розмірність показника</i>	<i>Величина показника</i>
Обіг вантажного вагону, k	діб	9,6
Навантаження вагонів в середньому на добу, U_{Day}	од.	12,559 тис.
Коефіцієнт обігу вагонів, K_{Day}	–	3,2
Кількість вагонів, яка завантажується у місяць, U_n	од.	381,8 тис.
Необхідна експлуатована кількість вантажних вагонів, N_{opt}	од.	119,313 тис.
Необхідна кількість вантажних вагонів, N_r	од.	-9,917 тис.
Необхідна кількість вантажних вагонів (для робочого парку), N_r	од.	-49,513 тис.

Джерело: розраховано автором

Таблиця 3

Об'ємні та якісні показники залізниці (локомотиви)

<i>Об'ємні та якісні показники залізниці</i>	<i>Розмірність показника</i>	<i>Величина показника</i>
Експлуатаційний вантажообіг у вантажному русі в електровозній тязі, Tkt_e	млн т-км брутто	278383,4
Експлуатаційний вантажообіг у вантажному русі в тепловозній тязі, Tkt_e	млн т-км брутто	32491,3
Тарифний вантажообіг, Tkt	млн т-км	195054,4
Середньодобова продуктивність локомотиву	тис. т-км брутто	1376
Середньодобова продуктивність локомотиву (електровоза), F_{te}	тис. т-км брутто	1456
Середньодобова продуктивність локомотиву (тепловоза), F_{tt}	тис. т-км брутто	934

Джерело: складено автором на підставі даних ПАТ «Укрзалізниця»

(об'ємними і якісними) показниками та із інформацією з Пояснювальної записки до консолідованого проекту фінансового плану ПАТ «Укрзалізниця» на 2016 рік станом за 2015 рік (див. кількісні показники із табл. 5), можна побачити, що приведені кількісні показники не розділені на локомотивний та тепловозний парк по видам руху, що не дозволяє напряму зробити висновок про відповідність розрахованих та експлуатаційних показників із кількісними показниками Пояснювальної записки.

Висновки. Отже, за результатами проведених розрахунків, виходячи із наявних даних, можна зробити висновок, що для категорії основних засобів «Вагони» існує дефіцит як за кількістю, так і за зносом цієї категорії, в свою чергу – для категорії основних засобів «Локомотиви» при доступних даних з однієї сторони не існує дефіциту за кількістю, хоча ця категорія основних засобів також знаходиться у незадовільному стані, а з іншої сторони існуючі дані не дозволяють вказати про профіцит або дефіцит парку по видам руху тощо. В даній роботі запропоновано комплексний методичний підхід до визначення необхідності здійснення оновлення основних засобів залізничного підприємства таких як локомотиви та вагони.

Таблиця 4

Показники експлуатованого парку локомотивів

Об'ємні та якісні показники залізниці	Розмірність показника	Величина показника
Експлуатований парк електровозів	од. у сер. за добу	921,62
Експлуатований парк електровозів вантажних	од. у сер. за добу	523,87
Експлуатований парк електровозів маневрових	од. у сер. за добу	47,18
Експлуатований парк тепловозів	од. у сер. за добу	1002,51
Експлуатований парк тепловозів вантажних	од. у сер. за добу	95,31
Експлуатований парк тепловозів маневрових	од. у сер. за добу	516,95

Джерело: складено автором на підставі даних ПАТ «Укрзалізниця»

Таблиця 5

Кількісні показники залізниці (локомотиви)

Кількісні показники залізниці	Розмірність показника	Величина показника
Кількість локомотивів	од.	3872
Електровозів інвентарний парк	од.	1720
Електровозів в експлуатації	од.	1080
Електровозів несправних	од.	461
Електровози запас	од.	179
Тепловозів інвентарний парк	од.	2152
Тепловозів в експлуатації	од.	1121
Тепловозів несправних	од.	868
Тепловозів запас	од.	163
Знос локомотивів	%	95,7

Джерело: складено автором на підставі [2]

Перевагою запропонованого підходу є простота та наочність, застосування простої блок-схеми алгоритму та математичних залежностей. Комплексність полягає у можливості визначення необхідності оновлення одночасно двох категорій основних засобів: локомотиви та вагони. Для розрахунків використовуються показники із фінансової звітності компанії (балансові показники) та експлуатаційні показники.

Результати даної роботи можуть стати основою для обґрунтування прийняття рішень щодо здійснення інвестування, управлінських рішень, зміни політик щодо регулювання тарифів, при лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності залізничних підприємств та ін.

Список використаних джерел:

1. Економіка залізничного транспорту: підручник/ за ред. Ю. В. Кулаєва, Ю. С. Бараша, М. В. Гненного// Дніпропетр. нац. ун-т залізн. транс. ім. акад. В. Лазаряна. – Дніпропетровськ, 2014. – 480 с.
2. Пояснювальна записка до консолідованого проекту фінансового плану ПАТ «Українська залізниця» на 2016 рік/ Міністерство інфраструктури України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mtu.gov.ua/news/26510.html>. (Дата звернення: 10.04.2017).
3. Садюк А. Застосування RAB-регулювання при лібералізації ціноутворення на послуги підприємств залізничного транспорту / Журнал «Економічний форум». – Л.: ЛНТУ, 2017. – № 3. – С. 207-216.
4. Садюк А. Застосування RAB-регулювання при лібералізації ціноутворення на послуги підприємств залізничного транспорту// Проблеми економіки транспорту: Тези доповідей XV Міжнародної науково-практичної конференції. – Д.: ДНУЗТ, 2017 р. – С. 185-186.
5. Хусаинов Ф. И. Новый методический подход к оценке профицита/дефицита подвижного состава// Бюллетень транспортной информации. – 2014. – № 10. – С. 3-9.
6. Laffont J.-J. and Tirole J. A. Theory of Incentives in Procurement and Regulation. – Cambridge, MA: MIT Press, 1994. – 732 p.
7. Port Regulatory Manual for Tariff Year 2014/15 / Ports Regulator of South Africa. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.portsregulator.org/images/documents/Regulatory_Manual_for_the_Tariff_Year_2014_2015.pdf.

Рецензент д.е.н., професор Богомолова Н.І.

УДК 631.171

Федірець О.В., к.е.н. доцент,

Зеленський А.С., Тищенко А.О., здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»

Полтавська державна аграрна академія

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ АНТИКРИЗОВОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглянуто сутність та процес антикризового управління підприємством, методи та форми його здійснення. Викладені напрямки діяльності підприємства в рамках антикризової програми та механізми здійснення антикризового управління.

Ключові слова: антикризове управління, антикризова програма, антикризова стратегія, криза, фінансовий стан, скринінговий стандарт.

Fedirets O., Zelenskyi A., Tyshchenko A.

STRATEGIC ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE ANTI-CRISIS PROGRAM

The article deals with the essence and process of the crisis management of the enterprise, methods and forms of its implementation. The directions of the enterprise operation in the framework of the anti-crisis program and mechanisms of the crisis management implementation are outlined.

Key words: anti-crisis management, anti-crisis program, anti-crisis strategy crisis, financial position, screening standard.

Федирец О.В., Зеленский А.С., Тищенко А.О.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ АНТИКРИЗИСНОЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены сущность и процесс антикризисного управления предприятием, методы и формы его осуществления. Изложенные направления деятельности предприятия в рамках антикризисной программы и механизмы осуществления антикризисного управления.

Ключевые слова: антикризисное управление, антикризисная программа, антикризисная стратегия, кризис, финансовое состояние, скрининговый стандарт.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Найважливіша мета антикризової програми – стійкість роботи підприємства, що проявляється не тільки в досягненні необхідних показників платоспроможності та прибутковості, але і в підтримці їхнього рівня, що запобігає повторній кризу.

Фактичним результатом реалізації антикризової програми підприємства є постановка процесу регулярного управління. Для керівника це означає можливість прогнозувати ситуацію, відслідковувати поточну діяльність та впливати на неї у той момент, коли це необхідно. Основою регулярного управління на підприємстві є планування, що включає постійний контроль та коригування планів. При цьому сам процес планування може бути як комплексним і багатостороннім (що зазвичай зустрічається на великих підприємствах, що успадкували елементи організації із колишніх часів), так і обмежуватися набором кількох основних елементів.

При розробці та реалізації антикризових програм важливо звертати увагу на підвищення їх ефективності, тобто краще використання виділюваних ресурсів.

Процес виведення підприємства з кризового стану має відбуватися не хаотично та безсистемно, він має бути належним чином організований та скоординований.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблеми антикризового управління досліджували багато зарубіжних і вітчизняних учених, а саме: Е. Альтман, Є.В. Андришак, І.О. Бланк, Н.Ю. Брюховецька, В.О. Василенко, А.Г. Грязнова, В.М. Марченко, А.М. Ткаченко, Е.А. Уткін, А.В. Череп, А.Д. Чернявський та ін. В той же час, недостатня увага приділяється змістовним характеристикам, структурі, методичним питанням розробки та виконання антикризової програми.

Цілі статті. Мета статті полягає в узагальненні й поглибленні теоретичних і практичних засад формування антикризової програми підприємств на основі поглибленого аналізу фінансово-господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Антикризова програма має бути укрупненою та розроблятися в цілому по підприємству. За потреби можуть розроблюватися антикризові підпрограми по окремих підрозділах та функціональних службах підприємства (як розвиток, уточнення заходів, передбачених на рівні підприємства).

Для забезпечення проведення всіх антикризових заходів на підприємстві мусить бути налагоджена робота таких підсистем, що формують антикризову стратегію, яка складаються з ряду складових (рис. 1). Заходи по виходу з кризи, що проводяться цими підсистемами можна поділити на дві групи: тактичні і стратегічні. Тактичні можуть бути як захисними, так і наступаючими. Стратегічні – заключаються в оцінці стану та аналізу підприємства, вивчення його потенціалу, розробка виробничої програми, плану доходів, інновацій, розробка загальної концепції оздоровлення підприємства.



Рис. 1. Складові підсистеми антикризового управління
 Джерело: опрацьовано автором на основі [1]

Антикризове організаційне управління і антикризовий операційний менеджмент передбачає розробку стратегії організаційних заходів. При цьому аналізується організаційна структура підприємства: рівень спеціалізації, концентрації, кооперації, централізації виробництва, управлінські процеси, склад управлінських ланок та їх взаємодію, ступінь централізації управління та рівень використання економічних, організаційних і соціально-психологічних методів управління.

Антикризова програма розроблюється на підставі проведеної діагностики фінансового стану та загрози банкрутства підприємства, наслідків виникнення ситуації

банкрутства, оцінки можливостей підприємства щодо локалізації кризи, її місце в загальному процесі антикризового управління.

Формування антикризової програми належить до найбільш відповідальних та вагомих питань, оскільки саме обґрунтований вибір антикризових заходів забезпечує виведення підприємства зі стану кризи з найменшими втратами у найкоротші терміни.

Теоретичні питання та методичні аспекти визначення змісту антикризової програми, тобто оптимального переліку антикризових заходів та послідовності їх реалізації, належать до найменш розроблених. Як правило, пропонують певний набір антикризових заходів відповідно до ступеня глибини існуючої кризи та стадії фінансової стабілізації (методи оперативного, тактичного, стратегічного механізму), виділяють оперативні, довгострокові фінансові та довгострокові інвестиційні методи, які використовуються послідовно, якщо необхідний результат не буде отриманий, групують методи санації залежно від кількісних показників-індикаторів загрози банкрутства тощо. Однозначна точка зору на послідовність (черговість) застосування тих чи інших антикризових процедур, оптимальну норму співвідношення між ними не досягнута, методичний інструментарій кожного етапу антикризових перетворень формується емпірично без належного обґрунтування доцільності саме цих заходів.

У зарубіжних дослідженнях, зокрема професора Лондонської школи бізнесу Є. Брігхем, [1, с. 39], на підставі детального вивчення практики трансформації компаній наголошується на необхідності індивідуального підбору антикризових процедур залежно від: причин кризи; ступеня її складності; відношення фізичних та юридичних осіб, організацій та груп організацій, що мають інтерес до розвитку даного підприємства і здатні впливати на цей розвиток; історичної спадщини; особливостей галузі; структури витрат підприємства тощо.

Таким чином, антикризова програма підприємства має розглядатися як документальне оформлення прийнятого рішення стосовно шляхів та засобів виведення підприємства зі стану кризи, а науково обґрунтовані вимоги (принципи) її розробки – базуватися на наукових розробках та інструментарії теорії прийняття рішень.

Слід виділити структурно-логічну схему процесу формування антикризової програми підприємства. Формування антикризової програми підприємства – це керований процес, у перебігу якого виокремлюються окремі етапи роботи.

На етапі формування робочої групи необхідно виділити кілька зацікавлених осіб, які будуть відповідальними за процесом розробки та впровадження антикризової програми, або залучити звернутися за допомогою до консалтингової організації. Консультант представляючи погляд ззовні, вільніше в оцінках: пріоритетів збереження бізнесу, напрямки, ринку, постачальника і т.д.

На другому етапі необхідно розробити календарно-сітьовий план який визначає структуру функціональних комплексів робіт, строки та особливості їх виконання. Використовуються різні календарно сітьових планів такі як графіки Ганта, плани-графіки, сітьові графіки (метод оцінки та аналізу програми (PERT) та метод критичного шляху).

Календарний графік проекту відображає основні, узгоджені з замовником зобов'язання щодо змісту, строків та основних етапів реалізації проекту. За формою – це лінійний графік, який не відображає технологічних зв'язків. Виконання цього графіку контролює, як правило, керівник підприємства. кошторисними нормами, виходячи з кошторисів об'єктів-аналогів. Обсяг робіт, інформації та показників в цьому графіку не значний [2, с. 15-17].

На третьому етапі на підприємстві необхідно провести поглиблений аналіз фінансово-господарської діяльності, його активів і пасивів, дебіторської та кредиторської заборгованості, забезпеченості власними коштами, існуючих і можливих

замовлень, попиту і цін на продукцію і послуги. Це дозволяє виявити причини кризового стану, намітити способи її подолання, а також визначити причини існуючого стану та потреб, що стримують подальший розвиток. Також доцільно буде провести оцінку підприємства методом вартості доходу, яка розраховується за формулою:

$$Ц_{нд} = \frac{П_p \times (1 - f_n) - З_б}{ДС \div 100} \pm П_{осз} \pm П_{іна} \pm П_{обз} \pm П_{зabк} \pm П_{зabсд}, \quad (1)$$

- де $Ц_{нд}$ – ціна підприємства, тис. грн;
 $П_p$ – прибуток за період, тис. грн;
 f_n – податок на прибуток, частка від прибутку;
 $З_б$ – збитки за період, тис. грн;
 $ДС$ – дисконтна ставка, %;
 $П_{осз}$ – поправка на забезпеченість основними засобами з урахуванням їх зносу, тис. грн;
 $П_{іна}$ – поправка на забезпеченість іншими поза оборотними активами, тис. грн;
 $П_{обз}$ – поправка на забезпеченість оборотними засобами, тис. грн;
 $П_{зabк}$ – поправка на короткострокову заборгованість, тис. грн;
 $П_{зabсд}$ – поправка на довгострокову заборгованість, тис. грн [2, с. 18].

Аналіз, що доповнюється прогнозуванням перспективи, допомагає також визначити структуру, обсяги та джерела ресурсів, необхідних для усунення збитковості. Щоб отримати більш розгорнуті дані про ресурсних потребах програми і джерелах їх задоволення, потрібна розробка заходів, що ведуть до досягнення поставлених цілей.

На четвертому етапі важлива розробка антикризових альтернатив, тобто сукупності можливих заходів антикризової програми, гіпотез стосовно розвитку внутрішнього та зовнішнього оточення, прогнозування можливих наслідків їх реалізації. Унікальність та нестандартність формування антикризової програми обумовлена тим, що існує досить широкий діапазон альтернатив, які являють собою складний об'єкт оцінювання. Прийняття рішення відбувається в умовах інформаційної невизначеності та високої ризикованості, наслідків реалізації окремих рішень, зростаючого динамізму навколишнього середовища підприємства, збільшення взаємопов'язаності окремих заходів.

Метою скринінгового (попереднього) аналізу є попередня зменшення множини висунутих альтернатив з врахуванням певної системи скринінгових стандартів, що дає можливість сформулювати множину допустимих альтернатив.

Під скринінговим стандартом розуміється певний перелік, як правило, якісних умов та обмежень, невідповідність яким робить недоречним подальший розгляд та поглиблену розробку висловленої антикризової ідеї. За своєю суттю скринінговий стандарт виконує функції рівня задоволення. Він застосовується з метою локалізації множини висунутих антикризових рішень, що сприяє зосередженню на найбільш важливих заходах, які адекватні конкретним умовам функціонування підприємства [3, с. 109].

Відповідність економічним інтересам та стратегічним цілям підприємства – застосування цього скринінгового стандарту передбачає уточнення: в інтересах яких соціальних груп здійснюється розробка антикризової програми. Орієнтація на інтереси власників неплатоспроможного підприємства передбачає, що фінансовий план виходу зі стану неплатоспроможності має враховувати зацікавленість власників у збереженні існуючого розподілу власності та контролю за підприємством, а також їх загальну орієнтацію стосовно майбутнього підприємства (продовження діяльності або ліквідація). Економічні інтереси апарату управління підприємства полягають у

збереженні самостійності прийняття та реалізації управлінських рішень, реального контролю за економічним життям підприємства. Врахування економічних інтересів працівників підприємства потребує орієнтації на збереження робочих місць, стабільну виплату заробітної плати та її зростання [1, с. 18].

Відповідність ресурсному забезпеченню та можливість практичної реалізації – цей скринінговий стандарт обумовлює орієнтацію на ті заходи, які реальні для виконання з врахуванням наявних матеріальних, трудових, інформаційних та фінансових ресурсів.

Проведення скринінгового аналізу – на цьому етапі окремі альтернативи порівнюються з критеріями (скринінговими стандартами), яким вони повинні відповідати. Ті антикризові заходи, що не відповідають хоча б одному скринінговому стандарту, виключаються з подальшого розгляду [4, с. 35].

Залежно від компетенції експертів та залучених фахівців, кількості висунутих альтернатив, толерантності до напруги задоволення проведення скринінгового аналізу може передбачати використання одного з двох можливих методів зменшення:

- поетапне порівняння кожного аспекту (характеристики) висунутих альтернатив з окремими критеріями; альтернатива, яка не відповідає окремому критерію, відразу відхиляється;

- комплексне оцінювання кожної альтернативи за всіма визначеними скринінговими стандартами з подальшим відхиленням альтернатив, які не відповідають визначеним стандартам та допустимому рівню напруги задоволення (тобто невідповідності стандартам, які визнані допустимими при відсутності інших пропозицій) [5, с. 341-343].

Водночас при виборі антикризових заходів виникає проблема знаходження найбільш доцільних рішень із врахуванням різномірних наслідків, які мають окремі антикризові заходи, що не можуть бути зведені до єдиного показника. Отже, йдеться про багатокритеріальний вибір альтернатив.

На п'ятому етапі необхідно обговорити та узгодити антикризову програму з власниками підприємства, оскільки окремі заходи з відновлення платоспроможності можуть зачіпати їх інтереси, не відповідати стратегічному баченню перспектив розвитку підприємства. Внутрішня структура антикризової програми не потребує формалізації (чіткого та однозначного визначення окремих розділів), оскільки буде визначатися стадією кризи та суттю заходів, що включаються до її складу.

На шостому етапі треба підготувати експертний висновок з повною характеристикою кожного запропонованого антикризового заходу для особи, що приймає рішення. Розроблені методичні прийоми мають бути зрозумілими; чим менше вони будуть формалізовані, тим з більшою вірогідністю вони реально будуть застосовуватися практиками. Прийоми обґрунтування рішення мають бути не трудомісткими, тобто такими, що не вимагають великих інтелектуальних зусиль. Забезпечувати більш аргументований результат, ніж прийоми прийняття рішень, які ґрунтуються лише на логіці та інтуїції.

Здійснюється поглиблене вивчення та експертне оцінювання кожного антикризового заходу допустимої множини альтернатив та формування остаточного переліку раціональних антикризових заходів, які рекомендуються для включення до програми:

- стратегічні цілі власників підприємства з питань здійснення фінансового оздоровлення (орієнтація на подовження діяльності або ліквідацію суб'єкта господарювання);

- особисті інтереси та амбіції з точки зору збереження контролю за функціонуванням підприємства;
- цільові кількісні параметри антикризового процесу, які мають бути досягнуті;
- часові обмеження антикризового процесу;
- ресурсні можливості (можливість залучення додаткових матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, бюджет коштів на реалізацію антикризової програми).

На сьомому етапі здійснюється процедура вибору раціональних альтернатив, підготовка проекту антикризової програми.

На восьмому етапі має значення узгодження проекту антикризової програми з зацікавленими особами – кредиторами, власниками, органами державного управління та контролю тощо (відповідно до нормативних вимог та статусу підприємства. З точки зору власників підприємства, критерієм переваги у виборі раціональних альтернатив з множини допустимих альтернатив є втрати, які виникають внаслідок реалізації окремих антикризових заходів.

Під втратами власників від реалізації певних антикризових рішень пропонується розуміти сукупну оцінку таких видів витрат:

- прямі економічні втрати у вигляді додаткових витрат фінансових ресурсів, які необхідно здійснити в перебігу підготовки та реалізації антикризового заходу;
- опосередковані економічні втрати, так звані витрати прогаяної вигоди (можливостей), які виникають внаслідок реалізації антикризового заходу (наприклад, втрата можливостей отримання доходів внаслідок реалізації активів, закриття філіалів, звільнення працівників тощо);
- соціально-психологічні втрати, пов'язані з впровадженням та наслідками реалізації антикризового заходу (наприклад, повна або часткова втрата іміджу та ділової репутації, необхідність прийняття певних особистих зобов'язань, невідповідність особистим та суспільним морально-етичним нормам поведінки підприємця, втрата контролю та почуття одноособового власника тощо).

Як видно з наведеного переліку, втрати власника є різноаспектними і не можуть бути оцінені кількісно (зведені до кількісного показника оцінки їх обсягу). Це обумовлює доцільність використання експертних методів для оцінки їх рівня та наступного ранжирування множини допустимих альтернатив за даним критерієм [3, с. 111].

Заключним етапом є прийняття антикризової програми та доведення її положень до функціональних підрозділів та виконавців.

Висновки. Антикризові заходи, що не включені до антикризової програми (множина раціональних альтернатив), але визнані доцільними для практичної реалізації, залишаються у резерві антикризового керуючого і можуть розглядатися як резервна програма. Вони використовуються при перегляді або доповненні антикризової програми, за недостатньої результативності або неможливості реалізації попередньо відібраних заходів, змінах у зовнішньому та внутрішньому оточенні підприємства.

При розробці та реалізації антикризових програм важливо звертати увагу на підвищення їх ефективності, тобто краще використання виділюваних ресурсів. Критерій ефективності – відношення приросту чистого доходу підприємства, одержуваного за рахунок інвестування програми, до обсягу інвестицій. Показником ефективності може служити також термін окупності вкладень.

Криза поширює свій вплив на фінансовому, економічному і стратегічному рівні. За цих умов до основних проблем управління підприємством слід відносити: визначення зони і виду кризи; наявний потенціал її подолання; побудову антикризової програми діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Brigham E. Fundamentals of Financial Management / Eugene F. Brigham, Joel F. Houston. – Cengage Learning, 2009. – 752 p.
2. Кириченко О.А. Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання : монографія / [О. А. Кириченко, М. П. Денисенко, В. С. Сідак, С. М. Лаптев, С. А. Єрохін, О. І. Захаров, П. Я. Пригунов та ін.]. – К. : ІМБ Університету економіки та права «КРОК», 2010. – 412 с.
3. Новікова О.Ф. Економічна безпека: концептуальні визначення та механізми забезпечення : [монографія] / О.Ф. Новікова, Р.В. Покотиленко. – Донецьк : НАН України, Ін-т економіки промисловості, 2006. – 408 с.
4. Сухоруков А.І. Антикризисна політика розвинутих країн [Текст] / А.І. Сухоруков // Економіка України. – 2004. – № 8. – С. 9-17.
5. Сорокіна І. В. Теоретико-методологічні аспекти формування системи економічної безпеки підприємства / І. В. Сорокіна // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 12. – С. 114–122.

Рецензент д.е.н., професор Маркіна І.А.

УДК: 33.334.02

Шульженко І.В., к.е.н., доцент

Тупкало Б.М., здобувач вищої освіти СВО «Магістр

Полтавська державна аграрна академія

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У ПІДПРИЄМСТВІ

У статті досліджено особливості реалізації управлінських рішень, доведено, що в сучасних умовах господарювання ефективна діяльність підприємства залежить не тільки від своєчасно прийнятих управлінських рішень, а також від швидкого отримання цих рішень виконавчою ланкою та найскорішого їхнього виконання. Від цього, у підсумку, залежить якість та ефективність управління підприємством в цілому. Мотивація персоналу до виконання поставлених цілей забезпечує належну мобілізацію всіх резервів виконавців. Вплив на мотиви, які спонукають персонал до прояву активності – основний сенс мобілізації колективу до реалізації управлінських рішень, прийнятих керівництвом.

Ключові слова: управлінське рішення, мотивація, ефективність управління, ієрархія, матеріальне стимулювання, не матеріальне стимулювання.

Shulzhenko I., Tupkalo B.

IMPROVING MECHANISM OF IMPLEMENTATION OF ADMINISTRATIVE SOLUTIONS IN THE ENTERPRISE

The article deals with the peculiarities of the implementation of management decisions, it is proved that in today's economic conditions, the effective operation of an enterprise depends not only on timely management decisions, but also on the rapid receipt of these decisions by the executive and their prompt execution. From this, in the end, the quality and effectiveness of enterprise management in general depends. Motivation of the personnel for the fulfillment of the set goals ensures the proper mobilization of all reserves of performers. Influence on the motives that motivate the staff to manifest activity - the main sense of mobilizing the team to implement management decisions taken by management.

Key words: managerial decision, motivation, efficiency of management, hierarchy, material stimulation, not material incentives.

Шульженко І.В., Тупкало Б.М.

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье исследованы особенности реализации управленческих решений, доказано, что в современных условиях хозяйствования эффективная деятельность предприятия зависит не только от своевременно принимаемых управленческих решений, а также от быстрого получения этих решений

исполнительным звеном и скорейшего их выполнения. От этого в итоге зависит качество и эффективность управления предприятием в целом. Мотивация персонала к выполнению поставленных целей обеспечивает надлежащую мобилизацию всех резервов исполнителей. Влияние на мотивы, побуждающие персонал к проявлению активности – основной смысл мобилизации коллектива к реализации управленческих решений, принимаемых руководством.

Ключевые слова: управленческое решение, мотивация, эффективность управления, иерархия, материальное стимулирование, не материальное стимулирование.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.

Досить часто слабкою ланкою процесу ухвалення рішення виявляється етап їх реалізації. Вважається, якщо рішення прийняте, відповідальність за нього перекладається на виконавців. Тому від грамотної мотивації виконавців залежить ефективна та своєчасна реалізація управлінських рішень. У сучасній управлінській літературі існує справедлива думка, що реалізувати рішення значно складніше, ніж його прийняти.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблеми підготовки, прийняття та і реалізації управлінських рішень присвячені праці вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як І. Ансоффа, М. Альберта, М.А. Бессонову, Ю.В. Вертакову, М.Ф. Гончара, Р. Дафта, Д. Дерлоу, М. Мескона, Ю.К. Прохорова, Е.А. Трахтенгерца, В.А. Фатхутдинова, В.В. Фролова, Ф. Хедоурі, А.В. Шегду та ін.

Однак при цьому недостатньо уваги приділяється впливу системи мотивації виконавців на своєчасну та ефективну реалізацію управлінських рішень та проблемам, що перешкоджають виконанню прийнятих рішень.

Цілі статті. Метою статті є удосконалення механізму реалізації управлінських рішень шляхом грамотної мотивації виконавців.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В сучасних умовах господарювання ефективна діяльність підприємства залежить не тільки від своєчасно прийнятих управлінських рішень, а також від швидкого отримання цих рішень виконавчою ланкою та найскорішого їхнього виконання. Від цього, у підсумку, залежить якість та ефективність управління підприємством в цілому.

Як свідчить практика управління, у задані терміни реалізується не більше 30% рішень. До того ж, за даними експертів, майже 25% реалізованих рішень не дають очікуваного результату, тобто виявляється недостатньо ефективними [1, с. 310].

Рівень економічного управління на підприємствах не завжди відповідає сучасним вимогам, ухвалені рішення часто недостатньо обґрунтовані, також недосконалими залишаються структура і методи управління. Це лише невелика частка тих недоліків, що мають місце.

Прийняття рішення висуває високі вимоги до компетенції і особистих якостей осіб, що приймають рішення. Керівник обирає альтернативу з найсприятливішими загальними наслідками. Цей процес досить складний і багатогранний, а також залежить від кваліфікації керівника, його стилю керівництва, ситуації, культури організації та інше [2].

Успішна реалізація управлінського рішення базується на чіткому плані дій, в якому прописується зміст робіт, послідовність їх виконання, необхідний час і ресурси, вимоги до якості, виконавці, загальні і проміжні результати рішення тощо. Як свідчить практика, етап реалізації управлінського рішення на підприємстві є найбільш слабкою ланкою процесу прийняття управлінських рішень, що зумовлено цілою низкою факторів. До них можна віднести наступні:

– недооцінка значущості організаційного забезпечення процесу реалізації рішення;

– відсутність у особи, що приймає рішення досвіду і бази знань реалізації рішення;

– нерозуміння і невміння використовувати в своїй діяльності методи і способи роботи з рішенням;

– невисокий рівень відповідальності за якість власних рішень, зумовлений відсутністю зворотних зв'язків [3].

Реалізація рішення полягає в організуванні виконання рішення, аналізі і контролю процесу виконання, здійсненні зворотного зв'язку.

На стадії реалізації вживаються заходи щодо конкретизації рішення і доведення його до виконавців, тобто цінність рішення полягає в тому, що воно реалізоване. Механізм реалізації рішень припускає: оформлення організаційної документації по реалізації рішення і доведення її до виконавців; роз'яснення виконавцям важливості і необхідності рішення; конкретизація задач по кожному виконавцю (управлінський персонал, цех, ділянка, відділ і т.п.); внесенням уточнень, коректив у їхню реалізацію; призначення відповідальних виконавців або створення системи відповідальності за реалізацію рішення; організація постійного спостереження за ходом його виконання.

Тобто, необхідно розробити план його реалізації, яким передбачається система заходів, що забезпечують досягнення цілей рішення з мінімальними витратами.

На стадії реалізації приймаються заходи для конкретизації рішення і доведенню його до виконавців, тобто цінність рішення складається в тому, що воно здійснено (реалізовано). Успішна реалізація управлінських рішень передбачає дотримання таких вимог:

1. Пріоритетність визначає послідовність виконання завдань, яка найбільшою мірою відповідає їх значущості, першочерговості, забезпеченню ресурсами тощо.

2. Ефективність організації виконання рішень обумовлена раціональним використанням ресурсів для досягнення результатів.

3. Економічність визначається найменшими витратами на реалізацію рішення.

4. Ініціативність відповідального за найшвидше виконання рішення з найменшими витратами часу.

5. Зацікавленість керівників та виконавців у досягненні поставлених завдань через мотивацію та стимулювання працівників.

6. Ієрархія у виконанні рішень визначається делегуванням повноважень щодо реалізації управлінського рішення на тому управлінському рівні, який безпосередньо володіє необхідними повноваженнями та ресурсами.

7. Конкретність характеризується чіткою та однозначною постановкою завдання та шляхів і строків реалізації рішення.

8. Командна робота дозволяє оперативно виконувати ті рішення, реалізація яких пов'язана з діяльністю декількох працівників.

9. Науковий підхід до виконання поставлених завдань [4].

Спираючись на вищезазначені вимоги, зазначимо, що форми реалізації управлінських рішень на підприємстві досить різноманітні та визначаються насамперед змістом прийнятого рішення. До таких форм слід віднести: проведення нарад, інструктажів, розпорядження, накази, плани, мережеві плани тощо.

Організація виконання прийнятого рішення передбачає координацію зусиль багатьох людей і полягає в активному використанні механізму стимулювання і мотивації різноманітними шляхами, зокрема переконанням, спонуканням і

примушуванням виконавців. Конкретні форми реалізації рішень обумовлюють вибір виконавців, закріплення їх за конкретними ділянками робіт, забезпечення ресурсами та визначення послідовності та моніторингу робіт.

Мотивація в процесі прийняття управлінських рішень – це комплексний підхід до управління персоналом, спрямований на створення спонукальних мотивів, метою яких є продуктивне виконання співробітниками управлінських рішень.

Процес мотивації є важливим елементом ефективності управління, що формує важелі спонукання працівників на досягнення цілей та виконання поставлених завдань щодо виконання управлінських рішень.

Мотивація – це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, визначають поведінку, форми останньої, надають їй спрямованості, орієнтованості на певні цілі. Мотивація в організації може мати такі форми: матеріальне та моральне стимулювання, непряме економічне стимулювання, стимулювання за допомогою організаційних способів мотивації тощо [5, с. 174].

Мотивація персоналу до виконання поставлених цілей забезпечує належну мобілізацію всіх резервів виконавців. Вплив на мотиви, які спонукають персонал до прояву активності – основний сенс мобілізації колективу до реалізації рішень, прийнятих керівництвом.

Однією з найважливіших форм мотивації в організаціях є матеріальне стимулювання праці, що являє собою процес формування й використання системи матеріальних стимулів праці та розподіл заробітної плати відповідно до кількості та якості праці. Система матеріальних стимулів праці складається з різних спонукальних мотивів, які доповнюють один одного і пов'язані єдиним процесом створення матеріальної зацікавленості працівників у здійсненні трудовій діяльності.

Непряма економічна мотивація – це найчастіше мотивація вільним часом. Вона може набувати наступних конкретних форм: скорочений робочий день чи збільшена відпустка, покликані компенсувати підвищені витрати праці; змінний або гнучкий графік роботи, який створює більш зручний режим для людини, дозволяє вконувати інші справи.

До організаційних способів стимулювання можна віднести мотивацію: цілями, збагаченням роботи, участі у справах підприємства. Великі, складні, важливі, цікаві цілі захоплюють людей, будять у них дух боротьби, змагання, прагнення досягти високих результатів. Мотивація участі у справах підприємства передбачає надання працівникам права голосу у вирішенні ряду проблем; залучення їх до процесу колективної творчості; консультування з ними з спеціальних питань; реальне делегування їм прав і відповідальності.

Нарешті, мотивація збагаченням праці полягає в наданні виконавцям процесу реалізації управлінських рішень більш змістовної, важливої, цікавої ділянки роботи, різноманітної, соціально значущої, із широкими перспективами професійного й посадового зростання, що створює відповідний психологічний настрій, підвищує рівень самореалізації та самосприйняття [6, с. 242-243].

Варто зазначити, що саме нематеріальне стимулювання, хоча й не виражається у безпосередній виплаті працівникам готівкових і безготівкових коштів, потребує інвестування з боку підприємства. Основний ефект, що досягається при нематеріальному стимулюванні – підвищення рівня лояльності персоналу. За визначенням дослідників, лояльність співробітників є умовою формування у них високої професійної мотивації, яка відображається на всіх сферах діяльності; вона є умовою безпеки підприємства, що суттєво впливає на благонадійність працівників [7, с. 69-71].

Важливими рисами, що відрізняють лояльних працівників, спеціалісти вважають [8, с. 102-103]:

- більш високий рівень поваги до себе та інших співробітників, почуття гордості за успіхи компанії;
- готовність приймати інновації та зміни без паніки й опору;
- здатність враховувати інтереси інших людей і не обмежувати себе рамками вирішуваного завдання;
- бажання досягти найкращого результату та використання для вирішення проблем різноманітних засобів, готовність до певних втрат заради успіху підприємства;
- схильність покладатися на власну думку та менше піддаватися впливу умовностей і маніпулюванню;
- прагнення до професійного росту, долання перешкод;
- бажання залишатися членом даного підприємства, незважаючи на проблеми та труднощі, що виникають;
- прагнення бути чесним і відвертим з компанією, та турбота за її успіхи;
- ентузіазм і ініціативність у вирішенні проблем підприємства.

Таким чином, поняття «лояльність працівників» і формування підприємством такої прихильності персоналу є важливим завданням, що дасть можливість підвищити шанси, щоб якомога краще використати потенціал працівників з метою ефективної реалізації управлінських рішень.

На наш погляд, формування лояльності працівників – це важливе завдання у сфері мотивації, що здатне створювати умови для зростання конкурентоздатності як окремих працівників, так і підприємства в цілому. Отже, даний фактор обов'язково слід враховувати у мотиваційній політиці підприємства.

Керівник підприємства, залежно від стилю управління та існуючого кадрового потенціалу, вибирає форми мотивації виконавців управлінських рішень й визначає систему оплати праці. Керівник може віддавати перевагу тій чи іншій формі мотивації, комбінувати різні форми, але величина винагороди повинна відповідати кількості та якості затраченої праці, стану досягнення певних цілей, та своєчасності виконання прийнятих управлінських рішень. Кожна з форм мотивації має значний вплив на результативність праці, тому в створенні системи стимулювання доцільно дуже уважно підходити до цього питання.

Для створення відповідної системи мотивації в підприємстві необхідно спрямовувати зусилля персоналу на створення належного клімату. Існують два типи мотиваційного клімату: заряджувальний і розряджувальний [9, с. 268-270].

Заряджувальний мотиваційний клімат характеризується такими особливостями: своєчасне визначення і схвалення високих результатів роботи; урізноманітнення робіт, які дозволяють в повній мірі використовувати потенціал співробітника; високий рівень самостійності і відповідальності за роботу; постійна участь в прийнятті та реалізації управлінських рішень, які стосуються роботи; постійне навчання і професійне зростання; постійні і добрі професійні і особисті стосунки зі співпрацівниками; довіра до працюючих в колективі; наочність трудових досягнень; високий статус посади; постійна інформованість колективу і високий рівень заробітної плати.

На противагу йому розряджувальний мотиваційний клімат в підприємстві характеризується наступними обставинами: постійне непорозуміння між працюючими в колективі; недостатня довіра до співпрацівників; погані побутові умови роботи; непридатне і застаріле виробниче обладнання і допоміжне устаткування; відсутні можливості для навчання і професійного зростання; недостатня увага до працюючих з боку адміністрації; відсутність своєчасної оцінки праці кожним працюючим; низький

рівень співробітництва працюючих та адміністративного апарату; монотонна і нудна робота, а також неадекватний рівень заробітної плати.

Типовими причинами виникнення мотиваційних проблем з персоналом підприємства щодо реалізації прийнятих управлінських рішень є наступні [10, с.80]: працюючі не знають точно своїх обов'язків; постійний адміністративний тиск на підлеглих; недостатнє професійне зростання і набуття нових навичок; нечітко визначений час роботи спеціалістів; заробітна плата не відповідає професійному рівню працівника; небезпечні умови праці і застаріле обладнання; недостатнє визначення адміністрацією результатів праці підлеглих; погані ділові стосунки з окремими керівниками підприємства; порушення роботодавцем своїх обіцянок; закритий характер прибутків підприємства.

На думку деяких науковців, проведені в Україні дослідження специфіки використання мотивації на вітчизняних підприємствах вказують на те, що найбільш дієвою є система санкцій, а не заохочень, незважаючи на те, що перелік винагород значно ширший за перелік покарань. Тому система винагород має відповідати цілям і стратегіям підприємства та забезпечувати повне використання трудового потенціалу.

Висновки. Отже, дослідивши особливості реалізації управлінських рішень в сучасних умовах господарювання, можна констатувати, що ефективна діяльність підприємства залежить не тільки від актуально прийнятих управлінських рішень, а також від своєчасного, грамотного та креативного їх виконання. Якість реалізації управлінських рішень безпосередньо залежить від мотивації виконавців до продуктивної роботи. Сучасні менеджери повинні враховувати вимоги часу і застосовувати до своїх працівників різні форми і види мотивації. Зокрема це повинна бути як матеріальна, так і нематеріальна мотивація. Також поза увагою не слід залишати питання підвищення рівня лояльності персоналу, що є умовою формування у них високої професійної мотивації, яка відображається на всіх сферах діяльності; вона є умовою безпеки підприємства, що суттєво впливає на благонадійність працівників. Зазначимо, що для створення відповідної системи мотивації в підприємстві необхідно спрямовувати зусилля персоналу на створення належного мотиваційного клімату.

Список використаних джерел:

1. Гончар М.Ф. Формування механізмів розроблення та прийняття управлінських рішень у сфері виробництва продукції машинобудівних підприємств / М.Ф. Гончар // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Сер. «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку, 2010. – № 683. – С. 309–317.
2. Бессонова М.А. Диагностика управленческих решений в системе управления [Электронный ресурс] / М.А. Бессонова // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – Июнь, 2012. – Режим доступа: <http://ekonomika.snauka.ru/2012/06/1163>
3. Фоломкіна І.С. Особливості формування механізму реалізації змін у підприємствах [Електронний ресурс] / І.С. Фоломкіна. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/34_VPEK_2012/Economics/6_121044.doc.htm.
4. Дерлоу Д. Ключові управлінські рішення: технологія прийняття рішень / Д. Дерлоу. – К. : Всеуито ; Наук. думка, 2001. – 242 с.
5. Алексеева Н.Ф., Приходько І.С. Удосконалення мотивації трудової діяльності працівників машинобудівних підприємств // Менеджмент, маркетинг та управління персоналом: Вісник КРНУ імені Михайла Остроградського. – 2012. – Вип. 3. – С. 174-178.
6. Плужніков В.О. Вплив мотивації праці на підвищення ефективності виробництва / В.О. Плужніков // Економіка АПК. - №4. - 2008. - С. 110-118.
7. Козак К.Б. Вплив мотивації на ефективність використання та розвитку трудового потенціалу персоналу // Економіка харчової промисловості. – 2011. – №1. – С. 69-74.
8. Потеряхин А. Лояльность персонала и долголетие предприятия / А. Потеряхин // Справочник кадровика. – 2007. – № 8. – С. 101-103.
9. Цимбалюк С. О. Управління мотиваційним потенціалом працівників / С. О. Цимбалюк // Менеджмент та маркетинг: досягнення і перспективи : матеріали ІХ Всеукр. наук.-практ. конф. – К. : ІВЦ «Політехніка», 2002. – С. 268-269.
10. Шульженко І.В. Сучасні підходи до мотивації персоналу в менеджменті / І. В. Шульженко, Т. О. Сазонова // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – № 2 (41). – 2010. – с.79-83

Рецензент д.е.н., професор Махмудов Х.З.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.02

Вахновська Н.А., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

ФІСКАЛЬНІ ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

У статті розглянуто основні джерела формування власних доходів місцевих бюджетів, проаналізовано склад та структуру місцевих податків та зборів, визначено наслідки реформи територіальної організації влади та обґрунтовано значення фіскальної складової підвищення бюджетного потенціалу в контексті сталого соціально-економічного розвитку територій в Україні.

Ключові слова: місцевий бюджет, бюджетний потенціал, фіскальна політика, місцеві податки та збори.

Vahnovska N.

PHYSICAL FACTORS INCREASE BUDGET REGIONAL POTENTIAL

The article considers the main sources of the formation of own revenues of local budgets, analyzes the composition and structure of local taxes and fees, determines the consequences of the reform of the territorial organization of power and substantiates the significance of the fiscal component of increasing the budget potential in the context of sustainable socio-economic development of territories in Ukraine.

Keywords: local budget, budget capability, fiscal policy, local taxes and fees.

Вахновская Н.А.

ФІСКАЛЬНІ ФАКТОРИ ПОВИЩЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНА

В статье рассмотрены основные источники формирования собственных доходов местных бюджетов, проанализирован состав и структура местных налогов и сборов, определены последствия реформы территориальной организации власти и обосновано значение фискальной составляющей повышения бюджетного потенциала в контексте устойчивого социально-экономического развития территорий в Украине.

Ключевые слова: местный бюджет, бюджетный потенциал, фискальная политика, местные налоги и сборы.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сталий адміністративно-територіальний розвиток держави в контексті фінансової децентралізації визначається бюджетним потенціалом окремої одиниці (області, району, міста, села, селища), тобто обсягом власних і залучених фінансових ресурсів, акумульованих у місцевому бюджеті. Одним із першочергових завдань органів місцевого самоврядування є підвищення ролі податкових платежів місцевого значення та збільшення їх частки у власних доходах місцевих бюджетів, що, в свою чергу, сприятиме посиленню фінансової стійкості та самостійності територіальних одиниць. Беззаперечно важливою парадигмою бюджетної-податкової політики держави на 2018-2020 рр. є продовження фіскальної консолідації; зокрема, впровадження середньострокової фіскальної бази, а також впровадження ефективного врядування шляхом реформи державного управління, децентралізації і реформи державних та місцевих фінансів.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. У вітчизняній економічній літературі теоретичні аспекти формування та нарощення потенціалу місцевих бюджетів висвітлено у працях таких вчених-економістів як О. Барановський, Г. Возняк, Є. Качан, В. Кравченко, О. Кириленко, Ю. Клітинський, О. Люта, П. Мельник, В. Опарін, С. Юрій, та інші.

Разом з тим, необхідно зазначити, що незважаючи на значний доробок науковців в сфері формування фіскального потенціалу місцевих бюджетів, в умовах політично-економічної кризи в Україні проблеми підвищення ролі місцевих податків та зборів в якості інструмента формування власних доходів бюджетів регіонів залишаються актуальними.

Цілі статті. Мета статті полягає в дослідженні та обґрунтуванні фіскальних чинників підвищення бюджетного потенціалу в контексті сталого соціально-економічного розвитку територій в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Соціально-економічний розвиток регіонів в умовах децентралізації фінансових відносин є прямим результатом внутрішніх процесів у них, а фінансова самостійність адміністративно-територіальних одиниць – необхідною умовою такого розвитку. Фінансовим пріоритетом економічного росту у регіоні є внутрішній фіскальний його потенціал, який спроможний забезпечувати позитивну динаміку розвитку регіону й створювати конкурентне середовище.

Фінансова самостійність і самодостатність регіонів визначається станом і рівнем розвитку бюджетного потенціалу, який повинен в повному обсязі та з відповідними якісними параметрами забезпечувати витратні зобов'язання регіонів. Під бюджетним потенціалом регіону розуміють сукупність реальних можливостей місцевих органів влади мобілізувати та акумулювати в бюджеті відповідного регіону наявні та можливі для залучення фінансові ресурси з метою забезпечення фінансування витрат місцевого бюджету [1].

За джерелами формування бюджетний потенціал поділяють на внутрішній та зовнішній: внутрішній – визначається, насамперед, обсягом власних та закріплених фінансових ресурсів; зовнішній – безпосередньо залежить від суми трансфертів, що передаються з бюджету вищого рівня [1].

Власний бюджетний потенціал регіону формується за рахунок місцевих податків та податків, передбачених спеціальними податковими режимами, а також неподаткових прибутків отримуваних від державної (органів влади регіону) і муніципальної власності. Джерелами утворення залученого бюджетного потенціалу є податки і збори, що перераховуються до регіональних бюджетів в порядку, визначеному Бюджетним кодексом України та щорічно Законом України «Про державний бюджет України» на черговий фінансовий рік і надходження, що отримуються регіональними бюджетами у вигляді безоплатних надходжень з державного бюджету (дотації, субвенції, додаткові дотації). [2].

Реформа територіальної організації влади, яка сьогодні втілюється в Україні, має на меті побудову нової моделі управління суспільством на основі створення фінансово самодостатніх громад. Починаючи з 2014 року Урядові ініціативи в цьому напрямку дали змогу відчутно покращити фінансову спроможність місцевих бюджетів. Одним із підтверджень цього є зростання частки власних доходів місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України з 17% у 2015 році до 22% за підсумками 2017 року [3].

Загалом, протягом 2014-2017 років власні доходи місцевих бюджетів України зросли на 124 млрд грн. На 2018 рік тенденція до зростання також зберігається. А загальний розмір фінансових ресурсів, який є у розпорядженні органів місцевого самоврядування, у 2017 році вперше перевищив половину від усього зведеного

бюджету України та склав 51,2%. Динаміка надходжень до бюджетів ОТГ випереджає темпи зростання доходів по інших рівнях місцевих бюджетів. Надходження власних доходів місцевих бюджетів 366 ОТГ за 2017 рік зросли на 87% та склали 9,3 млрд грн (+4,3 млрд грн). А темп зростання власних доходів 159 ОТГ, які вже у 2016 році отримували зарахування 60% ПДФО до своїх бюджетів, становить +34,2% (+1,1 млрд грн), і це майже на 3% більше від середнього показника по Україні. Приріст надходжень ПДФО склав 41,2%, що на 1,9% більше, ніж у цілому по Україні.

Про фінансову спроможність місцевих бюджетів свідчать і залишки коштів, які склалися на рахунках станом на 1 січня 2018 року в розмірі 55,7 млрд грн [4].

Одним із важливих джерел доходів бюджетів органів місцевого самоврядування є місцеві податки і збори.

Статтею 143 Конституції України визначено, що органи місцевого самоврядування встановлюють місцеві податки та збори. В Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні» зазначено, що місцеві бюджети мають бути достатніми щодо здійснення органами місцевого самоврядування наданих їм законом повноважень для забезпечення мешканців відповідних громад якісними публічними послугами. Підвищення ролі місцевих податків і зборів та збільшення їх частки у власних доходах місцевих бюджетів є одним із головних завдань фінансово-бюджетної політики держави [3].

Враховуючи внесені зміни до податкового та бюджетного законодавства, а також зацікавленість та безпосередній вплив органів місцевого самоврядування на мобілізацію надходжень від місцевих податків і зборів, можемо чітко прослідкувати динаміку зростання їх питомої ваги в доходах місцевих бюджетів України (без трансфертів) за даними таблиці 1.

Таблиця 1

Склад та структура місцевих податків і зборів за 2016-2017 рр. [3]

Податковий платіж	2016 р.		2017 р.		Відхилення (+,-)	
	млн. грн	%	млн. грн	%	млн. грн	%
<i>Місцеві податки</i>						
<i>Податок на майно:</i>						
- плата за землю	23 323,6	55,2	26 384,5	50,2	3060,9	-5,0
- податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки	1 418,9	3,3	2 425,7	4,6	1006,8	1,3
- транспортний податок	246,9	0,6	245,9	0,5	-1,0	-0,1
<i>Єдиний податок</i>	17 167,1	40,6	23 388,3	44,5	6221,2	3,9
<i>Місцеві збори</i>						
<i>Збір за місця для паркування транспортних засобів</i>	66,2	0,2	77,6	0,1	11,4	-0,1
<i>Туристичний збір</i>	54,1	0,1	70,2	0,1	16,1	0
<i>Разом</i>	42 276,8	100	52 592,2	100	10315,4	x

Зважаючи на покращення стану мобілізації надходжень та зміну структури місцевих податків і зборів, їх частка у доходах місцевих бюджетів значно зросла впродовж останніх років. Якщо протягом 2007-2010 роках їх частка складала лише 1,1%-1,4%, то починаючи з 2011 року і до 2014 року вона зросла до 8,8%, а в 2017 році вже становила – 24,7%. Найбільшу питому вагу у структурі місцевих податків і зборів займають надходження від плати за землю (50%) та єдиного податку (понад 44%) [3].

Отже, місцеві податкові надходження є дієвим механізмом формування фінансового потенціалу місцевих бюджетів та джерелом соціально-економічного розвитку окремих територій громад.

Основними напрямки бюджетної політики на 2018-2020 роки в напрямку децентралізації, розробленими Міністерством фінансів України, передбачено поступове збільшення обсягу ресурсу місцевих бюджетів. Так, фінансовий ресурс місцевих бюджетів на 2018 рік за прогнозними розрахунками становить 504,9 млрд. грн., що на 74,4 млрд. грн. більше порівняно з 2017 роком (приріст становить 17,3 %). У 2019 році – 539,5 млрд. грн. (приріст – 34,6 млрд. грн., або 6,9% порівняно з попереднім 2018 роком). У 2020 році – фінансовий ресурс місцевих бюджетів складає 564,7 млрд. грн., що на 4,7% більше даного показника 2019 року. При цьому, прогнозний обсяг доходів місцевих бюджетів також має тенденцію до зростання: 2018 рік – 248,1 млрд. грн., що становить 135% показника 2017 року (ріст – 64,5 млрд. грн.); 2019 рік – 270,1 млрд. грн. або 109% показника 2018 року (ріст – 22 млрд. грн.); 2020 рік – 283,8 млрд. грн. або 105% показника 2019 року (ріст – 13,7 млрд. грн.). Таким чином, зростання обсягу ресурсу місцевих бюджетів досягатиметься шляхом підвищення податкоспроможності останніх [5].

Одним із нововведень, що позитивно вплинуть на доходи місцевих бюджетів, є запровадження сплати земельного податку за лісові землі. Тобто, місцеві бюджети мають змогу отримати додаткові ресурси за рахунок оподаткування лісових земель. Також передбачається, що зарахування податку на доходи фізичних осіб за здані в оренду земельні ділянки повинно здійснюватися за місцезнаходженням таких орендованих земель. Іншим нововведенням є зарахування, починаючи з 1 січня 2019 року, 5% рентної плати за користування надрами для видобування корисних копалин загальнодержавного значення (крім рентної плати за користування надрами для видобування нафти, природного газу та газового конденсату) до бюджетів місцевого самоврядування за місцем видобутку відповідних корисних копалин [6].

Висновки. Отже, органи місцевого самоврядування мають реальні можливості впливати на обсяги надходжень місцевих податкових платежів до відповідних бюджетів, оскільки їх запровадження та встановлення розміру ставок в межах податкового законодавства належить виключно до компетенції таких місцевих органів влади. Відповідно, від ефективної організації комплексу робіт із запровадження та збирання місцевих податків та зборів, а також із мобілізації закріплених податків, таких як ПДФО, акциз та рентні платежі, залежить своєчасне і повне формування значної частини власних доходів місцевих бюджетів. Тому, важливим і необхідним є формування достовірних даних про податкову базу регіону та платників податків, ресурсно-матеріальну базу громади, а також визначення шляхів підвищення її економічного потенціалу.

Список використаних джерел:

1. Люта О. В. Бюджетний потенціал як визначальний чинник фінансового забезпечення розвитку регіону / О. В. Люта // Ефективна економіка. – 2013. – №12.
2. Клітинський Ю. С. Пріоритетні напрями розвитку механізму фінансового забезпечення самодостатності територій / Ю. С. Клітинський // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2015. – №2 (35). – С. 82-85.
3. Місцеві податки і збори: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua>
4. Власні доходи місцевих бюджетів України зросли на 124 мільярди: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-regions>.
5. Основні напрямки бюджетної політики на 2018-2020 роки: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.slideshare.net/ua_minfin/20182020-80883867.
6. Мінфін визначив основні параметри формування місцевих бюджетів на 2019 рік: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uteka.ua>.

Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.

УДК 330.1:658

Кривов'язюк І.В., к.е.н., професор

Пустовіт Ю.Г.

Луцький національний технічний університет

ДІАГНОСТИКА АКТИВІВ В ЕКОНОМІЦІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

В статті запропоновано та реалізовано методику діагностики активів підприємства. Визначено місце діагностики активів у загальній системі діагностичного аналізу підприємства. Уточнено доцільність використання окремих методів для проведення діагностики активів. Рекомендовано в якості основного інтегрального методу діагностики використання таксономічного аналізу. Запропоновано сукупність заходів рекомендаційного характеру для покращення використання активів досліджуваного підприємства з метою покращення його економічного стану.

Ключові слова: діагностика активів, таксономічний аналіз, метод структурно-логічного аналізу, економіка підприємства, господарські рішення.

Kryvovyazyuk I., Pustovit Y.

DIAGNOSTICS OF ASSETS IN THE ECONOMY OF MODERN ENTERPRISE

The article proposes and implements a methodology for diagnosing the assets of an enterprise. The place of diagnostics of assets in the general system of diagnostic analysis of the enterprise is determined. The expediency of using separate methods for diagnostics of assets is specified. It is recommended to use the taxonomic analysis as the main integral method of diagnosing. A set of recommendatory measures is suggested for improving the use of assets of the investigated enterprise in order to improve its economic state.

Keywords: asset diagnostics, taxonomic analysis, method of structural-logical analysis, enterprise economy, economic decisions.

Кривовязюк И. В., Пустовит Ю. Г.

ДИАГНОСТИКА АКТИВОВ В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье предложена и реализована методика диагностики активов. Определено место диагностики активов в общей системе диагностического анализа предприятия. Уточнено целесообразность использования отдельных методов для проведения диагностики активов. Рекомендовано в качестве основного интегрального метода диагностики использования таксономического анализа. Предложено совокупность мер рекомендательного характера для улучшения использования активов исследуемого предприятия с целью улучшения его экономического состояния.

Ключевые слова: диагностика активов, таксономический анализ, метод структурно-логического анализа, экономика предприятия, хозяйственные решения.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Питання дослідження стану економічних ресурсів, котрі знаходяться у володінні суб'єкта господарювання та у вартісному вираженні відображаються в балансі, утворюються інвестуванням капіталу, підлягають управлінню та використовуються у здійсненні господарської діяльності задля отримання економічних вигід є важливими та актуальними для будь-якого суб'єкта господарювання.

Зниження ефективності господарювання багатьох підприємств нині пов'язано з недостатньо продуктивним використанням основних і оборотних засобів, нематеріальних активів, прорахунками у формуванні, розподілі та використанні активів. Запобігти окресленим проблемам в управлінні активами підприємства покликана їх своєчасна діагностика, що дозволяє своєчасно їх виявляти та запобігати

виникненню у майбутньому, завдяки превентивним управлінським заходам, розробленим на основі її результатів.

Враховуючи важливість підвищення ефективності використання активів підприємств для економіки країни в цілому, досліджувана проблематика є актуальною та своєчасною для України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженням питань діагностики активів підприємства займалися вчені сучасності. Зокрема, Вареник В. М. і Євтушенко Я. С. [1] розкривають особливості проведення діагностичного аналізу ефективності управління активами підприємства на основі інтегрального показника. Гребешкова О. М. і Федорцова І. О. [2] визначають проблематику здійснення стратегічної діагностики активів підприємства. В дослідженнях Репіної І. М. [3; 4] значну увагу приділено не лише питанням варіації моделей управління активами підприємства та їх оцінювання, а також доведено доцільність використання таксономічного аналізу ефективності формування та використання активів підприємства. В дослідженнях Павлова В. І. [5] розкрито особливості діагностики активів з позицій розвитку внутрішнього економічного механізму підприємства. Інші дослідники зосереджували свою увагу на використанні окремих методів діагностування стану активів підприємства [6-9]. Також слід відмітити групу вчених, які досліджували стан активів в контексті економічної діагностики підприємства [10; 11; 12; 13; 14].

Разом з тим, низка питань в досліджуваній проблематиці нині вимагає свого подальшого розвитку. Зокрема, визначення місця діагностики активів у загальній системі діагностичного аналізу підприємства. Уточнення доцільності використання окремих методів для проведення діагностики активів, зокрема й таксономічного аналізу. Розроблення заходів рекомендаційного характеру для покращення використання активів досліджуваного підприємства з метою покращення його економічного стану.

Цілі статті. Метою дослідження виступає теоретико-методичне обґрунтування діагностики активів підприємства та її реалізація з метою підготовки рішень щодо підвищення ефективності його господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Діагностика активів в економіці підприємства відіграє важливу роль, оскільки майно підприємства є основою здійснення ним господарської діяльності.

Термін «діагностика» походить із давньогрецької мови і має значення розпізнавання [10, с. 10]. На думку Тараруєва Ю. О. «діагностика – це комплексний аналіз поточного стану і перспектив розвитку підприємства з метою розв'язання проблем і використання переваг, що виникають і створюються в процесі його діяльності» [11, с. 5]. Діагностика потрібна для того, щоб з урахуванням наявних на ринку тенденцій розвитку виявляти та аналізувати стан об'єкта дослідження за певний проміжок часу, щоб мати можливість управляти такими змінами [15, с. 207]. Для підвищення ефективності управління активами підприємства застосування діагностики допомагає виявити наявні негативні тенденції щодо формування та використання майна та визначити оптимальні шляхи їх подолання для об'єкта дослідження.

Разом з тим, діагностика активів підприємства є лише одним із елементів комплексної оцінки діяльності підприємства (рис. 1), для більш об'єктивних результатів дослідження слід приймати до уваги й підсумки аналізу макро- і мікросередовища, діагностики потенціалу підприємства, його конкурентоспроможності, фінансового стану та ефективності системи управління.



Рис. 1. Місце діагностики активів в загальній схемі діагностичного аналізу (авторська розробка)

Для діагностики активів підприємства науковці пропонують використовувати як спеціальні, так і загальні методи. Так, з метою зведення та групування даних для діагностики активів підприємства пропонується використання методів статистичного спостереження [16, с. 20]. Методи аналізу фінансових аспектів діагностики активів (вертикального та горизонтального аналізу, коефіцієнтного аналізу) пропонують використовувати Мец В. О. [6, с. 207], Цал-Цалко Ю. С. [7, с. 38–45], Базилінська О. Я. [8, с. 9]. Метод факторного аналізу, який дозволяє пояснити причини змін показників, рекомендовано в роботах Загреби М. М. [17, с. 457], але він не дає змогу оцінити наслідки. Водночас, поряд із зазначеними методами, слід використовувати й експертні методи, зокрема SWOT-аналіз. Розглянуті методи пропонуємо обирати як допоміжні відносно методу таксономічного аналізу, доцільність використання якого в якості основного щодо діагностики активів визначена в роботі Репіної І. М. [4].

Аналіз праць зарубіжних та вітчизняних науковців щодо діагностики активів підприємства свідчить про відсутність однозначного підходу до визначення алгоритму дій щодо дослідження стану активів підприємства, оскільки більша увага приділяється оборотним активам та їх структурі. Натомість варто запропонувати удосконалену методику діагностики активів підприємства (рис. 2).

На першому визначається економічна характеристика підприємства та його місце в галузі на основі аналізу мікросередовища і макросередовища. На другому етапі дослідження здійснюється діагностика формування та використання активів підприємства за відповідний період (чим більший період часу буде проаналізовано, тим точнішими будуть результати і виявлено тенденції), проводиться вертикальний та горизонтальний аналіз активів, що дозволяє виявити зміни в динаміці складу та структури активів підприємства та джерел їх формування. Також за допомогою коефіцієнтів стану, руху та ефективності основних засобів та ефективності використання оборотних активів визначають забезпечення та ступінь використання активів підприємства. На третьому етапі розраховується інтегральна оцінка стану активів, для цього здійснюємо вибір показників оцінки, стандартизуємо їх до безрозмірного значення та обчислюємо інтегральний показник таксономічної відстані за допомогою методів узагальнення, нормування та методу таксономії. Останнім етапом діагностики активів підприємства є врахування результатів аналізу в процесі прийняття майбутніх господарських рішень.

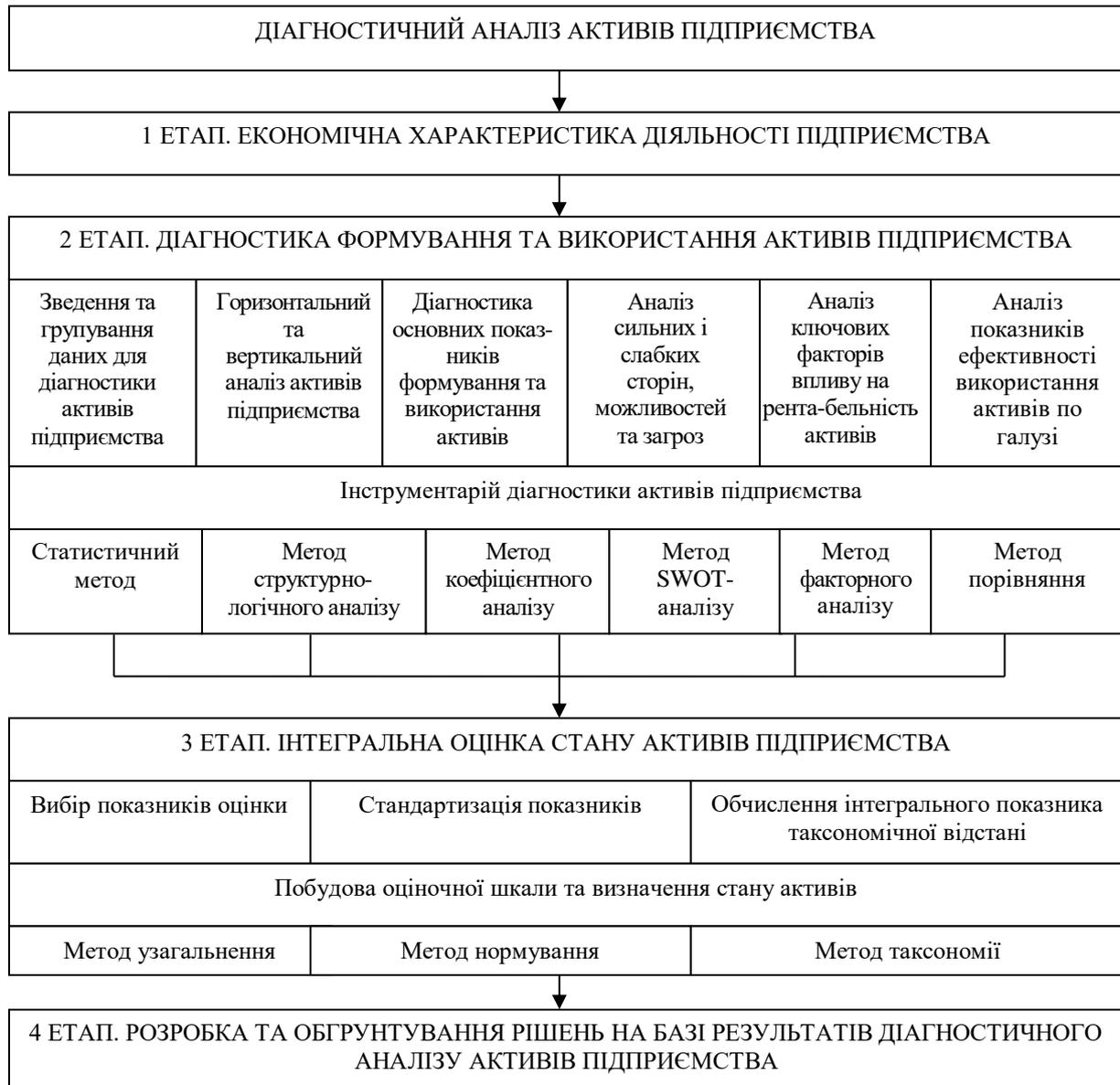


Рис. 2. Методика діагностики активів підприємства на основі синтезу методів її реалізації (авторська розробка)

Отже, під діагностикою активів підприємства слід розуміти здійснення комплексної оцінки стану, ефективності формування та використання активів підприємства на основі застосування загальних та спеціальних методів дослідження та врахуванні результатів у прийнятті господарських рішень спрямованих на підвищення ефективності господарювання підприємства.

Практичний аспект дослідження було здійснено на основі ПрАТ «Едельвіка», основним видом діяльності якого є ткацьке виробництво, аналіз ринкових змін якого дозволив виявити наскрізну тенденцію до зростання обсягу реалізації впродовж 2014–2017 років (від 473,2 млн. грн у 2014 році до 1087,3 млн. грн у 2017 році), що є позитивним і свідчить про стабільне економічне зростання галузі. Також варто зазначити, що зміни частки ткацького виробництва у текстильній галузі в сторону збільшення (з 12,13% у 2014 році до 14,48% у 2017 році) пов'язано із коливаннями попиту-пропозиції на ринку.

Подальшу діагностику активів ПрАТ «Едельвіка» будемо здійснювати за таксономічним методом, який обрано як основний, оскільки він дає змогу визначити

відхилення досліджуваних показників від еталонного значення і таким чином проаналізувати наскільки реальний стан управління активами на підприємстві близький до ідеального. Для здійснення такої діагностики слід скористатися методикою, обґрунтованою Репіною І. М. для аналізу ефективності формування та використання активів підприємства [4, с. 442–455].

Першим етапом є формування матриці спостережень, що складається із тих факторів, які мають вплив на процес формування та використання активів на підприємстві (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця спостережень ПрАТ «Едельвіка» за 2013–2017 роки

Фактор	Показники	Роки				
		2013	2014	2015	2016	2017
X1	Основні засоби, тис. грн	1461,00	8911,00	10776,00	9394,00	27384,00
X2	Коефіцієнт зносу	0,58	0,82	0,70	0,57	0,54
X3	Фондовіддача, грн / грн	15,28	5,37	4,11	4,64	2,84
X4	Рентабельність основних засобів, %	258,28	63,69	4,40	12,70	8,64
X5	Нематеріальні активи, тис. грн	24,00	25,00	286,00	374,00	280,00
X6	Необоротні активи, тис. грн	7792,00	9052,00	11178,00	9906,00	27780,00
X7	Індекс постійних активів	0,31	0,32	0,39	0,33	0,33
X8	Оборотні активи, тис. грн	37451,00	50950,00	69642,00	76216,00	90481,00
X9	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	0,57	0,63	0,67	0,64	0,63
X10	Тривалість обороту оборотних активів, днів	643,21	579,33	543,93	569,28	582,32
X11	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	1,87	2,91	3,24	3,26	3,79
X12	Тривалість обороту дебіторської заборгованості, днів	194,92	125,41	112,77	112,12	96,36
X13	Рентабельність оборотних активів, %	9,59	7,47	0,72	1,76	1,91
X14	Рентабельність активів, %	7,74	5,50	0,54	1,49	1,34
X15	Коефіцієнт рентабельності операційної діяльності	0,36	0,27	0,02	0,03	0,05
X16	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,00	0,18	0,07	0,05	0,08
X17	Проміжний коефіцієнт ліквідності	0,59	0,54	0,46	0,37	0,56
X18	Коефіцієнт покриття	2,36	1,86	1,81	1,79	3,14
X19	Коефіцієнт загальної платоспроможності	1,84	1,60	1,33	1,35	2,71
X20	Z-коефіцієнт за моделлю Альтмана	2,52	2,11	1,68	1,74	2,47

З даних таблиці бачимо, що матриця спостережень складається із абсолютних та відносних показників. Абсолютні показники вартості основних засобів [X1], необоротних активів [X6], оборотних активів [X8] та нематеріальних активів [X5] відображають стан активів підприємства та їх зростання за 2013–2017 роки є для підприємства позитивним та свідчить про збільшення масштабів основного виду діяльності, прикладом якого є введення в дію двох нових ліній виробництва – оздоблювальної та фарбувальної та розширення швейного виробництва.

Коефіцієнт зносу [X2] виявив тенденцію до поступового скорочення, проте впродовж усіх п'яти років питома вага тієї частини вартості основних засобів, що вже перенесена продукцією ПрАТ «Едельвіка» перевищувала 50%, а, отже, основні засоби є досить зношеними і потребують оновлення, що негативно характеризує їх стан на підприємстві. Показник фондовіддачі [X3] свідчить про те, що з кожним роком все менше чистого доходу генерується із залученням однієї гривні основних засобів, а тому можна стверджувати про неефективне використання виробничих фондів підприємством. Значення індексу постійних активів [X7] свідчить про те, що власних коштів підприємства вистачає не лише на фінансування необоротних активів, а й для покриття

частини оборотних, що є позитивним для підприємства. Динаміка показників оборотності [X9] характеризує уповільнення швидкості обороту оборотних активів, це зниження частки чистого доходу, що генерується кожною гривнею вкладених у підприємство оборотних коштів і є негативним для підприємства. Варто також відзначити, що збільшення кількості оборотів дебіторської заборгованості [X11] за рік є позитивним і свідчить про ефективність використання цього виду активів. Показники рентабельності [X4], [X13], [X14], [X15] впродовж 2015–2017 років значно нижчі за аналогічні показники 2013–2014 років, що свідчить про низьку дохідність, проте їх зростання є позитивним для підприємства. Дослідження показників ліквідності та платоспроможності [X16], [X17], [X18], [X19] дає змогу стверджувати наступне. Коефіцієнт загальної платоспроможності демонструє, що оборотних активів на підприємстві у 2017 році достатньо для погашення поточних зобов'язань та забезпечень, проте в попередніх роках цей показник не досягав нормативного значення (2,00). Коефіцієнт абсолютної ліквідності впродовж 2013–2017 років свідчить про те, що ПрАТ «Едельвіка» не зможе покрити свої короткострокові зобов'язання у випадку термінової необхідності. Також варто зазначити, що нормативного значення не досягають всі показники ліквідності за винятком коефіцієнта загальної платоспроможності у 2017 році. Z-коефіцієнт за п'ятифакторною моделлю Альтмана за 2013–2017 роки перевищує нормативне значення 1,23, а, отже, ймовірність банкрутства досліджуваного підприємства є дуже низькою.

Очевидно, що дані таблиці 1 мають різні розмірності та їх не можна порівняти, а тому вони потребують стандартизації. Приведення ознак матриці спостережень ПрАТ «Едельвіка» до єдиного безрозмірного числового інтегрального показника є другим етапом діагностики активів. Дані спостереження після стандартизації подано в таблиці 2.

Таблиця 2

Стандартизована матриця спостережень ПрАТ «Едельвіка» за 2013–2017 роки

Фактор	Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017
X1	-1,0603	-0,2801	-0,0847	-0,2295	1,6546
X2	-0,5200	1,5363	0,4707	-0,5984	-0,8886
X3	1,7584	-0,2146	-0,4653	-0,3606	-0,7180
X4	1,7441	-0,0541	-0,6020	-0,5253	-0,5628
X5	-1,0694	-1,0633	0,5427	1,0842	0,5058
X6	-0,6464	-0,4942	-0,2373	-0,3910	1,7688
X7	-0,7699	-0,4876	1,7418	-0,1467	-0,3376
X8	-1,3135	-0,6687	0,2242	0,5383	1,2197
X9	-1,5860	0,0726	1,1594	0,3673	-0,0132
X10	1,6293	-0,1171	-1,0849	-0,3918	-0,0354
X11	-1,6041	-0,1438	0,3154	0,3417	1,0908
X12	1,7241	-0,0751	-0,4025	-0,4192	-0,8272
X13	1,3351	0,8016	-0,8991	-0,6377	-0,5999
X14	1,4087	0,6963	-0,8888	-0,5852	-0,6311
X15	1,3568	0,7807	-0,8121	-0,7390	-0,5865
X16	-1,1309	1,6050	-0,1530	-0,3475	0,0264
X17	0,9203	0,4288	-0,5155	-1,5022	0,6686
X18	0,2926	-0,5729	-0,6607	-0,6928	1,6339
X19	0,1237	-0,2990	-0,7642	-0,7281	1,6677
X20	1,0583	0,0093	-1,0754	-0,9244	0,9322

Третім етапом діагностики активів є побудова вектора-еталона. Для цього необхідно поділити фактори матриці спостережень на стимулятори, тобто ті показники, збільшення яких призведе до поліпшення ефективності формування та використання активів, та дестимулятори, які демонструють протилежний ефект.

Для стимуляторів координатами вектора-еталона буде максимальне значення за досліджуваній період, а для дестимуляторів – мінімальне. Отож, серед факторів, зростання яких має негативний ефект на ефективність управління активами досліджуваного підприємства є коефіцієнт зносу, індекс постійного активу, тривалість обороту оборотних активів та дебіторської заборгованості, саме тому значення координат вектора-еталона для них є від’ємним (табл. 3).

Таблиця 3

Розподіл факторів спостереження ПрАТ «Едельвіка» на стимулятори та дестимулятори

Фактор	Показник	Стимулятор / дестимулятор	Координати еталона вектора
X1	Основні засоби	Стимулятор	1,6546
X2	Коефіцієнт зносу	Дестимулятор	-0,8886
X3	Фондовіддача	Стимулятор	1,7584
X4	Рентабельність основних засобів	Стимулятор	1,7441
X5	Нематеріальні активи	Стимулятор	1,0842
X6	Необоротні активи	Стимулятор	1,7688
X7	Індекс постійних активів	Дестимулятор	-0,7699
X8	Оборотні активи	Стимулятор	1,2197
X9	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	Стимулятор	1,1594
X10	Тривалість обороту оборотних активів	Дестимулятор	-1,0849
X11	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Стимулятор	1,0908
X12	Тривалість обороту дебіторської заборгованості	Дестимулятор	-0,8272
X13	Рентабельність оборотних активів	Стимулятор	1,3351
X14	Рентабельність активів	Стимулятор	1,4087
X15	Коефіцієнт рентабельності операційної діяльності	Стимулятор	1,3568
X16	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Стимулятор	1,6050
X17	Проміжний коефіцієнт ліквідності	Стимулятор	0,9203
X18	Коефіцієнт покриття	Стимулятор	1,6339
X19	Коефіцієнт загальної платоспроможності	Стимулятор	1,6677
X20	Z-коефіцієнт за моделлю Альтмана	Стимулятор	1,0583

Четвертим етапом аналізу активів є визначення відстані між окремими спостереженнями і вектором-еталоном ПрАТ «Едельвіка» у 2013–2017 роках та обчислення модифікованого показника стану активів підприємства під впливом факторів спостереження на основі цих даних (табл. 4).

Таблиця 4

Відстані між окремими спостереженнями і вектором-еталоном та зміна стану активів під впливом факторів спостереження ПрАТ «Едельвіка»

Показник	Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017
Евклідова відстань	8,0460	6,7483	7,9737	7,5929	5,3578
Математичне сподівання евклідової відстані	7,1437	7,1437	7,1437	7,1437	7,1437
Середньоквадратичне відхилення евклідової відстані	1,1237	1,1237	1,1237	1,1237	1,1237
Норма віддалення одиниці сукупності від точки вектора-еталона	9,3911	9,3911	9,3911	9,3911	9,3911
Зміна стану активів підприємства під впливом факторів спостереження	0,1432	0,2814	0,1509	0,1915	0,4295

Динаміка показника зміни стану активів підприємства під впливом факторів спостереження для ПрАТ «Едельвіка» за 2013–2017 роки зображена на рисунку 3.

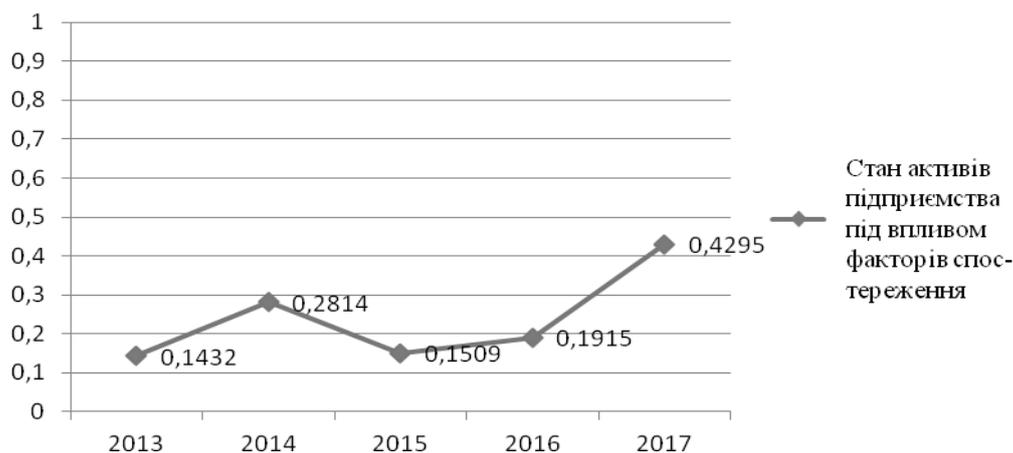


Рис. 3. Зміна стану активів підприємства під впливом факторів спостереження ПрАТ «Едельвіка» за 2013–2017 роки

Результати дослідження показали, що управління активами ПрАТ «Едельвіка» не є ефективним, оскільки відстань до вектора-еталона є значною. Стан активів підприємства під впливом факторів спостереження є інтегральним показником і характеризує політику формування та використання активів як ефективну за умови наближення його значення до одиниці.

На базі результатів проведеного діагностичного аналізу активів підприємства визначено наступні пропозиції, які варто врахувати в подальшій розробці та прийнятті управлінських рішень ПрАТ «Едельвіка»:

- проблему високого рівня зносу основних засобів варто вирішити шляхом оновлення застарілого обладнання за рахунок амортизаційних відрахувань та залучення позикових коштів (у зв'язку із додатковою емісією акцій у 2017 році у підприємства є можливість залучити кошти на кращих умовах, оскільки переважання власного капіталу у структурі джерел фінансування активів свідчить про високий рівень платоспроможності ПрАТ «Едельвіка»);

- проблему значної тривалості обороту запасів можна вирішити шляхом запровадження на підприємстві комбінованого ABC та XYZ-аналізу для управління запасами, оскільки ABC-аналіз допоможе запланувати оптимальну структуру запасів з урахуванням рівня попиту на кожен із їх складових, а XYZ-аналіз дозволить здійснити контроль над системою постачання;

- проблему ліквідності підприємства варто вирішити шляхом впровадження моделей управління грошовими коштами;

- комбінування виробничої та інвестиційної стратегії розвитку, тобто вкладення коштів у поточні чи довгострокові фінансові інвестиції та інші цінні папери, дозволить підприємству збільшити доходність від фінансової діяльності, покращити поточну ліквідність.

Отримані результати дослідження свідчать про доцільність використання методу таксономічного аналізу при вивченні стану активів підприємства, можливостей його розвитку в майбутньому з метою прийняття більш ефективних управлінських рішень.

Висновки. В даній статті вирішено складне наукове завдання – теоретико-методичне обґрунтування діагностики активів підприємства та її реалізація з метою підготовки рішень щодо підвищення ефективності його господарювання.

Шляхом критичного аналізу наукових публікацій вчених уточнено розуміння сутності та процесу діагностики активів, а також її місце у загальній системі діагностичного аналізу підприємства.

Дослідження методичних напрацювань науковців дало змогу виявити відсутність однозначного підходу до визначення алгоритму дій щодо діагностики активів

підприємства, проте аналіз методів дослідження діагностики активів підприємства, розкритих науковцями, показав необхідність використання такої методики, яка б дала змогу покращити якість прийнятих управлінських рішень на базі результатів діагностичного аналізу активів підприємства.

Як результат, запропоновано реалізувати удосконалену методику діагностики активів підприємства шляхом використання наступних методів дослідження: статистичного методу зведення та групування даних, який використовується щодо показників фінансової звітності підприємства, статистичний метод визначення узагальнюючих зведених показників абсолютного та відносного відхилення, метод структурно-логічного аналізу при здійсненні вертикального та горизонтального аналізу балансу підприємства, коефіцієнтний аналіз показників ефективності використання основних засобів та оборотних активів, факторний аналіз рентабельності активів, таксономічний метод оцінки формування та використання активів підприємства та метод SWOT-аналізу. До переваг такої методики слід віднести: доступність інформації; різноманітність методів дослідження, різносторонність аналізу, можливість прослідкувати тенденції зміни показників та їх взаємний вплив.

Доведено доцільність використання в якості основного інтегрального методу діагностики використання таксономічного аналізу. Даний метод апробовано на матеріалах ПрАТ «Едельвіка», в ході реалізації якого виявлено наступні проблеми: таксономічний метод є досить складним у розрахунках, відсутній чіткий перелік факторів, що використовуються у процесі діагностики активів підприємства; цей метод багатовимірних порівнянь не показує ступінь впливу кожного фактора на результуючий показник, а лише відображає характер такого впливу за допомогою поділу факторів на стимулятори та дестимулятори.

Подальші дослідження буде спрямовано на пошук альтернативних таксономічному аналізу методів діагностики стану активів підприємства.

Список використаних джерел:

1. Вареник В.М. Діагностичний аналіз ефективності управління активами підприємства / В.М. Вареник, Я.С. Євтушенко // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2018. – Випуск 1 (12). – С. 117-122. – Режим доступу: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/12_2018/12_2018.pdf#page=118.
2. Гребешкова О.М. Стратегічна діагностика активів підприємства: постановка проблеми [Електронний ресурс]. / О.М. Гребешкова, І.О. Федорцова // Сіверянський літопис: Всеукраїнський науковий журнал. – 2007. – № 6. – С. 196-203. – Режим доступу: <http://economica.org.ua/files/articles/diagstratactF.pdf>.
3. Рєпіна І. М. Варіації моделей управління активами підприємства та їх оцінювання / І. М. Рєпіна // Управління розвитком. – №3 (181). – 2015. – С. 126–130.
4. Рєпіна І. М. Таксономічний аналіз ефективності формування та використання активів підприємства / І. М. Рєпіна // Формування ринкової економіки. – 2011. – №26. – С. 440–457.
5. Павлов В.І. Економічний механізм функціонування підприємства: Структурований курс лекцій: Навчальний посібник / В.І. Павлов, І.В.Кривов'язюк – Луцьк: Надстир'я, 1999. – 120 с.
6. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навчальний посібник / В. О. Мец. – К. : КНЕУ, 1999. – 132 с.
7. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз : підручник / Ю. С. Цал-Цалко. – К. : Центр навч. літератури, 2008. – 566 с.
8. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика / О. Я. Базилінська. – К. : Центр навч. літератури, 2011. – 328 с.
9. Савицька Г. В. Аналіз хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицька. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 512 с.
10. Загорна Т. О. Економічна діагностика : навч. посібн. / Т. О. Загорна. – К. : Центр навч. літ-ри, 2007. – 400 с.
11. Тараруєв Ю. О. Конспект лекцій з курсу «Економічна діагностика» (для студентів 5 курсу денної форми навчання спеціальностей 7.03050401, 8.03050401 «Економіка підприємства») / Ю. О. Тараруєв; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2012. – 93 с.
12. Кривов'язюк І.В. Теоретичні засади фінансової діагностики підприємства / І.В. Кривов'язюк, Я.О. Кость // Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія». Збірник наукових праць. Луцький державний технічний університет. Випуск 4 (15). Редкол.: відп.ред. д.е.н., професор Герасимчук З.В. – Луцьк, 2007. – С.232–247.
13. Кривов'язюк І.В. Діагностика фінансово-господарської діяльності промислового підприємства : Монографія / І.В. Кривов'язюк, Я.О. Кость / Під наук. ред. д.е.н. Бреховецької Н. Ю. / НАН України. Інститут економіки промисловості, Луцький НТУ. – Донецьк-Луцьк : ЛНТУ, 2012. – 200 с.
14. Кривов'язюк І.В. Комплексна економічна діагностика підприємства: монографія / І.В. Кривов'язюк, Т.В. Божидарнік. – Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2012. – 226 с.
15. Городня Т. А. Діагностика фінансового стану підприємства / Т. А. Городня, І. В. Явтуховська // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2013. – Вип.23(16). – С. 207 – 211.
16. Опря А. Т. Статистика (модульний варіант з програмованою формою контролю знань). Навч. посіб. / А. Т. Опря. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 448 с.
17. Загребя М. М. Теоретичні аспекти використання факторного аналізу при аналізі динаміки фінансового стану підприємства / М. М. Загребя // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип.14. – С. 455–461.

УДК 330.1:351

Маркіна І.А., д.е.н., професор

Потапюк І.П., к.е.н., доцент

Кретова О.А., Перебейнос В.Ю., здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»

Полтавська державна аграрна академія

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ЯК ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено тлумачення понять «економічної безпеки» та «фінансової безпеки». Виділено основні функціональні складові економічної безпеки підприємства. Здійснено аналіз складових економічної безпеки та відзначено, що її стратегічною складовою є фінансова безпека.

Ключові слова: безпека, економічна безпека, фінансова безпека, загрози, ризики, управління фінансово-економічною безпекою.

Markina I., Potapiuk I., Kretova O., Perebainos V.

FINANCIAL SECURITY AS AN IMPORTANT FACTOR TO PROVIDE ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

The article considers the interpretation of the concepts of "economic security" and "financial security". The main functional components of the enterprise's economic security are highlighted. The analysis of the components of economic security was carried out and it was noted that its strategic component is financial security.

Keywords: security, economic security, financial security, threats, risks, financial and economic security management.

Маркіна І.А., Потапюк І.П., Кретова О.А., Перебейнос В.Ю.

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследованы толкование понятий «экономической безопасности» и «финансовой безопасности». Выделены основные функциональные составляющие экономической безопасности предприятия. Осуществлен анализ составляющих экономической безопасности и отмечено, что ее стратегической составляющей является финансовая безопасность.

Ключевые слова: безопасность, экономическая безопасность, финансовая безопасность, угрозы, риски, управление финансово-экономической безопасностью.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Чому одним підприємствам вдається досягти успіху, а інші лише втрачають свої можливості та стикаються з проблемою банкрутства? Кожен підприємець прагне підняти діяльність свого підприємства на найвищу ланку економіки, але не кожному це вдається. Невдача на шляху до успіху може статися з різних причин – це і незбалансованість, і відсутність стійкості до зовнішніх та внутрішніх негативних загроз, а також недостатня кількість наявних грошових ресурсів і т.д. Тому для ефективної діяльності підприємства необхідно знайти індивідуальний підхід, який буде забезпечувати стійкість, збалансованість та убезпечувати від загроз та можливих ризиків в короткостроковому й довгостроковому періодах. Усе це забезпечує фінансово-економічна безпека підприємства. Сучасний стан української економіки є таким, що аби скоротити до мінімуму вплив зовнішніх загроз, підприємствам необхідно ще на стадії створення продумати шляхи забезпечення економічної безпеки.

Постійний розвиток ринкових відносин зумовлює підвищення ефективності господарювання. Тому важливою передумовою розвитку підприємств у ринковій економіці є ефективне управління фінансово-економічною безпекою. Саме цей аспект

забезпечує успішне протистояння підприємства впливу негативних факторів зовнішнього середовища, а також його розвиток за наявності конкурентоспроможних переваг. Отже, управління безпекою підприємства постає однією із найбільш важливих і актуальних проблем.

Актуальність питань фінансово-економічної безпеки обумовлює доцільність формування науково обґрунтованої теоретичної бази, спрямованої на удосконалення аспектів і перегляд системи фінансово-економічної безпеки підприємства з огляду на розуміння даного економічного поняття, тенденцій розвитку підприємств у ринковому середовищі та економічне становище в країні.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. У сучасній економічній літературі значна увага приділяється безпеці загалом та фінансово-економічній безпеці підприємств зокрема. Фундаментальною основою означеного дослідження є роботи О. І. Барановського, І. А. Белоусової, І. А. Бланка, К. С. Горячевої, С. М. Ілляшенко, А. В. Ковальчук, Г. В. Козаченко, Л. О. Корчевської, Н. Й. Реверчук, А. О. Єпіфанова, Н. П. Фокіної, В. В. Шликова та ін. Сформульовані в їхніх працях наукові концепції, положення, висновки і рекомендації посідають важливе місце в сучасній теорії управління фінансово-економічною безпекою й дозволяють якомога глибше усвідомити важливість і складність вирішення зазначеної проблеми.

Цілі статті. Основними цілями дослідження є обґрунтування важливості фінансової безпеки як чинника забезпечення економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Безпека – це такі умови, в яких перебуває складна система, коли дія зовнішніх факторів і внутрішніх чинників не призводить до процесів, що вважаються негативними по відношенню до даної складної системи у відповідності до наявних на даному етапі потреб, знань та уявлень [12].

Під безпекою підприємств слід розуміти складну систему, яка включає певний набір внутрішніх характеристик, спрямованих на забезпечення ефективності використання корпоративних ресурсів за кожним напрямом діяльності. Таким чином, безпеку варто розглядати через призму її функціональних складових, що дозволяє:

- здійснювати моніторинг чинників, які впливають на стан як функціональних складових, так і фінансово-економічної безпеки загалом;
- досліджувати процеси, які здійснюють вплив на забезпечення фінансово-економічної безпеки;
- проводити аналіз розподілу і використання ресурсів; вивчати економічні індикатори, що відображають рівень забезпечення функціональних складових;
- розробляти заходи, які сприятимуть досягненню високого рівня складових, що призведе до посилення фінансово-економічної безпеки підприємства загалом.

Умовно безпеку підприємства можна поділити на 6 напрямів:

- інформаційний – це стан захищеності інформаційного середовища організації від внутрішніх та зовнішніх загроз. Зміст інформаційної безпеки полягає у здійсненні ефективного інформаційно-аналітичного забезпечення господарської діяльності підприємства. Відповідні служби виконують при цьому певні функції, які в сукупності характеризують процес створення та захисту інформаційної складової економічної безпеки [17];

- соціальний – стан життєдіяльності людини та суспільства, що характеризується сформованою, сталою соціальною системою забезпечення соціальних умов діяльності особистості, її соціальної захищеності, стійкістю щодо впливу чинників, які підвищують соціальний ризик [10];

- фізичний – здійснюється з метою забезпечення надійного захисту (схоронності) активів підприємства і розуміється як комплекс організаційних та спеціальних заходів, скерованих на обмеження доступу, захист території, приміщень і об'єктів підприємства, його майна та цінностей від протиправних посягань [21];

- науково-технічний – це такий стан науково-технологічного потенціалу при

якому існує достатнє функціонування для конкурентоспроможності;

– кадровий – це процес запобігання впливів на економічну безпеку підприємства за допомогою ліквідації чи зниження ризиків і різноманітних загроз, що пов’язані з персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами загалом. Кадрова безпека є комбінацією складових, пов’язаних між собою складними зв’язками [15];

– економічний – збалансований безупинний і сталий розвиток, що досягається за використання усіх ресурсів і підприємницьких можливостей, за якими гарантується найбільш ефективно їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного і соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам), забезпечення стабільного функціонування підприємства сьогодні і в майбутньому [4].

Серед безлічі визначень поняття «економічна безпека» більшість авторів схиляються до спільної думки в тому, що економічна безпека повинна представляти такий стан підприємства, в якому керівництво забезпечує ефективне використання наявних ресурсів та забезпечує йому гармонійний розвиток. Загальним недоліком усіх зазначених підходів є відсутність комплексного підходу до всієї сукупності взаємопов’язаних елементів економічної безпеки.

Класифікувати економічну безпеку пропонується наступним чином (рис. 1):

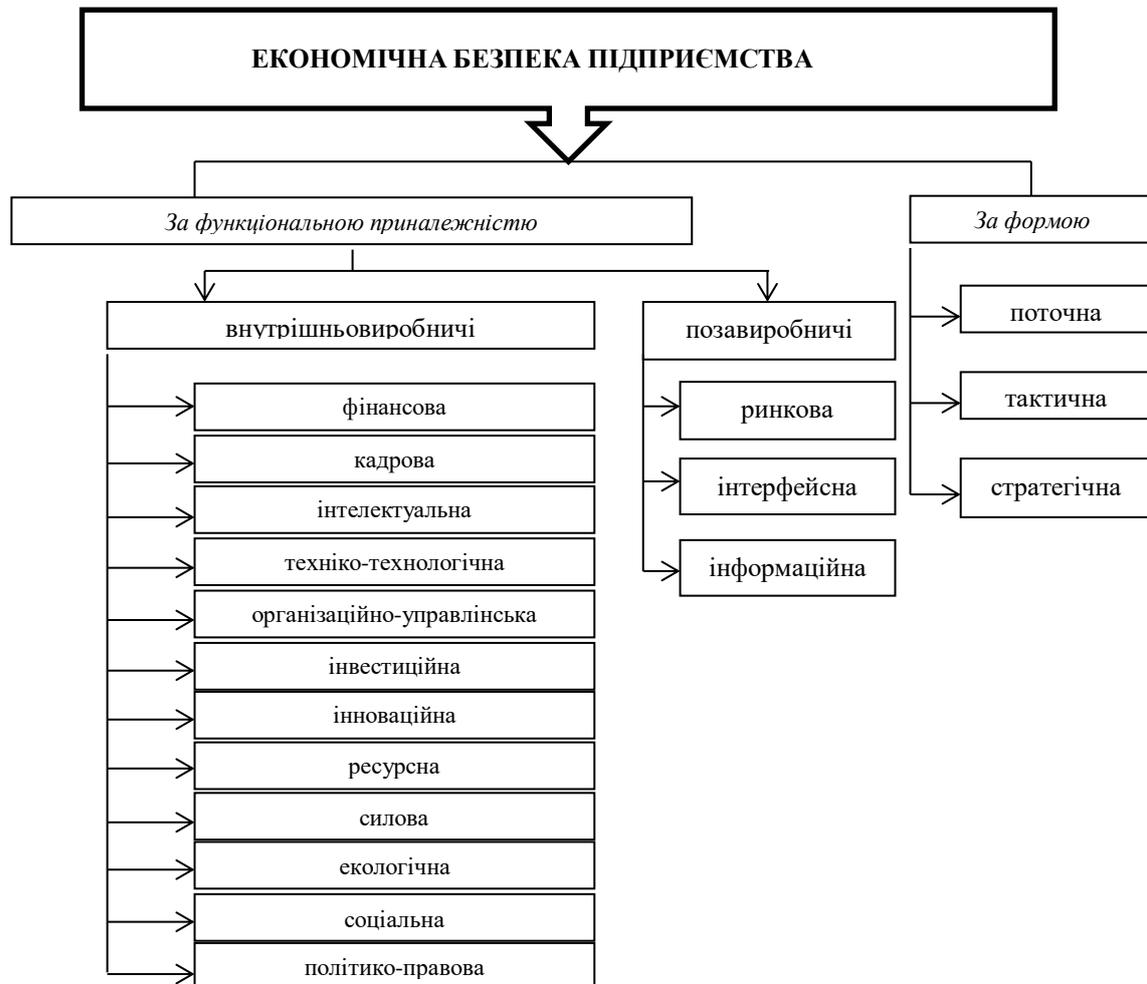


Рис. 1. Класифікація економічної безпеки підприємства [1, 2, 6, 9, 13, 20, 24]

Основним принципом ефективного функціонування будь-якого підприємства в ринкових умовах (за наявності жорсткої конкуренції) є спрямування його діяльності на інноваційний шлях розвитку, що надає можливість забезпечувати рівень

конкурентоспроможності. Головною умовою цього є належний рівень фінансового стану, критерієм якого виступає фінансова безпека підприємства [11].

Здійснивши аналіз складових економічної безпеки, можна дійти висновку, що стратегічною складовою економічної безпеки підприємства є його фінансова безпека, оскільки фінанси виступають вимірником ефективності функціонування підприємства. Тому фінансова безпека посідає особливе місце в системі економічної безпеки, об'єднуючи характеристики як економічної безпеки, так і фінансів підприємства, впливаючи абсолютно на всі сфери його діяльності.

На сьогоднішній день фінансова безпека є однією із найбільш актуальних та значущих аспектів життєдіяльності господарюючих суб'єктів, тому дане питання потребує подальшого розгляду й вдосконалення, перш за все, комплексної системи фінансово-економічної безпеки підприємства та відпрацювання механізму забезпечення функціонування даної системи.

Фінансова безпека є невід'ємною складовою економічної безпеки підприємства, оскільки ефективно функціонуючий суб'єкт господарювання повинен використовувати в своєму обороті достатню кількість коштів для захисту від внутрішніх і зовнішніх загроз. А тому, забезпечення економічної безпеки є ефективним лише тоді, коли її фінансова складова (фінансова стійкість та фінансова стабільність підприємства) буде на належному рівні.

Отже, можна охарактеризувати поняття «фінансова безпека підприємства» як такий стан економічної системи, який характеризується відсутністю різного роду небезпек і загроз, або наявності можливостей щодо їх попередження, захисту від них та недопущення втрат нижче критичної межі, а також здатність цієї системи забезпечити ефективне функціонування своєї діяльності в поточному і перспективному періоді [20].

Приділяти належну увагу проблематиці фінансової безпеки почали не так давно, але останнім часом ці дослідження набувають все більшої актуальності. Наведемо головні підходи до визначення поняття «фінансова безпека» нижче у табл. 1.

Провівши аналіз зазначеного вище, можна зробити висновок, що незважаючи на різні формулювання науковців даної сфери, єдиною є думка, що фінансова безпека – це захищеність від загроз та фінансова стійкість будь то держава чи підприємство.

Звідси, до функціональної системи фінансової діяльності і відповідно – фінансової безпеки підприємства М. М. Єрмошенко та К. С. Горячева відносять наступні складові:

- бюджетна – взаємовідносини з бюджетом (податки і збори до бюджетів, в разі наявності – бюджетні кредити або бюджетне фінансування);

- грошово-кредитна – кредити під операційну діяльність, виплата заробітної плати працівникам, розрахунки з постачальниками і отримання грошових коштів від покупців продукції і послуг;

- валютна – купівля і продаж валюти, кредити в іноземних валютах, в разі здійснення експортно-імпорتنих операцій – розрахунки з іноземними споживачами і постачальниками продукції і послуг у валюті;

- банківська – взаємовідносини підприємства з банками по кредитах і депозитах, поточних рахунках, векселях тощо;

- інвестиційна – капітальні вкладення у розвиток підприємства, у тому числі за рахунок довгострокових кредитів;

- фондова – випуск або продаж підприємством власних акцій і купівля акцій інших підприємств;

- страхова – страхування майна підприємства або результатів його діяльності, безпечної праці і збереження здоров'я працівників [11].

Аналіз дефініції поняття «фінансова безпека»

Автор	Визначення
О. Барановський [3]	Фінансова безпека – це: – рівень забезпеченості підприємства достатніми для задоволення їх потреб і виконання існуючих зобов'язань; – якість фінансових інструментів і послуг, що запобігає негативному впливу можливих прорахунків і прямих зловживань на фінансовий стан наявних та потенційних клієнтів, а також гарантує (у разі потреби) повернення вкладених коштів.
Н. Реверчук [22]	Фінансова безпека підприємства – це захист від можливих фінансових втрат і попередження банкрутства підприємства, досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів.
І. Бланк [5]	Фінансова безпека підприємства – це кількісно та якісно детермінований рівень його фінансового стану, що забезпечує стабільний захист пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз внутрішнього та зовнішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки стійкого розвитку в поточному та перспективному періоді.
К. Горячева [8]	Фінансова безпека підприємства – такий його фінансовий стан, котрий характеризується збалансованістю і якістю фінансових інструментів, технологій і послуг, стійкістю до загроз, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, а також забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи.
П. Нікіфоров, С. Куперівська [18]	Фінансово безпечна компанія – це та, яка виражено і оптимально підходить до використання і управління своїми фінансовими ресурсами, здійснює їх чіткий контроль, оперативню реакцію на будь-які загрози, внутрішні чи зовнішні, з метою їх мінімізації або уникнення без шкоди для загальної діяльності.
Р. Папехін [19]	Фінансова безпека визначає граничний стан фінансової стійкості, в якому має знаходитися підприємство для реалізації своєї стратегії, характеризується спроможністю підприємства протистояти внутрішнім і зовнішнім загрозам.
А. Єпіфанов [23]	Фінансова безпека – стан підприємства, що: 1) дозволяє забезпечити фінансову рівновагу, стабільність, платоспроможність і ліквідність у довгостроковому періоді; 2) забезпечує достатню фінансову незалежність; задовольняє потреби підприємства у фінансових ресурсах для стійкого розширеного відтворення; 3) забезпечує достатню гнучкість при прийнятті фінансових рішень.

Управління фінансовою безпекою підприємства може здійснюватися в умовах стабільного та нестабільного існування підприємства. А функції управління фінансово-економічною безпекою в умовах стабільного існування підприємства містять у собі наступні складові:

- формування ефективних інформаційних систем, що забезпечують обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень;
- проведення аналізу стану фінансово-економічної безпеки підприємства;
- розробку системи планування фінансово-економічної безпеки підприємства;
- створення системи внутрішнього контролю фінансово-економічної безпеки підприємства [2].

Сучасна економічна ситуація в Україні характеризується високим ступенем невизначеності й високим динамізмом всіх процесів, що відбуваються, під впливом як зовнішніх так і внутрішніх факторів. Процес забезпечення фінансово-економічної безпеки включає:

- оцінку загроз економічній безпеці, що мають політико-правовий характер;
- оцінку поточного рівня забезпечення фінансової безпеки; оцінку ефективності запобігання можливій шкоді від негативних дій;
- планування комплексу заходів із забезпечення фінансової безпеки і розробку рекомендацій стосовно його реалізації;
- бюджетне планування практичної реалізації пропонованого комплексу заходів; планування корпоративних ресурсів;

– оперативну реалізацію запланованих дій у процесі здійснення суб'єктом господарювання фінансово-господарської діяльності [16].

Система ж управління фінансово-економічною безпекою підприємства в умовах нестабільного існування повинна включати наступні складові:

- діагностика кризових ситуацій;
- розділення об'єктивних і суб'єктивних негативних впливів;
- визначення переліку мер по запобіганню погроз економічної безпеки;
- оцінка ефективності планованих мір з погляду нейтралізації негативних впливів;
- оцінка вартості пропонованих заходів щодо усунення погроз економічної безпеки [14].

А, відповідно, умовами забезпечення фінансової безпеки підприємства є:

- високий ступінь гармонізації й узгодження фінансових інтересів підприємства з інтересами оточуючого середовища та інтересами його персоналу;
- збалансованість і комплексність фінансових інструментів і технологій, які використовуються на підприємстві;
- постійний і динамічний розвиток фінансової системи (підсистеми) підприємства [7].

Вагомий елемент управління фінансової безпеки підприємства – своєчасне та об'єктивне визначення її рівня. Для підтримання конкурентних позицій суб'єкти господарювання мають розробляти методи оцінювання фінансової безпеки. Це методологічне значення також необхідне при отриманні кредитів, оскільки в першу чергу кредитори будуть перевіряти ліквідність підприємства, яка досягається завдяки скоординованим діям усіх підрозділів [24].

Отже, доцільно розглядати фінансову безпеку підприємства як комплексну величину, оскільки вона включає: організаційну структуру підприємства; функції управління; критерії оцінки та прийняття рішень.

Висновки. Таким чином, здійснивши аналіз управління фінансово-економічною безпекою підприємства, ще раз переконуємось, що управління фінансовою безпекою входить до системи управління економічною безпекою підприємства, при цьому вона становить найважливішу його функціональну підсистему, яка забезпечує реалізацію управлінських рішень переважно в фінансовій сфері діяльності суб'єкта господарювання.

Фінансова безпека підприємства – це здатність підприємства попереджувати і нейтралізувати можливі небезпеки і загрози, які спричиняють погіршення його фінансового стану, що, в свою чергу, є спроможністю уникнути кризового стану. А обов'язковою умовою фінансової безпеки підприємства є досягнення ним фінансової стійкості і, навпаки, досягнення фінансової безпеки можливе при забезпеченні фінансової стійкості підприємства.

Список використаних джерел:

1. Анісімова О. М. Інвестиційна безпека підприємства в контексті економічної безпеки: сутність, зміст, оцінка і система управління // О. М. Анісімова, О. С. Картечева // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : зб. наук. праць: у 2-х вип.; ПДТУ. – Маріуполь, 2012. – Вип. 1. – Т. 2. – С. 293-297 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eir.pstu.edu/handle/123456789/5545>.
2. Бараннік В. О. Інноваційні, інформаційні та інвестиційні складові оцінки рівня економічної безпеки підприємства / В. О. Бараннік // Сучасні підходи до управління підприємством: матер. IV Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Київ, 11.04.2007 р.). – К. : НТУУ «КПІ» ВПІ ВПК «Політехніка», 2013. – Т. 1. – С. 8-14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://2.byurse.pp.ua/wp-content/uploads/2012/12/TOM1.pdf>.
3. Барановський О. І. Фінансова безпека: [монографія] / О. І. Барановський. – Ін-т екон. прогнозування. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.
4. Белоусова І. А. Управлінський облік – інформаційна складова системи економічної безпеки підприємства / І. А. Белоусова. – Київ : Дорадо-Друк, 2010. – 430 с.
5. Бланк І. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2004. – С. 13-72, 100-102.
6. Васильчак С. В. Економічна безпека підприємства та її складова в сучасних умовах / С. В. Васильчак, А. І. Веселовський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.15. – С. 98-105 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nvunfu.esy.es/Archive/20_15/98_Was.pdf.
7. Воробйов Ю. М. Фінансовий механізм у системі управління підприємством / Ю. М. Воробйов // Вісник КНУ: Зб. наук. праць. Серія «Економіка». – 2004. – Вип. 71. – С. 5-9.
8. Горячева К. С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня

- канд. економ. наук: спец. 08.06.01 / К. С. Горячева. – К., 2006. – 17 с.
9. Довбня С. Б. Диагностика рівня економічної безпеки підприємства / С. Б. Довбня, Н. Ю. Гічова // *Фінанси підприємств*. – 2008. – №4. – С. 88-97.
10. Енциклопедичний словник з державного управління / Ю. П. Сурмін, В. Д. Бакуменко, А. М. Михненко та ін. – К.: НАДУ, 2010. – 820 с.
11. Єрмошенко М.М. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство : наук. моногр. / М. М. Єрмошенко, К. С. Горячева. – К. : Національна академія управління, 2010. – 232 с.
12. Заплатинський В. М. Логіко-детермінантні підходи до розуміння поняття «Безпека» / [редкол.: П. С. Атаманчук (відп. Ред.) та ін.]. – Кам'янець-Подільський: Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка, 2012. – Випуск 5. – 336 с.
13. Ильяшенко С. Н. Оценка составляющих экономической безопасности предприятия / С. Н. Ильяшенко // *Проблемы обеспечения экон. Безопасности : матер. Межд. науч.- практ. конф.* – Донецк : РИАДонНТУ, 2001. – С. 115-116.
14. Ирвин Д. Финансовый контроль : Пер. с англ. / под ред. И.И. Елисейевой / Д. Ирвин. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 256 с.
15. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: [навч. посібн.] – 3-тє вид., [перероб. і доп.]. – К.: Вид-во «Знання-Прес», 2002. – 384 с.
16. Лазаренко М.П., Ніколаєнко К.В. Фінансова безпека підприємства та її управління. Електронний ресурс: http://www.rusnauka.com/1_KAND_2010/Economics/10_57970.doc.htm
17. Мельник С. І. Інформаційна безпека як складова економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / С. І. Мельник, М. Ю. Цуп. – Режим доступу до ресурсу: http://www.rusnauka.com/6_PNI_2013/Economics/9_130048.doc.htm
18. Нікіфоров П. О. Сутність і значення фінансової безпеки страхової компанії / П. О. Нікіфоров, С. С. Куперівська // *Фінанси України*. – 2006. – № 5. – С. 86-94.
19. Папехин Р. С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия: автореф. дисс. на соискание учен. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.10 / Р. С. Папехин. – Волгоград, 2007. – 21 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sholar.ru>
20. Плетникова И. Л. Определение уровня и планирование экономической безопасности предприятия / И. Л. Плетникова // *Вісник Технологічного ун-ту Поділля. Серія: Економічні науки*. – 2000. – № 4. – Ч. 2. – С. 100-108.
21. Пригунов П. Я. Охоронна діяльність як специфічний інструмент фізичного захисту активів у системі економічної безпеки вітчизняних підприємств [Електронний ресурс] / П. Я. Пригунов, В. І. Франчук, К. В. Карпова // *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ: серія економічна*. – № 2. – 2012. – С. 320-330. – Режим доступу до ресурсу: http://www2.lvduvs.edu.ua/documents_pdf/visnyky/nvsc/02_2012/12pnyabvp.pdf
22. Реверчук Н. Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: [монографія] / Н. Й. Реверчук. – Львів: ЛБІ НБУ. – 2004. – 195 с.
23. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: [монографія] / [А. О. Єпіфанов, О. Л. Пластун, В. С. Домбровський та ін.]; за заг. ред. проф. А. О. Єпіфанова. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ». – 2009. – С. 8-49, 113-145.
24. Фокіна Н. П. Економічна безпека підприємств – найважливіша складова фінансової стійкості / Н. П. Фокіна, В. І. Бокій // *Актуальні проблеми економіки: науковий журнал*. – 2003. – № 8. – С. 111-114.

УДК 339.137.2:631.11

Ніколаєва А.М., к.е.н., доцент

Іщук Л.І., к.е.н., доцент

Пиріг С.О., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ПІДВИЩЕННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті визначено критерії ефективності фінансового механізму підвищення капіталізації аграрних підприємств. Запропоновано методичний підхід до оцінки ефективності фінансового механізму підвищення капіталізації сільськогосподарського підприємства на основі системи бальних оцінок показників, що об'єднані в групи, виходячи з їх економічного змісту.

Ключові слова: фінансовий механізм, капіталізація підприємства, аграрний сектор економіки, рівень ефективності.

Nikolaeva A., Ishchuk L., Pyrih S.

ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF THE FINANCIAL MECHANISM IN GROWTH OF CAPITALIZATION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article defines the criteria for the effectiveness of the financial mechanism for increasing the capitalization of agrarian enterprises. The methodical approach to the estimation of the efficiency of the financial

mechanism of increasing the capitalization of an agricultural enterprise based on the system of ball scores of indicators, which are grouped according to their economic content, is proposed.

Key words: financial mechanism, enterprise capitalization, agrarian sector of economy, level of efficiency.

Николаева А.Н., Ищук Л.И., Пыриг С.А.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА ПОВЫШЕНИЯ КАПИТАЛИЗАЦИИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье определены критерии эффективности финансового механизма повышения капитализации аграрных предприятий. Предложен методический подход к оценке эффективности финансового механизма повышения капитализации сельскохозяйственного предприятия на основе системы балльных оценок показателей, объединенных в группы, исходя из их экономического содержания.

Ключевые слова: финансовый механизм, капитализация предприятия, аграрный сектор экономики, уровень эффективности.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Успішність соціально-економічних перетворень, що відбуваються в галузі АПК, багато в чому залежить від загальноприйнятої економічної стратегії розвитку держави, раціональної побудови економічних відносин, в тому числі в частині фінансово-кредитної системи. Суттєву роль у стабілізації і подальшому розвитку агропромислових підприємств, а також у посиленні їх інвестиційної активності та підвищенні капіталізації відіграє фінансовий механізм. Тому виникає необхідність у підвищенні ефективності системи управління фінансовими відносинами підприємств галузі АПК за допомогою фінансових методів, що, у свою чергу, забезпечить стимулювання ефективності агропромислового виробництва, підтримку рентабельності та конкурентоспроможності, а також зміцнення фінансової стійкості й підвищення капіталізації сільськогосподарського підприємства. Прийняття рішень щодо напрямів зростання ефективності функціонування фінансового механізму підвищення капіталізації підприємства повинно базуватися на результатах здійснення комплексної оцінки ефективності фінансового механізму за визначеними критеріями.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Окремі теоретичні та методичні положення функціонування фінансового механізму підприємства висвітлюються в працях багатьох зарубіжних і вітчизняних науковців, зокрема І. Балабанова [1], В. Базилевича та В. Ільїна [2], І. Благуна [3], С. Єльських [4], Г. Кірейцева [5], В. Ковальова [6], О. Ковалюк [7], В. Москаленко, В. Оспіщева, І. Нагорної, А. Поддєрьогіна [8], В. Родіонова [9], О. Чернявської [10], А. Шеремета [11] та багатьох інших. Проте, незважаючи на значний доробок науковців у вирішенні цих питань, потребують подальших досліджень методичні підходи до комплексного оцінювання ефективності фінансового механізму підвищення капіталізації підприємств, зокрема аграрного сектору економіки.

Цілі статті. Розробка методичного інструментарію оцінки ефективності фінансового механізму підвищення капіталізації підприємств сільського господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Фінансовий механізм підвищення капіталізації сільськогосподарських підприємств слід визначати як систему управління їхніми фінансовими відносинами за допомогою фінансових методів з метою підвищення капіталізації підприємства, посилення інвестиційної активності, стимулювання ефективності виробництва і підтримки рентабельності та конкурентоспроможності організації з урахуванням особливостей функціонування аграрного сектору економіки [12].

На підставі дослідження наукових праць з питань фінансового аналізу та оцінки фінансового стану підприємства [1, 5, 6, 7, 8, 10, 11, 13 та ін.] пропонуємо оцінювання ефективності фінансового механізму підвищення капіталізації підприємства в сільському господарстві здійснювати за певними критеріями, що охоплюють такі сім груп показників [12]:

- 1) фінансова стійкість;
- 2) капіталізація підприємства;
- 3) інвестиційна активність;
- 4) ліквідність;
- 5) платоспроможність;
- 6) ділова активність;
- 7) рентабельність.

В основу методики покладена система фінансових коефіцієнтів, розроблена А.М. Поддєрьогіном, М.Д. Білик, В.В. Ковальовим, А.Д. Шереметою, Н.В. Касьяновою та ін. для оцінки фінансового стану та потенціалу підприємства [6, 8, 11, 13 та ін.]. Вона була перепрацьована, уточнена і доповнена рядом коефіцієнтів, що дозволило застосовувати її для оцінки ефективності фінансового механізму підвищення капіталізації аграрного підприємства. Запропонована система показників узагальнює низку найбільш важливих, на наш погляд, економічних показників, що характеризують ефективність фінансового механізму підвищення капіталізації в сільському господарстві з позиції критеріїв її оцінки.

Метою діяльності будь-якого комерційного підприємства, в тому числі і сільськогосподарського, є отримання стабільного доходу протягом тривалого періоду часу і збереження фінансової незалежності. Тому оцінка фінансової стійкості є одним з найважливіших елементів аналізу фінансового стану. Це оцінка стабільності фінансового стану компанії, що забезпечується достатньою часткою власного капіталу в загальній сумі використовуваних нею фінансових коштів. Іншими словами, фінансова стійкість аграрного підприємства – це стан його фінансових ресурсів, їх розподіл і використання, які забезпечують розвиток аграрного підприємства на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності протягом тривалого часу в умовах допустимого рівня ризику.

На практиці оцінка фінансової стійкості дозволяє відповісти на питання: наскільки незалежний бізнес від зовнішніх (позикових) джерел фінансування. Стійкість фінансового стану підприємства визначається співвідношенням суми власних і залучених коштів у господарську діяльність фірми. Структура капіталу регулюється внутрішніми нормативами кожного підприємства згідно з прийнятою політикою ведення бізнесу, а оптимізація структури капіталу – є процесом управління використанням власних і позикових коштів, за якого забезпечуються оптимальні пропорції між рівнем рентабельності власного капіталу та рівнем фінансової стійкості.

Досягнення стабільного фінансового стану виступає не лише самостійно метою кожного конкретного аграрного підприємства, але також є стимулом подальшого розвитку фірми. До цієї групи показників ми включаємо: коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт довгострокового залучення капіталу, коефіцієнт фінансового левериджу (коефіцієнт капіталізації) і коефіцієнт маневреності власного капіталу.

Визначення капіталізації підприємства базується на методах переведення чистих потоків капіталу від використання об'єкту у його вартість. Суть методу капіталізації полягає в тому, що визначається величина щорічного доходу і відповідна цьому доходу ставка капіталізації, на основі яких розраховується ціна підприємства. Вартість визначається як відношення чистого доходу до норми прибутку (капіталізації) [13]. Для

аграрних підприємств, що створені у формі акціонерних товариств, капіталізація підприємства є ринковою вартістю всіх його акцій.

Ми погоджуємося з думкою Касьянкової Н.В. та її співавторами праці «Потенціал підприємства: формування та використання» [13], що для підприємства капіталізація залежить від оцінки суспільством вартості цього підприємства – інтегральної оцінки його стійкості, прибутковості, необхідності його продукції для суспільства, новизни обладнання, кваліфікації персоналу і безлічі інших характеристик, що не піддаються точному кількісному визначенню.

Для оцінки капіталізації підприємства доцільно визначати такі показники: загальний коефіцієнт капіталізації, коефіцієнт капіталізації власного капіталу, коефіцієнт капіталізації позикового капіталу, коефіцієнт капіталізації залежно від об'єкта оцінки (землі, об'єктів нерухомості, нематеріальних активів тощо).

Оцінка інвестиційної активності організації передбачає вивчення динаміки кількісних і якісних показників її ресурсного потенціалу. Основним джерелом інформації є річна фінансова звітність і, перш за все, баланс підприємства (або звіт про фінансовий стан). Вивчення розміру і структури активу балансу дозволяє визначити напрямки інвестиційної діяльності аграрної фірми. За даними пасиву балансу простежуються джерела фінансування інвестицій. Дана група коефіцієнтів включає в себе наступні показники: частка основних засобів в активах; коефіцієнт зносу основних засобів; коефіцієнт оновлення основних засобів; коефіцієнт інвестиційної активності, що визначає обсяг коштів, спрямованих організацією на модифікацію та удосконалення власності і на фінансові вкладення в інші організації.

Фінансовий стан сільськогосподарського підприємства з позиції короткострокової перспективи оцінюється за показниками ліквідності, що в найбільш загальному вигляді характеризують, чи зможе воно своєчасно і в повному обсязі провести розрахунки за короткостроковими зобов'язаннями перед контрагентами. Говорячи про ліквідність підприємства як характеристику його поточного фінансового стану і оцінюючи його потенційні можливості розплатитися з кредиторами по поточних операціях, логічно зіставляти оборотні активи і короткострокові пасиви. Основною ознакою ліквідності служить перевищення вартості оборотних активів над сумою короткострокових зобов'язань. Чим більше це перевищення, тим сприятливіший фінансовий стан підприємства з позиції ліквідності. До цієї групи включені такі показники: коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт швидкої (проміжної) ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, маневреність власних оборотних коштів.

Під платоспроможністю сільськогосподарського підприємства розуміється його можливість своєчасно і в повному обсязі виконати свої зовнішні (короткострокові і довгострокові) зобов'язання за рахунок сукупних активів. Значимість аналізу платоспроможності визначається двома моментами. По-перше, вона характеризує поточну фінансову діяльність організації і дозволяє прогнозувати її розвиток в перспективі, що дуже важливо для підтримання стабільного фінансового стану аграрної фірми. По-друге, аналіз платоспроможності здійснюють зовнішні інвестори і підприємства-партнери, які таким чином можуть оцінити свої ризики перш, ніж вступити в економічні відносини один з одним.

Ця група включає в себе: коефіцієнт поточної платоспроможності, коефіцієнт швидкої платоспроможності, коефіцієнт абсолютної платоспроможності, загальний коефіцієнт платоспроможності.

Ділова активність є комплексною і динамічною характеристикою підприємницької діяльності та ефективності використання ресурсів. Рівні ділової активності підприємства АПК відображають етапи його життєдіяльності (зародження, розвиток, підйом, спад, криза, депресія) і показують ступінь адаптації до швидко

мінливих ринкових умов, якість управління. Ділова активність організації проявляється в оборотності її коштів та їх джерел. Тому фінансовий аналіз ділової активності полягає у дослідженні динаміки показників оборотності.

Фінансове становище сільськогосподарського підприємства, його платоспроможність залежать від того, наскільки швидко кошти, вкладені в активи, перетворюються в реальні гроші. На тривалість знаходження засобів в обороті впливають різні зовнішні і внутрішні чинники. До зовнішніх факторів належать: галузева приналежність (сільське господарство); сфера діяльності організації (рослинництво, тваринництво); масштаб діяльності організації; вплив інфляційних процесів; характер господарських зв'язків з партнерами. До внутрішніх факторів належать: ефективність стратегії управління активами; цінова політика організації; методика оцінки товарно-матеріальних цінностей і запасів.

До цієї групи показників включені: загальний коефіцієнт оборотності (коефіцієнт оборотності активів), час обігу оборотних коштів, фондвіддача, коефіцієнт оборотності власного капіталу і коефіцієнт стійкості економічного зростання, що показує, якими в середньому темпами може розвиватися підприємство надалі, не змінюючи вже сформоване співвідношення між різними джерелами фінансування, фондвіддачею, рентабельністю виробництва, дивідендною політикою тощо.

Показники рентабельності, що застосовуються в економічних розрахунках, характеризують відносну прибутковість. Існує багато чинників, що визначають розмір прибутку і рівень рентабельності сільськогосподарського підприємства. Ці фактори можна поділити на внутрішні і зовнішні. Зовнішні – це чинники, які залежать від зусиль даного колективу, наприклад, зміна цін на матеріали (корми, добрива тощо), продукцію, тарифів на перевезення, норм амортизації тощо. Такі заходи проводяться в загальному масштабі і сильно впливають на узагальнюючі показники виробничо-господарської діяльності аграрних підприємств. Структурні зрушення в асортименті продукції істотно впливають на величину реалізованої продукції, собівартість і рентабельність виробництва.

Для оцінки ефективності фінансового механізму підвищення капіталізації аграрного підприємства ми пропонуємо застосовувати такі показники рентабельності: рентабельність продажів, рентабельність виробництва, рентабельність власного капіталу, рентабельність інвестованого капіталу.

Таким чином, алгоритм оцінювання ефективності фінансового механізму підвищення капіталізації підприємства, заснований на критеріях ефективності, повинен передбачати:

- 1) систематизацію даних фінансової звітності;
- 2) експрес-аналіз ефективності фінансового механізму підвищення капіталізації підприємства за допомогою бальних оцінок;
- 3) деталізований аналіз ефективності фінансового механізму підвищення капіталізації підприємства в розрізі критеріїв оцінки.

Для проведення комплексної оцінки ефективності фінансового механізму підвищення капіталізації аграрного підприємства пропонуємо використовувати модель бальних оцінок, сутність якої полягає в класифікації підприємств за рівнем ефективності функціонування фінансового механізму. Результатом розрахунку є віднесення підприємства до певної групи залежно від кількості набраних балів. Модель заснована на розрахунку семи показників, що характеризують фінансовий механізм з позиції всіх вищезазначених критеріїв оцінки [12]. Система бальних оцінок для показників ефективності фінансового механізму підвищення капіталізації аграрного підприємства представлена в таблиці 1.

Таблиця 1

Система бальних оцінок показників ефективності фінансового механізму підвищення капіталізації аграрних підприємств*

Коефіцієнти	Діапазон зміни коефіцієнтів / бали			
	$k=1$	$1,0 < k < 1,5$	$1,5 \leq k < 2$	$k \geq 2$
Коефіцієнт фінансової стійкості	5	10	15	20
Загальний коефіцієнт капіталізації	$4 \leq k < 5$	$3 \leq k < 4$	$1,5 \leq k < 3$	$k \leq 1,5$
	5	10	15	20
Коефіцієнт інвестиційної активності	$k < 0,05$; $k \geq 0,20$	$0,05 \leq k < 0,10$	$0,10 \leq k < 0,15$	$0,15 \leq k < 0,20$
	5	10	15	20
Коефіцієнт поточної ліквідності	$1,0 \leq k < 1,3$	$1,3 \leq k < 1,6$	$1,6 \leq k < 2$	$k \geq 2$
	5	10	15	20
Коефіцієнт поточної платоспроможності	$2,0 \leq k < 2,5$	$2,5 \leq k < 3,0$	$3,0 \leq k < 3,5$	$k \geq 3,5$
	5	10	15	20
Коефіцієнт обіговості оборотних коштів	$0,5 \leq k < 0,8$	$0,8 \leq k < 1$	$1,0 \leq k < 1,2$	$k \geq 1,2$
	5	10	15	20
Рентабельність виробництва	$0 < k < 0,10$	$0,10 \leq k < 0,20$	$0,20 \leq k < 0,25$	$k \geq 0,25$
	5	10	15	20

* складено авторами

Отримані в результаті розрахунків значення коефіцієнтів співвідносяться з нормативними значеннями. Залежно від величини коефіцієнтів або їх відхилень від нормативних значень присвоюється певна кількість балів. Чисельні значення балів по кожній оцінці при подальших розрахунках представляються як складові величини узагальнюючого показника оцінки ефективності фінансового механізму підвищення капіталізації підприємства.

В таблиці 2 представлена шкала бальних оцінок, що дозволяють віднести аграрну фірму до тієї чи іншої групи залежно від рівня ефективності функціонування фінансового механізму.

Таблиця 2

Рівень ефективності функціонування фінансового механізму підвищення капіталізації для сільськогосподарських підприємств*

Граничні значення показника комплексної оцінки (ПКО)	Рівень ефективності фінансового механізму
$0 \leq \text{ПКО} \leq 20$ балів	Неефективний
$26 \leq \text{ПКО} \leq 50$ балів	Низький рівень ефективності
$51 \leq \text{ПКО} \leq 75$ балів	Середній рівень ефективності
$76 \leq \text{ПКО} \leq 100$ балів	Рівень ефективності вище за середній рівень
$101 \leq \text{ПКО} \leq 120$ балів	Ефективний
$120 \leq \text{ПКО} \leq 140$ балів	Високий рівень ефективності

* складено авторами

У тому випадку, якщо проведення експрес-аналізу не достатнє і існує необхідність виявлення причин низької ефективності фінансового механізму чи її зниження, слід провести детальний аналіз одного або декількох критеріїв оцінки.

Висновки. Таким чином, запропоноване методичне забезпечення оцінки ефективності фінансового механізму підвищення капіталізації підприємства може мати практичну реалізацію в діяльності аграрних фірм усіх форм власності, що функціонують в теперішніх складних умовах розбудови ринкової економіки в Україні. Застосування результатів дослідження забезпечить стійкість зростання показників ефективності виробничо-господарської діяльності, а також поліпшення фінансової стійкості і підвищення капіталізації сільськогосподарських організацій.

Список використаних джерел:

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: учеб. пособие / И.Т. Балабанов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 528 с.
2. Базилевич В. Метафізика економіки: монографія / В. Базилевич, В. Ільїн. – К.: Знання-Прес, 2007. – 718 с.
3. Благу́н І.Г. Фінанси [Текст]: навч. посіб. / І.Г. Благу́н, Р.С. Сорока, І.В. Єлейко. – Львів: Магнолія 2006, 2008. – 314с. – (Вища Освіта в Україні).
4. Єлецьких С.Я. Дослідження сутності та складових фінансового механізму стійкого розвитку промислового підприємства / С.Я. Єлецьких // Економіка промисловості. – 2013. – № 3 (63). – С. 105-112.
5. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент / Г.Г. Кірейцев. – Житомир: ЖІТІ, 2001. – 440 с.
6. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 560 с.
7. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики): монографія / О.М. Ковалюк. – Львів: Вид. центр Львівського нац. ун-ту ім. Івана Франка, 2002. – 396 с.
8. Фінанси підприємств: підруч. / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.; Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – 7-ме вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2008. – 552 с.
9. Финансы / Под ред. В.М. Родионова. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 348 с.
10. Чернявська О.В. Методика оцінки ефективності механізму забезпечення фінансової стійкості підприємства споживчої кооперації України / О.В. Чернявська, О.М. Рафальська // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2011. – № 4 (49). – С. 317-321.
11. Шеремет А.Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ / А.Д. Шеремет, А.Ф. Ионова. – М.: ИНФРА-М. – 2009. – 479 с.
12. Ніколаєва А.М. Фінансовий механізм підвищення капіталізації аграрних підприємств / Ніколаєва А.М., Іщук Л.І., Пиріг С.О. // Економічний форум. Наук. ж-л. – Луцьк: ІВВ ЛНТУ, 2018. – №3. – С. 220-224.
13. Потенціал підприємства: формування та використання / [Касьянова Н.В., Солоха Д.В., Морєва В.В. та ін.]. – [2-е вид.]. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 248 с.

Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.

УДК 336.71

Мостовенко Н.А., к.е.н, доцент

Коробчук Т.І., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

КРЕДИТНІ ПОСЛУГИ У ФІНАНСОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

У публікації досліджено природу поняття «кредитна послуга» та економічну сутність категорії «ринку кредитних послуг». Представлено аналітичний огляд вітчизняного ринку кредитних послуг, а також визначено його роль у фінансовому забезпеченні розвитку соціально-економічних систем.

Ключові слова: кредит, кредитна система, кредитна послуга, ринок кредитних послуг, кредитні установи.

Mostovenko N., Korobchuk T.

CREDIT SERVICES IN FINANCIAL PROVIDING OF DEVELOPMENT OF SOCIO-ECONOMICAL SYSTEMS

The publication analyzes a nature of the concept of «credit service» and economical meaning of the category «market of credit services». An analytic review of the domestic market of credit services is presented, and its role in financial providing of the development of socio-economical systems is also defined.

Keywords: credit, credit system, credit service, market of credit services, credit institutions.

Мостовенко Н.А., Коробчук Т.И.

КРЕДИТНЫЕ УСЛУГИ В ФИНАНСОВОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В публикации исследована природа понятия «кредитная услуга» и экономическая сущность категории «рынок кредитных услуг», представлен аналитический обзор отечественного рынка

кредитных услуг, а также определена его роль в финансовом обеспечении развития социально-экономических систем.

Ключевые слова: кредит, кредитная система, кредитная услуга, рынок кредитных услуг, кредитные учреждения.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Фінансове забезпечення розвитку соціально-економічних систем не може відбуватися поза ринком кредитних послуг. Цей сегмент фінансового ринку сьогодні є доволі широким та нерозривно пов'язаним із динамікою економічного зростання. Зростання інтересу науковців до згаданої проблематики вилилося у застосування доволі різноманітної термінології та понятійного апарату. Переважна більшість досліджень стосується ринку банківських кредитних послуг, що є цілком закономірним в умовах банкоцентричної кредитної системи України. Проте, велика кількість небанківських інституцій, що так чи інакше здійснюють кредитне обслуговування, різноманіття потреб у кредитному забезпеченні з боку споживачів, інтенсивне поширення сервісу онлайн-кредитування є тими факторами, що не лише формують, але й визначатимуть напрями розвитку ринку кредитних послуг у перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. У обговоренні актуальних питань становлення кредитного ринку України варто відзначити науковий доробок таких вітчизняних дослідників як Г. Миськів [1], С. Глущенко [2]. Дослідження стану й перспектив розвитку банківського кредитування в системі кредитного ринку знаходимо у наукових публікаціях працях В. Коваленко [3], С. Науменкової [4], О. Москвічової [5], Є. Грішиної [6] та ін. Також варто зазначити зростання зацікавленості до становлення та розвитку небанківського сектору кредитного ринку, зокрема у працях Є. Бублика [7], С. Левченко [8], Є. Осадчого [9], Р. Бачо [10]. Таким чином, питання розвитку й становлення ринку кредитних послуг розглядалися побіжно, з огляду на кризовий період, а отже потребують системного опрацювання.

Цілі статті. Метою публікації є дослідження категорії «кредитна послуга», характеристика вітчизняного ринку кредитних послуг та його ролі у фінансовому забезпеченні розвитку соціально-економічних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Збільшення кількості професійних учасників фінансового ринку, доходи яких формуються при наданні коштів на умовах кредиту, постійне зростання потреб споживачів у товарах та послугах, що не покриваються негайно джерелами доходів, зумовлюють появу такої специфічної сфери, як сфера кредитних послуг. Вивчаючи природу кредитних послуг, С. Волосевич та В. Кривошеєва, зокрема, зазначають, що: «Сутність кредитних послуг багато в чому визначається дефініцією «послуга» [11, с.75]. Проте, сам зміст поняття «кредитна послуга» згадані автори застосовують у вузькому значення і лише для тих позичальників, що є фізичними особами, тлумачачи кредитні послуги як «діяльність фінансових посередників із здійснення кредитних операцій з фінансовими активами і в інтересах споживача-позичальника» [11, с. 79]. Проте сфера послуг не обмежується лише споживанням з боку фізичних осіб. Так, у С.М. Еш, знаходимо таке визначення: «Сфера послуг – це сукупність динамічних у часі і локалізованих у просторі соціально-економічних відносин між їх виробниками і споживачами, які формуються і реалізуються на ринку в процесі задоволення платоспроможного попиту реальних і потенційних споживачів послуг пропозицією цих послуг, забезпечують їх відтворення» [12, с. 8]. Отже, спираючись на запропоноване С.М. Еш визначення сфери послуг, доходимо висновку, що потреби у кредитних послугах виникають не лише у фізичних осіб. Споживачами кредитних послуг є і підприємства, і фінансові установи, а також держава. Крім того, результатом кредитної послуги є не лише кредитний продукт, як про це пишуть окремі

дослідники [11, с. 79]. Таким результатом може бути й кредитне обслуговування, як от: перевірка та розгляд документів, пов'язаних із наданням кредитів, гарантій, порук, договорів застави, факторингу тощо. Отже кредитний продукт – це визначена на договірних засадах форма споживання клієнтом кредитної послуги. Формування потреби у кредитних послугах узагальнимо за допомогою схеми (рис. 1).



Рис. 1. Формування потреби у кредитних послугах і кредитному обслуговуванні*
*Сформовано авторами

Таким чином, потреби у кредитному обслуговуванні, а отже потреби в кредитних послугах, формуються на певних етапах процесу суспільного відтворення, та супроводжують сфери виробництва, обміну, розподілу та споживання.

У фінансовому забезпеченні розвитку соціально-економічних систем визначальну роль, в плані інституційного наповнення, відіграє кредитна система. Акумуляуючи власні ресурси та мобілізуючи вільні грошові кошти господарюючих структур та населення банківський та парабанківський сегменти кредитної системи, з ринкової точки зору, створюють передумови для забезпечення купівлі-продажу кредитних ресурсів. До загальних передумов становлення та подальшого функціонування будь-якого ринку необхідні такі елементи як попит і пропозиція, результатом співвідношення між якими виступає ціна. Певною мірою зазначені аспекти знаходять своє відображення у представлених нижче тлумаченнях поняття «ринку кредитних послуг» (табл.1).

Таблиця 1

Тлумачення поняття «ринку кредитних послуг»*

Автор, джерело	Зміст визначення
Є.М. Сич, В.П. Льчук, Н.І. Гавриленко [13, с. 147]	Це специфічний вид ринку, на якому продаються і купуються кредитні ресурси та банківські послуги.
С.В. Науменкова, С.В. Міщенко [4, с. 28-29]	Як окреме поняття не виділене, згадується в контексті сегментації ринку фінансових послуг за видами фінансових активів.
Ю.В. Кудрявцева [14, с. 7]	Є сегментом фінансового й кредитного ринку, котрий має з ними спільні риси, проте відрізняється системою взаємодії між кредиторами та позичальниками, специфікою пропонуванних кредитних продуктів, що впливають на чинники попиту і пропозиції, формування ціни, особливості інфраструктури ринку.
О.С. Москвіцова [5, с. 326]	Це складова фінансового ринку, яка представляє собою сукупність організаційно-правових відносин, пов'язаних з процесом купівлі-продажу кредитних ресурсів.

*Сформовано авторами

Як бачимо, у науковій та навчально-методичній літературі більшість визначень поняття «ринку кредитних послуг» відштовхуються від фінансового ринку та його

складових (сегментів), що є цілком обґрунтованим. На думку О.С. Москвічової, суб'єктами цього ринку виступають кредиторів, позичальники, посередники і держава, а об'єктом є кредитний продукт (послуга) [5, с. 326]. Для більш детальної характеристики поняття «ринку кредитних послуг» зауважимо, що на фінансовому ринку формуються попит та пропозиція на кредитні ресурси, як на фінансові активи певного виду. Вони мають характерні особливості в силу своєї кредитної природи. До них належать: повернений рух вартості, платність, строковість, добровільність. Причому до окремих їх видів застосовуються також принципи цільового характеру використання та забезпеченості (використання застави, як форми забезпечення повернення позики). Саме це й дає підстави виокремити ринок кредитних послуг як особливий сектор фінансового ринку, що задовольняє потребу економічних суб'єктів у кредитних ресурсах та кредитному обслуговуванні.

Варто зазначити, що вітчизняний ринок кредитних послуг представлений банками, а також небанківськими фінансовими установами. Внаслідок цього, регулятивний вплив на цей ринок здійснюється з одного боку Національним банком України, з іншого – Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

Як свідчать оприлюднені регуляторами статистичні дані, за остання роки кількість банківських та небанківських фінансових установ істотно скоротилася. Так, згідно з даними Нацкомфінпослуг, станом на 30.06.2017р. порівняно з аналогічною датою 2016 року відбулося зменшення кількості кредитних установ на 297 одиниць, або на 40,5%, зокрема скорочення кількості кредитних спілок склало 168 одиниць (29,2%) та юридичних осіб публічного права – 1 одиницю (3,3%) [15, с.1]. За вказаний період також скоротилася й кількість банків: із 102 до 90 установ (причому станом на 01.07.2018р. кількість банків становить уже 82 установи). За допомогою табл. 2 розглянемо, який вплив мало скорочення кількості банківських установ на рівень проникнення кредитних послуг в національне господарство.

Таблиця 2

Обсяги наданих кредитів банківським сектором*

Показники	Роки			Темп приросту, %	
	2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016
Валові кредити суб'єктам господарювання, млрд. грн.	831	847	870	1,9	2,7
Чисті кредити суб'єктам господарювання, млрд. грн.	614	477	457	-22,3	-4,2
Валові кредити фізичним особам, млрд. грн.	176	157	171	-10,8	8,9
Чисті кредити фізичним особам, млрд. грн.	96	76	92	-20,8	21,1
Валові кредити суб'єктам господарювання / ВВП, %	41,8	35,5	29,2	-15,1	-17,7
Чисті кредити суб'єктам господарювання / ВВП, %	30,9	20,0	15,3	-35,3	-23,5
Валові кредити фізичним особам / ВВП, %	8,8	6,6	5,7	-25,0	-13,6
Чисті кредити фізичним особам / ВВП, %	4,8	3,2	3,1	-33,3	-3,1

*Сформовано та розраховано авторами на основі джерела [16]

Як свідчать статистичні дані, рівень проникнення кредитних послуг банків на макроекономічне зростання зведено до мінімуму. Маємо істотне скорочення обсягів кредитування реального сектору економіки, оскільки на тлі незначного скорочення обсягів як валового так і чистого кредитування, відбулося різке падіння за відношенням обсягів банківського кредитування до ВВП. Причому має місце зростання номінального ВВП за вказаний період: на 20,4% та 25,2% відповідно. Разом з тим, частка кредитів фізичним особам у ВВП залишається майже на незмінному рівні.

З метою виявлення домінуючих суб'єктів ринку кредитних послуг розглянемо динаміку обсягів загальних активів в цьому сегменті фінансового ринку (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка активів основних суб'єктів ринку кредитних послуг, млн. грн*

Показники	Станом на I півріччя:			Темп приросту, %	
	2015р.	2016р.	2017р.	2016/2015	2017/2016
Банківські установи	1440409,0	15720288,0	1717819,0	9,1	9,3
Кредитні спілки	2232,3	2143,1	2154,0	-4,0	0,5
Ломбарди	2215,0	2987,6	3467,3	34,9	16,1
Фінансові компанії	67465,3	80623,5	105418,7	19,5	30,8
Юридичні особи публічного права	9894,9	7420,0	7446,6	-25,0	0,4

*Сформовано та розраховано авторами на основі джерел [15, 16]

За даними таблиці можна зробити висновок про значне переважання банківських установ на ринку кредитних послуг та стабільний приріст їх загальних активів. Певної стабілізації у своєму розвитку зазнали кредитні спілки та юридичні особи публічного права. Проте вагомий приріст активів демонструють ломбарди, причому загальні обсяги їх активів на сучасному ринку кредитних послуг перевищують загальні обсяги активів кредитних спілок. Отже населення України продовжує користуватися послугами цих установ, потребуючи швидких, відносно невеликих за обсягом, готівкових коштів за простою процедурою, що однак може бути свідченням зменшення доходів громадян та погіршенням їх матеріального добробуту.

Найбільш стрімким є на сьогодні приріст активів фінансових компаній. За I півріччя 2017 року відбулося збільшення активів фінансових компаній на 30,8% (24795,2 млн. грн.), в той же час обсяги фінансових послуг зросли на 95,4% (48430,6 млн. грн.) порівняно з аналогічним періодом I півріччя 2016 року. За даними Нацкомфінпослуг найбільше збільшення обсягів з надання фінансових послуг кредитного характеру відбулося за такими їх видами [15]: надання послуг з фінансового лізингу – в 17,3 разу (107,5 млн. грн.); надання гарантій та поручительств в 2,9 разу (1590,8 млн. грн.); надання коштів у позику, в т. ч. на умовах фінансового кредиту в 2,5 разу (6989,4 млн. грн.); надання послуг з факторингу – на 67,7% (5151,6млн. грн.). Отже, фінансове забезпечення розвитку таких сфер як виробничо-господарська і комерційна діяльність неможливе поза кредитним обслуговуванням.

Висновки. Такими чином, потреби позичальників не обмежуються лише попитом на кредитні ресурси. Нині господарюючі суб'єкти та населення потребують певного кредитного обслуговування, що дозволяє вести мову про формування певного ринку кредитних послуг. Як особливий сектор фінансового ринку, він є сукупністю організаційно-правових відносин та інститутів, що задовольняють потреби різних суб'єктів соціально-економічних систем у кредитних ресурсах та кредитному обслуговуванні. Домінуючим сегментом вітчизняної кредитної системи залишається банківський сектор, проте найбільш динамічний розвиток упродовж останніх років демонструє небанківський сектор, зокрема фінансові компанії.

Список використаних джерел:

1. Миськів, Г. В. Функціонування та розвиток кредитного ринку України : дис. ... докт. екон. наук : 08.00.08 / Миськів Галина Василівна; ДВНЗ «Університет банківської справи». – К., 2016. – 533 с.
2. Глущенко С. В. Гроші. Кредит. Кредитний ринок. – К. : НаУКМА, 2015. – 204 с.
3. Коваленко В. В. Кредитний ринок України: проблеми та перспективи розвитку / В.В. Коваленко // Регіональна економіка та управління. – 2015. – №3 (06). – С. 79-82.
4. Науменкова С. В. Ринок фінансових послуг: навч. посіб. / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. – К.: Знання, 2010. – 532 с.
5. Москвічова О. С. Сутність державного регулювання ринку кредитних послуг в умовах банківської кризи / О.С. Москвічова // Бізнесінформ. – 2013. – №5. – С. 324-328.

6. Гришина Е. А. Тенденции развития кредитных услуг, предоставляемых коммерческими банками / Е.А. Гришина // Финансы и кредит. – 2016. – №28. – С. 18-27.
7. Бублик Є. О. Небанківський сектор кредитного ринку України: вектори піднесення / Є.О. Бублик // Український соціум. – 2017. – №1 (60). – С. 97-107.
8. Левченко В. П. Розвиток ринку небанківських фінансових послуг України: монографія / В.П. Левченко. – К.: ЦУЛ, 2013. – 368 с.
9. Осадчий Є. С. Особливості діяльності фінансово-кредитних установ в Україні / Є.С. Осадчий // Економіка і суспільство. – 2016. - №5. – С. 375-382.
10. Бачо Р. Й. Поняття ринків небанківських фінансових послуг та фасетна класифікація факторів, що впливають на їх розвиток / Р.Й. Бачо // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. Випуск 2 (48) – 2016. – С. 255-264.
11. Волосович С. Економічна природа кредитних послуг / С. Волосович, В. Кривошеєва // Вісник КНТУ. – 2015. – №2. – С. 74-84.
12. Еш С.М. Ринок фінансових послуг [текст] підручник / С.М. Еш – К.: «Центр учбової літератури», 2015. – 400 с.
13. Сич Є. М. Ринок фінансових послуг [текст] навчальний посібник / Є.М. Сич, В.П. Ільчук, Н.І. Гавриленко – К.: «Центр учбової літератури», 2012. – 428 с.
14. Кудрявцева Ю.В. Развитие рынка кредитных услуг населению в России : автореф. дис. на соиск. уч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.10 – «Финансы, денежное обращение и кредит» / Ю. В. Кудрявцева. – Москва, 2011. – 26 с. – Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.disserscat.com/content/razvitie-rynka-kreditnykh-uslug-naseleniyu-v-rossii#ixzz5OLafncvB>.
15. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Інформація про стан і розвиток кредитних установ України. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://www.nfp.gov.ua>.
16. Офіційний сайт Національного банку України. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>.

Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.

УДК 336.6

Олександренко І.В., к.е.н., доцент

Прытула Н.В., студентка спеціальності „Фінанси, банківська справа та страхування”

Луцький національний технічний університет

ОПТИМІЗАЦІЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті подано визначення, сутнісні характеристики та джерела формування і напрями розподілу грошових потоків підприємства. Обґрунтовано потребу в оптимізації грошових потоків підприємства та відображено її основні цілі і завдання. Подано основні етапи здійснення оптимізації грошових потоків підприємства. Відображено заходи, методи та напрями проведення оптимізації грошових потоків підприємства.

Ключові слова: грошові надходження, грошові видатки, інвестиційна діяльність, операційна діяльність, оптимізація грошових потоків, фінансова діяльність.

Oleksandrenko I., Prytula N.

OPTIMIZING THE MONEY FLOWS OF THE ENTERPRISE

The article provides definitions, essential characteristics and sources of formation and directions of distribution of cash flows of the enterprise. The necessity for optimization of cash flows of the enterprise is substantiated and its main goals and objectives are reflected. The main stages of optimization of cash flows of the enterprise are presented. The measures, methods and directions of optimization of cash flows of the enterprise are shown.

Key words: cash receipts, monetary expenditures, investment activity, operational activity, optimization of cash flows, financial activity.

Oleksandrenko I.V., Prytula N.V.

ОПТИМИЗАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье даны определения, существенные характеристики и источники формирования и направления распределения денежных потоков предприятия. Обоснованно потребность в оптимизации денежных потоков предприятия и отражено ее основные цели и задачи. Представлены основные этапы

осуществления оптимизации денежных потоков предприятия. Отражено мероприятия, методы и направления проведения оптимизации денежных потоков предприятия.

Ключевые слова: денежные поступления, денежные расходы, инвестиционная деятельность, операционная деятельность, оптимизация денежных потоков, финансовая деятельность.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Низький рівень ліквідності і платоспроможності вітчизняних підприємств підвищує увагу до пошуку шляхів збільшення надходжень та зменшення витрачань грошових коштів в результаті здійснення операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Основною проблемою в галузі надходження та витрачання грошових коштів є перевищення вихідних грошових потоків над вхідними грошовими потоками, що призводить до отримання від'ємного обсягу чистого грошового потоку підприємства. Наявність негативного чистого грошового потоку зменшує ефективність формування і використання грошових потоків та призводить до нестачі абсолютно ліквідних активів для забезпечення платоспроможності підприємства. Максимізація вхідних грошових потоків та мінімізація вихідних грошових потоків, а також забезпечення позитивного чистого грошового потоку є ключовими завданнями оптимізації грошових потоків суб'єктів господарювання. Таким чином, основна роль оптимізації грошових потоків проявляється у збалансуванні грошових потоків, підвищенні ліквідності та ділової активності суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх наукових досліджень. В цілому, теоретичні аспекти визначення та оптимізації грошових потоків підприємств вивчали у своїх працях такі науковці: В.С. Андрієць [3], І.А. Бланк [5], М.І. Бондар [6], І.М. Боярко [8], Ю.Ю. Горбова [10], Т.М. Завора [12], Л.О. Лігоненко [15], Т.В. Литвинчук [16], В.В. Нагайчук [17], А.М. Поддєрьогін [18], С.М. Семенова [19], О.Д. Щербань [21]. Однак, враховуючи сучасний стан розвитку підприємств, а також їх різну галузеву приналежність, підвищується увага до подальших досліджень в напрямку визначення альтернативних шляхів оптимізації грошових потоків.

Цілі статті. Метою написання статті є визначення сутності грошових потоків підприємства та обґрунтування потреби і напрямів їх оптимізації.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Оптимізація грошових протоків є важливим напрямом управління підприємством в цілому. Зокрема, особлива увага до оптимізації грошових потоків, обумовлюється необхідністю: ефективного контролю за використанням оборотних активів; планування обсягу капітальних вкладень; визначення потреби у фінансових ресурсах; управління витратами та їх розподілом, збалансованості знаходження та витрачання грошових коштів. Питання, що пов'язані із оптимізацією грошових потоків є досить вагомими у ході формування вартості цінних паперів та бізнесу загалом. У процесі розробки напрямів оптимізації грошових потоків, варто чітко розмежовувати вхідні та вихідні грошові потоки, які формують чистий грошовий потік за певний звітний період. Також варто увагу зосереджувати на вивченні грошових потоків в межах різних видів діяльності.

В цілому, для розробки теоретичних засад оптимізації грошових потоків підприємства, варто дослідити підходи до визначення поняття „грошовий потік”. Це обумовлено тим, що лише після з'ясування сутності поняття „грошовий потік”, можна вивчати їх види, структуру та пропонувати альтернативні напрями оптимізації.

Загалом, широке застосування терміну „грошовий потік” відбулось з початком ринкових змін в економіці країни. Це пов'язується із тим, що термін „грошовий потік” розкриває маневреність грошових коштів та постійний їх динамічний рух, що обумовлено безперервним надходженням та вибуттям грошових коштів [16, с. 87]. Зокрема, аналіз літературних джерел свідчить, що існує безліч підходів до визначення терміну „грошовий потік”, однак усі різняться між собою і не дають однозначного трактування.

Лігоненко Л.О. та Ситник Г.В. відзначають, що грошові потоки відображають увесь механізм функціонування підприємства, оскільки мають зовнішні ознаки всього комплексу зв'язків, які наявні в діяльності господарюючого суб'єкта [15, с. 120-125].

Підходи до визначення поняття „грошовий потік”, які найбільш широко застосовуються в економічній літературі подані у таблиці 1.

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття „грошовий потік”*

Автор і джерело	Сутність поняття	Основні характеристики
1	2	3
Андієць В.С. [3, с. 170]	Грошовий потік – це один із головних об'єктів фінансового менеджменту, представлений в грошовій формі і безпосередньо пов'язаний із функціонуванням грошей і грошової системи країни.	Це об'єкт управління фінансами, що представлений в грошовій формі
Бернар І., Ж.-К. Коллі [4, с. 137]	Грошовий потік відображає вартість обмінюваних товарів та послуг, а також рух боргових вимог, які є формою грошового обміну	Це операції в результаті грошового обміну
Бланк І.А. [5, с. 17]	Сукупність розподілених надходжень і виплат грошових коштів за окремими інтервалами періоду часу що розглядається, генерованих його господарською діяльністю, рух яких пов'язаний з факторами часу, ризику і ліквідності	Грошові надходження і виплати, які здійснюються протягом певного інтервалу часу
Бочаров В. В. [7, с. 480]	Рух фінансових ресурсів у часі, відповідно до якого негативні результати від однієї господарської діяльності повинні компенсуватись позитивними результатами від іншої діяльності, щоб підприємство не стало банкрутом	Сукупність негативним та позитивним грошових операцій підприємства
Брігхем Є. [9, с.425]	Фактичні чисті готівкові кошти, які надходять у фірму чи витрачаються нею протягом деякого визначеного періоду	Готівкові кошти, що надходять і витрачаються на підприємстві
Бутинець Ф.Ф. [11, с.249]	Всі надходження та виплати грошових коштів, які є одним з найважливіших об'єктів фінансового аналізу, що здійснюється для оцінки фінансової стійкості та платоспроможності	Надходження та виплати коштів підприємства, що впливають на фінансовий стан
Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. [13, с. 79]	Надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів у результаті виробничо-господарської діяльності підприємств	Грошові надходження та вибуття
Крамаренко Г.А. Чорна О. Е. [14, с. 482]	Сукупність розподілених у часі надходжень і виплат коштів, генерованих господарською діяльністю підприємства	Сукупність грошових надходжень та виплат в результаті діяльності підприємства
Поддєрьогін А.М. [18, с. 57]	Сукупність послідовно розподілених у часі подій, які пов'язані із відособленим та логічно завершеним фактом зміни власника грошових коштів у зв'язку з виконанням договірних зобов'язань між економічними агентами (суб'єктами господарювання, державою, домогосподарствами, міжнародними організаціями).	Пов'язані з рухом коштів в результаті їх надходження та вибуття
Терещенко О.О. [20, с. 181]	Грошові потоки є внутрішнім джерелом фінансової стабілізації підприємства, що проявляється через збільшення його вхідних та зменшення вихідних грошових потоків, які спрямовуються на зростання платоспроможності.	Це сукупність вхідних та вихідних грошових потоків, що формують платоспроможність підприємства

* розроблено авторами за джерелами [3, 4, 5, 6, 7, 9, 11, 13, 14, 18, 20]

Враховуючи вище зазначене, необхідно свідчити, що усі підходи до визначення грошового потоку базуються на тому, що це сукупність грошових надходжень та видатків, що здійснюються на підприємстві у певний період часу. Таким чином, необхідно визначати, що грошовий потік – це усі надходження та вибуття грошових

коштів підприємства, що відбуваються в результаті здійснення різних видів діяльності протягом певного періоду часу. З огляду на подані визначення грошових потоків, можна відмітити їх основні сутнісні характеристики:

- мають грошову форму та обсяг;
- рухаються в певному напрямку;
- є об'єктом фінансового управління;
- їх рух відбувається в часі і пов'язаний із чинником ліквідності та ризику;
- відображають грошові відносини підприємства;
- пов'язані із рухом активів та пасивів;
- відображають нестачу чи надлишок грошових коштів;
- визначають потребу підприємства у залученні кредитів, інвестицій.

Враховуючи, що грошові потоки є вхідними та вихідними, то необхідно їх чітко розмежовувати. При цьому, вхідні грошові потоки – це надходження грошових коштів на підприємство в результаті провадження окремих видів діяльності. Вихідні грошові потоки являють собою витрачання грошових коштів з метою оплати окремих вимог та зобов'язань. Загалом, обсяг вхідних та вихідних грошових потоків за певний звітний період відображений у Звіті про рух грошових коштів. Згідно до цього грошові потоки розподілені в межах операційної, інвестиційної та фінансової діяльності [1].

Операційна діяльність – це сукупність операцій, що є основною діяльністю підприємства і пов'язані із надходженням та витрачанням коштів в результаті виробництва та реалізації продукції (товарів, робіт та послуг). Інвестиційна діяльність – це сукупність грошових операцій підприємства, що пов'язані із придбанням (створенням), продажем основних засобів, нематеріальних активів та фінансових інвестицій. Фінансова діяльність – це сукупність грошових операцій підприємства, що призводять до зміни розміру, складу та структури власного і позикового капіталу [2].

Окрім вхідних та вихідних грошових потоків, вагомим показником є чистий грошовий потік. У процесі визначення чистого грошового потоку використовують прямий та непрямий метод. Сутність прямого методу зводиться до того, що чистий грошовий потік розраховується як різниця між позитивними і негативними грошовими потоками. Згідно до непрямого методу, чистий грошовий потік передбачає зворотній до прямого методу розрахунок: операційні прибутки (збитки) коригуються на статті доходів (зменшуються) і витрат (збільшуються), які не впливають на обсяг грошових засобів (амортизація, забезпечення наступних витрат і платежів), а також на суму змін в оборотних активах та поточних зобов'язань, що пов'язані з рухом коштів у межах операційної діяльності та сплатою процентів за користування позичками [1, 2].

Позитивний чистий грошовий потік отримується коли грошові надходження перевищують грошові витрачання, а негативний чистий грошовий потік – коли виплати коштів перевищують їх надходження. Чистий грошовий потік окремо визначається в межах операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. З метою оптимізації грошових потоків, також визначають вільний грошовий потік, як суму операційного та інвестиційного чистого грошового потоку. У випадку, якщо вільний грошовий потік має додатне значення, це свідчить, що на підприємстві немає потреби у залученні зовнішніх фінансових ресурсів. Від'ємне значення чистого грошового потоку свідчить, що на підприємстві є потреба у залученні зовнішніх фінансових ресурсів.

У таблиці 2 відображено джерела вхідних грошових потоків та напрями вихідних грошових потоків в межах операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Таблиця 2

Джерела вхідних грошових потоків та напрями вихідних грошових потоків*

Джерела вхідних грошових потоків	Напрями здійснення вихідних грошових потоків
Операційна діяльність	
<ul style="list-style-type: none"> - надходження від реалізації товарів, робіт та послуг; - надходження від погашення одержаних векселів; - надходження авансів від покупців і замовників; - надходження від повернення, раніше виданих авансів; - надходження відшкодованих підприємству сум податку на додану вартість та інших податків і зборів; - надходження субсидій, дотацій; - надходження від цільового фінансування; - надходження від боржників суми неустойки (штрафів, пені); - надходження виручки від продажу виробничих запасів, іноземної валюти; - надходження грошових коштів від раніше списаних активів; - надходження від операційної оренди активів; 	<ul style="list-style-type: none"> - виплати постачальникам та підрядникам за отримані товарно-матеріальні цінності, виконані роботи та надані послуги; - витрачання на оплату авансів; - витрачання на повернення сум попередньо отриманих авансів; - витрачання на заробітну плату; - оплата витрат на відрядження; - оплата зобов'язань з податків та зборів; - витрачання на придбання іноземної валюти;
Інвестиційна діяльність	
<ul style="list-style-type: none"> - надходження від продажу основних засобів та нематеріальних активів; - надходження від продажу акцій, облігацій емітованих іншими підприємствами; - надходження від продажу часток у статутному капіталі інших підприємств; - повернення коштів, що були витрачені на фінансові інвестиції; - надходження грошових коштів у вигляді відсотків за позики, надані іншим сторонам; - надходження дивідендів за акціями та частками у статутному фондів інших підприємств; - надходження платежів за фінансовою орендою; 	<ul style="list-style-type: none"> - витрачання на придбання (створення) основних засобів, нематеріальних активів; - витрачання на придбання акцій та облігацій інших підприємств; - витрачання на придбання часток у статутному фондів інших підприємств; - витрачання на аванси, що є результатами інвестиційної діяльності; - виплати грошових коштів за деривативами; - витрачання на надання кредитів іншим суб'єктам господарювання;
Фінансова діяльність	
<ul style="list-style-type: none"> - надходження грошових коштів від розміщення акцій та інших операцій, що призводять до збільшення власного капіталу; - надходження грошових коштів у результаті утворення боргових зобов'язань (позик, векселів, облігацій, а також інших видів короткострокових і довгострокових зобов'язань, не пов'язаних з операційною діяльністю); - інші надходження, що пов'язані з фінансовою діяльністю. 	<ul style="list-style-type: none"> - виплати грошових коштів для погашення отриманих позик; - суми дивідендів, сплачені грошовими коштами; - виплати, пов'язані із викупом раніше випущених акцій підприємства; - виплати грошових коштів орендодавцю для погашення заборгованості за фінансовою орендою; - витрачання на сплату відсотків за отриманими кредитами.

* розроблено авторами за джерелами [1-2]

У процесі дослідження грошових потоків, вагомим завданням є їх оптимізація, яка виступає основним напрямом управління грошовими потоками. Оптимізація грошових потоків являє собою процес вибору найкращих форм їхньої організації на підприємстві з урахуванням умов і особливостей здійснення його господарської діяльності [8, с. 163]. Оптимізація грошових потоків націлена на забезпечення збалансованості обсягів позитивного та негативного грошового потоку. Відповідно, відсутність такої збалансованості може призвести до дефіциту чи надлишку грошового потоку, що негативно відобразатиметься на результатах діяльності підприємства. Основними негативними наслідками дефіцитного грошового потоку є: зниження ліквідності та

платоспроможності; зростання простроченої кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги; затримка заробітної плати; ріст простроченої заборгованості за банківськими кредитами; збільшення тривалості фінансово-експлуатаційного циклу; зниження рентабельності капіталу.

Наявність надлишку грошового потоку теж негативно відображається на результатах діяльності підприємства, що може призвести до: знецінення грошових коштів в результаті інфляції; перевиробництва продукції та зниження рівня інвестиційної активності суб'єкта господарювання. В практичній діяльності підприємств надлишкові обсяги грошового потоку зустрічаються рідше, однак їх наявність сигналізує про підвищення активності в галузі інвестування та погашення усіх зобов'язань.

В цілому, об'єктами оптимізації грошових потоків є позитивний та негативний грошові потоки, чистий грошовий потік, залишок грошових коштів на початок та на кінець звітного (планового року).

Загалом, оптимізація грошових потоків, відбувається з метою досягнення окремих цілей чи виконання завдань. Оптимізація грошових потоків підприємства, це таке оптимальне відношення усіх його складових, за якого досягається приріст надходження коштів, який забезпечує максимальний обсяг операційного чистого грошового потоку та досягнення приросту запасу грошових коштів [19, с. 89]. Боярко І.М. та Л.Л. Гриценко. зазначають, що основними цілями оптимізації грошових потоків підприємства є: забезпечення збалансованості грошових надходжень і видатків протягом року; досягнення синхронності формування доходів і проведення виплат в часі та у просторі; зростання чистого грошового потоку підприємства у плановому періоді [8, с. 164]. Окрім цього, Завора Т.В. та Берест О.С. зазначають, що вагомим завданням оптимізації грошових потоків є пошук резервів прискорення оборотності грошових коштів. Автори свідчать, що для виконання даного завдання необхідно: зменшувати або взагалі відмовлятися від дебіторської заборгованості; зменшувати обсяги розрахунків готівкою; прискорювати час інкасації коштів для зменшення їх залишку в касі [12, с. 77].

Враховуючи вище зазначене, на нашу думку, основними цілями оптимізації грошового потоку є: збільшення вхідних грошових потоків; раціональний розподіл вихідних грошових потоків; збалансування грошових надходжень та витрачань коштів в часі; максимізації чистого грошового потоку; збалансування вхідних та вихідних грошових потоків в розрізі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Процес оптимізації грошових потоків відбувається у певній послідовності, основу якого складає виявлення резервів попередніх періодів та розробка заходів в напрямку досягнення балансу між вхідними та вихідними грошовими потоками. Етапи оптимізації грошових потоків підприємства відображені на рисунку 1. Найперший етап оптимізації грошових потоків є найбільш відповідальним, оскільки достовірність розрахунків, отриманих під час аналізу грошових потоків у попередніх періодах є підґрунтям для розробки заходів збалансування вхідних і вихідних грошових потоків. Окрім цього, аналіз грошових потоків попередніх періодів дозволяє виявити резерви ефективності грошових надходжень та видатків, підвищення фінансової незалежності, ліквідності та платоспроможності підприємства і прискорення оборотності грошових коштів. Виявлені резерви є основою та прийняття рішення в напрямку оптимізації грошових потоків в майбутні періоди.

Не менш вагому роль у процесі оптимізації грошових потоків, відіграють фактори впливу на величину вхідних та вихідних грошових потоків. На думку Ю.Ю. Горбової, фактори впливу на грошові потоки поділяються на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх факторів автор відносить: життєвий цикл підприємства, тривалість

операційного циклу підприємства, сезонність виробництва, амортизаційну політику, коефіцієнт операційного левериджу, фінансовий менталітет власників. Зовнішні фактори пов'язані із кон'юнктурою товарного, фінансового ринків, кредитною, податковою політикою держави та системою здійснення розрахункових операцій суб'єктів господарювання [10].



Рис. 1. Етапи оптимізації грошових потоків підприємства*

* розроблено авторами

Нагайчук В.В. також усі фактори впливу на обсяги грошових потоків поділяє на внутрішні та зовнішні. Автор зазначає, що виявлення факторів впливу на обсяг та структуру грошових потоків є вагомим критерієм оптимізації грошових потоків. Зокрема, до внутрішніх факторів впливу В.В. Нагайчук відносить високу собівартість продукції, низьку конкурентноздатність, відсутність ринків збуту, брак джерел довготермінового фінансування капіталовкладень. До зовнішніх факторів впливу автор відносить проблему неплатежів, низький рівень виробництва та купівельної спроможності, несприятливі умови кредитування, недосконалість податкової системи [17, с. 247]. На нашу думку, такий підхід до визначення факторів впливу на грошові потоки є прийнятним, оскільки обсяг та рух грошових коштів залежать від низки факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища в якому функціонує

підприємство. До внутрішніх факторів впливу на грошові потоки підприємства необхідно відносити: обсяг виробництва та збуту продукції; сферу діяльності підприємства; наявність внутрішніх та зовнішніх інвестиційних проектів; дивідендна політика підприємства; умови постачання; внутрішня фінансова стратегія; наявність дебіторської та кредиторської заборгованості та інші. Зовнішні фактори впливу на грошові потоки підприємства, з огляду на дослідження включають: валютну політику в країні; податкове законодавство; ситуацію на кредитному ринку; результати діяльності постачальників та покупців; купівельну спроможність населення; наявність привабливих інвестиційних проектів та інші.

Загалом, у науковій літературі також наявні підходи до визначення факторів впливу на грошові потоки окремо в розрізі видів діяльності. Зокрема, М.І. Бондар зазначає, що основними факторами впливу на позитивні грошові потоки операційної діяльності є: організація маркетингової діяльності; організація виробничого процесу; обсяг виручки від реалізації; рівень цін на продукцію; кредитна політика підприємства; організація закупівельної діяльності [6, с. 145].

Щербань О.Д. визначає, що факторами впливу на позитивний грошовий потік в сфері інвестиційної діяльності є: вибір інвестиційної програми підприємства; склад інвестиційного портфеля; можливість виходу із реалізації інвестиційного проекту у разі його неефективності; можливість продажу частини основних засобів і нематеріальних активів [21, с. 161].

Зважаючи на підхід до визначення факторів впливу на обсяги грошових потоків в межах трьох видів діяльності, то в контексті факторів операційної діяльності можна виокремити: тривалість виробничого та операційного циклу; інтервал між поставками сировини та матеріалів; попит на продукцію підприємства; наявність операцій оренди та продажу оборотних активів, відмінних від готової продукції та товарів; платоспроможність покупців і постачальників; форми безготівкових розрахунків.

В межах інвестиційної діяльності, то грошові потоки залежать від таких факторів, як: наявність інвестиційних проектів, термін окупності інвестиційних проектів, розмір відсотків та дивідендів на придбаними цінними паперами. Основними факторами впливу на грошові потоки фінансової діяльності є кредитна політика держави, наявність власних коштів, наявність кредитів та потреба у зовнішньому фінансуванні.

З врахуванням результатів аналізу грошових потоків у попередні періоди та виявлених резервів і факторів впливу, можна чітко визначати заходи в напрямку збалансування вхідних і вихідних грошових потоків та збільшення чистого грошового потоку. Окремі науковці до основних напрямів оптимізації грошових потоків відносять: вдосконалення технології здійснення фінансових розрахунків для скорочення операційних потреб підприємства; удосконалення системи обліку з метою проведення достовірного ретроспективного аналізу; забезпечення точності результатів прогнозування грошових потоків; підвищення ефективності використання вільних грошових коштів підприємства; пошук джерел збільшення абсолютно ліквідних активів [12, с. 77].

Збалансування грошових потоків можна здійснювати у короткостроковому та довгостроковому періоді. Основними заходами для збільшення грошових надходжень у короткостроковому періоді можуть бути:

- 1) передоплата за вироблену та продану продукцію;
- 2) зменшення терміну надання комерційних кредитів;

3) прискорення повернення простроченої дебіторської заборгованості та використання сучасних методів її реструктуризації;

4) зменшення термінів проведення розрахунків за реалізовану продукцію.

У довгостроковому періоді збільшення позитивного грошового потоку можливе за рахунок: продажу основних засобів, що не використовуються; отримання довготермінових кредитів; емісії акцій та облігацій; продажу довгострокових фінансових інвестицій [10].

Враховуючи, що збалансування грошового потоку відбувається не лише за рахунок росту позитивного грошового потоку, а й за рахунок зменшення негативного грошового потоку, визначено основні заходи в даному напрямку: збільшення терміну наданих підприємству комерційних кредитів; переведення короткострокових кредитів у довгострокові; зменшення обсягу реального інвестування; відмова від фінансових інвестицій; зменшення суми постійних витрат, отримання основних засобів в оренду замість їх придбання [10].

Збільшення позитивних та зменшення негативних грошових потоків, дозволить їх збалансувати та максимізувати обсяг чистого грошового потоку підприємства в плановому періоді.

З метою оптимізації грошових потоків використовують різні методи, зокрема, найбільш поширеними є: методи оптимізації за обсягами; методи оптимізації в часі; методи максимізації чистого грошового потоку [12, с. 76]. Оптимізація грошового потоку за обсягами передбачає: збільшення власного капіталу за рахунок залучення інвесторів, випуску акцій; отримання пільгових кредитів; продаж основних засобів, що незадіяні у виробництві; продаж нерентабельних фінансових інвестицій. Методи оптимізації грошового потоку в часі передбачають планування і здійснення грошових виплат на різні потреби залежно від надходження грошових коштів. Тобто, варто розробляти планові графіки відповідності у часі грошових виплат надходженням грошових коштів. Методи максимізації чистого грошового потоку полягають у прискоренні оборотності грошових коштів та зменшенні тривалості фінансового циклу підприємства.

Семенова С.М. у своїй праці, присвяченій розробці економіко-математичної моделі оптимізації грошових потоків підприємств водного транспорту, подає основні критерії їх оптимізації, до яких належать: формування оптимального залишку грошових активів; визначення цільового значення чистого грошового потоку; збалансування грошових потоків за видами діяльності; максимізації чистого грошового потоку від операційної діяльності [19, с. 88].

В міжнародній практиці для визначення оптимального залишку грошових коштів, найбільш широко застосовують моделі Баумоля і Міллера-Орра. Згідно з моделлю Баумоля поповнення грошових коштів за рахунок конвертації високоліквідних цінних паперів потрібно здійснювати в той момент, коли повністю використано запаси грошових коштів. При цьому мінімальний залишок грошових коштів вважається нульовим, а оптимальний залишок є одночасно максимальним і визначається за формулою:

$$Oz.z.k = \sqrt{\frac{2PO_n * B_k}{I}}, \quad (1)$$

де $O_{з.з.к.}$ – оптимальний залишок грошових коштів;

PO_n – запланований обсяг грошового обігу, або сумарні витрати грошових коштів у плановому періоді;

B_k – витрати з конвертації грошових коштів у цінні папери (поточні фінансові інвестиції);

I – ставка відсотка за поточними фінансовими інвестиціями (виражена десятковим дробом) [12, с. 77].

При використанні моделі Баумоля можна відзначати, що в умовах збільшення ставки відсотка за поточними фінансовими інвестиціям, необхідно зменшувати залишки грошових коштів і їх частину інвестувати. В умовах коли, витрати, пов'язані із конвертацією грошових коштів у цінні папери є значними, то для підприємства кращим варіантом є збільшення залишків грошових коштів, і навпаки.

Модель Міллера-Орра є відмінною від моделі Баумоля і дозволяє планувати та управляти залишками грошових коштів, в умовах відсутності інформації щодо щоденних грошових надходжень та витрачань. Формула для оптимального залишку грошових коштів за моделлю Міллера-Орра має наступний вигляд:

$$P = O_n + \sqrt[3]{\frac{3 * B_k * D}{4 * СП_д}}, \quad (2)$$

де P – розрив між верхнім і нижнім порогами залишку грошових коштів;

O_n – мінімальна величина грошових коштів, яка повинна бути на рахунку (страховий запас);

B_k – витрати на конвертацію грошових коштів в цінні папери;

D – варіація щоденного надходження грошових коштів на рахунки підприємства;

$СП_д$ – ставка процента з розрахунку на один день (виражена десятковим дробом).

Сутність моделі Міллера-Орра полягає у тому, що залишок коштів на рахунку хаотично змінюється до того часу, доки не досягне верхньої межі. В умовах, коли залишок коштів досягає максимального значення, підприємство купує цінні папери для того щоб привести залишок коштів до нормального обсягу [12, с. 77].

В діяльності іноземних підприємств, для визначення оптимального залишку грошових коштів, дані моделі застосовуються досить широко. Щодо їх використання в практиці українських підприємств, то існує низка проблем, які не дозволяють чітко визначити оптимальний залишок грошових коштів. Зокрема, однією із проблем є неможливість чітко розрахувати мінімальний резервний обсяг грошових коштів, що пов'язано із нестабільністю цінової та валютної політики в країні. Не менш вагомим проблемою є нерозвиненість ринку короткострокових фінансових інструментів, що не дає можливості підприємству швидко купувати і продавати цінні папери.

Загалом, розглянуті нами заходи та методи оптимізації грошових потоків, що вивчені в наукових працях, дозволили розробити та подати напрями оптимізації грошових потоків підприємства, що відображено на рисунку 2.



Рис. 2. Напрями оптимізації грошових потоків підприємства*

* розроблено авторами

З метою обґрунтування того чи іншого напрямку оптимізації грошових потоків варто комплексно оцінити результати діяльності підприємства, виявити тенденції зміни надходження і витрачання коштів. Окрім цього, не менш вагома роль у процесі вибору шляхів оптимізації грошових потоків належить спеціалізації підприємства, оскільки для одних суб'єктів господарювання варто шукати шляхи збільшення вхідних грошових потоків, а для інших – шляхи зменшення вихідних грошових потоків.

Висновки: Підсумовуючи вище зазначене, можна свідчити, що оптимізація грошових потоків націлена на забезпечення збалансованості обсягів додатного та від'ємного грошового потоку. Відповідно, відсутність такої збалансованості може призвести до дефіциту чи надлишку грошового потоку, що негативно відобразатиметься на результатах діяльності підприємства. Ефективність реалізації заходів в напрямку оптимізації грошових потоків проявляється у результатах діяльності підприємства і здатності здійснювати інвестиції за рахунок власних коштів. Підприємства, які реалізують заходи щодо оптимізації грошових потоків та слідує наявним планам грошових надходжень та видатків, мають вищі можливості щодо забезпечення ефективності діяльності, платоспроможності та фінансової стійкості.

Визначено, що оптимізація грошових потоків є важливою складовою фінансового менеджменту підприємства.

Список використаних джерел:

1. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності затвержені наказом Міністерства фінансів України від 23.03.2013 р. № 433 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
3. Андрієць В.С. Дослідження основних сутнісних характеристик «грошових потоків підприємства» / В.С. Андрієць // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №8. – С. 167-171.
4. Бернар И. Толковый экономический и финансовый словарь. Т.1. /И. Бернар, Ж.-К. Колли. – М.: Международные отношения, 1994. – 874 с.
5. Бланк И.А. Управление денежными потоками / И.А. Бланк. – К. : Ника-центр, Эльга, 2002. – 736 с.
6. Бондар М.І. Інвестиційна діяльність: методика та організація обліку і контролю / М.І. Бондар. – К.: КНЕУ, 2008. – 280 с.
7. Бочаров, В.В. Корпоративные финансы / В. В. Бочаров, В.Е. Леонтьев.– СПб.: Питер, 2004. – 592с.
8. Боярко І.М. Інвестиційний аналіз: навч. посіб. / І.М. Боярко, Л.Л. Грищенко. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 400 с.
9. Бріггем С. Основи фінансового менеджменту [пер. з англ.] / С. Бріггем. – К. : Молодь, 1997. – 1000 с.
10. Горбова Ю.Ю. Грошові потоки і їх оптимізація на підприємстві / Ю.Ю. Горбова // Матеріали XIV наук.-техн. конф. ВНТУ, (23-24 березня 2016 р., м. Вінниця), [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2016/paper/view/1350>.
11. Економічний аналіз: навч. посіб. / за ред. проф. Ф.Ф. Бугинця. – Житомир: Рута, 2003. – 680 с.
12. Завора Т.М. Теоретичні основи аналізу та оптимізації грошових потоків підприємства / Т.М. Завора, О.С. Берест // Економіка і регіон. – 2014. – №4(47). – С. 74-79.
13. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. /Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. – [2-е вид., перероб. і доп.]. – К. : Знання, 2005.– 485 с.
14. Крамаренко Г.А. Фінансовий менеджмент: підруч. / Г.А. Крамаренко, О.Е. Чорна. – К.:Центр навчальної літератури, 2006. – 520 с.
15. Лігоненко Л.О. Управління грошовими потоками: навч. посіб. / Л.О. Лігоненко, Г.В. Ситник. – К.: КНТЕУ, 2005. – 255 с.
16. Литвинчук Т.В. Грошові потоки в системі управління підприємством / Т.В. Литвинчук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №6. – Т.1 – С. 86-90.
17. Нагайчук В.В. Управління грошовими потоками підприємства / В.В. Нагайчук // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Випуск 1(52). – С. 245-249.
18. Поддєрьогін А.М. Ефективність управління грошовими потоками підприємства / А.М. Поддєрьогін, Я.І. Невмержицький // Фінанси України. – 2007. – № 11. – С. 119-128.
19. Семенова С.М. Економіко-математична модель оптимізації грошових потоків підприємства / С.М. Семенова // Вісник ЖДТУ. – 2014. – №4(70). – С. 86-91.
20. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
21. Щербань О.Д. Фактори впливу на грошовий потік в сфері інвестиційної діяльності / О.Д. Щербань // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2015. – №52. – С. 157-162.

Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.

УДК 336.64

Полінкевич О.М., д.е.н., професор

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто основні риси фінансових ресурсів підприємств в поведінковій економіці, описано принципи їхнього використання. Значна увага приділена взаємозв'язку формуванням та використанням фінансових ресурсів підприємств. Визначено напрями використання фінансових ресурсів підприємств з урахуванням особливостей поведінкової економіки. Окреслено особливості використання фінансових ресурсів підприємств.

Ключові слова: поведінкова економіка, фінансові ресурси, підприємство, використання та формування фінансових ресурсів, модель

Polinkevych O.

FEATURES OF THE USE OF FINANCIAL RESOURCES OF ENTERPRISES IN THE CONSEQUENCES OF THE BEHAVIOR ECONOMY

The main features of financial resources of enterprises in behavioral economy are considered, principles of their use are described. Considerable attention is paid to the relationship between the formation and use of financial resources of enterprises. The directions of use of financial resources of the enterprises with the account of features of behavioral economy are determined. The features of the use of financial resources of enterprises are outlined.

Keywords: behavioral economy, financial resources, enterprise, use and formation of financial resources, model

Полинкевич О.Н.

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Рассмотрены основные черты финансовых ресурсов предприятий в поведенческой экономике, описаны принципы их использования. Значительное внимание уделено взаимосвязи формированием и использованием финансовых ресурсов предприятий. Определены направления использования финансовых ресурсов предприятий с учетом особенностей поведенческой экономики. Определены особенности использования финансовых ресурсов предприятий.

Ключевые слова: поведенческая экономика, финансовые ресурсы, предприятие, использования и формирования финансовых ресурсов, модель

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливим науковими та практичними завданнями. Прагнення підприємств утримати та розширити свої позиції на ринку спричинено динамічним розвитком економічних систем, правильно обраною стратегією і тактикою діяльності, систематичною оцінкою ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства. На нього впливає формування і використання фінансових ресурсів, які характеризують забезпеченість власними обіговими коштами, нормованими запасами товарно-матеріальних цінностей, оборотністю коштів, платоспроможністю та стійкістю підприємства. Використання фінансових ресурсів підприємства є важливою складовою системи управління його діяльністю, завдяки якій вирішуються завдання фінансового менеджменту. Ефективне використання фінансових ресурсів є передумовою розвитку підприємства та досягнення стратегічних цілей діяльності.

Тому проблеми використання фінансових ресурсів підприємства в сучасних умовах є актуальними в умовах поведінкової економіки.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблемами формування та використання фінансових ресурсів підприємств в поведінковій економіці займалися такі науковці, як Л.О. Кустріч [5], І.П. Ткаченко [7], Я.Б. Дропа [3], О.М. Терешко [3], С.С. Савіна [6], А.М. Кірсанова [4], І.В. Точонов [4], Ю. Вовк [2], Л.В. Бражник [1], Полинкевич О.М. [9], Каміньський Р. [9] тощо. В економічній літературі існує безліч підходів до трактування поняття, фінансові ресурси підприємства. Л.О. Кустріч стверджує, що використання фінансових ресурсів підприємств свідчить про те, що чим більше за розмірами організація, тим кращі кліматичні й економічні умови, тим ефективніше використовуються фінансові ресурси. Це виражається у високому рівні показників рентабельності організації, а також у підвищенні фінансової стабільності і ділової активності [5, с. 24].

І.П. Ткаченко зазначив, що система управління фінансовими ресурсами може вважатися досить ефективною лише у тому разі, коли вона дає змогу не лише раціонально використовувати наявні ресурси, а й забезпечити активний системний пошук можливостей подальшого розвитку підприємства [7, с. 52].

Л.В. Бражник розглянуто поняття, значення фінансових ресурсів та їх характерні риси. Досліджено складові та структуру джерел фінансування фінансових ресурсів, обґрунтовано доцільність їх збалансованості. Проведено аналіз динаміки фінансових результатів підприємств України, розглянуто проблеми політики формування та ефективності використання фінансових ресурсів. Обґрунтовано модель механізму забезпечення фінансовими ресурсами підприємств за блоками формування та використання. Встановлено, що практично на кожному підприємстві є проблеми формування фінансових ресурсів. Динаміка фінансових результатів підприємств України свідчить про зниження їх прибутковості, що суттєво обмежує власні джерела формування фінансових ресурсів, а також можливість погашення залучення фінансових ресурсів. Тому суб'єктам господарювання необхідно ефективно використовувати фінансові ресурси [7, с. 782].

А.М. Кірсанова, І.В. Точонов визначив, що удосконалення використання фінансових ресурсів на підприємстві можливо шляхом підвищення результативності розміщення та використання ресурсів на підприємстві. При цьому забезпечується розвиток виробництва чи інших сфер діяльності на основі зростання прибутку й активів, при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності [4, с. 122].

Проте в їхніх працях достатньо повно не розкрито та не обґрунтовано особливості використання фінансових ресурсів підприємств в умовах зростаючої конкуренції на ринку та поведінкової економіки.

Цілі статті. Визначити особливості формування фінансових ресурсів підприємств в умовах зростаючої конкуренції на ринку та поведінкової економіки

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Основними рисами фінансових ресурсів в умовах поведінкової економіки є:

- 1) обмежена мобільність використання;
- 2) джерело доходу для розвитку;
- 3) об'єкт економічного управління;
- 4) систематичний вплив фактора ризику та імовірнісний характер;
- 5) специфічні правила формування і використання підприємствами;
- 6) об'єкт купівлі-продажу, права власності та розпорядження;
- 7) здатність до перетворення;
- 8) цільовий характер використання;
- 9) сезонність формування та використання;
- 10) виробничий та інвестиційний ресурси;
- 11) нераціональність поведінки при прийнятті рішень.

До основних принципів використання фінансових ресурсів підприємств належать:

1) динамізм, гнучкість та оперативність – невизначеність зовнішнього середовища вимагає швидкого реагування, відповідних адаптаційних кроків, здатності до використання привабливих пропозицій та ухилення від несприятливого впливу, виявлення недоліків та прорахунків і усунення їх;

2) децентралізація – кожне підприємство має свої потреби щодо управління фінансовими ресурсами, відповідно до індивідуальних умов діяльності. Вона

характеризується втратою часу та розпорошеністю контролю, що негативно впливає на оперативність прийняття рішень;

3) раціональне залучення та розміщення – в умовах обмеженості фінансових ресурсів підприємств це забезпечить достатнє фінансування усіх напрямів його діяльності;

4) орієнтація на ринкове регулювання – процеси розвитку підприємств мають бути підпорядкованими ринковим законам та нераціональній поведінці споживачів, що спроможне забезпечити підвищення прибутковості;

5) адекватність та відкритість – управління фінансовими ресурсами має бути відкритим для змін зовнішнього та внутрішнього середовища, адекватно відображати ситуацію як на підприємстві, так і враховувати розвиток сектору економіки.

На використання фінансових ресурсів підприємств впливають чинники, які можна об'єднати в такі групи: функціональні та забезпечувальні елементи, організаційно-економічні елементи, організаційно-технологічні особливості виробництва. Поєднання елементів формування та використання фінансових ресурсів підприємств запропоновано Л.В. Бражник [1, с. 782]. Наведемо модель поєднання формування та використання фінансових ресурсів в умовах поведінкової економіки (рис. 1).



Рис. 1. Модель взаємозв'язку формуванням та використанням фінансових ресурсів підприємств*

* побудовано автором за [1, с. 782]

Запропонована модель здатна забезпечити раціональне формування фінансових ресурсів головним чином на підставі використання сприятливого зовнішнього впливу.

Кваліфіковане внутрішнє управління фінансовими ресурсами за виділеними в моделі елементами дає змогу підвищувати ефективність використання авансованого капіталу підприємства. Для ефективного відтворення та максимального примноження фінансових ресурсів важливо чітко дотримуватись спрямування отриманих грошових коштів з різних джерел фінансування в певні конкретні категорії активів [1]. Використовуючи фінансові ресурси слід звертати увагу на напрями використання. Основними напрямками є:

- 1) реалізація тактичних та стратегічних цілей підприємства;
- 2) налагодження ефективної співпраці із контрагентами на ринку;
- 3) розробка моделей функціонування та прогнозування зміну стану підприємства під впливом чинників зовнішнього та внутрішнього середовища;
- 4) забезпечення фінансової, інвестиційної, операційної діяльності підприємства

Висновки. Особливостями використання фінансових ресурсів в умовах поведінкової економіки є:

по перше, під ними розуміємо грошові фонди, які вказують на місце їх створення і належність до суб'єктів фінансових відносин, джерела створення та призначення;

по друге, капітал є реальним об'єктом, на який можна постійно впливати щодо отримання нових доходів підприємства та використання зобов'язань. Тобто, капітал – це об'єктивний фактор виробництва. Він є перетвореною формою фінансових ресурсів;

по третє, на використання фінансових ресурсів впливає поведінка контрагентів (споживачів, конкурентів, постачальників). Причому ця поведінка є нераціональною і її важко спрогнозувати. Проте необхідно враховувати їхні смаки, уподобання, використовуючи маркетингові інструменти;

по четверте, не завжди можна прослідкувати поведінку суб'єктів господарювання щодо інвестування через лобіювання особистих інтересів;

по п'яте, розподіл фінансових ресурсів повинен відбуватися згідно стратегічних цілей, оскільки фінансові ресурси – це власний, позиковий та залучений грошовий капітал, що використовується підприємствами для формування своїх активів і здійснення виробничо-фінансової діяльності з метою одержання відповідних доходів і прибутку.

Список використаних джерел:

1. Бражник Л.В. Фінансові ресурси підприємства: їх формування та використання / Л.В. Бражник // Економіка і суспільство. – 2010. – №5. – Т.3. – С. 103–107.
2. Вовк Ю. Організаційно-економічний механізм управління раціональним використанням ресурсів [Електронний ресурс] / Ю. Вовк // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 1 (4). – Режим доступу до журн. : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2Q11/11vyuvrv.pdf>.
3. Дропа Я. Б. Формування фінансових ресурсів підприємств в сучасних умовах розвитку фінансової системи [Електронний ресурс] / Я. Б. Дропа, О.М. Терешко. – Режим доступу : <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/01/60-1.pdf>.
4. Кірсанова А.М. Фінансові ресурси підприємства та ефективність їх використання / А.М. Кірсанова, І.В. Точонов // Збірник наук. праць ДонНАБА. – 2015. – Вип. 1. – С. 116–122.
5. Кустріч Л.О. Оцінка ефективності використання фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств на регіональному рівні / Л.О. Кустріч // Агросвіт. – 2018. – № 1. – С. 18–24.
6. Савіна С.С. Організаційно-економічний механізм управління підприємством молочної промисловості / С.С. Савіна // Збірник наук. праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 3 (69). – Т. 2. – С. 162–167.
7. Стратегії та технології інноваційного розвитку корпорацій : монографія / за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. О. М. Полінкевич. – Луцьк : Вежа-Друк, 2018. – 416 с.
8. Ткаченко І.П. Фінансові ресурси підприємств: управління ефективністю формування та використання / І.П. Ткаченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 19. – С 46–52.
9. Polinkevych, O. & Kamiński, R. (2018). Corporate image in behavioral of business entities. Innovative Marketing. V.14, Issue 1. Retrieved from [http://dx.doi.org/10.21511/im.14\(1\).2018.04](http://dx.doi.org/10.21511/im.14(1).2018.04). [in English]

УДК 336:004.896(07)

Пиріг С.О., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

ПЕРЕВАГИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БЕЗГОТІВКОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

В статті розглянуто і обґрунтовано переваги щодо скорочення обсягу готівкових розрахунків та підвищення рівня безготівкових платежів, а також тенденцій розвитку глобальної безготівкової економіки та визначення перспектив прискорення її формування в Україні.

Ключові слова: безготівкова економіка, безготівкові розрахунки, готівковий обіг, платіжна картка, Інтернет, платіжний ринок, банкноти, монети.

Pyrih S.

ADVANTAGES AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT CASHLESS ECONOMY IN UKRAINE

The article considers and justifies the advantages of reducing the volume of cash payments and raising the level of non-cash payments, as well as trends in the development of the global non-cash economy and determining the prospects for accelerating its formation in Ukraine.

Key words: cashless economy, cashless settlements, cash circulation, payment card, Internet, payment market, banknotes, coins.

Пыриг С.А.

ПРЕИМУЩЕСТВА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БЕЗНАЛИЧНОЙ ЭКОНОМИКИ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены и обоснованные преимущества сокращения объема наличных расчетов и повышения уровня безналичных платежей, а также тенденций развития глобальной безналичной экономики и определение перспектив ускорения ее формирования в Украине.

Ключевые слова: безналичная экономика, безналичные расчеты, наличный оборот, платежная карточка, Интернет, платежный рынок, банкноты, монеты.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Безготівкова економіка – одна з глобальних тенденцій, що розвивається, і яка відрізняє національну економіку багатьох держав. Міжнародний досвід переконливо доводить, що безготівкова економіка є одним із драйверів розвитку інноваційних технологій, які дозволяють державам, бізнесу та суспільству отримувати чималу користь з цього явища з точки зору зростання ефективності та прозорості економіки, оптимізації виробничих витрат і поліпшення якості життя громадян. Безготівкові платежі як складова частина цифрової економіки не тільки дозволяють розкрити економічний потенціал, але також змінюють повсякденне життя, роблячи його простішим, зручнішим і безпечнішим.

Тому, думку Furst Н., щодо формування та розвитку безготівкової економіки, яка є «невідворотним процесом для усіх суб'єктів міжнародних економічних відносин», ми звичайно, що підтримуємо [1] і завдання даної статті полягає у дослідженні перспектив прискорення формування безготівкової економіки в Україні.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідження питань щодо перспектив розвитку безготівкової економіки займалися науковці та економісти практики: Furst Н, В. Дикий, В. Кравець, Р. Кравець, А. А. Олешко, А.М. Ніколаєва, Л.І Ішук та ін. Проте, питання щодо особливої ролі безготівкових розрахунків в економіці та її значення для соціально-економічного розвитку залишаються відкритими і потребують ретельного дослідження.

Цілі статті. Наша країна нещодавно взяла курс на формування Cashless economy, яка, як очікується, змінить вітчизняну економіку практично у всіх сферах. Яке місце відводиться безготівковим платежам в цьому процесі і чи готова наша країна прийняти цей глобальний тренд і є метою дослідження даної статті.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розвитку безготівковій економіці в Україні сприяють сучасні інноваційні технології. Доступ в Інтернет та збільшення кількості інформаційно-технічних засобів створюють сприятливу атмосферу для просування інформаційної, цифрової та безготівкової економіки.

«Одним із пріоритетів для Національного банку на сьогодні є запровадження проекту Cashless economy, за якого сфера вжитку безготівкових розрахунків розшириться і максимально інтегрується у повсякденне життя кожного українця» [2].

В Україні вже сформувався певний попит на безготівкові платежі. Банки намагаються задовольнити потреби нового покоління клієнтів і тому створюють сучасні банківські послуги, впроваджують інноваційні продукти, розвивають платіжну інфраструктуру. При цьому ще близько 80% банківських платежів здійснюється в касах готівкою.

У готівковому обігу країни перебувають мільярди купюр і монет різних номіналів. Станом на 01 квітня 2016 року загальна сума готівки в країні склала 285,8 мільярдів гривень, і це без урахування монет. В середньому, житель України зберігав вдома 61 купюру різних номіналів. У 2017 році готівка поза банками в Україні становила 304,2 млрд грн., а це майже 41% від усіх доходів державного бюджету України на 2017 рік.

Станом на 01 липня 2018 року обсяг готівки в обігу склав 373,6 млрд грн. У тому числі банкнот на суму 371,4 млрд грн (2,9 млрд шт.) та монет 2,1 млрд грн (13 млрд шт.), у тому числі номіналами 1 коп. – 2,4 млрд шт, 2 коп. – 1,4 млрд шт, 5 коп. – 1,9 млрд шт, 10 коп. – 3,8 млрд шт, 25 коп. – 1,7 млрд шт, 50 коп. – 1,2 млрд шт та 1 грн – 0,5 млрд шт.

За структурою щодо обігу готівкових грошей, то найбільше в обігу банкнот у 200 грн (21%), на другому місці банкноти однієї гривні (19%), банкноти 100 та 500 грн займають по 13% відповідно у структурі обігу готівкових грошей (рис. 1). Щодо кількості монет, то найпопулярнішою монетою в готівковому обігу є номінал 10 копійок (29%, рис. 2). Загальна кількість банкнот на душу населення становила 68 штук, а розмірних монет – 293 штук.

Основними споживачами монет є торговельні мережі, заклади громадського харчування, громадський транспорт, аптеки, відділення Укрпошти, організовані та неорганізовані ринки. Учасники готівкового обігу щорічно несуть витрати на оброблення, транспортування, зберігання цих монет. Разом із тим, монети дрібних номіналів майже не повертаються з обігу до банківської системи.

Структура банкнот в готівковому обігу, %

Номинал банкнот

Обсяг банкнот в готівковому обігу, млн шт.

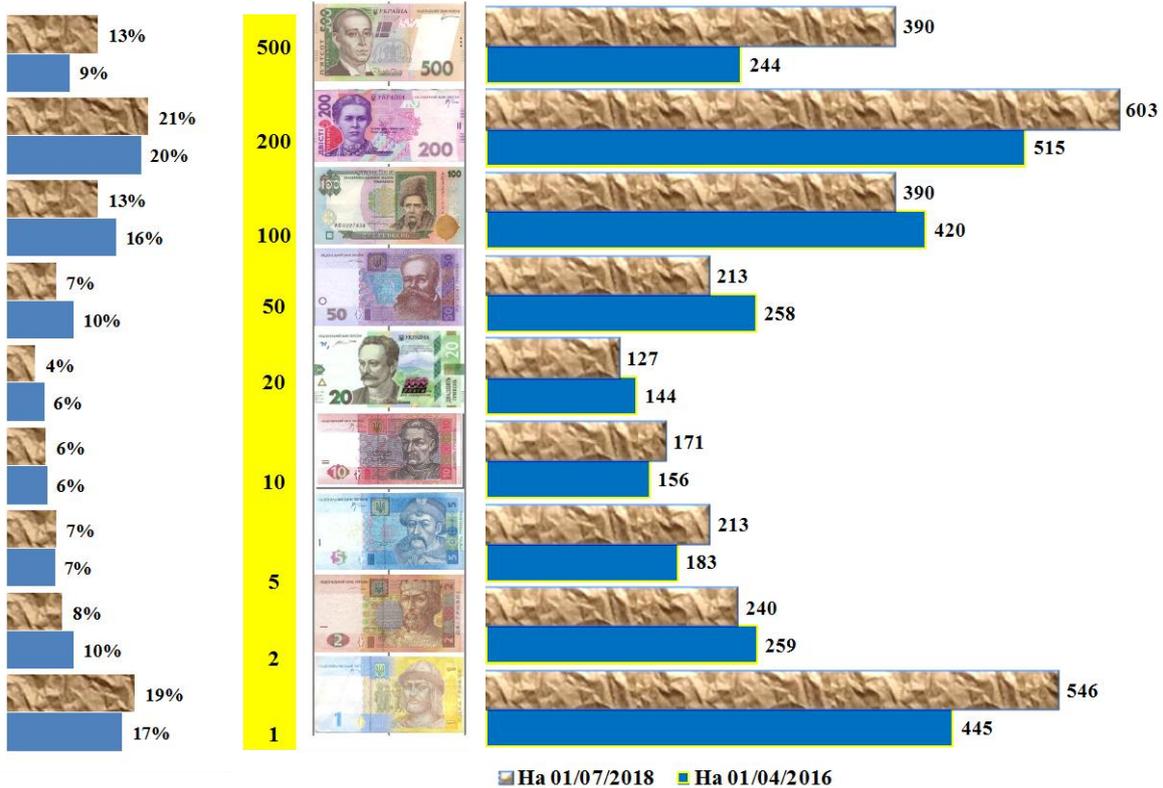


Рис. 1. Обіг готівкових грошей (банкнот) в Україні за номіналами

Витрати на забезпечення готівкового обігу тільки у 2016 році коштували нашій державі 1,3 млрд грн. Абсолютно всі номінали монет є збитковими. Щоб виготовити монету вартістю 1 копійки держава витрачала орієнтовно 16-18 копійок. Собівартість виробництва монети у 5 копійок коштувало – 30 копійок. Виробництво металеві гривні також обходиться дорожче номіналу, а ось виробництво купюри в 1 грн коштує всього 12 копійок. Інші паперові номінали коштують 40-60 копійок за штуку – це залежить від фарби, кількості елементів захисту та тиражу.

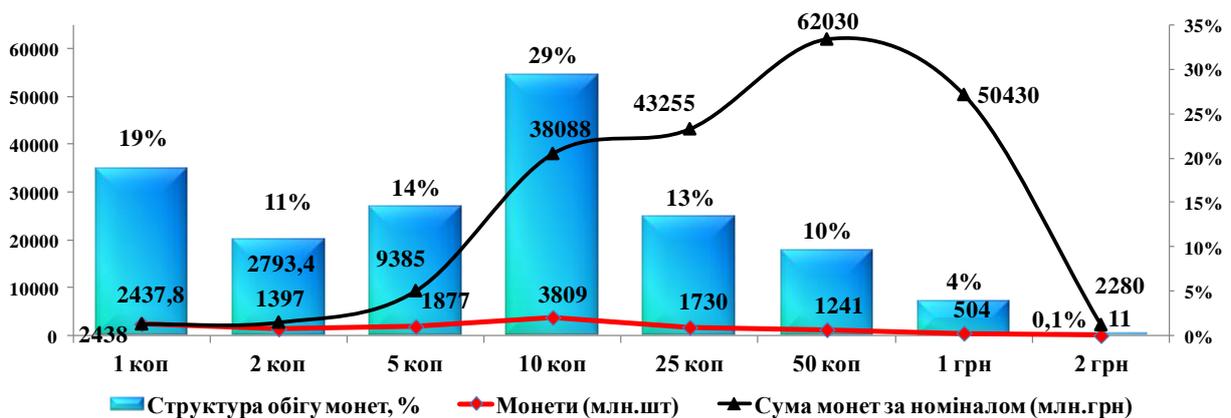


Рис. 2. Обіг готівкових грошей (монет) в Україні за номіналами станом на 01.07.2018 р.

Так, як собівартість виготовлення монет значно перевищує номінальну вартість, то продовжувати їх виготовляти, значить нарощувати збитки. Тут доречним став світовий досвід, на основі якого Національний банк України підготував проект

Постанови «Про оптимізацію обігу монет дрібних номіналів», яким передбачається припинення карбування монет номіналами 1, 2, 5 та 25 копійок (оскільки вони припинили відігравати істотну роль у розрахунках населення за товари та послуги) [3].

В Європейському Союзі реалізуються масштабні кампанії з підтримки безготівкових платежів. Наприклад, в Данії та Швеції з цією метою спеціально розвивали інфраструктуру POS-терміналів, підвищували безпеку електронних платежів, підтримували нові платіжні механізми. Варто відзначити, що в деяких регіонах навіть проводилися цілі акції проти готівкових грошей.

Лідером у безготівковій економіці у Європі є Швеція з показником 92% безготівкових платежів. Згідно з офіційними даними Національного банку України, співвідношення обсягу обороту готівкових грошей до ВВП Швеції становить всього 1,2%. Для порівняння, в Україні це співвідношення – 14,6%. Польща теж намагається не відставати від європейських сусідів, оскільки даний показник становить 7,5%.

В США безготівкові платежі становлять 95% і лише 5% готівкові розрахунки. В сучасному Китаї набирає популярність оплата покупок через сканування QR-коду завдяки інструментів мобільних платежів Alipay та Wechat Pay, що розвиває функціонування безготівкової економіки в країні. Згідно з офіційними даними Китайського мережевого інформаційного центру CNNIC, в Китаї налічується більш ніж 500 млн користувачів систем мобільних платежів, і близько 400 млн жителів оплачують покупки в магазинах за допомогою смартфонів.

Запорукою успіху ЄС у сфері безготівкової економіки є якісне регулювання цих питань на законодавчому рівні. У виданому Європейською комісією документі «Дорожня карта щодо обмеження готівкових платежів», вказані негативні сторони використання готівкових коштів та встановлено максимально допустимий обсяг транзакцій до 10 000 євро. На рис. 3 представлено Європейський досвід встановлення граничних сум готівкових розрахунків та середню заробітну плату.

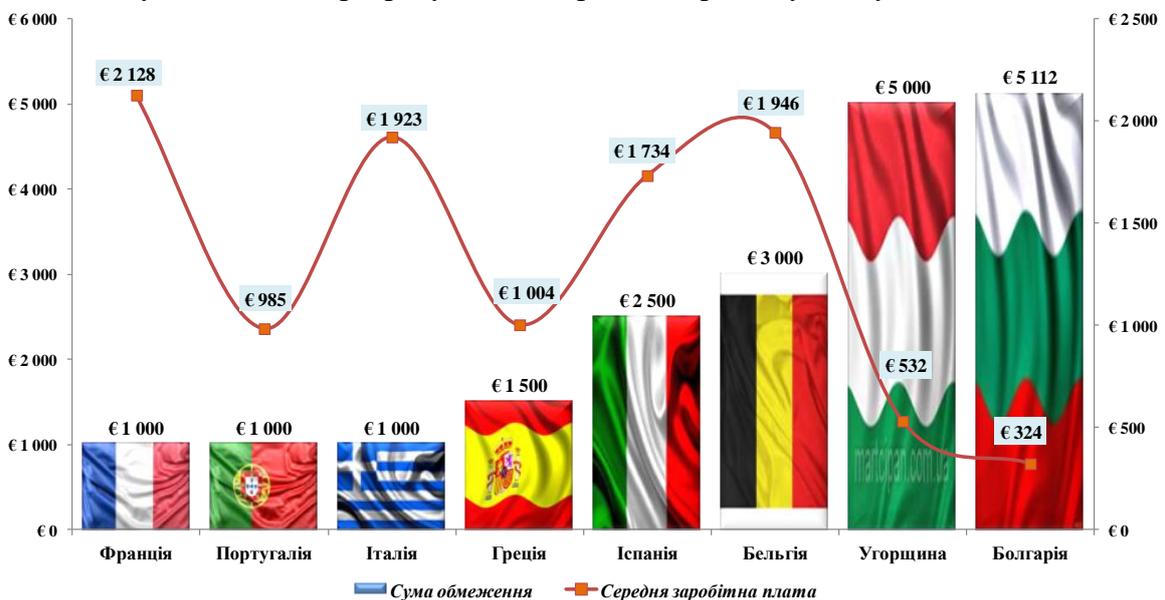


Рис. 3. Європейський досвід встановлення граничних сум готівкових розрахунків

В Україні на даний час передбачено граничну суму розрахунків готівкою підприємств (підприємців) між собою протягом одного дня – 10 тис. грн, а між фізичною особою та підприємством (підприємцем) протягом одного дня в розмірі 50 тис. грн, а також фізичних осіб між собою за договорами купівлі-продажу, які підлягають нотаріальному посвідченню, у розмірі 50 тис. грн. Передбачені норми сприятимуть забезпеченню стабільних надходжень готівки до банківської системи,

звуженню сфери використання готівки та прискорення розвитку безготівкового сегменту.

Сьогодні проводиться активна робота щодо зниження попиту на готівкові кошти, розвитку безготівкових платежів та розширення платіжної інфраструктури. НБУ разом з іншими банками розробив цілу концепцію зі створення безготівкової економіки, мета якої полягає до 2020 року збільшити безготівковий грошовий обіг в Україні до 55%. Однією з ключових завдань у рамках нової концепції залишається елементарна зміна звички людей розраховуватися тільки готівкою.

За перше півріччя 2018 року частка безготівкових операцій зросла до 40%, загальна кількість платіжних карток становила 60,1 млн. шт., з них 35,3 млн. шт. – активні. Найпопулярнішими операціями були покупки в Інтернет – 36,4% (середній чек – 380 грн); переказ коштів з картки на картку – 31,1% (середній чек – 1583 грн); розрахунки в торговельних мережах – 29,9% (середній чек – 233 грн); операції на пристроях самообслуговування – 2,6% (середній чек – 557 грн, рис. 4).



Рис. 4. Структура безготівкових операцій здійснені платіжними картками у першому півріччі 2018 року

Також збільшилася кількість безконтактних платіжних карток. Станом на 1 липня 2018 року їх було майже 3,1 млн. шт. Це на 12% більше, ніж на початку року. Мережа платіжних терміналів розширилася до 270,5 тис. шт. (більше на 7,5%). Кількість банкоматів залишилася майже без змін – 36,5 тис. шт. Грошова маса (вся сукупність запасів грошей у всіх їх формах, які перебувають у розпорядженні суб'єктів грошового обороту (приватні особи, підприємства, громадські організації, господарські об'єднання, державні установи тощо, які мають у своєму розпорядженні готівкові гроші чи вклади на різних рахунках у комерційних банках) в липні 2018 року зросла на 1,3% – до 1 трлн 228, 637 млрд. грн.

Збільшення частки активних платіжних карток, стабільне зростання протягом останніх років обсягів (рис. 5) і кількості безготівкових операцій, а також збільшення кількості терміналів свідчить про активний розвиток платіжного ринку і більшу зацікавленість користувачів у безготівкових розрахунках.



Рис. 5. Структура суми безготівкових платежів та отримання готівки з використанням платіжних карток, емітованих українськими банками

За неофіційною інформацією, громадяни тримають «на руках» близько \$95 млрд готівки. Вони не задіяні в жодній економічній програмі, банківських операціях тощо. Якби задіяти таку чималу суму у відповідних програмах, наприклад із кредитування та розвитку бізнесу, то вдалося б суттєво змінити ситуацію в економічному житті країни. Але для цього потрібно підготувати відповідну законодавчу і виконавчу базу.

Якщо говорити про усі кошти в готівковій формі, то вони не працюють повноцінно на економіку України. Саме розвиток безготівкової економіки дозволить:

- скоротити витрати на обслуговування грошового обігу і виготовлення грошей (карбування, друкування, перевезення, зберігання, сортування);
- звузити сфери використання готівки та розширити сфери безготівкових розрахунків;
- забезпечити стабільні надходження готівки до банківської системи і прискорити її обіг;
- зменшити обсяги тіньової економіки;
- легалізувати доходи населення;
- збільшити ресурси для кредитування економіки;
- зменшити обсяги тіньової економіки;
- збільшити прозорість фінансових потоків та боротьби з корупцією;
- максимально швидко здійснити оплату за придбані товари, послуги, кредити.

Щоб сформувавши в Україні ефективну безготівкову економіку потрібно: встановити достатню кількість POS-терміналів, в тому числі і в транспорті, а також вирішити питання корупції і тіньової економіки, які є одними з головних перешкод на шляху не тільки до безготівкових платежів, але і зростанню економіки в цілому. Заохотити продавців і постачальників послуг надати клієнтам можливість оплатити товар або послугу безготівковим способом.

Висновки. Україна вже зробила перші кроки на шляху до безготівкової економіки. Її переваги присутні у виплатах заробітної плати, субсидій та пенсій, сплаті штрафів та податків, ведення бізнесу і обмін особистими коштами між громадянами і безумовно у споживчому секторі. Спільні зусилля національного регулятора, банків, а також особистий внесок кожного користувача фінансової системи можуть істотно прискорити цей процес. Досвід західних країн нам ще раз доводить, що безготівкова економіка – це головна ознака економічного розвитку країни та її постійного зростання. Коли ж ми потрапимо в цей «світ безготівки» – покаже час, але лише спільними зусиллями ми зможемо домогтися розвитку нашої країни і переходу її до зручної та безпечної системи Cashless economy.

Список використаних джерел:

1. Furst H. A world becoming cashless. Description and analysis. Munich, GRIN Verlag. 2017. P. 19. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.grin.com/document/353528>.
2. НБУ запроваджує проєкт cashless economy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://finpost.com.ua/news/5656>.
3. Національний банк запрошує громадськість до обговорення можливості оптимізації обігу монет дрібних номіналів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=58884852&cat_id=55838
4. Загальні показники розвитку ринку платіжних карток в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219.
5. Олешко А. А. Інноваційні тенденції розвитку безготівкової економіки / А. А. Олешко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.investplan.com.ua/pdf/10_2018/6.pdf.
6. Дикий В. Розвиток безготівкової економіки в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///E:/СТАТТЯ%202017/Cashless-economy_05.12.2017.pdf
- Кравець Р. Cashless economy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=30432161>
7. Ніколаєва А.М. Забезпечення динамічного розвитку безготівкових розрахунків в сфері комунальних послуг / С.О. Пиріг, А.М. Ніколаєва, Л.І. Іщук // Економічний форум: науковий журнал. – 2018. – №2 – С.310–315.
8. Іщук Л.І. Роль безготівкових розрахунків в капіталізації банківської системи: регіональний зріз / С.О. Пиріг, Л.І. Іщук, А.М. Ніколаєва // Економічний форум. – 2016. – №4. – С.240-246.

Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

УДК 657

Сидоренко Р.В., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ В
ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Виділено основні особливості функціонування лісогосподарських підприємств та їх вплив на організацію облікового процесу. Досліджено нормативне забезпечення визнання основних лісових активів та практика відображення їх обліку та звітності на підприємствах лісового господарства Волинської області. Обґрунтовано необхідність розробки та впровадження окремих нормативних положень щодо організації і ведення облікового процесу в лісогосподарських підприємствах.

Ключові слова: лісогосподарські підприємства, організація обліку, лісові активи, біологічні активи, лісові насадження.

Sydorenko R.

FEATURES OF ACCOUNTING PROCESS ORGANIZATION IN FOREST
ENTERPRISES

The main features of the operation of forest enterprises and their influence on the organization of the accounting process are highlighted. The normative provision of acknowledgment of the main forest assets and the practice of displaying their accounting and reporting at the forestry enterprises of the Volyn oblast is investigated. The necessity of the development and implementation of a separate accounting normative act on the organization and maintenance of the accounting process in forestry enterprises is substantiated.

Keywords: forestry enterprises, organization of accounting, forest assets, biological assets, forest plantations.

Сидоренко Р.В.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТНОГО ПРОЦЕССА В
ЛЕСОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Выделены основные особенности функционирования лесохозяйственных предприятий и их влияние на организацию учетного процесса. Исследовано нормативное обеспечение признания основных лесных активов и практика отражения их в учете и отчетности на предприятиях лесного хозяйства Волинской области. Обоснована необходимость разработки и внедрения отдельного нормативных положений по организации и ведению учетного процесса в лесохозяйственных предприятиях.

Ключевые слова: лесохозяйственные предприятия, организация учета, лесные активы, биологические активы, лесные насаждения.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. За даними Державного агентства лісових ресурсів Україна (станом на 2017 рік), за площею лісів, займає 9-те місце в Європі з лісистістю території 15,9 %. Найбільш залісненими є західні області України: Волинська, Рівненська, Житомирська, Івано-Франківська та Закарпатська.

Підвищення ефективності використання лісових ресурсів є однією з найбільш гострих проблем сучасної економіки країни. Ріст обсягів незаконної рубки лісу та його неконтрольований подальший експорт призвели до того, що у 2015 році Верховною Радою України був прийнятий Закон, який забороняв експорт лісоматеріалів у необробленому вигляді [2].

Основою виникнення такої ситуації стала відсутність чіткого нормативно регламентованого обліку та контролю за лісовими активами.

Підприємства лісової галузі мають певні особливості господарювання порівняно з іншими галузями народного господарства. Це зумовлює необхідність у виділенні окремих підходів щодо організації облікового процесу на таких підприємствах та ефективному врахуванні даних особливостей в їх обліковій політиці.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженням питання особливостей організації облікового процесу в лісогосподарських підприємствах займалися такі вчені як Гордополов В.Ю. [1], Замула І.В. [3], Озеран В.О. [6. 7], Пономаренко Т.І. [9], Чік М.Ю. [6. 7] та інші. Проте, відсутність чітко регламентованого порядку ведення обліку лісових активів та відображення їх у фінансовій звітності підприємств потребує подальшого вивчення та дослідження.

Цілі статті. Метою написання статті є визначення особливостей ведення лісового господарства, відображення їх впливу на організацію облікового процесу на підприємствах та подання пропозицій щодо вдосконалення обліку лісових активів у лісогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Державне агентство лісових ресурсів контролює лише 73 % земель лісового фонду країни. 27 % лісів України знаходиться у відомчій підпорядкованості органів місцевого самоврядування, Мінприроди, Мінінфраструктури, Державного агентства України з управління зоною відчуження та інших.

Така розпорошеність лісів між розпорядниками утворює ситуацію коли не можливо отримати точні дані щодо площ вирубки та відтворення лісу. Офіційні дані, щодо стану та використання лісового фонду, оприлюднює лише Держлісагенство.

Відповідно до його звітів, на підконтрольних лісових масивах, площа відтворення лісів завжди перевищує площу суцільних зрубів попереднього року починаючи з 2005р. (рис. 1).

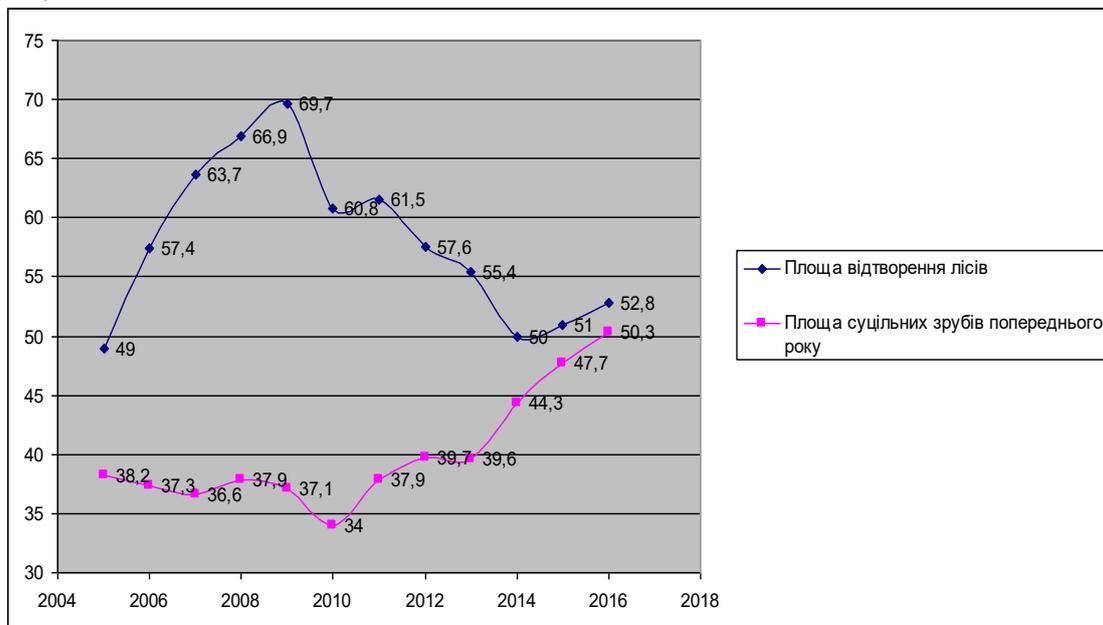


Рис. 1 Суцільні зрубви та відтворення лісів на підприємствах Держлісагенства в 2005-2016 рр., тис. га

Сформовано на основі даних Держлісагенства [2]

На основі проведеного дослідження діяльності лісгосподарських підприємств Л.А. Суліменко виділяє наступні особливості, які впливають на організацію та методику обліку в суб'єктів господарювання даної галузі:

- створення біологічних активів здійснюється під впливом не тільки знарядь та предметів праці, робочої сили, але й природних умов;
- виробництво у лісовому господарстві переплітається з природним процесом відтворення, так як підприємства займаються вирощуванням лісових біологічних активів;
- сезонність лісового господарства зумовлена впливом природнокліматичних умов, що вимагає нерівномірного використання техніки, робочої сили протягом року;
- в лісовому господарстві значна тривалість виробничого циклу, яка може досягати від кількох місяців до багатьох років (наприклад, багаторічні насадження);
- тривалість виробничого циклу у лісовому господарстві вимагає організації та методики обліку не лише за окремими біологічними активами та їх групами, але й окремими процесами і видами робіт [3].

В основних бухгалтерських та податкових нормативних документах, на основі яких проводиться організація облікового процесу на сучасних підприємствах, відсутні згадки про такі терміни як «ліс», «лісове господарство», «лісові насадження», «мисливські ресурси» тощо.

Основним нормативним документом, на який спираються бухгалтера при відображенні операцій пов'язаних з лісовими насадженнями та лісоматеріалами, є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» [4]. У ньому дано визначення такого поняття як «біологічний актив» – це тварина або рослина, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди. До сільськогосподарської продукції відносяться активи, що були одержані в результаті відокремлення від біологічного активу, призначені для продажу, переробки або внутрішнього споживання.

П(С)БО 30 «Біологічні активи» був розроблений на основі Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 41 «Сільське господарство». У МСБО 41, на відміну від вітчизняного аналога, є чітке трактування лісових ресурсів. Так, біологічними активами визнаються «дерева у лісопосадці», сільськогосподарською продукцією – «зрубаний ліс», а продуктами, які є результатом переробки після збирання врожаю, – «лісоматеріали». Окрім того, наведені в МСБО 41 визначення біологічних активів та сільськогосподарської продукції носять більш ширший і загальний характер. Так, біологічним активом визнається «жива тварина або рослина», а сільськогосподарської продукцією – «зібраний урожай біологічних активів» [5].

У відповідності до положень П(С)БО 30 та МСБО 41 В. Озеран пропонує лісові насадження, а саме дерева, обліковувати як довгострокові біологічні активи (на дебеті рахунку 16), безпосередньо зрізані дерева – як сільськогосподарську продукцію (на дебеті рахунку 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва»), а лісоматеріали – це продукти, які є результатом «переробки» деревини [6].

І.В. Замула погоджується з ідентифікацією лісових ресурсів як біологічних активів підприємства. Зазначається, що методика бухгалтерського обліку лісових ресурсів має базуватись на нормах П(С)БО 30 та МСФЗ 41 [7].

Провівши системне вивчення діяльності лісових господарств дослідники виявили основні недоліки методики бухгалтерського обліку операцій з лісокористування:

- відсутність науково обґрунтованого підходу до організації бухгалтерського обліку операцій з лісокористування. Відповідно до існуючої методики обліку операцій з лісокористування застосовується “котловий” метод обліку витрат, оскільки витрати

на проведення заготівельних і відновлювальних робіт обліковуються на субрахунку 232 “Витрати на ведення лісового господарства за рахунок власних коштів”. Крім того, на рахунку 23 відображаються також витрати допоміжного, обслуговуючого і ремонтного виробництва. Діюча методика обліку операцій з лісокористування не дозволяє здійснити достовірну оцінку структури ресурсів підприємства, його ліквідності та платоспроможності;

- ігнорування норм П(С)БО 30 “Біологічні активи” в методиці обліку операцій з лісокористування. Відповідно до національного стандарту бухгалтерського обліку, лісові ресурси ідентифікуються як біологічні активи. У зв’язку з цим методика бухгалтерського обліку операції з відтворення лісових ресурсів повинна базуватися на П(С)БО 30. Недосконалість положень облікової політики щодо операцій з лісокористування, що призводить до зниження якості та повноти облікової інформації, є також однією з причин невідповідності існуючої методики обліку лісових ресурсів стандартам бухгалтерського обліку;

- фінансова звітність не забезпечує інформацією користувачів про операції з лісокористування, оскільки у звітності такі операції відображаються згруповано в складі оборотних запасів, зокрема у статті «Незавершене виробництво». Основним інформаційним джерелом про операції з лісовими ресурсами є статистична звітність, що містить відомості щодо обсягів їх відтворення та використання. Це призводить до спотворення показників звітності лісових господарств. Тому з метою підвищення аналітичності та можливості задоволення інформаційних потреб зовнішніх користувачів необхідним є пошук шляхів удосконалення форм.

Досліджуючи поточну ситуацію з відображенням лісових ресурсів у фінансовій звітності найбільших лісогосподарських підприємств Волинської області, нами було проаналізовано Форму № 1 «Баланс» 12 суб’єктів господарювання станом на 31 березня 2018 року [8].

Таблиця 1

Відображення лісових ресурсів у фінансовій звітності лісогосподарських підприємств Волинської області (згідно форми № 1 «Баланс» станом на 31.03.2018р.)

Суб’єкт господарювання	Довгострокові біологічні активи		Поточні біологічні активи		Загальна вартість активів п-ва
	тис. грн.	% у загальній вартості активів	тис. грн.	% у загальній вартості активів	
ДП "Володимир-Волинське ЛМГ"	-	x	7	0,03	20337
ДП "Городоцьке ЛГ"	-	x	-	x	24672
ДП "Камінь-Каширське ЛГ"	-	x	-	x	24802
ДП "Ківерцівське ЛГ"	-	x	35	0,14	24831
ДП "Ковельське ЛГ"	-	x	8	0,04	19948
ДП "Колківське ЛГ"	-	x	-	x	22009
ДП "Любомльське ЛГ"	-	x	1	0,004	25033
ДП "Маневіцьке ЛГ"	-	x	1	0,002	50298
ДП "Ратнівське ЛГ"	-	x	27	0,17	15991
ДП "Старовижівське ЛГ"	-	x	-	x	12296
ДП "Цуманське ЛГ"	-	x	1	0,002	47345
ДП "Шацьке УДЛГ"	-	x	17	0,13	12807

На основі наведених показників (таблиця 1) можна відмітити, що жодне з досліджуваних підприємств не відображає жодних активів у складі довгострокових біологічних активів, що не відповідає реальній ситуації.

Поточні біологічні активи, у своїй звітності, показує лише частина лісових господарств, але їх частка у загальній вартості активів суб'єкта господарювання не значна і становить менше 1 %.

Тобто, показники фінансової звітності лісогосподарських підприємств є викривленими і не відображають фактичний стан наявних лісових активів. За такою інформацією користувачам необхідно звертатись до статистичної звітності лісових господарств, яка не є загальнодоступною.

Для усунення такої ситуації необхідно нормативну базу, щодо обліку лісових активів, привести у відповідність до загальних принципів ведення бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні. Основними кроками у подоланні існуючої проблеми організації ефективної облікової системи і звітності лісогосподарських підприємств повинні стати:

- 1) затвердження у П(С)БО 30 «Біологічні активи» визначень термінів «ліс», «лісові насадження», «мисливські ресурси» тощо;
- 2) розробка і впровадження методичних рекомендації щодо обліку лісових активів та особливостей діяльності лісогосподарських підприємств;
- 3) доповнення Інструкції № 291 уточненнями щодо синтетичного та аналітичного обліку лісових активів та діяльності лісогосподарських підприємств з конкретизацією порядку та механізму організації облікового процесу в таких підприємствах.

Висновки. Особливості діяльності лісогосподарських підприємств повинні мати своє відображення в організації облікового процесу лісових та мисливських ресурсів. Відсутність законодавчо затверджених положень щодо ведення обліку та відображення у фінансовій звітності лісових активів призводить до викривлення обліково-звітних показників таких суб'єктів господарювання.

На основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що в нормативній базі необхідно чітко описати організацію облікового процесу лісових ресурсів. Оскільки у міжнародних стандартах це зроблено у МСФЗ 41 «Сільське господарство», у вітчизняній практиці варто застосувати аналогічний підхід і внести доповнення до вже існуючого П(С)БО 30 «Біологічні активи». Також, необхідно внести доповнення до інших нормативних актів щодо конкретизації механізму обліку та відображення у звітності лісових активів.

Список використаних джерел:

1. Гордополов В.Ю. Особливості обліку лісових біологічних активів та лісопродукції / В.Ю. Гордополов, Гоцуляк В.Д., Несходовський І.С. // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2015. – № 4. – С. 76-87.
2. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про особливості державного регулювання діяльності суб'єктів підприємницької діяльності пов'язаної з реалізацією та експортом лісоматеріалів» щодо тимчасової заборони експорту лісоматеріалів у необробленому вигляді» № 325-VIII від 09.04.2015р. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/325-19>.
3. Замула І.В. Бухгалтерський облік операцій з лісокористування / І.В. Замула, О.В. Шавурська // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2014. – № 2 (43). – С. 179-184.
4. Лісове господарство України – 2017 [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/index>
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 41 «Сільське господарство» [Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_027.
6. Озеран В.О. Вплив організаційно-технологічних особливостей лісового господарства на методіку обліку та контролю витрат і калькулювання собівартості продукції / В. О. Озеран, М. Ю. Чік // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". - 2009. - № 647. - С. 445-449.
7. Озеран В. Облік біологічних активів у лісовому господарстві. / В. Озеран, М. Чік // Економічний аналіз – 2010. – № 6. – С. 281-284.

8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» затверджений наказом Міністерства фінансів України № 790 від 18.11.2005р. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05>.

9. Пономаренко Т. І. Управління відтворенням лісових біологічних активів: обліково-аналітичне забезпечення: монографія / Т. І. Пономаренко, В.К. Савчук – К. : Аграр Медіа Грп, 2010. – 218 с.

10. Суліменко Л.А. Особливості обліку біологічних активів та продукції на підприємствах лісового господарства / Суліменко Л.А., Киян А.В., Вітер С.А. // «Молодий вчений». Економічні науки. – 2017. – № 8 (48). – С. 474-480.

11. Фінансова звітність підприємств Волинського обласного управління лісового та мисливського господарства [Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://lis.volyn.ua/?page_id=17396.

Рецензент д.е.н., професор Голян В.А.

УДК: 330 : 336.226

Романченко Ю.О., к.е.н., доцент

Полтавська державна аграрна академія

СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ – ПІДПРИЄМЦІВ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Висвітлено сутність та умови застосування спрощеної системи оподаткування. Обґрунтовано фактори вибору групи єдиного податку господарюючими суб'єктами. Проаналізовано тенденцію зміни кількості діючих фізичних осіб – підприємців та суми сплаченого єдиного податку до бюджету. Розглянуто порядок ведення облікових реєстрів фізичними особами – підприємцями та основні аспекти податкової звітності платників єдиного податку за групами.

Ключові слова: єдиний податок, ставки податку, фізичні особи - підприємці, податок, наймані працівники, дохід, витрати, реєстри обліку

Romanchenko Yu.

SIMPLIFIED TAXATION SYSTEM OF INDIVIDUAL ENTREPRENEURS: CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

The article is dedicated the essence and conditions of application of the simplified taxation system. The factors of the choice of a single tax group by economic entities are substantiated. The tendency of changes in the number of active individuals - entrepreneurs and the amount of the paid single tax to the budget has been analyzed. The procedure of keeping registers by natural persons - entrepreneurs and the main aspects of tax reporting of single tax payers by groups is considered.

Key words: single tax, tax rates, individuals entrepreneurs, tax, employees, income, expenses, accounting registers.

Романченко Ю. А.

УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ - ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Изложены сущность и условия применения упрощенной системы налогообложения. Обоснованно факторы выбора группы единого налога хозяйствующими субъектами. Проанализированы тенденции изменения количества действующих физических лиц - предпринимателей и суммы уплаченного единого налога в бюджет. Рассмотрен порядок ведения учетных регистров физическими лицами - предпринимателями и основные аспекты налоговой отчетности плательщиков единого налога по группам.

Ключевые слова: единый налог, ставки налога, физические лица - предприниматели, налог, наемные работники, доход, затраты, регистры учета.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з науковими та практичними завданнями. В час фінансової кризи та економічної нестабільності підприємці потребують максимальної оптимізації податків. В більшості випадків найбільш гнучким є вибір спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблемні аспекти діяльності та оподаткування фізичних осіб – підприємців як представників малого бізнесу висвітлюються в працях вчених та практиків: Жук О. [2], Макаров В. [4], Тесля Н. [8] та багатьох інших. Мединська Т. [5] наголошує, що оподаткування фізичних осіб – підприємців повинно передбачати простоту визначення податкової бази та розміру податкового зобов'язання, мінімізацію реєстраційних процедур. Не поділяємо думку Боровика П., Колотухи С. та Бечко В. [1] щодо пропозиції звільнити платників єдиного податку від сплати єдиного соціального внеску, оскільки саме він гарантує право на призначення пенсії для фізичної особи – підприємців. Проблемним питанням залишається формування оптимальної системи фізичних осіб – підприємців та запобігання ухиленню від сплати податків та обов'язкових платежів до бюджету.

Цілі статті. Основними завданнями публікації є визначення особливостей діяльності фізичних осіб - підприємців, аналіз податкового законодавства та умов застосування ними спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності. Проте додаткового дослідження вимагає проблема усунення спроб тінізації суб'єктів малого бізнесу, ухилення від сплати податків.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Відповідно до Податкового кодексу України [7] підприємці мають право на застосування загальної системи або спрощеної системи оподаткування. Враховуючи специфіку майбутньої діяльності, необхідно обирати за власною ініціативою одну з них, бо здійснення підприємницької діяльності за двома системами оподаткування неможливе.

На даний момент податковим законодавством передбачено чотири групи платників єдиного податку; збільшено ставки максимального розміру доходу, який дає змогу перебувати на спрощеній системі оподаткування; знижені ставки єдиного податку для платників третьої групи.

В табл. 1 наведено порівняльну характеристику щодо умов оподаткування суб'єктів малого бізнесу, які обрали спрощену систему оподаткування.

Таблиця 1

Основні показники для вибору групи єдиного податку фізичними особами - підприємцями

Показники	Групи платників єдиного податку			
	Група 1 (фізичні особи – підприємці)	Група 2 (фізичні особи – підприємці)	Група 3 (фізичні особи – підприємці та юридичні особи)	
			Платники ПДВ	Неплатники ПДВ
Обмеження за обсягом доходу за календарний рік	300 000 грн	1 500 000 грн	5 000 000 грн без НДС	5 000 000 грн
Обмеження за кількістю працівників	0	10	Без обмежень	
Дозволені види діяльності	Роздрібна торгівля на ринках, побутові послуги (за переліком)	Послуги населенню і платникам єдиного податку, виробництво, торгівля, ресторанне господарство	Без обмежень	
Ставки податку	до 10 % прожиткового мінімуму для працездатних осіб на 1 січня	до 20 % мінімальної зарплати на 1 січня	3 % доходу + ПДВ	5 % доходу
Ведення обліку	Доходів	Доходів	Доходів і витрат	Доходів
Звітність	Щороку	Щорічно	Щокварталу	Щокварталу

Джерело: Узагальнено автором на основі: [8]

Платники єдиного податку першої і другої груп (а це виключно фізичні – особи підприємці), які не використовують працю найманих осіб, звільняються від сплати єдиного податку протягом одного календарного місяця на рік на час відпустки, а також за період хвороби, підтвердженої копією листка (листоків) непрацездатності, якщо вона триває 30 і більше календарних днів.

Щоб перебувати на 1 групі, фізичні особи - підприємці повинні дотримуватись наступних вимог Податкового Кодексу:

- не використовувати працю найманих осіб;
- здійснювати виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадити господарську діяльність з надання побутових послуг населенню (перелік даних послуг наведений в статті 297.1 Податкового Кодексу України);
- обсяг доходу протягом календарного року не повинен перевищувати 300 тис. грн.

Ст. 293 Податкового Кодексу передбачено, що для першої групи платників єдиного податку повинна застосовуватись ставка у межах до 10 % розміру мінімальної заробітної плати (тобто на кінець 2018 р. розмір єдиного податку становить 372,30 грн). Як правило, міськими радами для визначення розмір єдиного податку застосовується максимальна ставка податку.

Для того, щоб перебувати на другій групі фізичні особи - підприємці повинні дотримуватись наступних вимог:

- здійснювати господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, чи виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства;
- кількість осіб, які перебувають у трудових відносинах з підприємцем не повинна перевищувати 10 осіб;
- обсяг доходу не повинен перевищувати 1,5 млн грн.

На другій групі платників єдиного податку не можуть перебувати фізичні особи – підприємці:

- які надають посередницькі послуги з купівлі, продажу, оренди та оцінювання нерухомого майна;
- які здійснюють діяльність з виробництва, постачання, продажу (реалізації) ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння.

Зазначені вище фізичні особи – підприємці належать виключно до третьої групи платників єдиного податку, якщо відповідають вимогам, встановленим для такої групи.

Для другої групи платників єдиного податку ставка встановлюється у межах до 20 % розміру мінімальної заробітної плати (на кінець 2018 р. це 744,60 грн).

Вибір 3-ї групи спрощеної системи оподаткування є оптимальним для тих, що готовий платити податок з кожної операції, не хоче обмежувати себе певними видами діяльності та бажає без будь-яких обмежень співпрацювати як і з юридичними, так і фізичними особами.

Платником 3 групи можуть бути:

- фізичні особи – підприємці, які не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, не обмежена. Тобто, значною перевагою даної групи на даний момент є те, що обираючи її підприємець, може й не мати найманих працівників та при необхідності може залучати їх в необмеженій кількості.

– суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми. Знову ж таки ніяких обмежень по кількості працівників не встановлено.

Основна вимога, яка повинна бути дотримана вищезазначеними суб'єктами – це не перевищення платниками обсягу доходу понад 20 млн грн протягом календарного року.

Відсоткова ставка єдиного податку для платників третьої групи (фізичні особи) встановлюється у таких розмірах:

- 3 % доходу – у разі сплати податку на додану вартість згідно з Податковим Кодексом;
- 5 % доходу – у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку.

Станом на кінець 2017 р., спрощену систему оподаткування в Україні застосовують майже 1,3 млн фізичних осіб - підприємців. Порівняно з відповідним періодом минулого року цей показник зріс на 139 тис. осіб. Найбільша кількість осіб, або 48,7 % працює на другій групі - 614 тис. осіб. Першу групу використовують 220 тис. осіб, або 17,5 %, третю - 427 тис. осіб, або 33,8 % від загальної кількості спрощенців [9].

Зокрема станом на 01.08.18 р. по Полтавській області обліковується 37901 фізична особа - платник єдиного податку (рис. 1). У порівнянні із відповідним періодом 2017 р. кількість платників єдиного податку збільшилась на 900 платників, або на 2,4 %.

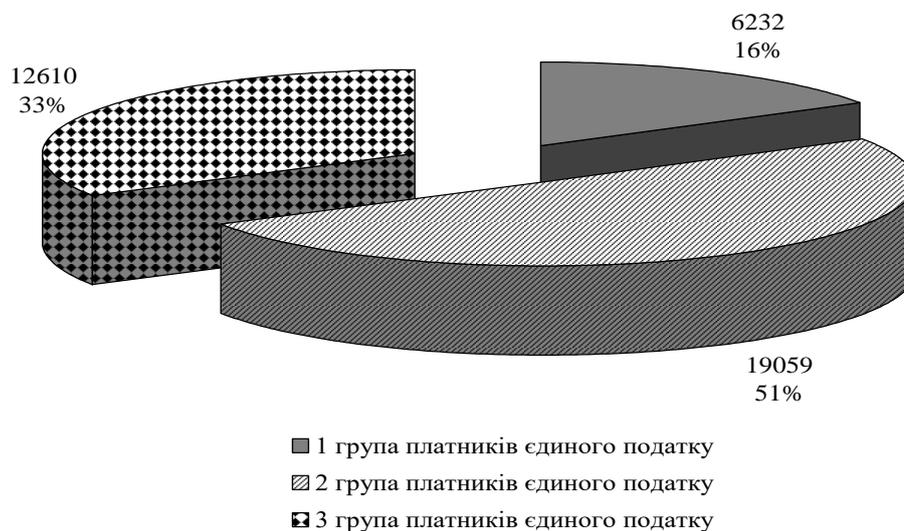


Рис. 1. Структура фізичних осіб – підприємців за групами платників єдиного податку у Полтавській області, 2017 р.

Джерело: узагальнено автором: [9]

Таким чином, найбільша частка єдиного податку обрали другу групу. Для підприємців цей варіант зручний. По-перше, відображення в обліку лише безготівкових оборотів по банківському рахунку за умови приховування готівкових надходжень, дозволяє занизити сукупний дохід та не вийти за межу дозволеного доходу за податковим кодексом для платника відповідної групи єдиного податку. По-друге, розмір єдиного податку є фіксованим та не залежить від доходу. Наприклад, за однакових умов діяльності відповідно по податкового законодавства та розміру отриманого максимально можливого доходу для платника другої групи фізична особа – підприємець має можливість прорахувати вигоду у економії на сплаті єдиного податку у 8,4 рази (табл. 2).

Платники єдиного податку першої і другої груп сплачують єдиний податок щомісячно авансом, проте не пізніше 20 числа поточного місяця. Такі платники

єдиного податку можуть здійснити сплату єдиного податку авансовим внеском за весь податковий (звітний) період (квартал, рік), але не більш як до кінця поточного звітного року.

Таблиця 2

Економічне обґрунтування домінантного вибору другої групи єдиного податку фізичними особами – підприємцями

Показники	2 група єдиного податку	3 група єдиного податку
Максимальний дозволений дохід у рік за Податковий кодексом, грн	1500000,00	5000000,00
Кількість найманих працівників, осіб	до 10 осіб	
Умовний максимальний дохід в місяць, грн	125000,00	
Розмір єдиного податку в місяць, грн	744,60	6250,00
Розмір єдиного податку в рік, грн	8935,20	75000,00

Джерело: розраховано автором

Платники єдиного податку першої і другої груп (а це виключно фізичні – особи підприємці), які не використовують працю найманих осіб, звільняються від сплати єдиного податку протягом одного календарного місяця на рік на час відпустки, а також за період хвороби, підтверженої копією листка (листоків) непрацездатності, якщо вона триває 30 і більше календарних днів.

У випадку, якщо на період відпустки або хвороби все ж були сплачені суми податку, вони підлягають зарахуванню в рахунок майбутніх платежів з цього податку за заявою платника єдиного податку.

У випадку, якщо платники єдиного податку першої чи другої групи у календарному кварталі перевищили максимальний обсяг доходу, то з наступного календарного кварталу вони повинні за заявою перейти на застосування ставки єдиного податку, визначеної для платників єдиного податку відповідної вищої групи, або ж відмовитися від застосування спрощеної системи оподаткування. Відповідно заява подається не пізніше 20 числа місяця, наступного за календарним кварталом, у якому допущено перевищення обсягу доходу. Окрім того, сума, що перевищує дозволений розмір доходу оподатковуватиметься за ставкою у розмірі 18 %.

Податковим (звітним) періодом для платників єдиного податку першої та другої груп є календарний рік. Податковий (звітний) період розпочинається з першого січня і закінчується останнім календарним днем грудня відповідного року. Платники єдиного податку першої та другої груп подають до контролюючого органу податкову декларацію платника єдиного податку протягом 60 календарних днів, що настають за останнім днем звітного податкового року, в якій відображаються обсяг отриманого доходу та щомісячні авансові внески. Податкова декларація подається до контролюючого органу за місцем податкової адреси.

У відповідності до ст. 295.3 ПКУ платники єдиного податку третьої групи сплачують єдиний податок протягом 10 календарних днів після граничного строку подання податкової декларації за податковий (звітний) квартал.

Отже, звітним періодом для платників 3 групи є календарний квартал, а строк подання декларації – протягом 40 днів після закінчення кварталу. Тобто суб'єкт господарювання зобов'язаний сплатити податок протягом десяти днів після закінчення 40-денного строку, встановленого для подання декларації. Сплата єдиного податку платниками третьої групи здійснюється за місцем податкової адреси.

За перше півріччя 2018 р. по Полтавській області до місцевого бюджету надійшло 265,9 млн. грн. єдиного податку з фізичних осіб. У порівнянні із аналогічним періодом 2017 р. надходження збільшились на 44,2 млн грн, або на 19,9 %. У липні 2018 р. по

Полтавській області надійшло 51,7 млн грн єдиного податку з фізичних осіб. У порівнянні з липнем 2017 р. надходження збільшилися на 9,6 млн грн або на 22,8 % [3].

Платники єдиного податку першої і другої груп ведуть Книгу обліку доходів шляхом щоденного, за підсумками робочого дня, відображення отриманих доходів. Форма Книги обліку та порядок її ведення затверджені Наказом Міністерства Фінансів України № 579 від 19.06.2015 р. [6]. Платники єдиного податку третьої групи (фізичні особи – підприємці), які не є платниками ПДВ, ведуть Книгу обліку доходів шляхом щоденного, за підсумками робочого дня, відображення отриманих доходів. В свою чергу платники єдиного податку третьої групи (фізичні особи – підприємці), які є платниками ПДВ, ведуть Книгу обліку доходів та витрат. Для реєстрації Книги обліку доходів платники єдиного податку подають до контролюючого органу за місцем обліку примірник Книги (сторінки якої повинні бути прошиті та пронумеровані).

Висновки. Систематизуючи наукові дослідження вчених та чинну нормативно-правову базу, визначимо, що спрощена система оподаткування є оптимальним способом оподаткування доходів фізичних осіб – підприємців. Домінуючою у виборі підприємців залишається друга група єдиного податку. Вважаємо необхідним впровадити систему запобігання тінізації діяльності (наприклад у вигляді відкриття окремого фізичної особи – підприємця з «нульовими» оборотами замість оформлення трудового договору), мінімізації податків, які активно використовуються суб'єктами малого підприємництва.

Список використаних джерел:

1. Боровик П. Проблеми адміністрування та напрями вдосконалення механізму справляння єдиного податку в Україні / Боровик П., Колотуха С., Бечко В. // Бухгалтерський облік і аудит. Науково-практичний журнал. - № 2015. - № 2 – 3. – С. 14 – 19.
2. Жук О. І. Адміністрування єдиного податку в умовах змін в системі оподаткування / О. І. Жук // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. Випуск 11. – С. 168 – 175.
3. Інформація від ГУ ДФС у Полтавській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oblrada.pl.ua/index.php/dpa?start=5>
4. Макаров В. В. Єдиний податок: умови використання і перспективи розвитку / В. В. Макаров, Н. М. Пилипенко // Вісник Хмельницького національного університету. - 2011. - № 2. - Т. 1. - С. 121 – 124.
5. Мединська Т. В. Єдиний податок у отримванні доходів місцевих бюджетів та податковий контроль за його сплатою / Т. В. Мединська // Сталій розвиток економіки. Міжнародний науково-виробничий журнал. – 2014. - № 1 (24). – С. 218 – 224.
6. Наказ Міністерства Фінансів України «Про затвердження форм книги обліку доходів і книги обліку доходів і витрат та порядків їх ведення» № 579 від 19 груд. 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
7. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02 груд. 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
8. Тесля С. М. Особливості застосування спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого бізнесу / С. М. Тесля // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.3. – С. 280–286.
9. Цьогоріч підприємці сплатили до бюджету єдиного податку на 52% більше. Економіка. Укрінформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2352414-cogoric-pidprienici-splatili-do-budzetu-edinogo-podatku-na-52-bilise.html>

Рецензент д.е.н., професор Маркіна І.А.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

УДК 331.524

Дзямулич М.І., к.е.н., доцент,

Потьомкіна О.В., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

МЕХАНІЗМИ ТА ВАЖЕЛІ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ МОБІЛЬНОСТІ РОБОЧОЇ СИЛИ

У статті проведено дослідження основних тенденцій мобільності робочої сили на ринку праці України, а також обґрунтовано необхідність формування організаційно-правових передумов посилення професійної мобільності робочої сили в умовах ринкових трансформацій, актуалізовано підходи щодо необхідності підвищення професійної та професійно-кваліфікаційної мобільності робочої сили.

Ключові слова: робоча сила, ринок праці, мобільність робочої сили, зайнятість, економічний розвиток.

Dziamulych M., Potiomkina O.

MECHANISMS AND IMPORTANT REGULATIONS OF PROFESSIONAL MOBILITY OF LABOR

The article analyzes the main tendencies of labor mobility in the labor market of Ukraine, as well as substantiates the necessity of formation of organizational and legal preconditions for increasing the professional mobility of the labor in the conditions of market transformations, updated approaches to the need to increase the professional and professional qualification of labor mobility.

Keywords: labor, labor market, labor mobility, employment, economic development.

Дзямулич Н., Потемкина Е.

МЕХАНИЗМЫ И РЫЧАГИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ МОБильНОСТИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

В статье проведено исследование основных тенденций мобильности рабочей силы на рынке труда Украины, обоснована необходимость формирования организационно-правовых предпосылок усиления профессиональной мобильности рабочей силы в условиях рыночных трансформаций, актуализированы подходы к необходимости повышения профессиональной и профессионально-квалификационной мобильности рабочей силы.

Ключевые слова: рабочая сила, рынок труда, мобильность рабочей силы, занятость, экономическое развитие.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В умовах інтенсифікації економічного та технологічного розвитку суспільства та поширення глобалізації світової економіки особливого значення на ринку праці набуває мобільність робочої сили, що є обов'язковою умовою успішності технологічних інновацій. Сучасна парадигма трудової зайнятості в даному аспекті розглядає два види мобільності: зовнішній (найбільш кваліфіковані кадри запрошуються зі сторони) та внутрішній (кадри підвищують свою кваліфікацію та перенавчаються всередині галузі, на підприємстві).

Вважається, що стратегія внутрішньої мобільності є доцільніша і дозволяє краще використовувати кваліфіковану робочу силу. Кожен із видів трудових переміщень – професійно-кваліфікаційний (у рамках внутрішньої мобільності), територіальний та

галузевої (у рамках зовнішньої мобільності) – виконують певні функції у формуванні ринку праці і певним чином регулюються. Відтак, особливого значення набуває необхідність дослідження особливостей професійної мобільності робочої сили на ринку праці України, зокрема – в аспекті його інтеграції у світовий ринок праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано вирішення даної проблеми. Найявне різноманіття підходів щодо розуміння та визначення особливостей механізму професійної мобільності робочої сили спричиняє потребу більш детального осмислення досліджень у даній сфері. Значні напрацювання стосовно вивчення даних процесів на ринку праці опрацьовані такими дослідниками, як: О. Грішнова, Дж. Данлоп, М. Долішній, Т. Заяць, С. Злупко, Г. Мімандусова, П. Мейер, Л. Торгова, Т. Шульц. Водночас, залишаються потреба у вирішенні певних теоретико-методологічних аспектів необхідності підвищення професійної та професійно-кваліфікаційної мобільності робочої сили.

Цілі статті. Метою роботи є дослідження основних тенденцій мобільності робочої сили на ринку праці України, а також обґрунтування необхідності формування організаційно-правових передумов посилення професійної мобільності робочої сили в умовах ринкових трансформацій.

Викладення основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Як відомо, підвищення рівня професійної мобільності передбачає, що працівники повинні відчувати потребу в зміні виробничих зв'язків, у встановленні нового рівня відповідальності та ризику. Професійна мобільність стає можливою, якщо розвиток праці сягнув такого якісного рівня, який дозволяє робітнику змінити професію, робочу спеціальність або вид занять, тобто перейти від виконання одних конкретних виробничих функцій до інших [5, с. 81]. Об'єктивними передумовами професійної мобільності є:

- зміни в технічній базі виробництва, викликані науково-технічним прогресом, які в свою чергу призводять до зміни професійної структури працівників, виникненню нових видів трудової діяльності та відмиранню старих;
- зростання продуктивності праці, що дозволяє забезпечити потреби ринку у певних видах продукції чи послуг за допомогою меншої кількості працівників, що тим самим створює передумови для вивільнення робочої сили;
- зміна обсягів виробництва продукції або послуг в результаті зниження потреби в них, або їх неконкурентоздатності;
- підвищення працівником власної кваліфікації, отримання спеціальної, середньої або вищої освіти.

Загалом, технологічна та структурна перебудова галузей економіки, з одного боку, як правило призводить до зникнення робочих місць, а з іншого – до появи нових вакансій. Проблеми виникають в тому випадку, коли ці зміни не супроводжуються адекватними змінами якості робочої сили, що є однією з причин структурного безробіття. Тому посилення професійної мобільності працівників є одним з шляхів запобігання таким кризам. Так, аналізуючи стан ринку праці в Україні, можна відмітити, що саме структурні зрушення в економіці (скорочення штатів, ліквідація та реорганізація підприємств і організацій) спричинили посилення професійної мобільності, причому збільшення безробіття, зміни працівниками роботи, професії, галузі тощо носили вимушений характер саме завдяки негативному характеру зрушень в економіці.

Варто звернути увагу на те, що професійна мобільність є одинична та суспільна. В першому випадку фактично відбувається закінчення виконання працівником трудових функцій по наявній спеціальності і включення його в трудову діяльність в новій якості при отриманні необхідної професійної підготовки; а в другому випадку

відбувається процес перерозподілу робочої сили у відповідності з передумовами, зазначеними вище. Виділимо той факт, що оцінка рівня професійної мобільності працівників є важливою умовою аналізу використання робочої сили.

В цьому аспекті варто згадати поняття «диспонібільність», яке означає не лише пристосованість працівників до нових умов праці, але й намагання змінити останні, забезпечити технічне оснащення робочих місць на основі передових технологій, технічних засобів і організації виробництва. Диспонібільність неможлива без включення у цей процес підприємництва, яке може розвиватися лише за постійного удосконалення виробничого процесу [4, с. 92]. Оскільки підприємництво виступає важливим фактором ефективного використання робочої сили у виробничому процесі шляхом створення належних умов праці та застосування стимулів до її продуктивності, то підприємці є активними суб'єктами процесів використання робочої сили, зокрема, в галузі її професійної і територіальної міграції. А факторами, що визначають гнучкість цих процесів в сучасних умовах є гнучкість праці та висока мобільність робочої сили.

Однак, виходячи з позицій сьогодення, зазначимо, що виникнення професійної мобільності робочої сили в Україні значною мірою є вимушеною, адже переважними нині є структурно-регресивні форми її руху в умовах падіння попиту на неї, що значно ускладнює досягнення збалансованого стану територіальних ринків праці та нормалізації процесів обороту робочої сили. Так, відсутність потреби у великій кількості працівників різноманітних спеціальностей чи падіння престижності певних професій, зумовлене передусім низьким рівнем заробітної плати і врешті-решт, прогресуюче безробіття спонукають людей до зміни професій, пошуку шляхів реалізації себе в інших галузях суспільного виробництва.

З іншого боку, розвиток науково-технічного прогресу сприяє виникненню нових галузей, ускладненню існуючих технологій тощо. Саме це є причиною виникнення нових професій, які потребують від працівників більш високих професійних якостей та вищого рівня освіти. Таким чином, удосконалення робочої сили, підвищення її якості та професійної відповідності, зумовлене науково-технічним прогресом, є головною причиною процесу формування професійної та кваліфікаційної мобільності робочої сили. Якщо раніше отриманих професійних знань та навичок робітникам вистачало на все життя, то сьогодні, в умовах науково-технічного прогресу робітник за своє активне економічне життя змушений змінити 3 – 4 спеціальності, причому з кожною його зміною повинен зростати і його професійний рівень [5, с. 87]. Такі тенденції ми можемо спостерігати на прикладі розвинених країн світу, де під впливом технічного прогресу, що супроводжувався реформою організації виробничого процесу спостерігалось зростання чисельності кваліфікованої робочої сили, здатної освоювати нову техніку. Це призвело до зміни у її професійно-кваліфікаційній структурі. В її складі збільшувалась частка управлінських кадрів, наукових працівників та інженерно-технічного персоналу. До середини 90-х років ці категорії працівників становили більше 1/3 економічно активного населення в США, Канаді та Великобританії і більше, ніж 1/4 у Франції та Німеччині [1, с. 4]. Відповідно, зростання професійної мобільності робочої сили мало велике значення для соціально-економічного розвитку даних країн з точки зору інтенсивного забезпечення економіки кадрами відповідних професій та кваліфікацій. Хоча для економіки в цілому наявність різноманітних професій є об'єктивною умовою професійної мобільності. В той же час, для окремого працівника оволодіння певною професією у ряді випадків є фактором, що обмежує професійну мобільність, зокрема, в залежності від рівня освіти даного працівника.

Як вже зазначалося, в Україні за останні десять років майже наполовину зменшилася зайнятість у науково-технічній діяльності. Відповідно, існує певна невідповідність структури робочої сили в Україні вимогам інтенсивного економічного

розвитку, що, звичайно, зумовлює відставання нашої країни у розробці та впровадженні досягнень науково-технічного прогресу від розвинутих країн світу. Відповідно, такі зміни у професійно-кваліфікаційній структурі зайнятого населення значно вплинули на професійну мобільність вивільнюваної робочої сили. Принципова різниця між такими тенденціями в Україні та розвинутих країнах світу полягає у збільшенні відповідного рівня зайнятості у цих країнах.

Крім того, рівень професійної мобільності робочої сили значною мірою залежить від віку. Так, молоді працівники, вперше включаючись у трудову діяльність не завжди відразу адаптуються до тих чи інших умов праці. Однак, в міру пристосовуваності до них, їх мобільність знижується. В той же час, працівники зі стажем роботи на одному робочому місці понад 10 років мають найменший рівень професійної мобільності.

Таким чином, проблема професійної мобільності полягає не лише в зміні кваліфікації, від якої залежить рівень добробуту працівника, і не в наявності коштів для професійної підготовки, але й у наявності можливостей для здійснення вимушеного переходу до нового або сумісного роду діяльності за умов мінімізації матеріальних і моральних збитків людини. Нині постає проблема вирішення суперечності між потребами науково-технічного прогресу у якісно новій робочій силі та забезпеченням різноманітних галузей достатньою кількістю працівників, що відповідають вимогам сучасного виробництва. Тобто, на перший план суспільних потреб виходить горизонтальна мобільність робочої сили, яка передбачає не кардинальну зміну професії, що вимагає значних часових та фінансових затрат, а перенавчання чи застосування знань та навичок робітника у суміжних до його попереднього заняття галузях. Така мобільність дозволяє значно економити час на перепідготовку та професійне навчання працівників і дає змогу в короткий термін вирішити проблеми населення з пошуком нового місця роботи.

Недостатнє вирішення проблем горизонтальної мобільності робочої сили може мати негативний вплив на стан ринку праці. Так, на прикладі США наочно проявляється той факт, що недостатня горизонтальна мобільність є однією з найважливіших причин структурного та технологічного безробіття. Показниками ж розвитку горизонтальної мобільності можуть бути: питома вага примусових звільнень у їх загальному числі; крок мобільності, тобто максимальне можливе віддалення робітника від його базової спеціальності у разі зміни роботи тощо.

Науково-технічний прогрес, впровадження сучасних технологій виробництва, скорочення виробничих циклів значно впливають на процес старіння професійних знань та навичок робітників. Тому проблема професійної мобільності робочої сили й вирішується за рахунок горизонтально мобільних працівників, які володіють не лише галузевою мобільністю, але й мають можливості та наявні передумови для зміни конкретного виду своєї професійної діяльності. Варто зазначити, що зміна роду професійних занять або галузей виробництва (якщо вона не викликана скороченням заробітної плати, загрозою безробіття або погіршенням загального соціального статусу) є важливим показником високої горизонтальної мобільності. Вона свідчить про наявність у робітника достатнього діапазону професійних та галузевих можливостей, які є необхідною компонентою для пристосування до змін в умовах сучасного виробництва. Мається на увазі той факт, що в залежності від своєї кваліфікації та кількості професійних знань горизонтальна мобільність працівників може обмежуватись вузькою групою галузей в одному випадку та бути достатньо широкою для зміни не тільки галузі, а й професії взагалі.

Таким чином, прискорення динаміки горизонтальної мобільності робочої сили в Україні є неминучим фактом, який пов'язаний із структурними зрушеннями в економіці, її кардинальною перебудовою, переходом виробництва на новий рівень,

зумовлений об'єктивними вимогами ринкової економіки і, відповідно, більш жорсткими вимогами до працівників.

В українській економіці значення ринкових факторів, в першу чергу, рівня заробітної плати, у зміні рівня зайнятості по галузям, а відповідно і посилення професійної мобільності робочої сили посилюється і вплив цих факторів набуває більш яскравого вигляду (аналіз – у додатку Д). В половині розглянутих галузей існує тісний зв'язок між змінами у рівні заробітної плати та рівнем зайнятості. В будівництві, торгівлі, галузях освіти, науки та культури, де мало місце зниження середньомісячного рівня заробітної плати в порівнянні з середнім по Україні відбулося зменшення долі зайнятості. В той же час у сферах економіки (фінансування, страхування, апарат органів державного управління), підвищився рівень галузевої заробітної плати, доля зайнятості збільшилась. І хоча певний суб'єктивний вплив на такі зміни присутній, однак загальна їх тенденція з врахуванням особливостей функціонування певних галузей дозволяє проводити прогнозування таких змін саме за дією ринкових факторів.

Варто однак звернути увагу на те, яким саме чином взаємопов'язані нова й стара професії працівника. Зрозуміло, що людина прагне якнайшвидше знайти роботу, або змінити її на більш вигідну з точки зору матеріального добробуту. Тому перенавчання, яке проводиться з метою освоєння нового виду діяльності повинно бути певним чином пов'язане з попередньою професією людини. Це дозволяє не тільки зекономити час на підготовку, але й зробити її більш якісною, адже ґрунтовне вивчення будь-якої професії вимагає досить багато часу для досягнення якісної підготовки. Тому сумісність нової та старої професій є необхідністю при проведенні перенавчання робочої сили. Ще одним фактором, що впливає на перепідготовку є той факт, що підприємства та організації, що відчують потребу у працівниках не бажають і часом просто не мають змоги чекати, доки потенційний кандидат на дану посаду пройде ґрунтовну перепідготовку. Як зазначає Г. Мімандусова, такий фактор значною мірою стримує роботу по професійній підготовці вивільнених громадян і незайнятого населення [3, с. 37]. Тому в даному аспекті сумісність професій відіграє досить важливу роль, адже в такому випадку працівник може пройти курс навчання на практиці безпосередньо на новому робочому місці.

Таким чином, наголошуючи на необхідності підвищення професійної та професійно-кваліфікаційної мобільності робочої сили, ми можемо визначити наступні причини такої необхідності:

1. Більша пристосованість та готовність населення до зміни роду занять, професії є фактором, який об'єктивно впливає на вирішення проблеми безробіття та скорочення терміну пошуку роботи для вивільнених працівників.

2. Високий рівень професійної мобільності робочої сили дозволяє швидко вирівнювати дисбаланс між попитом та пропозицією на неї відповідно до ринкових законів, що впливає на стабілізацію та ефективний розвиток тих галузей економіки, які відчують потребу у працівниках певної професії чи кваліфікації.

3. Підвищення рівня професійної та галузевої мобільності виступає додатковою можливістю населення адекватно реагувати на поточні зміни на ринку праці і, відповідно, покращувати рівень свого добробуту шляхом зміни роду зайнятості відповідно до його економічної та матеріальної привабливості.

4. Можливість зменшення загального навантаження на ринок праці в часі шляхом підвищення інтенсивності обороту робочої сили.

5. Можливість подолання розбалансованості та диспропорцій на ринку праці шляхом стимулювання трудових міграцій, в тому числі – міжнародної мобільності робочої сили.

Однак, значною перешкодою зростання мобільності робочої сили є як індивідуальні, так і соціальні бар'єри. Однак, якби можливості мобільності робочої сили на ринку праці були ідеальними, то заробітна плата кожного індивіда (після «вирівнювання» відмінностей в умовах праці) відповідала б його «людському капіталу», а різниця в заробітній платі визначалася б ендогенною продуктивністю праці кожного робітника. Торкаючись перешкод мобільності робочої сили, ми можемо визначити наступні:

- недостатній рівень освіти;
- недостатня професійна підготовка та кваліфікація;
- проблеми географічної мобільності;
- труднощі з професійною мобільністю;
- високі фінансові витрати просторових переміщень;
- персональний ризик, пов'язаний з мобільністю;
- відсутність інформації про ринок праці.

Таким чином, врахування даних проблем є досить важливим при регулюванні чи стимулюванні мобільності робочої сили. На жаль, більшість перерахованих перешкод знаходяться поза сферою контролю зі сторони індивідуального працівника. Ця обставина потребує залучення державних органів у процес регулювання ринку праці, особливо при вирішенні проблем вертикальної мобільності робочої сили.

На нашу думку, загальне підвищення інтенсивності професійної, галузевої та інших видів мобільності працездатного населення має бути відповідним чином врегульоване як законодавчо, так і з точки зору пріоритетності їх перерозподілу. І дійсно, стимулювання населення до зміни сфери зайвості виключно з позиції орієнтації на працедефіцитні галузі чи просто галузі економіки, що інтенсивно розвиваються було б неправильним, оскільки можлива ситуація, коли привабливою стає робота, котра вимагає від працівників низхідної вертикальної мобільності, яка характеризується зниженням кваліфікації виконуваних робіт. Загальновідомо, що лише продуктивна зміна сфери прикладання праці з підвищенням загального професійного та кваліфікаційного рівня робочої сили приносить дійсно довгострокову вигоду як для окремого працівника, так і для економіки країни в цілому. Отже, в цьому аспекті необхідним є цільове регулювання вивільнених працівників з метою їх територіально-галузевого перерозподілу на користь наукомістких виробництв, соціально орієнтованих видів діяльності, галузей, які працюють на споживчий ринок. Вирішення такої потреби полягає у повному синхронному використанні сучасних методів макро- і мікроекономічного впливу на загальнодержавний, регіональні та локальні ринки праці з метою формування високомобільного та конкурентоспроможного робочої сили. Оскільки важливість заходів, спрямованих на зростання професійно-кваліфікаційного рівня працездатного населення є пріоритетною у процесі підвищення відповідного рівня його мобільності, то відповідно, необхідні зміни й у технологічній базі виробництва. Так, якісно новий рівень мобільності робочої сили неможливий без досягнення таких процесів, як створення необхідних технологічних умов виробництва на рівні низових економічних структур і формування відповідного соціально-економічного механізму швидкого пристосування параметрів працівників до вимог попиту на них на рівні галузей, регіонів та держави в цілому [2, с. 39].

Однією з організацій, що покликані вирішувати проблему зайнятості населення, а відповідно – здатних впливати на пропозицію робочої сили відповідного профілю та кваліфікації є, як відомо, Служба зайнятості. Однак, на жаль, в даний час ми змушені констатувати її невисоку ефективність відносно перенавчання та перекваліфікації безробітних. Так, програми перенавчання, які зазвичай пропонуються в центрах зайнятості, лише передбачають, але не забезпечують працевлаштування після

перекваліфікації і саме через це не сприяють реальному вирішенню проблеми зайнятості. Звільнені не знають, на яку галузь і професію орієнтуватись.

Отже, визнаючи пріоритетність держави у регулюванні ринку праці, ми повинні зазначити, що її дії в Україні є недостатніми для вирішення поточних і перспективних завдань щодо підготовки, збереження та функціонування робочої сили. Дійсно, в ринкових умовах держава виступає єдиним інститутом, який має здатність глобально впливати на ринок праці, регулювати його відповідно до потреб розвитку суспільства та економіки. Регулятивними засобами в цьому випадку виступають закони, підзаконні акти, державні програми і, нарешті, спеціально створені державні служби (зайнятості, охорони праці, соціального захисту тощо). Тому, визначивши необхідність посилення у загальнодержавному масштабі професійної мобільності робочої сили, ми повинні виходити з того, що єдино можливими ефективними заходами, що сприятимуть такому посиленню будуть лише конкретні дії держави як на макро-, так і на мікрорівні.

На нашу думку, створення організаційно-правових передумов посилення професійної мобільності робочої сили повинно включати в себе наступні заходи:

1. Визначення галузей, які мають найбільші перспективи для розвитку у найближчий час і, відповідно, орієнтація на підготовку та перенавчання працівників для цих галузей.

2. Визначення потенційно “небезпечних” професій з точки зору втрати роботи, чи падіння її престижності і впровадження заходів по запобіганню негативним впливам на ринок праці, стимулювання загального розширення кількості робочих місць у регіонах, де прогнозується значне вивільнення робочої сили.

3. Вдосконалення механізму перепідготовки вивільнених працівників у центрах зайнятості з гарантованим працевлаштуванням після проходження перенавчання. Прикладом цього може бути законодавче резервування вільних робочих місць на певний термін (бажано короткостроковий), протягом якого буде проводитись перенавчання безробітних.

4. Сприяння активізації перспективних напрямків економічної діяльності в поєднанні з новою професійною орієнтацією та перекваліфікацією частини працездатного населення.

5. Стимулювання населення до підвищення власної кваліфікації, розширення професійного діапазону і запобігання таким чином вивільненню кваліфікованої робочої сили.

Відтак, вирішення перелічених завдань дозволить Україні послабити, а в кінцевому результаті – подолати проблеми, які існують на внутрішньому ринку праці.

Список використаних джерел:

1. Біляцький С., Хахалюк А., Мірошниченко Т. Нові світові тенденції на ринку праці // Україна: аспекти праці. – 2002. – №4. – с. 3-8.
2. Заяць Т.А. Відтворення робочої сили України: регіональні проблеми / РВПС України НАН України. – К., 2006. – 100 с.
3. Мімандусова Г.І. Ринок праці в Україні: тенденції та перспективи (соціально-економічний аналіз) Монографія. – К.: Інститут соціології НАНУ, 1999. – 96 с.
4. Регіональна політика: методологія, методи, практика / М.І. Долішній, П.Ю. Беленький, В.Я. Бідак та ін.; М.І. Долішній (відп. ред); НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2001. – 719 с.
5. Торгова Л.В. Сутнісні і якісні характеристики професійної мобільності трудових ресурсів // Проблеми формування ринкової економіки: Міжвід. наук. зб. Спец. вип. Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. – К.: КНЕУ, 2001. – с. 80 – 89.

Рецензент д.е.н., професор Шубалий О.М.

УДК 005.35:659.12

Осташова В.О., к.ю.н., доцент

Білібін Є.С., Турченков С.Д., здобувачі вищої освіти

Полтавська державна аграрна академія

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕЛЕМЕНТ БРЕНДИНГУ В УМОВАХ ДИНАМІЧНОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА

У статті проаналізовано соціальну відповідальність підприємства як елемент брендингу в умовах динамічного бізнес-середовища. Досліджено запровадження різних напрямів ведення соціальної відповідальності одного з підприємств: відповідальний роботодавець, підтримка територіальних громад, збереження навколишнього середовища. Досліджено інформацію з сайту підприємства та зроблено висновки про її позитивний вплив на формування бренду.

Ключові слова: соціальна відповідальність, брендинг, сайт підприємства, бізнес-середовище.

Осташова В.А., Билибин Е.С., Турченков С.Д.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ БРЕНДИНГА В УСЛОВИЯХ БИЗНЕС-ДИНАМИЧНОЙ СРЕДЫ

В статье проанализирована социальная ответственность предприятия как элемент брендинга в условиях динамичной бизнес-среды. Исследовано введение различных направлений ведения социальной ответственности одного из предприятий: ответственный работодатель, поддержка территориальных общин, сохранения окружающей среды. Исследована информация с сайта предприятия и сделаны выводы о ее положительном влиянии на формирование бренда.

Ключевые слова: социальная ответственность, брендинг, сайт предприятия, бизнес-среда.

Ostashova V., Bilibin E., Turchenkov S.

SOCIAL RESPONSIBILITY OF THE ENTERPRISE AS A BRANDING ELEMENT IN THE CONDITIONS OF DYNAMIC BUSINESS-ENVIRONMENT

In the article analyzes the social responsibility of the enterprise as an element of branding in a dynamic business environment. The introduction of various directions of social responsibility of one of the enterprises was investigated: responsible employer, support of territorial communities, preservation of the environment. The information from the site of the enterprise was investigated and conclusions about its positive influence on brand formation were made.

Key words: social responsibility, branding, enterprise site, business environment.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Проведе нами теоретичне дослідження основ брендингу дає підстави стверджувати про брак належної уваги науковців питанню просування товарів на ринку аграрної продукції. У свою чергу недостатність відповідних наукових розробок стримує розвиток підприємств аграрної сфери.

На бренди аграрних підприємства покладається особлива відповідальність – відповідальність перед суспільством за безпечність продукції, збереження навколишнього середовища. Разом з тим не усі підприємства застосовують цей інструмент, який за умов ефективного використання відіграє ключову роль у конкурентній боротьбі. Останнє актуалізує необхідність дослідження соціальної відповідальності підприємства як елементу брендингу в умовах динамічного бізнес-середовища.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.

Питанням соціальної відповідальності підприємств присвятили наукові праці такі вітчизняні вчені як О. О. Герасименко, О. А. Грیشнова, А. М. Колот, Л. П. Петрашко, С. О. Цимбалюк та ін. Ґрунтовні теоретичні дослідження та практичні рекомендації реалізації брендингу підприємствами надані такими вітчизняними вченими, як Л. В. Балабанова, О. В. Зозульов, Є. В. Ромат, О. В. Сардак, О. В. Штовба, Л. М. Шульгіна та іншими. На взаємообумовленість брендингу та соціальної відповідальності звертали свою увагу І. Ю. Гришова, М. В. Лео, Д. С. Ліфінцев, Т. С. Шабатура, Л. М. Шульгіна.

З огляду на особливе становище і соціальну місію аграрних підприємств в Україні, на нашу думку, на окрему увагу заслуговує питання формування соціальної відповідальності підприємства як елементу брендингу в умовах динамічного бізнес-середовища, що передбачає вивчення передового досвіду практик соціальної відповідальності за допомогою сучасного інструментарію.

Цілі статті. Метою дослідження є доведення необхідності ведення соціально-відповідального підприємництва, що є важливим елементом побудови ефективного брендингу в умовах динамічного бізнес-середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сутність брендингу полягає у визначенні набору інструментів, які дозволяють позиціонувати товар, просувати його на ринку, диференціювати товарну пропозицію. Фактично, брендинг акцентує на особливостях товару, що просувається, та на його позиціонуванні.

До конкурентних переваг компанії належить, зокрема, впізнаваність бренду. Зростання лояльності споживачів, внаслідок чого збільшується їх готовність і бажання купувати продукцію компанії, підвищення репутації корпорації як привабливого роботодавця, сприйняття суспільством як поважного та відповідального «корпоративного громадянина» – ці фактори напряму впливають на збільшення обсягів продажів, мотивацію співробітників, бажання держави та суспільства взаємодіяти із компанією. Дотримання принципів корпоративної соціальної відповідальності сприяє збільшенню ринкової вартості компанії через зростання вартості її нематеріальних активів («гудвіл») [1].

Л. М. Шульгіна використовує поняття «адміністрування брендингу», під яким розуміє процес координації маркетингових ресурсів щодо здійснення маркетингових досліджень та планування, розроблення, позиціонування, утримання позиції та аудиту бренду на засадах, зокрема, корпоративної соціальної відповідальності [2, с. 105]. На думку І. Ю. Гришової і Т. С. Шабатури, якої притримуємося й ми, дієва імплементація принципів соціально-орієнтованого бізнесу в площину економічного розвитку потенціалу підприємств сприятиме збільшенню в довгостроковому вимірі неекономічних вигід бізнес-суб'єкту шляхом вирішення соціальних проблем розвитку своїх працівників, акціонерів, контрагентів, споживачів, що позначиться на зміцненні ділової репутації, напрацюванні іміджу, створенні бренду і, як наслідок, максимізації ринкової вартості бізнесу [3].

Вдалим прикладом ефективного брендингу через побудову системи корпоративної соціальної відповідальності є практика агропромислового холдингу «Астарта-Київ». Робота у цій сфері висвітлена на сайті компанії. Окрім того, що холдинг сповідує цілі корпоративної соціальної відповідальності, він є членом різних асоціацій і організацій, які сприяють поширенню цих цілей на теренах України і закордоном. Зокрема, на увагу заслуговує співпраця з глобальною мережею Договору ООН в Україні (UN Global Compact) та експертною організацією «Центр «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності», заснованої у 2008 році.

Щорічно на сайті компанії оприлюднюється звіт зі сталого розвитку, що забезпечується політикою корпоративної соціальної відповідальності. «Астарта-Київ» з кожним роком збільшує бюджет соціальних програм, що призначається для підприємств у дев'яти областях України. Через меценатство, волонтерство та корпоративну культуру холдинг розвиває програми зовнішньої та внутрішньої корпоративної соціальної відповідальності. Велику увагу компанія приділяє питанням розвитку корпоративної культури. Для підтримки цього напрямку була створена нова соціокультурна програма «Астарта культурна». Основною метою програми є сприяння розвитку інтелектуального, творчого та мотиваційного потенціалу працівників. В рамках програми передбачено проведення виставок, майстер-класів, творчих зустрічей, краєзнавчих поїздок.

22 вересня 2016 року за підтримки агрохолдингу «Астарта-Київ» було презентовано новий мистецький проект «Цукрова демократія», в рамках якого ірландські митці Брендан Джеймісон та Мрак Ревелз створювали інтерактивну скульптурну інсталяцію з цукру. Усі присутні на мистецькому заході могли долучитися до цього процесу.

Практична матеріальна допомога громадам від холдингу у 2016 році представлена, зокрема, й відремонтованими 73 школами, 45 дитячими садками, 47 фельдшерсько-акушерськими пунктами, 29 пробуреними свердловинами тощо.

Питома вага потужностей агрохолдингу розташована у Полтавській області – чотири цукрових заводи, завод з переробки сої, біоенергетичний комплекс, 22 тис. корів, 146 тис. га земельний банк.

Одним з потужних підприємств, що входить до складу агрохолдингу «Астарта-Київ», є ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» Шишацького району Полтавської області. Просування бренду підприємства здійснюється за двома напрямками – через аграрний холдинг та безпосереднього силами товариства з обмеженою відповідальністю, що приносить синергетичний ефект. Позитивним у брендингу підприємства є функціонування власного сайту, інформація на якому оперативно оновлюється (найчастіше – цитата дня, погода у населених пунктах Шишацького району, новини товариства). Соціальна відповідальність підприємства має три напрями дії: відповідальність роботодавця, підтримка територіальних громад, збереження навколишнього середовища (рис. 1).

Вдалим прийомом залучення різних стейкхолдерів, у першу чергу, мешканців відповідної територіальної громади, є видання газети «Відроджена Земля». На рік виходить від 19 до 34 номерів цього періодичного видання. Матеріал є цікавим, зокрема, для працівників самого підприємства, оскільки в ньому розміщують інтерв'ю з керівниками різного рівня і спеціалістами, висвітлюється інформація про новітню техніку товариства. Позитивний імідж підприємства формується завдяки рубрикам щодо допомоги у вирішенні соціальних проблем громади. Крім того, ведуться рубрики актуальні для різних категорій сільських жителів: для випускників шкіл (наприклад, про старт реєстрації на ЗНО), для домогосподарок (рецепти страв), для водіїв (про нововведення у законодавстві), про медичну реформу, для любителів історії (трансформація аграрних знарядь праці від плуга до комбайна). Ведуться рубрики з привітаннями ювілярів, вакансій на підприємстві, поетична рубрика тощо.

В цілому видавництво газети направлене на зміцнення корпоративного духу працівників ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка», формування причетності кожного працівника до агрохолдингу «Астарта-Київ» та його соціально значущої діяльності, створення позитивного іміджу підприємства та холдингу на території країни та поза її межами.

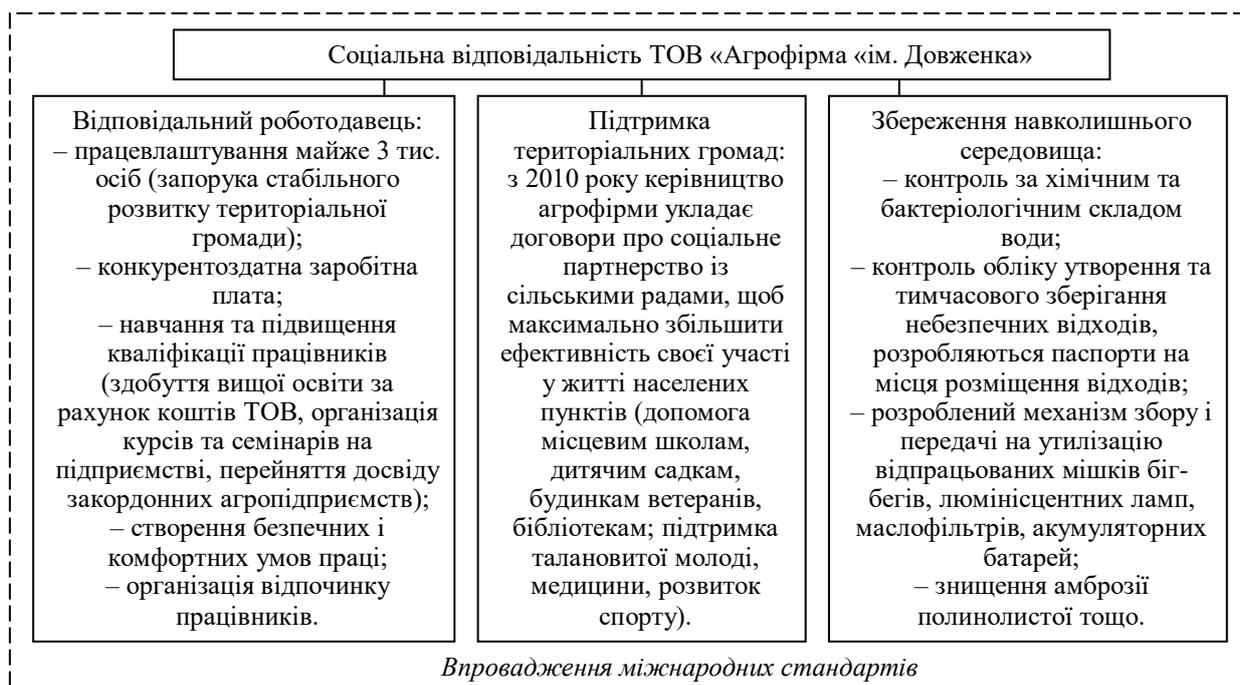


Рис. 1. Пріоритетні напрями соціальної відповідальності ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» Шишацького району Полтавської області*

* Розроблено автором

Про популярність сайту ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» як одного з індикаторів популярності підприємства, зацікавленості стейкхолдерів в результатах діяльності товариства, є аналіз його відвідування. На сторінці сайту є рубрика «Статистика», на якій відображено кількість відвідувань за поточну, за минулу добу, за місяць і всього за період функціонування веб-сторінки. Також показано, скільки осіб у цей час переглядають інформацію на сайті. Скриншот, представлений на рис. 2, зроблений о десятій годині ранку вихідного дня. Проте сторінку уже встигла відвідати 21 особа, у цей же час сайт переглядало 3 гостя.

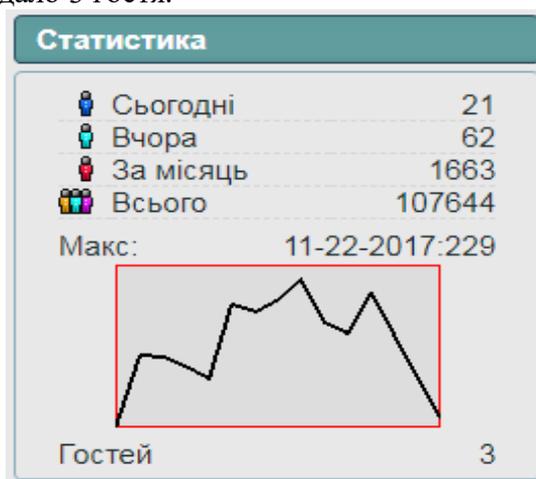


Рис. 2. Скриншот зі сторінки сайту ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» Шишацького району Полтавської області

На користь бренду компанії впливає його відкритість. Про наближеність до стейкхолдерів і сучасність досліджуваного аграрного підприємства свідчить також функціонування рубрики «Вакансії», в якій розміщено інформацію про завдання,

обов'язки до затребуваного працівника, вимоги до кандидата та умови роботи. Анкету претендент може заповнити, не залишаючи веб-сторінку ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка».

Таким чином, приклад реалізації елементів соціальної відповідальності в житті ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» може стати орієнтиром, взірцем для наслідування іншими підприємствами аграрної сфери.

Висновки. Отже, в основі успішного брендингу підприємства лежить реалізація корпоративної соціальної відповідальності. Доведено особливий статус брендів аграрних підприємств, що мають високу соціальну відповідальність з огляду на їх значний вплив на навколишнє середовище і якість життя громади. Наведено вдалий приклад брендингу одного з аграрних підприємств Полтавської області, ключову роль в якому відіграє побудова ефективної системи соціальної відповідальності.

Список використаних джерел

1. Ліфінцев Д. С. Корпоративна соціальна відповідальність як складова культури організації: економічне значення [Електронний ресурс] / Д. С. Ліфінцев // Ефективна економіка. – 2013. – № 11. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2505>
2. Шульгіна Л. М. Брендинг: теорія та практика (на прикладі об'єктів комерційної нерухомості) [Текст] : монографія / Л. М. Шульгіна, М. В. Лео; Нац. техн. ун-т України «КПІ», Київ. нац. торг.-екон. ун-т, Європейський ун-т. – Київ-Тернопіль : Астон, 2011. – 266 с.
3. Гришова І. Ю. Імплементация принципів соціально-орієнтованого бізнесу в площину економічного розвитку потенціалу харчових підприємств / І. Ю. Гришова, Т. С. Шабатура // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 3. – С. 13-21. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrch_2014_3_4

Рецензент д.е.н., професор Махмудов Х.З.

УДК 005.35:334.735

Сазонова Т.О., к.е.н., доцент

Галинець І.В., Переверзев С.С., здобувачі вищої освіти

Полтавська державна аграрна академія

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ПРОЯВ ЙОГО КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ

В статті представлено дослідження проблем формування соціальної відповідальності підприємства в сучасному бізнес-середовищі. Визначений взаємозв'язок соціальної відповідальності організації та її корпоративної культури управління. Обґрунтована необхідність формування корпоративної культури сучасної організації на основі корпоративної соціальної відповідальності. Визначено перелік заходів, які можна віднести до основних напрямів кадрової та соціальної політики організації, підприємства, яке бажає функціонувати на засадах соціальної відповідальності в сучасних вітчизняних бізнес-умовах.

Ключові слова: соціальна відповідальність, корпоративна культура, персонал, соціальна політика.

Сазонова Т. А., Галинець І. В., Переверзев С. С.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ПРОЯВЛЕНИЕ ЕГО КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

В статье представлено исследование проблем формирования социальной ответственности предприятия в современной бизнес-среде. Определена взаимосвязь социальной ответственности организации и ее корпоративной культуры управления. Обоснована необходимость формирования корпоративной культуры современной организации на основе корпоративной социальной ответственности. Определен перечень мероприятий, которые можно отнести к основным направлениям кадровой и социальной политики организации, предприятия, желающего работать на принципах социальной ответственности в современных отечественных бизнес-условиях.

Ключевые слова: социальная ответственность, корпоративная культура, персонал, социальная политика.

Sazonova T. O., Galinets I. V., Pereverzev S. S.

THE ENTERPRISE'S SOCIAL RESPONSIBILITY AS A CIRCULATION OF ITS CORPORATE CULTURE

In the article the research of forming' problems of the enterprise's social responsibility in the modern business environment are presented. The relationship of social responsibility of the organization and its corporate culture of management was determined. The necessity of forming a corporate culture of a modern organization on the basis of corporate social responsibility was substantiated. The list of measures that can be attributed to the main directions of personnel and social policy of an organization, an enterprise that wants to function on the basis of social responsibility in modern domestic business conditions were determined.

Key words: social responsibility, corporate culture, personnel, social policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В сучасному бізнес-середовищі все більша увага приділяється етичному веденню бізнесу. Укріплюється переконання, що підвищення рівня життя як співробітників організацій, підприємств, так і їх сімей та суспільства в цілому – це завдання не лише держави, але й кожного господарюючого суб'єкта. Успішне їх функціонування сприяє не лише зростанню добробуту власників та учасників виробничого процесу, але й здійснює внесок в розвиток економіки нашої держави, а, отже, і суспільства країни зокрема. Але, все це можливо лише за умов наявності в організації, підприємства стратегії корпоративної соціальної відповідальності і дотримання принципів політики сталого розвитку. Фактично, наразі головним завданням, яке постає перед організацією є результативне та ефективне поєднання економічних і соціально-культурних чинників в основі її бізнес-стратегії.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Серед дослідників проблематики категоріального визначення поняття «соціальна відповідальність», особливостей її впровадження і проявів присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків, як: Г.Р. Боуена, Т.М. Герета, Р. Грей, К. Девіса, Л.А. Грициної, А.М. Колота, Т.В. Корягіної, А.М. Луценко, Н.В. Марущак, О.П. Патинок, І.М. Ребрій, С.В. Сидоренко, Н.А. Супрун, Г.В. Товканець, І.В. Шевчука та інші. Щодо питань формування та управління корпоративної культури, то цей напрямок досліджень обрали: Ю.В. Бугаєвська, Дж.Л. Гібсон, О.Л. Єськов, Т.І. Койчева, С.А. Михайлина, Р.Т. Моран, С.О. Прядка, В.В. Смирнов, Т. О. Соломанідіна, П.Р. Харіс, Г.Л. Хаєт, Л.Г. Хаєт, Е.Х. Шейн, С.В. Щербина та ін.

Згадані дослідники внесли кожен свій внесок різної значимості в дослідження понять та феномену соціальної відповідальності підприємства в сучасному світі, формуванню та функціонуванню успішної корпоративної культури, але, на наш погляд, доцільно розглядати ці два елементи не лише як окремі управлінські сфери, але й як невід'ємні складові єдиного цілого. Незалежно від типу обраної корпоративної культури, вона має формувати високий рівень соціальної відповідальності.

Цілі статті. Метою дослідження є доведення необхідності формування корпоративної культури сучасної організації, підприємства на засадах корпоративної соціальної відповідальності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Соціальна відповідальність – складна, комплексна морально-правова, філософська і етико-психологічна категорія, яка вивчається багатьма науками, але під різними кутами зору. Згідно визначення Економічного словника: «відповідальність соціальна (англ. social responsibility) – визначений рівень добровільного відгуку на соціальні проблеми суспільства з боку організації» [1, с. 44].

Розглянемо деякі найпоширеніші підходи до соціальної відповідальності, сформовані сучасними дослідниками (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до визначення сутності поняття «соціальна відповідальність»

Автор (-и), джерело	Визначення поняття «соціальна відповідальність – це...»
Поляков А. В. [2, с. 617]	зовнішня негативна реакція суспільства на порушення соціальних норм, що призводить до порушення соціальних комунікацій
Білецька Л. В., Білецький О. В., Савич В. І. [3, с. 129]	вимога до особи оцінювати власні наміри і обирати той вид поведінки, котрий відповідає нормам, встановленим задля досягнення інтересів суспільства. У разі порушення даних норм особа повинна бути готовою звітувати перед суспільством і нести відповідне покарання
Хачатуров Р. Л., Липинський Д. А. [4]	обов'язок суб'єктів суспільних відносин дотримуватись вимог соціальних норм, реалізується в їх правомірній поведінці, а у випадках безвідповідальної поведінки, яка не відповідає приписам цих норм, що веде до порушення громадського порядку, – накладення на винного позбавлень особистого або майнового характеру
Плахотний А. Ф. [5, с. 74]	соціальний механізм контролю, користуючись яким суспільство забезпечує узгодження особистих і суспільних інтересів, спрямовує поведінку людей у необхідне, суспільно корисне русло.
Чепульченко Т. О. [6]	виникає тоді, коли поведінка індивіда має суспільне значення та регулюється соціальними нормами. В процесі розвитку суспільства складаються відповідні відносини між людьми у вигляді взаємних прав та обов'язків.
Ребрій І. М. [7, с. 136].	у змісті соціальної відповідальності відображаються три аспекти взаємодії соціальних суб'єктів: характер виконання соціальним суб'єктом свого призначення та обов'язків; суспільне оцінювання дій або бездіяльності соціального суб'єкта (правова, моральна, політична, естетична та ін.); соціальні санкції, що застосовуються соціумом до соціального суб'єкта за соціальні наслідки діяльності або бездіяльності

Отже, соціальна відповідальність завжди пов'язана з необхідністю додержання сукупності принципів, норм, приписів, правил, вимог сформованих відповідно до об'єктивних законів природи та суспільства.

За допомогою рис. 1. наведемо основні риси соціальної відповідальності. Соціальна відповідальність підприємства залежить від соціальної відповідальності його керівництва та персоналу в цілому. Зазначимо, що відповідальність особистості тісно пов'язана з її рівнем самосвідомості, яка, в свою чергу, пов'язана зі ступенем свободи особи (її відчуттям цієї свободи), ставленням до себе та оточуючого світу, рівнем контролю та самоконтролю. Але варто відзначити, що ці зв'язки є неоднозначними, адже описані відчуття можуть змінюватися у зв'язку з індивідуальним розвитком особистості.



Рис. 1. Основні риси соціальної відповідальності [складено на основі 8; 9, с. 94]

Це необхідно враховувати при формуванні та управлінні корпоративною культурою організації, так як основу менеджменту сучасного підприємства та її існування, функціонування в цілому, становить особистість – її працівник.

Соціальна відповідальність охоплює внутрішнє і зовнішнє середовище організації, підприємства. Щодо корпоративної культури (не зважаючи на її рівні), вона, на наш погляд, більшою мірою орієнтована на внутрішнє середовище організації, її персонал, керівництво.

З одного боку стиль лідерства впливає на вибір типу організаційної культури, особливості її формування, а з іншого – впливає на нього. В цілому ж, мета корпоративної культури – допомогти персоналу більш продуктивно працювати, отримувати задоволення від праці.

Разом з тим, високо мотивований персонал дає очікувані керівництвом результати і навіть може їх перевершувати, а це, в свою чергу, веде до відповідної позитивної реакції лідерів – підвищення рівня матеріального забезпечення діяльності персоналу, поліпшення умов їх праці, відпочинку, забезпечення розвитку та кар'єрного зростання тощо, тобто соціальна відповідальність підприємства з площини «гасел» переходить в площину «реалізації, втілення».

Визначимо коло факторів, на які здійснює вплив ефективна організаційна культура (рис. 2).

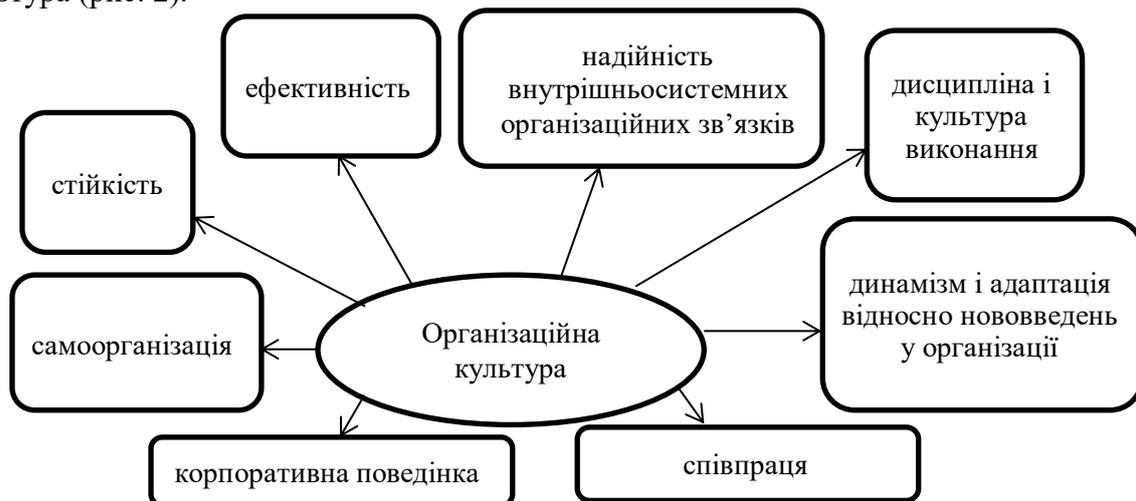


Рис. 2. Фактори діяльності підприємства, на які впливає організаційна культура [сформовано на основі 10, с. 724]

Необхідно зазначити, що такі фактори, як стійкість, ефективність, надійність внутрішньосистемних організаційних зв'язків, динамізм і адаптація відносно нововведень у організації є такими, які формують передумови для ведення соціально відповідальної діяльності підприємством. Наступні ж фактори: дисципліна і культура виконання, самоорганізація, корпоративна поведінка, співпраця – одночасно є факторами формування і проявами соціальної відповідальності.

Необхідність формування корпоративної культури підприємства в умовах сучасного динамічного бізнес-середовища на засадах соціальної відповідальності, на нашу думку розкривають дані табл. 2.

Взаємозв'язок складових внутрішнього середовища корпоративної соціальної відповідальності організації, підприємства та напрямків розвитку корпоративної культури в сучасних умовах

Складові внутрішнього середовища корпоративної соціальної відповідальності	Напрямки розвитку корпоративної культури
Екологічний менеджмент	Покладення в основу формування концепцію сталого розвитку
Охорона здоров'я та безпека праці	Створення безпечних, максимально ергономічних умов праці
Управління якістю	Побудова стратегії щодо вирішення критичних ситуацій та негараздів
Політика соціально-трудова відносин	Залучення співробітників до прийняття управлінських рішень
Організаційна структура представництва інтересів власників	Удосконалення лідерського «ядра». Соціальне партнерство
Програми мотивації та кар'єрного росту	Удосконалення кадрової політики (підбір персоналу, який розділяє корпоративні принципи та традиції)
Внутрішнє волонтерство	Взаємодопомога, взаємовиручка, внутрішньо організаційне кредитування, субсидування тощо
Етичні стандарти діяльності	Розвиток корпоративного духу підприємства, створення організаційного стилю та іміджу
Дотримання прав людини у відносинах з персоналом	Делегування працівникам більших повноважень та більшої відповідальності

Джерело: власна розробка на основі [11, с. 170; 12, с. 177]

Отже, у загальному сенсі соціальна відповідальність підприємства, організації передбачає виконання ними соціальних зобов'язань, що регламентуються і визначаються їх соціальним обов'язком перед працівниками, споживачами і суспільством в цілому, а також готовність нести відповідальність і здійснювати «необов'язкові» витрати на соціальні потреби керуючись моральними, етичними міркуваннями.

Як місію сучасного соціально відповідального підприємства можемо визначити наступну: за рахунок ефективної роботи підприємства підвищувати конкурентоспроможність вітчизняного бізнесу, та через відповідальне ставленням до власного персоналу і суспільства, сприяти максимальній реалізації людського потенціалу і поліпшенню основних сфер життя громадян України.

До основних напрямів кадрової та соціальної політики організації, підприємства, яке бажає функціонувати на засадах соціальної відповідальності, рекомендуємо віднести:

- ✓ перехід до функціонування на засадах міжнародних стандартів якості (впровадження екологічного менеджменту та системи менеджменту професійної безпеки та охорони праці);
- ✓ забезпечення гідного рівня реальних доходів працівників організації, підприємства;
- ✓ волонтерська допомога пенсіонерам, в першу чергу, бувшим працівникам даної організації, підприємства;
- ✓ своєчасні і повні розрахунки з бюджетами всіх рівнів;
- ✓ турбота про освіту і професійний розвиток працівників, надання їм максимально широких можливостей для реалізації творчого, інноваційного потенціалу;
- ✓ спільне з органами місцевої влади створення і вдосконалення системи соціальних послуг високої якості, розвиток соціальної інфраструктури;
- ✓ участь в регіональних, місцевих соціальних програмах, сприяння соціально-економічному розвитку регіону (міста, села, району);
- ✓ створення умов для цільового кредитування співробітників;
- ✓ організація і проведення культурних і спортивних суспільно значущих заходів;
- ✓ турбота про здоров'я співробітників;

- ✓ вирішення екологічних проблем міст і регіонів, в яких діють підприємства, організації;
- ✓ формування системи корпоративної культури;
- ✓ відродження духовних і моральних цінностей, турбота про підростаюче покоління.

Не зважаючи на очевидні стратегічні переваги функціонування бізнесу на засадах соціальної відповідальності, варто зазначити, що загальна картина соціальної відповідальності українського бізнесу не достатньо позитивна, оскільки корпоративна соціальна відповідальність знаходиться в процесі становлення. Це, на наш погляд, пов'язано з тим, що бізнес самостійно визначає міру своєї відповідальності за соціальний розвиток суспільства і довгий час концепція соціальної відповідальності не була популярною у вітчизняних бізнесових колах. Серед причин такого становища – затяжна економічна криза, застарілість моделей бізнесу, особливості менталітету, недостатня інноваційність, обмежене використання стратегічного планування тощо.

Висновки. Таким чином, ми можемо зробити висновок, що соціальна відповідальність як елемент корпоративної культури організації, підприємства складається з комплексу заходів, спрямованих на поліпшення умов життєдіяльності, як самої організації, підприємства, так і суспільства, держави в цілому. При формуванні соціальної відповідальності організації, підприємства необхідно застосовувати комплексний підхід: охоплювати всі сфери, реалізовувати різні види соціальної відповідальності, починати з окремої особистості (з її відповідальності) і «укрупнювати» до організаційної. Так виявляється прямий зв'язок між корпоративною культурою та корпоративною соціальною відповідальністю, адже, корпоративна культура – це система загальноприйнятих в організації уявлень і підходів до постановки завдань, до форм відносин і до досягнення результатів діяльності, які відрізняють дану організацію від всіх інших, формують індивідуальний образ у зовнішньому і внутрішньому середовищі її існування і функціонування.

Список використаних джерел:

1. Завадський Й. С. Економічний словник / Й. С. Завадський, Т.В. Осовська, О.О. Юшкевич. – К. : Кондор, 2006. – 356 с.
2. Поляков А. В. Общая теория права. Феноменолого-коммуникативный подход : Курс лекций / А. В. Поляков. – 2. изд., доп. – СПб. : Юрид. центр Пресс, 2003. – 843 с.
3. Економічна теорія (Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка) : [Навч. посібник] / Л.В. Білецька, О.В. Білецький, В.І. Савич. – 2-ге вид. перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 688 с.
4. Хачатуров Р. Л. Общая теория юридической ответственности : [Монография][Электронный ресурс] / Р. Л. Хачатуров, Д. А. Липинский. – М. : Изд-во Р. Асланова «Юридический центр Пресс», 2007. – 1280 с. – Режим доступа : <https://www.litres.ru>
5. Плахотный А. Ф. Проблемы социальной ответственности / А. Ф. Плахотный. – К. : Вища шк., 1981. – 191 с.
6. Чепульченко Т.О. Соціальна відповідальність: поняття та сутність [Електронний ресурс] / Т.О. Чепульченко. // Вісник НТУУ «КПІ». Політологія. Соціологія. Право : збірник наукових праць. – 2010. – № 1 (5). – С. 137–142. – Режим доступу : [http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/6088/1/10-1\(5\)-23.pdf](http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/6088/1/10-1(5)-23.pdf)
7. Ребрій І. М. Сутність і зміст соціальної відповідальності військовослужбовців Збройних Сил України / І. М. Ребрій // Вісн. Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. Сер.: Філософії, філософія права, політології, соціології / редкол.: А. П. Гетьман та ін. – Х. : Право, 2011. – Вип. 9. – С. 133-146.
8. Зайчук О. В. Теорія держави і права. Академічний курс : [Підручник] [Електронний ресурс] / О. В. Зайчук, Н. М. Оніщенко. – К. : Юрінком Інтер, 2006. – Режим доступу : http://www.ebk.net.ua/Book/law/zaichuk_tdp/part3/2401.htm
9. Луценко О. М. Сутність поняття «соціальна відповідальність бізнесу» та його видів / О. М. Луценко // Держава та регіони. – 2015. – № 1 (82). – С. 92-95.
10. Смирнов В. В. До питання визначення змісту поняття «корпоративна культура» / В. В. Смирнов, І. П. Коршунова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2011. – Вип. 1. – С. 721-726.
11. Супрун Н. А. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник соціального залучення (в контексті цілей стратегії «Європе-2020») [Електронний ресурс] / Н. А. Супрун // Український соціум. – 2013. – № 2. – С. 163-176. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua>
12. Кицак Т. Г. Інноваційні напрями розвитку корпоративної культури на вітчизняних підприємствах / Т. Г. Кицак, І. Ф. Коваленко // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2014. – № 1. – С. 172-178.

Рецензент д.е.н., професор Маркіна І.А.

УДК 378.147:640.63

Тищук І.В. , к.е.н., викладач

Поліщук Л.М. , к.т.н., викладач

Луцький національний технічний університет

ПРОФЕСІЙНА ЕТИКА У ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ

У статті проаналізована основні принципи етичної поведінки фахівця в процесі здійснення ним професійної діяльності та етичні аспекти людських стосунків, які визначають ставлення людини до свого професійного обов'язку, тобто професійна етика, яка регулює моральні відносини людей у бізнесовій сфері.

Ключові слова: етика, професійний обов'язок, мораль, професійна діяльність, фахівець.

Тыщук И.В., Полищук Л.М.

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА В ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ

В статье проанализирована основные принципы этического поведения специалиста в процессе осуществления им профессиональной деятельности и этические аспекты человеческих отношений, которые определяют отношение человека к своему профессиональному долгу, то есть профессиональная этика, регулирующей нравственные отношения людей в сфере бизнеса.

Ключевые слова: этика, профессиональная обязанность, мораль, профессиональная деятельность, специалист.

Tyshchuk I., Polishchuk L.

PROFESSIONAL ETHICS IN HOTEL RESTAURANT BUSINESS

The article analyzes the basic principles of the ethical behavior of a specialist in the process of his professional activity and the ethical aspects of human relationships that determine the attitude of a person to his professional duty, that is, professional ethics that regulates the moral relations of people in the business sector.

Key words: ethics, professional duty, moral, professional activity, specialist.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сфера гостинності посідає важливе місце в економіці країни. В готельно-ресторанному закладі підприємці та менеджери повинні будувати свої стосунки з підлеглими, партнерами на засадах етики, оскільки кожний заклад готельно-ресторанного господарства функціонує в економічному просторі, де склалися певні моральні цінності, принципи та культура. Станом на сьогодні готельно-ресторанний бізнес в Україні набирає стрімкого розвитку, і що в свою чергу вимагає високого рівня сформованості професійно важливих якостей майбутніх фахівців, що потребує наукового і практичного його розв'язання.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблеми присвячені формуванню професійної культури фахівців готельно-ресторанного господарства широко висвітлюються у працях вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема О. Артамонова, І. Вологдіної, О. Грибкової, В. Гриньової, С. Гулієвої, І. Довженко, Й. Ісаєва, С. Ісаєнко, Н. Качуровської, О. Коржуєвої, Г. Короткової, Н. Молоткової, І. Пальшкової, Т. Спіріної, Ю. Чернової, І. Шевченко та багатьох інших. Зокрема, найбільше свої дослідження присвятили фахівцям сфери обслуговування І. Вологдіна, Г. Короткова та І. Довженко.

Цілі статті. Метою даної статті є обґрунтування основних принципів етичної поведінки фахівця в процесі здійснення ним професійної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сучасному світі, що характеризується значним прискоренням темпів розвитку економіки, науки, культури і суспільства в цілому, зростанням соціальної активності людини, а також проникненням науково-технічних досягнень у всі сфери суспільного життя, все більш істотну роль набувають етичні аспекти людських стосунків, які визначають ставлення людини до свого професійного обов'язку, тобто професійна етика, яка регулює моральні відносини людей у бізнесовій сфері.

Суспільство може нормально функціонувати і розвиватися тільки в результаті безперервного процесу виробництва матеріальних і духовних цінностей. У своїх дослідженнях науковець М. Кабушкін вважає, що особистість менеджера необхідно розглядати із загальнолюдських позицій, що дозволить підготувати професіонала своєї справи, який піклується не про свій прибуток, а про те, як допомогти клієнтові, як його культурно обслужити. Науковець виділяє такі вимоги до сучасного менеджера готелів і ресторанів, як здатність управляти собою, розуміти особисті цінності, здійснювати постійне професійне зростання, творчо підходити до справи, знати теорію управління, формувати і розвивати трудовий колектив, володіти високим рівнем культури тощо [4].

Крім того, аналізуючи принципи управління підприємствами ресторанної та готельної індустрії у США та Європі, М. Кабушкін підкреслює, що ці принципи передбачають наявність різноманітних професійних компетенцій у менеджерів цих підприємств, але без урахування тих професійно важливих якостей, які б сприяли ефективній реалізації всіх знань, умінь і навичок професійного характеру. Втім, вимоги до управлінських кадрів не передбачають значного обсягу знань загальнокультурного характеру, стійкої системи цінностей, наявності у фахівців професійної позиції, що є ознаками професійної культури фахівця [3].

Як показують наукові дослідження, однієї з різновидів професійної культури фахівця є етика ділових відносин, що представляє собою сукупність універсальних і специфічних моральних вимог і норм поведінки, що реалізуються в професійній діяльності. Етика визначає місце і роль моралі в системі суспільних відносин, аналізує її природу і внутрішню структуру, вивчає історію походження і розвитку моральності, теоретично обґрунтовує ту або іншу її систему [5]. Як складова економічної етики та етики бізнесу, етика ділових відносин визначає систему моральних цінностей, критеріїв та параметрів у відносинах між виробниками і споживачами, між організаціями (підприємствами), між організаціями та державою, в самих організаціях. Так, О. Чудновський у своїх дослідженнях, зазначає, що можливість зняти втому, сприяти розслабленню, відпочинку людини, створення атмосфери гостинності, вміння доброзичливо виконувати прохання гостей, виявляти терпіння, витриманість, повагу є необхідними ознаками високої культури діяльності персоналу всіх категорій сфери обслуговування, у тому числі ресторанної індустрії [6].

Існує два основних погляди на співвідношення загальнолюдських етичних принципів, і етики бізнесу:

– правила звичайної моралі до бізнесу не ставляться, або залежать меншою мірою. Ця думка відповідає концепції з так званого етичного релятивізму, за якою кожній референтній групі (тобто, групі людей, на думку яких про свою поведінку, орієнтується даний суб'єкт) характерні свої особливі етичні норми;

– етика бізнесу полягає в загальних універсальних етичних нормах (бути чесним, не зашкодити, дотримуватися даного слова тощо), які конкретизують-ся з урахуванням специфічної соціальної ролі бізнесу у суспільстві [2].

Однак кожна сфера підприємницької діяльності має свої особливості, що зумовлює необхідність існування спеціальних норм, що регулюють поведінку

індивідів, груп і організацій в цій галузі. Має свої особливості і готельно-ресторанний бізнес.

За результатами статистичних досліджень, до 30-35% світової торгівлі послугами припадає саме на частку торгівлі у сфері ресторанного бізнесу [4].

В Україні, незважаючи на те, що кількість колективних засобів розміщування (КЗР) у 2017 зменшилась, кількість осіб які перебували у КЗР збільшилась, про що свідчить (рис.1, рис.2).

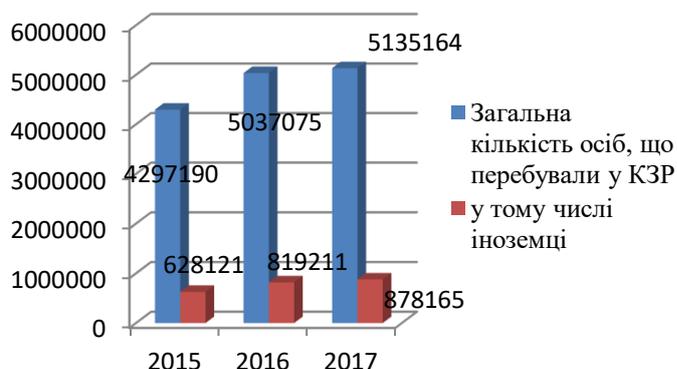


Рис.1. Кількість розміщених осіб в КЗР за період 2015-2017 рр.

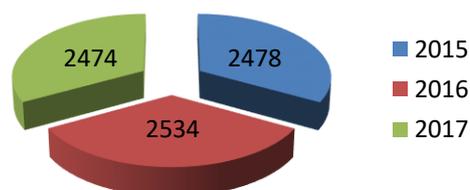


Рис.2. Кількість КЗР за період 2015-2017 рр.

Джерело [9]. Складено за даними Державної служби статистики України за 2015-2017 рр.

Стан розвитку ресторанного бізнесу України дозволяє виявити загальні тенденції розвитку різних груп підприємств ресторанного господарювання за період 2013–2015 рр., про що свідчать дані (рис.3, рис.4)

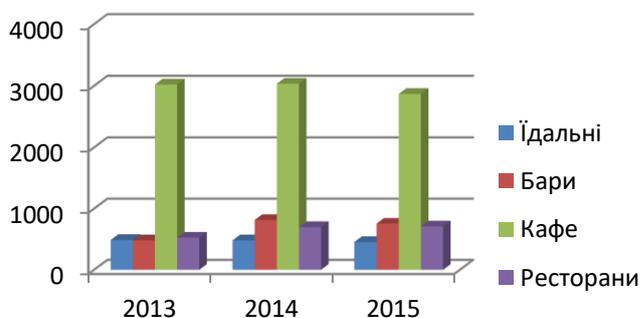


Рис.3. Темпи змін кількості підприємств ресторанного господарства за період з 2013-2016 рр.

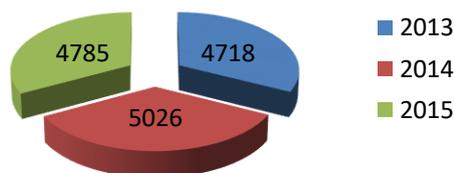


Рис. 4. Кількість підприємств ресторанного господарства за період

Джерело [10]. Складено за даними Державної служби статистики України за 2013-2016 рр.

Отже, упродовж 2013–2016 рр. можна прослідкувати існування різних концепцій організації функціонування та розвитку закладів ресторанного господарства, що забезпечує, з одного боку, підтримку одне одному, а з іншого – створює конкурентне середовище, яке сприяє підвищенню рівня якості, залученню більшої кількості споживачів, як результат, збільшення прибутку. І це в свою чергу ще раз доказує, що специфіка розвитку даної справи значною мірою залежить від людей, що

безпосередньо працюють в цій сфері послуг. Тобто, людський фактор у ресторанній індустрії відіграє ключову роль, адже задоволення потреб сучасного споживача, згідно відповідних вимог гостинності, потребує уваги саме окремої особистості, фахівця, професіонала, з уже сформованими на високому рівні професійно важливих якостей, що завжди вміло забезпечить зворотній зв'язок, а, отже, і позитивне враження про заклад [7, 8].

Сьогодні професіоналізм у роботі формує позитивний імідж фірми в уявленні споживачів, що супроводжується зростаючими доходами, гарною репутацією в професійному середовищі. Щодо діяльності закладів готельного і ресторанного господарства чималого значення набувають психологічні особливості процесу обслуговування споживачів. Саме у цьому напрямку керівники й працівники фірми повинні звертати увагу на наступні сторони своєї роботи:

- культивувати конструктивні індивідуально-психологічні якості працівників, які контактують із споживачами;
- направляти в позитивне психологічне русло цілісну обстановку обслуговування;
- створювати умови для прояву позитивних психологічних властивостей споживачів.

Оскільки специфіка готельно-ресторанного сервісу визначається подвійністю, тобто відкриття ресторану є суспільним благом, з іншого боку – це виступає як товар, і в цій якості є об'єктом власності, що в свою чергу проявляється в процесі її функціонування в суспільстві.

Особливістю сервісної діяльності є комунікативна взаємодія, спілкування зі споживачами. Для успішної взаємодії надання й споживання послуг персоналу необхідно враховувати також особливості темпераменту клієнтів. Клієнт-холерик дуже швидко реагує на навколишню дійсність, він запальний і різкий, часто сильно обурюється. Тому при його обслуговуванні працівник контактної зони повинен виявляти максимум уваги, витримки, швидко реагувати на його прохання. Працівник сфери обслуговування повинен постійно бути готовим до зниження підвищеної збудливості в холериків. Для флегматика характерна повільність, і в процесі обслуговування таких людей потрібно взяти ініціативу в свої руки і виявити наполегливість у пропозиції виборі послуг. Тож, персонал обслуговування повинен враховувати особливості темпераменту кожного споживача, так як, при обслуговуванні кожного з них потрібна зовсім різна тактика.

Загалом етика фахівця функціонує і розкривається в контексті загальнолюдської моралі, вбираючи в себе особливості професії і середовище, в якому реалізується ця діяльність. У даний момент в Україні виявляється необхідність вироблення нового типу професійної моралі, яка відображає ідеологію трудової активності на основі розвитку ринкових відносин. Мова йде насамперед про моральну ідеологію нового середнього класу, що становить переважна більшість робочої сили в економічно розвиненому суспільстві [1, с.42].

Основними принципами етичної поведінки фахівця в процесі здійснення ним професійної діяльності є:

1. Задоволення потреб та інтересів особи, з якою фахівець контактує. При цьому він має вирішувати лише ті питання, які входять до його компетенції, не робити ніяких помилкових заяв, а за необхідності скерувати людину, з якою контактує, до іншого працівника, в компетенції якого вирішення проблеми. Укладаючи угоду про надання послуг, необхідно чітко домовлятися із партнерами про масштаб і характер послуг, засади їх оплати. Будь-який перегляд цих положень повинен бути попередньо обговорений і погоджений із зацікавленою стороною. Фахівець повинен строго конфіденційно користуватися інформацією про стан справ споживача, не

розголошуючи секретів, які стали йому відомі під час контактів, не запрошувати до співпраці і не заохочувати службовців суб'єктів господарювання, з якими він співпрацює. Його поради, рішення й рекомендації мають бути засновані на аналізі реальних фактів, ретельних і безсторонніх судженнях, зрозумілими іншим суб'єктам господарювання.

2. Чесність, незалежність, об'єктивність. Фахівець повинен уникати будь-яких дій, ситуацій, які можуть зашкодити виконанню його професійних обов'язків, його чесності. Він завжди має керуватися власною об'єктивною думкою, діяти з урахуванням інтересів своєї організації і зацікавлених осіб, з'ясувати обставини, ділові інтереси, які можуть зашкодити організації або негативно вплинути на об'єктивне ставлення до неї суб'єктів зовнішнього середовища.

Фахівець повинен знати всіх причетних до справ закладу, його контактів із середовищем, а також його особисті, фінансові та інші інтереси. Це стосується контролю з боку бізнесу, що конкурує з бізнесом закладу, та його споживачів; фінансової зацікавленості інших фізичних і юридичних осіб у товарах і послугах, що надаються споживачам або отримуються від них; особистих взаємин з персоналом споживача; особистих інвестицій в закладі споживачів, їх материнські і дочірні компанії. Він не повинен користуватися їх знижками, гостинністю, комісійними винагородами або подарунками;

3. Відповідальність перед професією. Поведінка фахівця повинна завжди бути спрямованою на підвищення репутації і суспільного визнання його професії. Він має постійно підвищувати свій професійний рівень, поважати професійні обов'язки і кваліфікацію осіб, з якими співпрацює. Будь-яка інформація, що виходить від нього і стосується його роботи, повинна бути об'єктивною, достовірною. Він має дбати про свою репутацію і авторитет своєї професії, бути вимогливим до себе і справедливим до своїх партнерів [1].

Фахівець готельної індустрії (менеджер) повинен підтримувати основні стандарти обслуговування гостей у готелі, а саме:

- надавати відвідувачам сервіс на рівні світових стандартів, який сполучає в собі ефективність та людську увагу;
- під час особистої бесіди (зустрічі) з відвідувачами менеджер повинен привітати споживачів та вести розмову тільки стоячи;
- швидко і чітко реагувати на прохання відвідувачів;
- вміти встановлювати особистий контакт з відвідувачем, що надає йому можливість відчути піклування і увагу до себе;
- розуміти та попереджувати бажання та потреби споживача;
- проявляти високий рівень професійної майстерності, вміти у будь-яких ситуаціях залишатися холоднокривим і при необхідності заспокоїти відвідувача [2].

Висновки. Таким чином, можна констатувати, що професійна етика це не тільки власний професіоналізм фахівця, його ділові та особисті якості, а і рівень внутрішньої культури та професійний етикет, що має першочергове значення в діяльності підприємств готельно-ресторанного господарства. Популярність підприємств готельно-ресторанного господарства часто прямо залежить від етичної культури обслуговування, ввічливого й уважного ставлення офіціантів до відвідувачів, що в свою чергу об'єктивно зумовлені вимогами суспільства й особистості. І як показує практика, сучасне і красиве підприємство з технічним устаткуванням не буде успішно працювати без належно підготовлених кваліфікованих кадрів.

Список використаних джерел:

1. Малюк Л. П. Професійна етика та етикет у готельно-ресторанному бізнесі навч. посібник / Л. П. Малюк, Л. М. Варипасва. – Х. : ХДУХТ, 2016. – 146 с.
2. Палеха Ю. І. Етика ділових відносин : навч. посібник / Палеха Ю. І. – К. : Кондор, 2008. – 356 с.

3. Кабушкин Н. И. Менеджмент гостиниц и ресторанов: учебник / Н. И. Кабушкин. – 4-е изд., стереотип. – Мн. : Новое издание, 2003. – 368 с.
4. Кабушкин Н. И. Основы менеджмента : учеб. пособие / Н. И. Кабушкин. –5-е изд., стереотип. — Мн. : Новое издание, 2002. – 336 с.
5. Баришева А. Д. Етика і психологія ділового спілкування: (сфера сервісу) [Текст]. - М: Альфа - М, 2009.- 255 с
6. Гостиничный и туристический бизнес / Под ред. проф. Чудновского А. Д. – М. :Ассоциация авторов и издателей «Тандем»; Изд-во ЭКМОС, 1998. – 352 с..
7. Корольчук М.С. Теорія і практика професійного психологічного відбору: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / М.С. Корольчук, В.М. Крайнюк. – К. : Ніка-Центр, 2012. – 536 с.
8. Підприємництво: психологічні, організаційні та економічні аспекти: навч. посіб. / С.Д. Максименко, А.А. Мазаракі, Л.П. Кулаковська Т.Ю. Кулаковський. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 720 с.
9. Регіони України 2017. Статистичний збірник (у двох томах) // Державний служба статистики України. – Київ, 2017 . – 298 с.
10. Регіони України 2015. Статистичний збірник (у двох томах) // Державний служба статистики України. – Київ, 2015 . – 298 с.

Рецензент д.е.н., професор Шубалий О.М.

УДК 331.108

Шубала І.В. к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ У СФЕРІ ПРОМИСЛОВОСТІ РЕГІОНУ

У статті систематизовано проблеми забезпечення, представлено результати аналізу та оцінки ефективності використання персоналу у сфері промисловості Волинської області.

Ключові слова: персонал, промисловість, ефективність використання персоналу, аналіз та оцінка, Волинська область.

Шубала І.В.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА В СФЕРЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕГИОНА

В статье систематизированы проблемы обеспечения, представлены результаты анализа и оценки эффективности использования персонала в сфере промышленности Волынской области.

Ключевые слова: персонал, промышленность, эффективность использования персонала, анализ и оценка, Волынская область.

Shubala I.

EFFICIENCY OF THE USE OF PERSONNEL IN THE FIELD OF INDUSTRY OF REGION

In the article the problems of provision are systematized, the results of the analysis and evaluation of the efficiency of personnel use in the field of industry of the Volyn region are presented.

Key words: personnel, industry, efficiency of personnel use, analysis and evaluation, Volyn region.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В сучасній економіці персонал підприємств, установ чи організацій відіграє вирішальну роль у забезпеченні ефективності їх функціонування в умовах ринкової нестабільності та негативного впливу глобальних економічних чинників. Від того, наскільки ефективно використовуватиметься персонал, залежать підсумки економічної діяльності не тільки окремих підприємств, а й галузей загалом. Це, перш за все, важливо для сфери промисловості, яка виступає пріоритетною сферою розвитку науково-технічного прогресу суспільства та потребує реалізації заходів щодо підвищення ефективності використання персоналу. Тому важливо поглиблювати наукові дослідження у сфері

аналізу та оцінки ефективності використання персоналу у сфері промисловості стосовно специфіки окремого регіону.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Широке коло наукових досліджень, що прямо чи опосередковано стосуються проблематики підвищення ефективності використання персоналу на підприємствах різних видів економічної діяльності здійснювали багато вітчизняних учених: Басюркіна Н.Й., Вишня Т.В., Данюк В.М., Демиденко Л.М., Дудукало Г.О., Качан Є.П., Криворучко О. М., Кіндрацька Г.І., Ляшов Д.О., Набока Р. М., Осіпова А. Ю., Посилаєва К. І., Петюх В.М., Синельник В.В., Семенча І.Є., Сердюк О. І., Стеценко Н.А., Ткаченко А. М., Ульяновко О. В., Федоряк Р.М., Цимбалюк С.О., Шушпанов Д.Г., Череп А.В. та багато ін. Але, в теперішніх складних фінансово-економічних умовах розвитку нашої країни виникає необхідність нового погляду на шляхи вирішення проблеми підвищення ефективності використання персоналу у сфері промисловості на прикладі окремого регіону.

Цілі статті. Мета дослідження полягає у виявленні проблем забезпечення, проведенні аналізу та оцінки ефективності використання персоналу у сфері промисловості Волинської області.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих результатів. На основі аналізу сучасної практики функціонування сфери промисловості на національному та регіональному рівнях, а також діяльності окремих суб'єктів господарювання різного рівня можна виділити ряд ключових проблем, які перешкоджають ефективному використанню персоналу у цій галузі. У загальному вигляді вони структуровані на рисунку 1.



Рис. 1. Основні проблеми забезпечення ефективного використання персоналу у сфері промисловості (розроблено автором)

Для вирішення цих та інших проблем забезпечення ефективного використання персоналу у сфері промисловості важливо розуміння з боку органів державної влади,

територіальних громад та роботодавців. Для цього потрібно створити відповідні спільні органи, які б дозволили спільно вирішувати різноманітні проблемні питання, що є актуальними для окремих суб'єктів господарювання промислового сектору економіки країни та окремих регіонів.

У результаті дослідження системи управління персоналом ряду промислових підприємств на регіональному рівні визначено, що більшість із них не має сприятливих умов для розвитку персоналу. Серед основних причин, які призвели до низької ефективності кадрової роботи, можна виділити такі: занепад виробництва, використання застарілих технологій, зношених фондів, неефективність системи стимулювання і мотивації, низький рівень продуктивності праці. Проведено розрахунки економічних збитків унаслідок плинності кадрів, викликаних зниженням продуктивності праці, простоями устаткування, витратами на навчання. Доведено необхідність створення ефективного організаційно-економічного механізму стратегічного управління персоналом [6].

Сфера промисловості є однією з найважливіших складових господарського комплексу Волинської області. Для Волинської області – це пріоритетна і перспективна галузь, суб'єктами господарювання якої створюється понад 17% валової доданої вартості області. Питома вага іноземних інвестицій в промислове виробництво становить понад 60% від загального обсягу інвестицій, залучених в область.

За даними 2016 року в області діяло понад тисяча промислових підприємств. Економічний потенціал Волинської області формують підприємства таких галузей промисловості: харчової, машинобудівної, деревообробної та виробництва паперу, виробництва гумових та пластмасових виробів, виробництва меблів, металургійного виробництва, текстильного виробництва та виробництва одягу, добувної і хімічної галузей. Про перспективи розвитку промисловості як важливої ланки господарства Волинської області детально розглянуто у «Стратегії розвитку Волинської області на період до 2020 року», яка затверджена Рішенням Волинської обласної ради від 20.03.2015 р., №34/7 [7].

Важливе значення на початковому етапі оцінки має вивчення зміни основних показників ефективності використання персоналу у сфері промисловості Волинської області за 2012-2016 рр. (табл. 1).

Як бачимо з таблиці, протягом аналізованого періоду спостерігалось зменшення чисельності штатних працівників галузі з 41,8 тис осіб у 2012 році до 38,1 тис осіб у 2016 році, або на 8,9%, що свідчить про зменшення трудового потенціалу промисловості. Також спостерігається тенденція до зменшення кількості працівників малих промислових підприємств – з 6,1 тис осіб у 2012 році до 5,2 тис осіб у 2016 році, або на 15,2%. Разом з тим, частка використання фонду робочого часу зросла з 83,6% до 86,8%, що свідчить про покращення використання робочого часу та зменшення простоїв виробництва з різних об'єктивних чи суб'єктивних причин.

Відбулося також зростання у понад як 2 рази середньомісячної заробітної плати працівників промисловості – з 2707 грн у 2012 році до 5532 грн у 2016 році.

Також позитивна тенденція була характерна і щодо зміни показника обсягу реалізації продукції у розрахунку на 1 штатного працівника, який збільшився протягом аналізованого періоду з 270,1 тис грн у 2012 році до 613,8 тис грн у 2016 році, або у 2,3 рази. Аналіз показника зарплатовіддачі свідчить, що протягом аналізованого періоду відбувалося його поступове зростання з 7,85 грн у 2012 році до 9,06 грн у 2015 році, але надалі він різко знизився до 8,53 грн у 2016 році. Тобто в середньому з однієї гривні заробітної плати промислові підприємства отримували тільки 8,53 грн реалізації. Подібна тенденція була характерною і для показника капіталоозброєності працівників промислових підприємств, який до 2015 році зростав до 72,1 тис грн на особу, а потім різко знизився до 44,1 тис грн у 2016 році. Це свідчить про недостатній рівень інвестування у розвиток промисловості в регіоні.

Таблиця 1

Зміна основних показників ефективності використання персоналу у сфері промисловості Волинської області за 2012-2016 рр.

Чисельність	Роки					Абсол. відх.			Відносл. відх., %		
	2012	2013	2014	2015	2016	2016 / 2015	2015 / 2014	2016 / 2012	2016 / 2015	2015 / 2014	2016 / 2012
Середньооблікова кількість штатних працівників, осіб	41823	40297	39194	38460	38085	-375	-734	-3738	-1,0	-1,9	-8,9
Кількість найманих працівників малих промислових підприємств, осіб	6134	6393	6274	5532	5200	-332	-742	-934	-6,0	-11,8	-15,2
Використання фонду робочого часу штатних працівників (відпрацьовано у % до табельного фонду робочого часу)	83,6	84,3	84,7	84,8	86,8	2	0,1	3,2	2,4	0,1	3,8
Середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників, грн	2707	2976	3426	4334	5532	1198	908	2825	27,6	26,5	104,4
Обсяг реалізації продукції у розрахунку на 1 штатного працівника, тис. грн	270,1	270,6	349,1	505,1	613,8	108,8	156,0	343,7	21,5	44,7	127,2
Обсяг реалізації продукції у розрахунку на 1 грн витрат на оплату праці, грн.	7,85	7,25	8,02	9,06	8,53	-0,53	1,03	0,67	-5,8	12,9	8,6
Капітальні інвестиції у розрахунку на 1 штатного працівника, тис грн / особу	15,7	19,4	23,8	72,1	44,1	-27,96	48,22	28,38	-38,8	202,4	180,6
Рентабельність персоналу (чистий прибуток у розрахунку на 1 штатного працівника, тис грн	1,7	2,5	-9,2	-0,4	9,3	9,8	8,8	7,6	-2291,5	-95,4	434,7
Витрати на оплату праці, млн грн	1438,5	1504,6	1705,6	2144,9	2741	596,4	439,3	1302,8	27,8	25,8	90,6

Примітка. Побудовано автором на основі [1, 2-5].

Разом з тим, за зміною показника рентабельності персоналу можна відмітити, що після збиткових 2014-2015 років наступний рік характеризувався найвищим рівнем ефективності використання персоналу у провистості, адже цей показник зріс до 9,3 тис грн на особу. Також протягом аналізованого періоду відбулося зростання фонду оплати праці у галузі – з 1438,5 млн грн у 2012 році до 2741,0 млн грн у 2016 році, або у 1,9 рази. Отже, в цілому можна констатувати переважання негативних тенденцій до зменшення ефективності використання персоналу у сфері промисловості регіону, хоча за показниками використання фонду робочого часу, питомої реалізації продукції та рентабельності персоналу у 2016 році відбулися позитивні зміни.

Після цього проведено порівняння індексів промислової продукції та середньомісячної заробітної плати у сфері промисловості Волинської області за 2012-2017 рр. (рис. 2).

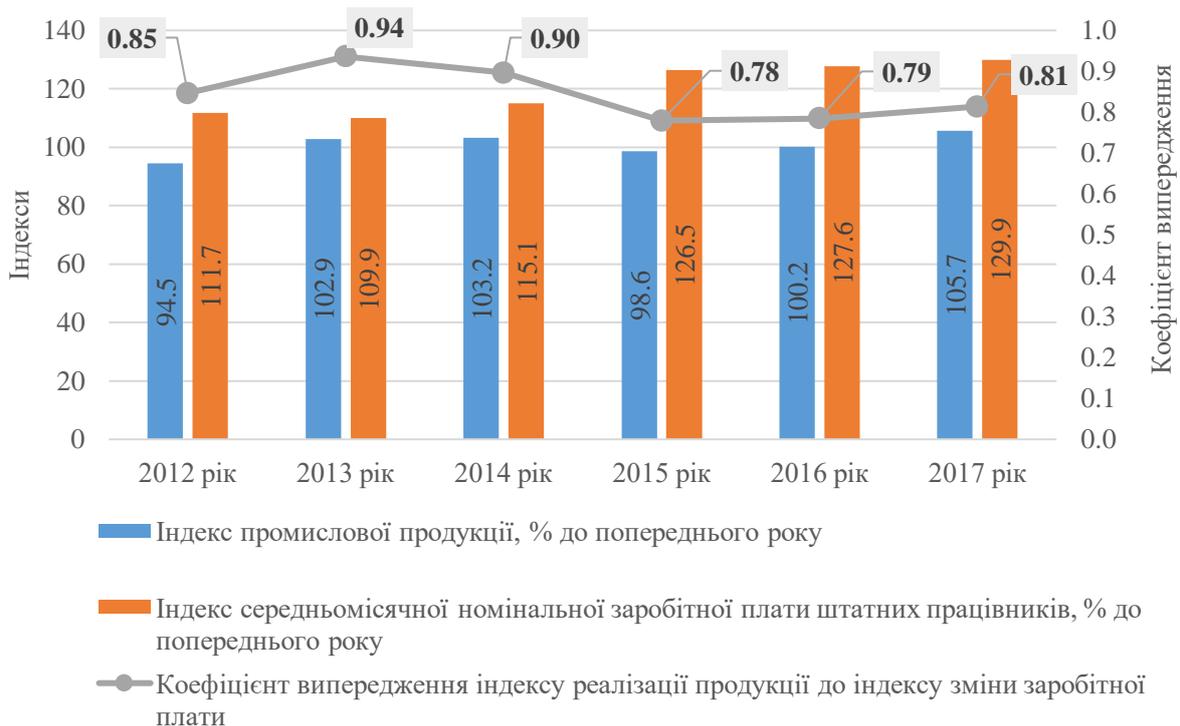


Рис. 2. Порівняння індексів промислової продукції та середньомісячної заробітної плати у сфері промисловості Волинської області за 2012-2017 рр. (побудовано автором за даними [1, 2-5])

На основі даних рисунку можна констатувати, що протягом усього аналізованого періоду відбувалося переважання індексів середньомісячної заробітної плати над індексами промислової продукції. При цьому, в останні роки даного періоду відхилення між цими показниками зростало. Тобто коефіцієнт випередження протягом аналізованого періоду залишався меншим одиниці та мав тенденцію до зниження – з 0,85 у 2012 році до 0,81 у 2016 році, що свідчить про неефективне використання коштів на оплату праці протягом усього періоду аналізу.

Надалі доцільно провести детальнішу оцінку ефективності використання фонду оплати штатних працівників промисловості Волинської області за 2012-2016 рр. (табл. 2). Як бачимо, протягом аналізованого періоду темп росту обсягу реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) у розрахунку на 1 штатного працівника залишався на рівні понад 100% та набував найбільшого значення у 2015 році – 144,7%.

Таблиця 2

Оцінка ефективності використання фонду оплати штатних працівників промисловості Волинської області за 2012-2016 рр.

Показники	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Фонд оплати праці, млн. грн.	1215,6	1360,6	1439,0	1611,2	2000,3	2528,1
Темп росту обсягу реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) у розрахунку на 1 штатного працівника, %	129,8	107,4	100,2	129,0	144,7	121,5
Темп росту середньомісячної заробітної плати штатного працівника, %	124,5	111,7	109,9	115,1	126,5	127,6
Коефіцієнт випередження росту обсягу реалізації до росту зарплати	1,04	0,96	0,91	1,12	1,14	0,95
Сума економії (+) або перевитрати (-) фонду оплати праці, млн. грн.	41,8	-46,8	-120,7	173,4	231,5	-95,8

Примітка. Побудовано автором на основі [1, 2-5].

Поряд з цим темп росту середньомісячної заробітної плати штатного працівника був більшим тільки у 2012-2013 рр. та у 2016 році. Відповідно коефіцієнт випередження набував значення, більшого за одиницю у 2011 році, що дозволило отримати економію фонду оплати праці у розмірі 41,8 млн грн, та у 2014-2015 рр., де економія становила, відповідно 173,4 млн грн та 231,5 млн грн. Тобто підприємствам необхідно надалі дотримуватися паритету в зростанні заробітної плати та обсягу реалізації продукції, що свідчитиме про раціональне використання коштів фонду оплати праці.

Виникає необхідність подальшого аналізу зміни показника зарплатовіддачі у промисловості Волинської області за 2010-2016 рр. (рис. 3).

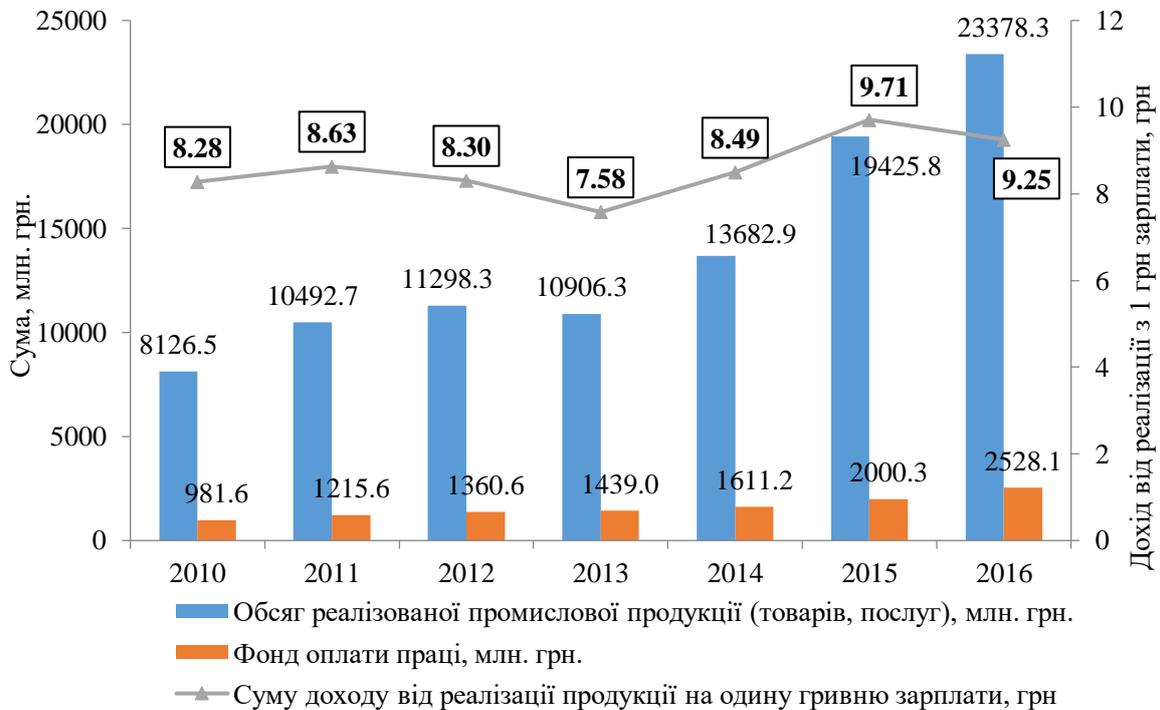


Рис. 3. Аналіз зміни показника зарплатовіддачі у промисловості Волинської області за 2010-2016 рр. (побудовано автором за даними [1, 2-5])

На основі аналізу рисунку можна зробити висновок, що зростання обсягу реалізації продукції у промисловості регіону (з 8126,5 млн грн у 2010 році до 23378,3 млн грн у 2016 році) відбувалося значно більшими темпами, ніж зростання фонду оплати праці (з 981,6 млн грн у 2010 році до 2528,1 млн грн у 2016 році). Таким чином показник доходу від реалізації продукції у розрахунку на 1 грн заробітної плати після 2013 року мав тенденцію до зростання – з 7,58 грн до 9,25 грн у 2016 році, що свідчить про підвищення доходності витрат на оплату праці у промисловості.

Висновок. До основних проблем забезпечення ефективного використання персоналу у сфері промисловості віднесено: тіньова зайнятість персоналу та виплата заробітної плати «в конвертах», оплата праці персоналу за мінімальними допустимими окладами і тарифами, відсутність реальної підтримки профспілок у відстоюванні прав працівників, незабезпечення роботодавцем належних умов праці персоналу та засобів захисту, трудова міграція висококваліфікованих працівників, проблеми працевлаштування молоді без досвіду роботи та спеціальних навиків, наявність випадків незабезпечення гендерної рівності у відносинах на робочому місці, недотримання графіків робочого часу та відмова оплати за понаднормовий час роботи.

На основі аналізу зміни основних показників ефективності використання персоналу у сфері промисловості Волинської області за 2012-2016 рр. виявлено, що на фоні зменшення середньооблікової чисельності працівників у промисловості, їх чисельність у малих підприємствах зменшується більшими темпами. Разом з тим, середньомісячна заробітна плата за цей період зросла у 2 рази, але вартість гривні по відношенню до світових валют знизилася не менш як у 3 рази. Показник обсягу реалізації продукції у розрахунку на 1 штатного працівника мав тенденцію до зростання майже у 2,3 рази, але цього є недостатньо, враховуючи реальний вплив інфляції. Нестабільною є також зміна показника капітальних інвестицій у розрахунку на 1 штатного працівника, а рентабельність персоналу навіть набувала негативного значення у 2014-2015 рр. Також у сфері промисловості регіону сформувалася неприйнятна тенденція до переважання темпів росту заробітної плати над темпами росту продуктивності праці, що не дає змоги власникам підприємств отримувати економію фонду оплати праці за рахунок випереджаючого зростання продуктивності праці. Аналіз зміни показника зарплатовіддачі у промисловості Волинської області свідчить про незначну стимулюючу роль оплати праці у сфері промисловості.

Отже, в цілому не можна говорити про ефективність використання персоналу у сфері промисловості регіону, адже не підтримуються паритетні тенденції зростання продуктивності праці та середньої заробітної плати, нестабільною є зміна показників рентабельності персоналу, зарплатовіддачі та капіталоозброєності працівників даної галузі.

Список використаних джерел:

1. Волинь-2016: статистичний щорічник / За ред. В.Ю. Науменка. – Луцьк: Головне управління статистики у Волинській області, 2017. – 457 с.
2. Праця Волині-2014: статистичний збірник / За ред. Л.С. Баранюк. – Луцьк: Головне управління статистики у Волинській області, 2015. – 107 с.
3. Праця Волині-2015: статистичний збірник / За ред. В.О. Грабаровської. – Луцьк: Головне управління статистики у Волинській області, 2016. – 116 с.
4. Праця Волині-2016: статистичний збірник / За ред. В.О. Грабаровської. – Луцьк: Головне управління статистики у Волинській області, 2017. – 103 с.
5. Промисловість Волині 2016: статистичний збірник / За ред. Л.С. Баранюк. – Луцьк: Головне управління статистики у Волинській області, 2017. – 38 с.
6. Синельник В.В. Організаційно-економічний механізм стратегічного управління персоналом підприємства: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / В.В. Синельник ; НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2008. – 20 с.
7. Стратегія розвитку Волинської області на період до 2020 року», яка затверджена Рішенням Волинської обласної ради від 20.03.2015 р., №34/7.

Рецензент: д.е.н., проф. Шубалий О.М.

УДК 331.101

Шубалий О.М., д.е.н., професор

Луцький національний технічний університет

ЗМІСТ ТА ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті проведено узагальнення підходів до розуміння змісту поняття «система управління персоналом», обґрунтовано авторський підхід до його дефініції. Виділено основні принципи побудови системи управління персоналом підприємства: ієрархічності, економічності, прогресивності, перспективності, комплексності, оперативності, оптимальності, простоти, науковості.

Ключові слова: управління, система управління, персонал, підприємство, управління персоналом.

Шубалый А.М.

СОДЕРЖАНИЕ И ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье проведено обобщение подходов к пониманию содержания понятия «система управления персоналом», обоснованно авторский подход к его дефиниции. Выделены основные принципы построения системы управления персоналом предприятия: иерархичности, экономичности, прогрессивности, перспективности, комплексности, оперативности, оптимальности, простоты, научности.

Ключевые слова: управление, система управления, персонал, предприятие, управление персоналом.

Shubalyi O.

CONTENTS AND PRINCIPLES OF THE FORMATION OF THE PERSONAL MANAGEMENT SYSTEM AT THE ENTERPRISE

The article summarizes the approaches to understanding the meaning of the concept of "personnel management system", the author's approach to its definition is substantiated. The basic principles of the system of personnel management of the enterprise are set out: hierarchy, efficiency, progressiveness, perspective, complexity, efficiency, optimality, simplicity, and scientific.

Key words: management, management system, personnel, enterprise, personnel management.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. При створенні підприємства чи організації закладаються основи системи управління персоналом. Від того, наскільки ця система буде сформована грамотно та раціонально і не передбачатиме дублювання функцій персоналу залежатиме й ефективність функціонування підприємства загалом. Тому завдання формування чи вдосконалення системи управління персоналом на сучасних вітчизняних підприємствах набуває особливої ваги в теперішніх складних умовах економічного розвитку країни та окремих суб'єктів господарювання на різних рівнях управління. Вирішувати її потрібно своєчасно, комплексно та на основі врахування передового зарубіжного досвіду у цій сфері.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Різноманітними науковими проблемами, які стосуються вивчення окремих аспектів формування та функціонування систем управління персоналом на підприємствах різних рівнів та видів економічної діяльності займалися багато вітчизняних учених: Азарова А.О., Балабанова Л.В., Волянська-Савчук Л.В., Гурченков О.П., Гуткевич С.О., Гуцалюк О.М., Даниленко О.А., Донець Л., Єлісєєва О.К., Криворучко О.М.,

Крушеницька О.В., Ландсман В.А., Лесько О.Й., Лозинський І. Є., Мостенська Т.Л., Мороз О. О., Осовська Г.В., Погорелова Т.О., Позднякова Л.О., Никифоренко В.Г., Рудьєв В.А., Романець І.В., Редьква О.З., Сардак О.В., Стеценко Н.А., Стрехова С.В., Татаревська М. С. та багато ін. Разом з тим сучасна практика господарювання та наявність сучасного зарубіжного досвіду передбачає продовження науково-практичних досліджень у цьому напрямі відповідно до конкретних соціально-економічних умов розвитку країни та регіонів.

Цілі статті. Мета дослідження полягає у вивченні змісту та принципів формування системи управління персоналом на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Ефективність функціонування кожного підприємства прямо залежить від того, наскільки вдало сформовано систему управління персоналом в умовах зовнішнього та внутрішнього середовища. Роль системи управління персоналом підвищується ще й тому, що в сучасних ринкових економічних умовах та глобалізації економіки керівники підприємства повинні якнайшвидше прийняти ефективне управлінське рішення, щоб виграти конкурентну боротьбу на ринку.

В цьому контексті цілком підтримуємо думку І.А. Сильченко, що останнім часом відбувається інтенсивний пошук шляхів формування оптимальної системи управління персоналом, котра відповідала би трьом основним вимогам: висока ефективність, регулярне оновлення та гнучкість. Система управління людськими ресурсами має бути завжди готовою до постійної реорганізації, перерозподілу працівників з метою ефективного їх використання та підвищення продуктивності праці.

У сучасних умовах триває процес розвитку та оновлення концепції управління персоналом, при цьому удосконалюються як системи управління персоналом, так і метод та інструменти, що використовуються. Працівник із його особистісними та професійними характеристиками від об'єкта управління перетворився в об'єкт вивчення з метою розробки та застосування таких технологій, які дадуть змогу створити найкращі умови для реалізації потенціалу працівників та максимального задоволення їх очікувань та потреб. З огляду на це, необхідна активізація використання сучасних персонал-технологій, які відповідають умовам бізнес-середовища, а також дають змогу вирішувати поточні питання трудової діяльності персоналу, сприяють підвищенню ефективності управління персоналом [12].

На даний час існує багато підходів на трактування змісту поняття «система управління персоналом», які можна згрупувати в таблиці 1.

Узагальнюючи вказані визначення поняття система управління персоналом» можна констатувати, що окремі автори розуміють під нею упорядковану сукупність взаємопов'язаних елементів (Осовська Г.В., Крушеницька О.В.), комплекс цілей, завдань і основних напрямків діяльності, а також різних видів, методів і відповідного механізму управління (Балабанова Л.В., Сардак О.В., Донець Л.), підсистему керування підприємством в цілому, яка має мету, зміст і певний механізм (Гурченков О.П., Гусаріна Н. В.), реалізатор функцій управління персоналом та являє собою сукупність ув'язаних, погоджених методів й засобів управління персоналом (Погорелова Т. О., Ігнат'єва Ю. І.), підсистему, яка припускає формування цілей, функцій, організаційної структури управління персоналом (Позднякова Л.О., Білецька Д.О.), сукупність методів, процедур і програм впливу організації на своїх працівників (Никифоренко В.Г.), сукупність взаємопов'язаних елементів, в рамках яких реалізуються функції з управління персоналом (Криворучко О.М., Водолажська Т.О.).

Таблиця 1

Теоретичні підходи до визначення поняття «система управління персоналом»

Автор	Визначення
Осовська Г.В., Крушеницька О.В. [8]	Система управління – це упорядкована сукупність взаємопов'язаних елементів, які відрізняються функціональними цілями, діють автономно, але спрямовані на досягнення загальної мети
Балабанова Л.В., Сардак О.В. [1]	Система управління персоналом являє собою комплекс цілей, завдань і основних напрямків діяльності, а також різних видів, методів і відповідного механізму управління, спрямованих на підвищення продуктивності праці і якості роботи
Гурченков О.П. [3]	Система управління персоналом – це підсистема керування підприємством в цілому, яка має мету, зміст і певний механізм.
Донець Л. [5]	Система управління персоналом являє собою комплекс цілей, завдань й основних напрямків діяльності, а також різних видів, форм, методів і відповідного механізму управління, спрямованих на забезпечення постійного підвищення конкурентоздатності підприємства в ринкових умовах, росту ефективності продуктивності праці і якості праці, забезпечення високої соціальної ефективності функціонування колективу.
Погорелова Т.О. [9]	Система управління персоналом є реалізатором функцій управління персоналом та являє собою сукупність ув'язаних, погоджених методів й засобів управління персоналом підприємства, які покликані упорядкувати, організувати й направити діяльність персоналу на досягнення мети.
Позднякова Л.О. [10]	Система управління персоналом припускає формування цілей, функцій, організаційної структури управління персоналом, вертикальних і горизонтальних функціональних взаємозв'язків керівників і фахівців у процесі обґрунтування, виробітку, прийняття і реалізації управлінських рішень
Никифоренко В.Г. [7]	Система управління персоналом – сукупність методів, процедур і програм впливу організації на своїх працівників з метою максимального використання їх трудового потенціалу.
Криворучко О. М. [6]	Система управління персоналом – сукупність взаємопов'язаних елементів, в рамках яких реалізуються функції з управління персоналом.
Стеценко Н.А. [13]	Система управління персоналом – це комплекс механізмів, соціальних технологій, процесів, відносин, який спрямований на вирішення поставлених проблем в трудовій діяльності, побудований з урахуванням об'єктивних і суб'єктивних факторів, які визначають ефективність управління персоналом.

Примітка. Узагальнено автором на основі джерел [1, 3, 5-10, 13].

На нашу думку, під системою управління персоналом підприємства слід розуміти сукупність взаємопов'язаних елементів, що обслуговують процес управління персоналом відповідно до визначених цілей, завдань і основних напрямків діяльності підприємства, яка, у свою чергу, виступає важливою підсистемою загальної системи управління підприємством.

Як слушно зауважують О.П. Гурченков та Н.В. Гусаріна [3], мета системи управління персоналом визначається місією підприємства. Що стосується змісту системи, то це сукупність наступних елементів: організаційної структури управління підприємством, сукупності регулюючих діяльність підприємства документів короткострокової, середньострокової та довгострокової дії (методичних рекомендацій, методик інструкцій, баз даних та ін.) які визначають механізм дії системи. Формування системи управління персоналом передбачає, крім наявності сукупності принципів, на яких вона повинна базуватися, врахування конкретних обставин, характеру їхнього впливу на окремі елементи цього процесу, які за своєю природою володіють значущістю і рушійною силою.

Більш обґрунтованою з позицій системного підходу є думка дослідників [2], які вважають, що головною метою системи управління персоналом є забезпечення ефективності роботи з організації людських ресурсів та усунення недоліків за такими

критеріями: виконавчість, задоволеність працівників, довгострокова відсутність, прогули, плинність, кількість конфліктів, скарг, кількість нещасних випадків, скарг.

Узагальнюючи досвід вітчизняних і зарубіжних організацій Рульєв В.А. Гуткевич С.О. Мостенська Т.Л. сформуванню головної цілі системи управління персоналом: забезпечення кадрами, організація їх ефективного використання, професійного і соціального розвитку. У відповідності з цією ціллю формується система управління персоналом організації. В якості бази для її побудови використовуються принципи і методи, які опрацьовані наукою і апробовані практикою [11].

Отже, цілі формування і функціонування системи управління персоналом можуть варіюватися залежно від напряму та особливостей спрямування управлінського впливу, конкретних умов і рівня розвитку організації, впливу зовнішнього і внутрішнього середовища, а головне – вони повинні відповідати загальним цілям і стратегії розвитку підприємства загалом.

Підтримуємо думку Криворучко О.М. та Водолажської Т.О. [6], що всі системи управління персоналом наділені властивостями:

- система управління персоналом є основою будь-якої системи управління підприємством;
- система управління персоналом є присутньою у всіх функціональних сферах діяльності підприємства (виробництві, маркетингу, фінансовій сфері тощо);
- головні цілі з управління персоналом співпадають з основними цілями підприємства;
- в системі управління персоналом присутні всі основні властивості системи управління підприємством.

Разом з тим слід врахувати думку А.О. Азарова, О.О. Мороз, О.Й. Лесько, І. В. Романець [14], які вважають, що система управління персоналом забезпечує безупинне удосконалення методів роботи з кадрами і використання досягнень вітчизняної й закордонної науки і найкращого виробничого досвіду.

Але слід розуміти, що система управління персоналом є вбудованою частиною системи управління підприємством і її ефективність у кінцевому рахунку визначається кінцевим результатом діяльності організації. Отже, ефективною треба визнати таку систему управління персоналом організації, яка є конкурентоздатною з позиції продукції, що випускається, (послуг), самої організації і роботи в ній [7].

В ході вирішення системних управлінських проблем кожного життєвого етапу система управління персоналом потребує вирішення найбільш актуальних завдань. Таким чином, система управління персоналом має бути скоректована з урахуванням руху організації стадіями «життєвого циклу». Інформація про проблеми, характерні для кожної стадії «життєвого циклу», допомагає накреслити криву «життєвого циклу» розвитку організації й розробити адекватну систему управління персоналом для подолання конкретних проблем, які виникають у процесі внутрішніх і зовнішніх змін.

Знання актуальних завдань управління персоналом дозволить менеджерам своєчасно коректувати систему управління персоналом відповідно до переходів або криз у розвитку організації, здійснювати еволюційні зміни або революційні прориви в організаційному розвитку, додасть системі управління властивість адаптивності, тобто можливості її своєчасного пристосування до змін, що відбуваються, або їх випередження на певний часовий проміжок [4].

При побудові системи управління персоналом підприємства важливо дотримуватися ряд базових принципів. У загальному випадку принципи побудови системи управління персоналом – це правила, основні положення та норми, що застосовуються в процесі формування системи управління персоналом. Вони відбивають об'єктивно діючі закони і закономірності.

Сукупність основних принципів формування системи управління персоналом підприємства можна зобразити на рис. 1.



Рис. 1. Принципи побудови системи управління персоналом підприємства (узагальнено автором на основі [6])

Для формування системи управління персоналом застосовують наступні три підходи:

1) функціональний підхід до формування системи управління персоналом передбачає обґрунтування та виділення основних функцій та їх об'єднання в підсистеми за загальними функціональними ознаками.

2) системний підхід передбачає побудову системи управління персоналом, що складається з трьох самостійних підсистем управління персоналом – економічної, організаційної та соціальної. Їх сукупність і є комплексною системою управління персоналом.

3) процесний підхід передбачає побудову системи управління персоналом у вигляді взаємозв'язаних циклічно повторюваних процесів [6].

Отже, формування ефективної системи управління персоналом – це складний процес, який охоплює багато напрямів діяльності та передбачає вивчення змісту та цілей системи управління персоналом, визначення послідовних етапів, а також сукупності основних методів та принципів її побудови.

Висновки. У роботі проведено узагальнення підходів до розуміння змісту поняття «система управління персоналом», адже науковці по різному підходять до його трактування, розуміючи під нею: сукупність взаємопов'язаних елементів, в рамках яких реалізуються функції з управління персоналом; упорядковану сукупність взаємопов'язаних елементів, комплекс цілей, завдань і основних напрямків діяльності, а

також різних видів, методів і відповідного механізму управління, підсистему керування підприємством в цілому, яка має мету, зміст і певний механізм, реалізатор функцій управління персоналом та являє собою сукупність ув'язаних, погоджених методів й засобів управління персоналом, підсистему, яка припускає формування цілей, функцій, організаційної структури управління персоналом, сукупність методів, процедур і програм впливу організації на своїх працівників та ін.

Окреслено думку автора про те, що система управління персоналом підприємства – це сукупність взаємопов'язаних елементів, що обслуговують процес управління персоналом відповідно до визначених цілей, завдань і основних напрямків діяльності підприємства, яка, у свою чергу, виступає важливою підсистемою загальної системи управління підприємствам.

Виділено основні принципи побудови системи управління персоналом підприємства: ієрархічності, економічності, прогресивності, перспективності, комплексності, оперативності, оптимальності, простоти, науковості. До основних методів побудови системи управління персоналом можна віднести: метод декомпозиції, метод послідовної підстановки, метод порівнянь, динамічний метод, метод структуризації цілей, експертно-аналітичний метод, нормативний метод, параметричний метод, метод функціонально-вартісного аналізу, метод головних компонент, балансовий метод, досвідний метод, метод аналогій, метод творчих нарад та інші.

Основними етапами формування системи управління персоналом є: формування організаційної структури управління підприємством, розробка штатного розкладу, набір персоналу згідно затвердженої організаційної структури, розміщення набраного персоналу за посадами згідно штатного розкладу, розробка регламентуючих документів щодо функцій, виконуваних працівниками за кожною посадою, оцінка ефективності системи управління персоналом, виявлення їх недоліків, розробка і впровадження заходів щодо усунення недоліків і підвищення ефективності системи управління персоналом.

Список використаних джерел:

1. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 468 с.
2. Виноградський М. Д., Виноградська А. М., Шканова О. М. Управління персоналом. 2-ге видання: Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 502 с.
3. Гурченков О.П. Формування системи управління персоналом та оцінка її ефективності / О.П. Гурченков, Н.В. Гусаріна // Економіка: реалії часу. – 2013. - № 2. – С. 60-72.
4. Даниленко О.А. Урахування стадії «життєвого циклу» розвитку організації в системі управління персоналом / О. А. Даниленко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6. – С. 118-123.
5. Донець Л. Формування кадрової стратегії в загальній системі управління персоналом підприємства / Л.Донець, Т.Лиходєдова // Науковий вісник. – 2014. - № 1. – С. 45-55.
6. Криворучко О. М. К Управління персоналом підприємства: навч. посібник / Криворучко О.М., Водолажська Т.О. – Х. : ХНАДУ, 2016. – 200 с.
7. Никифорова В.Г. Управління персоналом: Навчальний посібник. 2-ге видання, виправлене та доповнене. – Одеса: Атлант, 2013 р. – 275 с.
8. Осовська Г.В., Крушеницька О.В. Управління трудовими ресурсами: Навч. посібник. – К.: Кондор, 2008. – 224 с.
9. Погорелова Т.О. Система управління персоналом як основний елемент системи управління підприємством / Т. О. Погорелова, Ю. І. Ігнатєва // Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Сер. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2013. - № 21. – С. 127-134.
10. Позднякова Л.О. Методологічні засади системи управління персоналом організації / Л.О. Позднякова, Д.О. Білецька // Збірник наукових праць Українського державного університету залізничного транспорту. – 2015. – Вип. 158(1). – С. 51-56.
11. Рульєв В.А. Гуткевич С.О. Мостенська Т.Л. Управління персоналом: Навч. посіб. – К.: КОНДОР, 2012. – 324 с.
12. Сільченко І. А. Особливості сучасних систем управління персоналом та їх ефективність / І.А. Сільченко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2016. – № 1. – С. 91–95.
13. Стеценко Н.А. Формування системи управління персоналом підприємств машинобудування: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / Н.А. Стеценко ; Хмельниць. нац. ун-т. – Хмельницький, 2008. – 21 с.
14. Управління персоналом : навч. посіб. / А. О. Азарова, О. О. Мороз, О.Й. Лесько, І. В. Романець; ВНТУ. – Вінниця : ВНТУ, 2014. – 283 с.

