

*У НОМЕРІ***ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ****Жданова Л.Л.**

Нагромадження капіталу та економічне зростання у відкритій економіці..... 4

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**Галазюк Н.М.**

Оцінка ефективності співпраці України з провідними міжнародними кредитними інститутами..... 11

Зелінська О.М.

Сутність та проблеми розвитку міжнародної економічної інтеграції..... 19

Корольчук Л.В.

Світова економіка на порозі технологічної сингулярності: «глобальні кроки» для уникнення потенційних загроз..... 25

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**Зайченко В.В.**

Аналізування державної політики забезпечення технологічної конкурентоспроможності економіки України..... 30

Матвійчук Л.Ю.

Шляхи підвищення якості системи надання послуг call-центрами..... 36

Nehoda Yu.

The specifics and aspects of development of mixed agrarian economy..... 43

Смолич Д.В.

Інноваційні методи управління проектами..... 50

Талах В. І., Талах Т.А.

Моніторинг фінансової нестабільності національної економіки в умовах економіко-політичних трансформацій..... 54

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**Вахович І.М., Салівончик І.М.**

Теоретичні аспекти факторного впливу структурної модернізації економіки регіону..... 60

Заблюцька І.Л.

Напрямки покращення використання фінансово-економічних механізмів розвитку житлового будівництва в регіонах України..... 66

Захарченко В.І.

Теоретичне обґрунтування нової регіональної політики..... 72

Шубалий О. М., Косінський П.М.

Оцінка ефективності використання персоналу у сфері сільського господарства регіону..... 82

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**Милько І.П.**

Концептуальні засади розробки стратегії розвитку готельно-ресторанного комплексу України..... 90

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Битов В.П., Кадебська Е.В. Управління конкурентоспроможністю продукції підприємств в ринкових умовах.....	98
Буряк А.В., Дем'яненко І.В. Управління грошовими потоками: сегмент фінансової політики аграрних підприємств.....	103
Вороніна В.Л., Спінжар Р.В. Аналіз підходів до визначення поняття економічної безпеки підприємства.....	109
Дорофєєв О.В., Шелковський В.Д., Летик А.І. Концептуальні основи управління економічним розвитком сільськогосподарських підприємств на принципах гармонійності.....	115
Дячков Д.В., Простак О.С., Тенянюк А.О. Напрями підвищення ефективності управління інноваціями у сільськогосподарських підприємствах.....	122
Ковальська Л.Л. Підприємницький потенціал підприємства: економічна сутність та методика оцінки.....	129
Кривов'язук І.В., Стрільчук Р.М. Концептуальні засади симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства.....	138
Осташова В.О., Білецька С.М. Формування і розвиток правової компетентності керівного складу підприємства.....	144
Павлюк Л.В. Механізм управління фінансовими потоками підприємства в сучасних умовах господарювання.....	149
Полінкевич О.М. Діагностика еколого-економічної безпеки підприємств в Україні.....	153
Потапюк І.П., Дюкарев Д.С. Онтологія розвитку видів і форм аутсорсингу.....	161
Савіцький А.В. Фактори внутрішнього та зовнішнього середовища в системі організаційно-економічного механізму управління прибутковістю експортоорієнтованого підприємства.....	167
Тітенко З.М., Пастушенко А.В. Проблеми формування та використання фінансових ресурсів підприємств.....	173
Шульженко І.В., Лупинос Р.С. Особливості управління конфліктами в сучасній організації.....	178
Морохова В.О., Бойко О.В., Булавчик М.І. Особливості формування системи агромаркетингу на сільськогосподарських підприємствах.....	183
Камінська І.М., Дорош В.Ю., Ковальчук А.Ю. Методичні підходи до оцінки ефективності формування та використання активів підприємства.....	188

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**Кондіус І.С.**

Концептуальні засади теорії аналізу та оцінки ефективності банківської системи..... 200

Мігулка О.О.

Сутність та класифікація ризиків фінансового лізингу..... 205

Полторак А.С.

Експрес-аналіз стану фінансової безпеки України..... 212

Polishchuk V., Hryhoruk T., Huzar O.

Management features of bigl in the context of financial engineering..... 217

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА АУДИТ**Гевчук А.В.**

Класифікаційні вимоги і характеристика помилок в обліку розрахунків і звітності..... 225

Романченко Ю.О., Єрмолаєва М.В.

Етичні аспекти професійної діяльності бухгалтера..... 237

Сидоренко Р.В.

Спрощена система оподаткування: основні напрями зловживань, причини їх виникнення та шляхи ліквідації..... 241

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА**Рудь Н.Т., Копера К.**

Ринок новачій: механізм формування попиту та пропозиції на об'єкти інтелектуальної власності..... 248

Шубала І.В., Гордійчук А.І.

Оцінка забезпечення гендерної рівності у сфері праці в умовах євроінтеграції України..... 258

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.362

Жданова Л.Л., д.е.н., професор

Одеський національний економічний університет

**НАГРОМАДЖЕННЯ КАПІТАЛУ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ У
ВІДКРИТІЙ ЕКОНОМІЦІ**

Досліджено диспропорції, що виникають у процесі нагромадження капіталу в умовах циклічного розвитку економіки та можливості їх пом'якшення за допомогою чистого експорту. З'ясовано різні наслідки такого коригування диспропорцій та протиріч для розвинутих та слабо розвинутих країн. Показано специфіку нагромадження капіталу в умовах фінансiалiзацiї та виртуалiзацiї економiчних процесiв, зростаючого потоку різноманітних віддзеркалених форм, в тому числі перетворених і ірраціональних.

Ключові слова: нагромадження капіталу, інвестиційні блага, споживчі блага, диспропорційність.

Zhdanova L.

**ACCUMULATION OF CAPITAL AND ECONOMIC GROWTH IN AN OPEN
ECONOMY**

The imbalances of the process of capital accumulation in the conditions of cyclical economic development and the possibility of their mitigation by means of net exports are investigated. The different consequences of such an adjustment of disparities for developed and less developed countries have been identified. The peculiarities of capital accumulation in the conditions of financialization and virtualization of economic processes, a growing flow of various reflected forms, including transformed and irrational ones, are shown.

Key words: capital accumulation, investment goods, consumer goods, disproportionality.

Жданова Л.Л.

**НАКОПЛЕНИЕ КАПИТАЛА И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В ОТКРЫТОЙ
ЭКОНОМИКЕ**

Исследованы диспропорции, возникающие в процессе накопления капитала в условиях циклического развития экономики и возможности их смягчения с помощью чистого экспорта. Выявлены различные последствия такой корректировки диспропорций для развитых и слаборазвитых стран. Показана специфика накопления капитала в условиях финансовализации и виртуализации экономических процессов, растущего потока разнообразных отраженных форм, в том числе превращенных и иррациональных.

Ключевые слова: накопление капитала, инвестиционные блага, потребительские блага, диспропорциональность.

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

Пріоритетами економічної політики у сучасних умовах є макроекономічні проблеми, насамперед – економічне зростання. Матеріальною основою економічного зростання, тобто позитивної динаміки обсягів виробництва товарів та послуг, є нагромадження капіталу, яке здійснюється у процесі макроекономічного кругообігу, безперервний хід якого можливий лише за умов відповідності один одному потоків товарів та потоків доходів. Така відповідність автоматично, безпосередньо самим ринком не забезпечується. З'ясування причин диспропорцій було об'єктом тривалих

дискусій, у процесі яких стало ясно, що національну економіку необхідно розглядати як частину світової економіки, тобто як відкриту економіку. Яким чином завдяки світовому ринку коригуються диспропорції між товарами та доходами, що виникають у процесі макроекономічного руху капіталу, і якими є наслідки такої форми встановлення макроекономічної рівноваги, є головною науковою проблемою даної статті.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.

Сутність процесу нагромадження капіталу, його основні риси та протиріччя, пропорції та їх динаміку розглядають у своїх творах як класики економічної теорії, так і сучасні автори, іноземні – С. Амін, І. Валлерстайн, Ш. Хошимура та ін., і вітчизняні – А. Л. Бикова та О. Ф. Івашина, О. Болховітінова, В. М. Геєць, В. Дементьєв, Н. І. Дучинська, П. С. Єщенко, О. Заруба, Б. Є. Кваснюк, І. Крючкова, В. Литвицький, В. Мандибур, Ю. Ніколенко, С. В. Оніщук та М. В. Білоусенко, В. Н. Тарасевич, А. А. Чухно, Л. В. Шинкарук та ін. Дослідниками поставлено питання про головні диспропорції, що виникають у процесі нагромадження капіталу: невідповідність за вартістю і натурально-речовою структурою вироблених предметів споживання та грошових доходів населення, призначених для споживчих цілей; невідповідність виробничих потужностей, що створюються в секторі виробництва інвестиційних товарів та попиту національного бізнесу на елементи основного капіталу. Автори, що розглядали відмічені диспропорції пропонували різні підходи до їх подолання. Однак за межами уваги дослідників залишилося питання щодо розбіжностей наслідків подолання диспропорцій процесу нагромадження капіталу у відкритій економіці для розвинутих та слабо розвинутих країн.

Цілі статті. Виходячи зі сказаного, метою написання даної статті є зіставлення поглядів найвідоміших вчених і сучасних авторів на проблему нагромадження капіталу та на заходи економічної політики і дії суб'єктів ринку, що спрямовані на подолання диспропорцій у процесі макроекономічного кругообігу у відкритій економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

Головне питання теорії нагромадження капіталу – з'ясування об'єктивних пропорцій у структурі валового товарного капіталу суспільства, або його статистичної форми – ВВП – за яких реалізація вироблених товарів та послуг здійснюватиметься безупинно. Складність дослідження полягає у тому, що сучасна економіка – це економіка технічного прогресу, за умов якого різні частини валового товарного капіталу суспільства змінюються різними темпами. В результаті формується розбалансованість складових частин ВВП за натурально-речовою формою та функціональним призначенням. Ще більше ускладнює проблему циклічний рух економіки, який названу розбалансованість посилює.

У дослідженні проблеми розбалансованості чітко сформувалися дві концепції – класична та кейнсіанська. Враховуючи кейнсіанський підхід, який конкретизує та уточнює висновки класичного підходу, міркування вибудовуються у такий логічний ланцюжок. Перший видимий результат нагромадження капіталу – зростання виробленої товарної маси, яка має бути проданою і тоді здійсниться економічне зростання. Відтак, постає питання про попит на цю збільшену масу товарів: чи створено відповідну величину доходів, які дозволять купити цю збільшену товарну масу? Валова товарна маса складається зі споживчих благ (звичайних, які купують одержувачі заробітної плати, та високоякісних і статусного споживання, які купують підприємці та власники) та інвестиційних (які купує бізнес для відтворення і нагромадження капіталу). Покупцем ще є держава, але у валовій товарній масі вона купує теж споживчі та інвестиційні блага.

У короткостроковому періоді найбільшу частку споживчих благ купують одержувачі заробітної плати, які пред'являють попит на звичайні, прості споживчі блага, які власно і адресовані їм як покупцям. Якщо реальна заробітна плата зростає такими ж темпами, як і виробництво звичайних споживчих благ, що адресуються найманій праці, тоді розбалансованість цього сектора буде мінімальною, враховуючи еластичність попиту за доходом та граничну норму заощадження відповідних груп покупців. Проте, якщо заробітна плата зростає меншими темпами, ніж виробництво звичайних споживчих благ, розбалансованість стає значно більшою і виникає питання про суб'єктів попиту на цей приріст товарної маси, що утілена у звичайних споживчих благах. Одержувачі прибутків і рентних доходів такого попиту не висунуть, тому що купують споживчі блага у сегменті високоякісних та статусних товарів. Їх попит на звичайні предмети споживання вже від самого початку задоволено, розширяти вони можуть свій попит лише у своєму сегменті ринку споживчих благ. В результаті такого дисбалансу у національному доході протягом деякого часу частка заробітної плати зменшується, а частка прибутку і рентних доходів зростає.

Проте, неможливість реалізувати деяку кількість споживчих товарів означає, що виробників споживчих товарів, не повернуть собі еквівалента спожитого капіталу і внаслідок цього пред'являть менший попит на товари інвестиційного призначення, що, у свою чергу, викличе у виробників останніх труднощі збуту.

Таким чином, невідповідність темпів зростання реальної заробітної плати та виробництва звичайних споживчих благ веде до розбалансування усієї економіки у цілому. У зв'язку з загрозою кризи постає питання про можливість коригувати названу невідповідність методами економічної політики та діями суб'єктів ринку. Один підхід, започаткований С. Сімонді, апелює до держави, яка мусить не допустити відміченої розбалансованості: «Завдання з'єднати знову інтереси тих, хто бере участь разом в одному і тому ж виробництві, а не ставити їх в опозицію, є справа законодавця» [1, с. 216]. Законодавець, дійсно, враховує інтереси всіх тих, хто бере участь у виробництві, проте менші темпи зростання заробітної плати по відношенню до зростання виробництва є передумовою зростання прибутків бізнесу, що дозволяє розширяти виробництво, створювати нові підприємства і навіть нові галузі і завдяки цьому розширяти зайнятість та підвищувати заробітну плату. Таким чином, перед економічною політикою держави постають дві проблеми: стимулювання нагромадження капіталу завдяки зростанню прибутків, тобто стимулювання економічного зростання; або забезпечення незмінної пропорції поділу національного доходу на заробітну плату та прибутки і рентні доходи, тобто не допустити економічної кризи. Вирішенням проблеми диспропорційності може стати робота на закордонні ринки [2]. Цей погляд отримав логічне обґрунтування у теорії Дж. М. Кейнса [3]. З цього часу дослідження нагромадження капіталу у зв'язку з економічним зростанням набуває сучасного вигляду. Дослідницькі зусилля концентруються на питаннях економічних (ресурсних) можливостей і обмежень зростання національного виробництва і його динаміки в глобальній економіці

Практичні рекомендації концепції Дж. М. Кейнса спрямовані на подолання спаду та створення умов для економічного зростання за рахунок більш повного використання наявних ресурсів і досягнення повної зайнятості. Цим міркуванням властиво певне протиріччя. Суть його зводиться до наступного. Економічний спад характеризується тим, що споживчі витрати скоротилися, зросло безробіття. Відповідно до цього в торгівлі з'являються наднормативні запаси товарів. Торгівля починає подавати сигнали виробництву про необхідність скорочення обсягів поставок. І в цих умовах зростання труднощів збуту кейнсіанська теорія пропонує перетворити грошові заощадження в інвестиції. У зв'язку з цим виникає питання: навіщо? Попит вже скоротився, отже,

треба скорочувати виробництво. Однак, якщо знайти нових споживачів, при цьому стільки, щоб вони могли розкупили запаси товарів у торгівлі, що вирости в результаті спаду виробництва, та купити приріст товарів, отриманий за рахунок нових інвестицій, тоді, дійсно, треба перетворювати заощадження в нові інвестиції. Де взяти цих нових покупців? Відповідь Дж. М. Кейнса – створити їх за рахунок держбюджетних витрат. Класична школа політекономії вважала, що держбюджет за допомогою податків лише переносить попит з одних суб'єктів на інших, тому бюджетні витрати в принципі нічого не змінюють. Можлива інша відповідь: бюджет створює новий попит за допомогою дефіцитного фінансування витрат. Однак кейнсіанський підхід не враховує одну важливу обставину. Економічний спад настає після насичення потреб, властивих науково-технічному рівню виробництва в період попереднього підйому. Труднощі збуту і зростаючі запаси пов'язані не тільки зі зменшенням доходів і, відповідно, витрат споживачів. Ці труднощі пов'язані і з насиченням потреб. Саме з цієї причини починають рости заощадження як відкладений попит. Кейнсіанська доктрина не виділяє цю частину в загальному обсязі заощаджень, вважає всі заощадження негативним моментом, і спрямована на те, щоб всі їх перетворити в інвестиції. Однак, методи стимулювання попиту навряд чи торкнуться тієї частини заощаджень споживачів, яка представляє їх відкладений попит. Щоб ці заощадження надійшли на ринок, там повинен з'явитися новий товар. Саме це, як правило, відбувається в період переходу економіки від циклічного спаду до економічного піднесення. Попит на новий предмет споживання, на необхідні для його виробництва засоби виробництва, серед яких теж повинні бути нововведення, створює стимули для перетворення заощаджень в інвестиції. Якщо ж сукупний попит стимулюється в умовах слабких можливостей для здійснення інновацій, цілком обґрунтованою виглядає орієнтація виробництва на зовнішній ринок. Чистий експорт є однією із складових частин сукупного попиту в моделі Дж. М. Кейнса. Проте, де гарантії, що зовнішньому ринку потрібні товари, надлишкові на внутрішньому ринку тієї чи іншої країни?

Не менш складною проблемою кейнсіанської моделі сукупного попиту є частина, яка представлена попитом бізнесу на інвестиційні товари. Розвиненим країнам притаманний пульсуючий характер попиту на елементи основного капіталу, пов'язаний з циклічним характером руху розвиненої ринкової економіки. Економіка переживає істотне зростання попиту на елементи основного капіталу в одні періоди економічного циклу, а потім не менш суттєвий його спад в інші періоди циклу. При цьому виробничі потужності, що випускають машини і обладнання, створюються для задоволення підвищеного попиту періоду економічного піднесення. Виникає питання: що робити з надлишковими потужностями в секторі виробництва інвестиційних товарів при спаді попиту на елементи основного капіталу [4, с.247-251, 274-277].

Прямої відповіді на це питання кейнсіанська теорія не дає. Однак присутність у формулі сукупного попиту елемента «чистий експорт» переносить макроекономічну рівновагу такої економіки з національного ринку, на світовий. Виходячи з цього, подальшою конкретизацією проблеми повинна стати деталізація чистого експорту з точки зору об'єктів пропозиції.

У періоди циклічного падіння національного попиту на елементи основного капіталу цілком логічним виглядає переорієнтація випуску машин і устаткування на світовий ринок, що дозволить забезпечити більш рівномірне завантаження продуктивного капіталу галузей машинобудування. Однак для цього на світовому ринку повинен бути досить стійкий, постійний попит на елементи основного капіталу (машини і обладнання). Крім цього, покупці таких товарів повинні мати можливості оплатити їх вартість, або бути кредитоспроможними для міжнародних кредитних установ. Отже, на світовому ринку повинні бути країни нетто-експортери та країни

нетто-імпортери. Відносно країн нетто-експортерів зрозуміло, що це розвинуті країни, на базі економіки яких і розроблена теорія Дж. М. Кейнса. Позитивну величину чистого експорту для них забезпечують нетто-імпортери, тобто менш розвинуті країни. Таким чином, у дослідженні макроекономічного кругообігу можна виділити два напрямки. Один з них пов'язаний з економікою розвинених країн, інший – з економікою країн, що відстали у своєму розвитку.

Стосовно економіки розвинутих країн можливості подолання диспропорцій у структурі валового внутрішнього продукту, тобто надлишкове виробництво речових елементів основного капіталу, пов'язують з позитивною величиною чистого експорту. Подолання диспропорцій у структурі національного доходу досліджує вже посткейнсіанство, насамперед Дж. Робінсон. Вона доводить, що цілком можливо збільшення продуктивності без збільшення капіталоозброєності праці. Це відбувається, коли капіталоозаощаджуючі винаходи врівноважуються винаходами працезберігаючими, в результаті чого технічний прогрес стає «нейтральним». Нейтральний тип технічного прогресу, підвищення заробітної плати відповідно до зростання продуктивності праці, існування вільної конкуренції Дж. Робінсон називає ідеальними умовами, «золотим віком» економічного зростання. У цих ідеальних умовах нагромадження капіталу залежить тільки від темпів технічного прогресу і приросту зайнятості. Порушення цих умов є причиною нестабільності економіки. Залишається лише одне питання: яким чином можна забезпечити відповідність темпів підвищення заробітної плати до темпів зростання продуктивності праці? Її відповідь: перешкодити тенденції до зниження заробітної плати може боротьба профспілок. Якщо в результаті цієї боротьби заробітну плату вдається підвищити в тій же мірі, в якій росте виробництво на душу населення, перешкоди для нагромадження капіталу і економічного зростання знищуються [5, р. 100].

Проблематика процесу нагромадження капіталу у менш розвинутих країнах розглядається в межах теорій залежності і периферійного капіталізму. З досліджень випливає, що ці країни відстали в становленні економічних відносин ринкового типу, інститутів ринкової економіки, і ще більше – в становленні інститутів громадянського суспільства.

Дослідники відзначають, що в економіках країн периферійного капіталізму відсутні внутрішні джерела інноваційного розвитку [6, с. 180-196]. У той же час прискорений науково-технічний прогрес в розвинених країнах, світова презентація його досягнень створюють в менш розвинених країнах потребу в сучасних товарах, перш за все споживчого призначення. Потреба купувати такі товари формує мотиви поставок на світовий ринок власної конкурентоспроможної продукції. При цьому вибір спеціалізації здійснюється на основі принципу порівняльних переваг. В результаті ефективними виявляються галузі добувної промисловості та сільського господарства, тобто такі, які виробляють предмети праці, необхідні для подальшої обробки. Одночасно ці галузі потребують засобів праці (машин і обладнання), які національні промислові комплекси створити не здатні. Точніше, створити їх вони можуть, але такі засоби праці за техніко-експлуатаційними та економічними характеристиками поступаються зразкам, що поставляються на світовий ринок розвиненими країнами. В результаті виробники, які застосовують вітчизняні машини і обладнання, втрачають конкурентоспроможність. Цілком зрозуміло, що вони відмовляються від вітчизняних засобів праці. Капітал менш розвинених країн в процесі міжгалузевої конкуренції, тобто міжгалузевої міграції залишає сферу виробництва засобів праці і переміщується в сферу виробництва предметів праці. Таке переміщення тільки абстрактно-теоретично можна трактувати як міграцію капіталу. У конкретній дійсності вилучити капітал з галузі, яка вступила в смугу занепаду, неможливо. Його вартість зникає разом з

руйнуванням носіїв цієї вартості – верстатів, машин, обладнання. Переміщується тільки накопичений прибуток і кредитні ресурси. Завдяки такому здійсненню процесу міжгалузевої міграції капіталу перебудова галузевої структури економіки супроводжується руйнуванням продуктивних сил в галузях, які переживають спад. А враховуючи, що капітал переміщується у видобувну галузь і сільське господарство, – процес міжгалузевої міграції капіталу супроводжується ще й примітивізацією галузевої структури виробництва. Міжнародна спеціалізація, що формується таким чином, все більше і більше ускладнює розвиток галузей обробної промисловості у відсталих країнах. В результаті цих безперервних процесів розвиненим країнам протистоять слаборозвинені, без попиту яких на елементи основного капіталу розвинені країни будуть стикатися з хронічним перевиробництвом капіталу в продуктивній формі в галузях машинобудування, а внаслідок цього – і з труднощами збуту товарного капіталу в цілому.

Висновок дослідження нагромадження капіталу як цілісного процесу, що охоплює економіку всього світу: для балансування сукупного попиту та сукупної пропозиції необхідний світовий ринок та присутність на ньому поряд з розвинутими країнами країн, що відстали в своєму розвитку.

Фінансіалізація і віртуалізація економічних процесів, які відбуваються в сучасних умовах у розвинутих країнах, ставлять питання про нагромадження фіктивного, а потім і віртуального капіталу.

Нагромадження фіктивного капіталу безпосередньо пов'язано з кредитно-грошовою політикою Центрального банку країни. Зниження облікової ставки відсотка, що здійснюється з метою стимулювання сукупного попиту, веде до зростання курсової оцінки акцій і облігацій. В результаті на вторинному ринку цінних паперів роздувається своєрідна «бульбашка», наповнена повітрям очікування високих доходів. Зростаючі доходи від купівлі-продажу цінних паперів найчастіше продовжують функціонувати у фінансовому секторі, не мігруючи в реальний сектор економіки. У суб'єктів ринку складається перебільшене уявлення про вартість активів, інвестованих в реальний сектор, однак відзначене зростання ресурсів носить в значній мірі лише віртуальний характер.

Віртуалізація економічних процесів отримала своє відображення в концепціях соціального, культурного, символічного капіталу. Ці поняття входять в науковий обіг у зв'язку з теоретичним відображенням пошуків фірмами можливостей підвищення ефективності виробництва.

Соціальний капітал вимірюється кількістю і ефективністю соціальних структур, що сприяють безконфліктному, отже, з меншими витратами, веденню бізнесу. Культурний капітал становлять все культурні ресурси, якими володіє індивід. Близький до нього за змістом символічний капітал – це престиж, який дають різноманітні відзнаки, нагороди, титули і т. п. Найяскравіше він проявляється в брендах, які в умовах перенасичених ринків, з величезною різноманітністю взаємозамінних товарів, переводять конкуренцію зі сфери матеріального виробництва у віртуальну реальність, де створюються уявні особливі якості товару або фірми, що цінуються споживачами або інвесторами вище, ніж фактично зроблене. Бренд стає об'єктом купівлі-продажу, однак отримати вигоду від такої покупки інвестор може, лише організувавши власне виробництво під маркою купленого бренду і підтримуючи і розвиваючи його імідж. Це саме можна сказати і про соціальний капітал. Напрацьовані фірмою соціальні структури і зв'язки можуть бути об'єктом купівлі-продажу тільки разом із самою фірмою, і отримувати вигоду від їх існування інвестор може лише за умови підтримання і зміцнення виробництва, а разом з ним і соціальних зв'язків, успадкованих при покупці фірми.

Таким чином, сучасна соціологія, вводячи в науковий обіг безліч часткових трактувань капіталу, множаючи його форми і розмиваючи його сутність, створює зростаючий потік різноманітних віддзеркалених форм, в тому числі перетворених і ірраціональних.

Віддзеркалений характер зазначених форм зовсім не означає, що вони не належать до об'єктивного світу. Навпаки, об'єктивний світ з їх появою збагачується і ускладнюється, оскільки надбудова віртуальних форм, здійснюючись над реальним базисом суспільно-господарського життя, перетворює його відповідно до імперативу сучасного розвитку: продукти знаходять штрих-коди, комерційні організації – бренди, індивідуальні суб'єкти – імідж [7, с.312-313].

Однак, не дивлячись на таке помітне ускладнення економіки, надбудовані віртуальні форми капіталу самі по собі нагромаджуватись не можуть і економічного зростання не забезпечують. Будучи тінню реального капіталу, вони існують лише разом з ним, в процесі його кругообігу. Об'єктом нагромадження продовжує залишатися реальний капітал, який забезпечує зростання господарської системи і визначає характер її еволюції.

Висновки. В процесі макроекономічного кругообігу капіталу, що здійснюється в умовах технічного прогресу, неминуче виникають диспропорції. Вони породжуються соціально-економічною природою капіталу, тобто мають об'єктивний характер. Ускладнення і глобалізація економіки відповідно ускладнюють і диспропорції. Хоча розвиток світового ринку і глобального капіталу в деякій мірі пом'якшують протиріччя відтворювального процесу в економічно розвинених країнах, проте це пом'якшення одночасно призводить до замкненого кола відсталості і її консервації к менш розвинених країн. При цьому в пастку відсталості ці країни потрапляють в силу неконкурентоспроможності їх продукції переробних галузей, що веде до міжгалузевої міграції ресурсів у видобувні галузі і сільське господарство, і, відповідно, до примітивізації галузевої структури економіки менш розвинутих країн.

Список бібліографічного опису:

1. Сисмонди Симонд Ж. Новые начала политической экономии или О богатстве в его отношении к народонаселению / Симонд де Сисмонди Ж. Том I. – М.: Государственное социально-экономическое издательство, 1936. – 386 с.
2. Люксембург Р. Акумуляція капіталу До економічного обґрунтування імперіалізму /Пер. з нім. Володимира Щербаненка / Р. Люксембург. – Київ: Rosa-Luxemburg-Stiftung в Україні; АРТ-КНИГА, 2019. – 352 с.
3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М.: Прогресс, 1978. – 494 с.
4. Хаберлер Г. Процветание и депрессия: теоретический анализ циклических колебаний / Готфрид Хаберлер – Челябинск: Социум, 2005. – 474 с.
5. Robinson J. (1956). *The Accumulation of Capital*. London: Macmillan & Co Ltd.
6. Райнерт Э.С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными [текст] / пер. с англ. Н. Автономовой; под ред. В. Автономова; Гос. ун-т Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом гос. ун-та Высшей школы экономики, 2011. – 384 с.
7. Ушаков А. С. Развитие виртуальных экономических отношений и воспроизводство фиктивного капитала // Общество и право. 2014. №3 (49). С.312-317.

References:

1. Sismondi, Simond J. (1936). *Novyye nachala politicheskoy ekonomii ili O bogatstve v yego otnoshenii k narodonaseleniyu* [New principles of political economy or On wealth in its relation to population]. (Tom I) Volume I. M.: State socio-economic publishing house [in Russian].
2. Lyuksemburh, R. (2019) *Akumulyatsiya kapitalu Do ekonomichnoho obgruntuvannya imperializmu* /Per. z nim. Volodymyra Shcherbanenka [The Accumulation of Capital. To the Economic Justification of Imperialism / Trans. from German by Volodymyr Shcherbanenko]. Kyiv: Rosa-Luxemburg-Stiftung v Ukraini; ART-KNYHA [in Ukrainian].
3. Keynes, Dzh. M. (1978). *Obshchaya teoriya zanyatosti protsenta i deneg* [General theory of the employment, interest and money]. M.: Progress [in Russian].
4. Khaberler, G. (2005). *Protsvetaniye i depressiya: teoreticheskiy analiz tsiklicheskih kolebaniy* [Prosperity and Depression: A Theoretical Analysis of Cyclical Movements]. Chelyabinsk: Sotsium [in Russian].
5. Robinson, J. (1956). *The Accumulation of Capital*. London: Macmillan & Co Ltd.
6. Raynert, E. S. (2011). *Kak bogatyie strany stali bogatymi, i pochemu bednyie strany ostayut'sya bednymi* [How rich countries became rich, and why poor countries remain poor]. M.: Publishing House of State University of Higher School of Economics [in Russian].
7. Ushakov, A. S. (2014). *Razvitiye virtual'nykh ekonomicheskikh otnosheniy i vosproizvodstvo fiktivnogo kapitala* [Development of virtual economic relations and the reproduction of fictitious capital]. *Obshchestvo i pravo – Society and Law*, 3 (49), 312-317 [in Russian].

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-1>

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 336.76

Галазюк Н.М., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

**ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ З ПРОВІДНИМИ
МІЖНАРОДНИМИ КРЕДИТНИМИ ІНСТИТУТАМИ**

У статті досліджено основні аспекти співпраці України з міжнародними кредитними інститутами. Зроблено аналіз реалізації наданих кредитних ресурсів провідних міжнародних кредитних інститутів, досліджені основні стратегічні програми співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями.

Ключові слова: міжнародні кредитні інститути, Міжнародний валютний фонд, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Європейський банк реконструкції та розвитку, Європейський інвестиційний банк, партнерство, кредити, кредитні ресурси.

Halaziuk N.

**ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF CO-OPERATION OF UKRAINE
WITH LEADING INTERNATIONAL CREDIT INSTITUTES**

The article explores the main aspects of Ukraine's cooperation with international credit institutions. The analysis of realization of the provided credit resources of the leading international credit institutions is made, the main strategic programs of cooperation of Ukraine with the international financial organizations are investigated.

Keywords: international credit institutions, International Monetary Fund, International Bank for Reconstruction and Development, European Bank for Reconstruction and Development, European Investment Bank, partnership, loans, credit resources.

Галазюк Н.М.

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СОТРУДНИЧЕСТВА УКРАИНЫ С ВЕДУЩИМИ
МЕЖДУНАРОДНЫМИ КРЕДИТНЫМИ ИНСТИТУТАМИ**

В статье исследованы основные аспекты сотрудничества Украины с международными кредитными институтами. Сделан анализ реализации предоставленных кредитных ресурсов ведущих международных кредитных институтов, исследованы основные стратегические программы сотрудничества Украины с международными финансовыми организациями.

Ключевые слова: международные кредитные институты, Международный валютный фонд, Международный банк реконструкции и развития, Европейский банк реконструкции и развития, Европейский инвестиционный банк, партнерство, кредиты, кредитные ресурсы.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Процеси всеохоплюючого зближення у сферах виробництва товарів і послуг зумовлених посиленням дії загальноцивілізованих законів і закономірностей, що охоплюють також сферу політики, ідеології, культури. Інтернаціоналізація господарського життя як закономірність світової економіки означає процес переростання суспільним виробництвом національних кордонів.

В сьогоденнішніх умовах актуальними є питання розбудови виваженого для розвитку підприємництва організаційно-правового середовища в Україні з метою підвищення ефективності його функціонування. За відсутності відповідного інституційного забезпечення виникає ряд проблем, що зумовлюють до прискорення економічного спаду в умовах економічної невизначеності.

Усі країни, що прагнуть увійти до світової економічної системи, співпрацюють з міжнародними кредитними інституціями і намагаються максимізувати користь від цієї співпраці. Залучення кредитних коштів за умови ефективного і цільового використання коштів суттєво впливає на економіку країни, забезпечує реалізацію пріоритетних проектів соціального та економічного розвитку, призначених для поліпшення соціального клімату країни, реформування ринкового середовища. На сьогодні існує багато форм і механізмів такої співпраці. До них можна віднести інвестиційні проекти, технічну допомогу, цільові програми, іноземне кредитування тощо.

Основними міжнародними кредитними інститутами, які співпрацюють з Україною, є Міжнародний валютний фонд, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, який належить до групи Світового банку, Європейський банк реконструкції та розвитку, Європейський інвестиційний банк. Співробітництво із зазначеними міжнародними кредитними інститутами надає Україні доступ до дешевих кредитних ресурсів, які надаються на пільгових засадах. Такі кредитні ресурси, за умови їх ефективного використання, є дієвим механізмом для підтримки реалізації структурних реформ та важливих проектів економічного та соціального розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання співпраці України з міжнародними кредитними інститутами постійно перебували і продовжують залишатись в центрі уваги політиків, вчених, урядовців. Проблеми інституційного забезпечення співробітництва України з міжнародними кредитними організаціями знайшли своє відображення в роботах багатьох українських дослідників, серед яких Галіцкевич Ю., Іванов С., Клименко К., Колосова В., Рибальченко К., Оболенська Т., Петрашко І., Рязанова Н., та інші. Серед іноземних науковців, що розробляють дану тематику, слід відзначити Л. Бальцеровича, Т. Едісона, А. Зіденберга, Т. Кіліка та ін. Проте, слід зауважити, що, деякі питання щодо співпраці України із міжнародними кредитними інститутами мають суперечливий і дискусійний характер, статистичні дані досить часто є застарілими, а тому доцільно охарактеризувати сучасний стан співпраці України з міжнародними кредитними організаціями.

Цілі статті. Основна мета роботи визначити основні напрямки співпраці України з міжнародними кредитними інститутами, дати оцінку ефективності використання кредитних ресурсів міжнародних кредитних організацій.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Неухильний процес поглиблення інтернаціоналізації економічного життя, який має своїми проявами розширення і ускладнення взаємозв'язків та взаємозалежностей національних економік, усупільнення характеру праці та виробництва в глобальному масштабі, зростаючу взаємодію та координацію держав щодо розробки і реалізації міжнародної стратегії розвитку, об'єктивно підвищує значення зовнішніх джерел фінансових ресурсів для будь-якої національної економіки. Особливе місце серед них належить кредитуванню з боку міжнародних кредитних інституцій.

Співпраця з Міжнародним валютним фондом на сучасному етапі відкриває можливості для залучення фінансування від інших міжнародних фінансових установ та урядів інших держав, в тому числі США, ЄС, Німеччини, Канади, Японії тощо. Наразі МВФ є одним із головних фінансових партнерів України. З моменту завершення Революції Гідності, з урахуванням обох програм МВФ, - Stand-by та Механізм Розширеного Фінансування (EFF), що діє зараз, - Україна отримала вже чотири транші фінансової підтримки загальним обсягом 11 млрд. дол. США (7,7 млрд. СПЗ).

У більшій своїй частині кредити МВФ видані Мінфіну для обслуговування зовнішнього боргу, для покриття дефіцитів торговельного та платіжного балансів.

Національний банк України формуючи завдяки позикам МВФ, валютні резерви підтримує курс національної гривні, проводить грошові реформи тощо.

Відповідно до наших оцінок співпраця України з МВФ у період 2012-2017 роки сприяла зменшенню гостроти глобальної Світової фінансової кризи, уповільнення різкого спаду виробництва в Україні. Ефективність співпраці з МВФ підтвердилась в умовах політичної та соціально-економічної внутрішньої рецесії, окупації, початку бойових дій на сході країни, а також збільшення видатків на оборону з урахуванням проведення антитерористичної операції.

Відповідно до основних економічних показників України у 2012-2017 роках відображених в таблиці 1, можна побачити, що виділені кредити МВФ у 2013 році в сумі 12,3 млрд. грн., у 2014 році – 73,6 млрд. грн., у 2015 році – 166,9 млрд. грн., позитивно вплинули на збільшення обсягу номінального ВВП. Так обсяг ВВП у 2013 році становив 1587 млрд. грн., що на 122 млрд. грн. більше у порівнянні із 2013 роком, його приріст у 2015-2017 роках становить майже 400 млрд. грн. щорічно. Також щорічно збільшується ВВП на душу населення, у 2014 році він становив 49,9 грн., що на 15,2 грн. більше ніж у 2013 році, у 2015 році збільшився на 3 грн., у 2017 році на 10 гривень.

За рахунок позик також збільшено міжнародні резерви у 2015 році на 211 млрд. грн., у 2016 році на – 39 млрд. грн., у 2017 році на – 223 млрд. грн.

Таблиця 1.

Основні економічні показники України у 2012-2017 роках

Показник	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Позики МВФ, млрд.грн.	0,0	12,3	73,6	166,9	23,9	27,2
Номінальний ВВП, млрд.грн	1 405	1 465	1 587	1 980	2 383	2 735
Міжнародні резерви, млрд.грн.	195,8	167,9	120,0	331,3	370,5	593,0
ВВП на душу населення, грн.	32,6	34,7	49,9	52,9	52,0	61,9
Зовнішній борг, % ВВП	76,6	78,6	97,6	131,5	129,6	131,6
Рівень безробіття, %	7,5	7,3	9,3	9,1	8,8	9,2
Курс гривні до дол. США	7,99	8,23	16,00	24,91	23,90	27,20

Джерело: складено автором за [1]

У зв'язку із збільшенням надходжень кредитів від МВФ відповідно збільшились зовнішні борги України, частка яких у ВВП в 2012 році складала 76,6 %, а у 2015 та 2017 роках 131,5 %. Що негативно впливає на економічну безпеку країни.

Однак, підтримка МВФ не дала можливості у повній мірі підтримати курс гривні. Окремі економісти стверджують, що позики надані МВФ за період (2012-2015рр.) вплинули на здешевлення гривні на 12,5 пунктів. Та переконують громадкість, що позики від МВФ мають суттєвий вплив на ціну гривні.

При кожному транші позики курс іноземних валют по відношенню до національної збільшувався, а гривня відповідно дешевшала. Позики, одержані у МВФ, мусять використовуватися виключно за їх цільовим спрямуванням, тому вони не спрямовуються на реалізацію інвестиційних проектів, а йдуть на скорочення дефіциту та збільшення резервів.

Важливим одержувачем кредитів МВФ є державний бюджет. Найголовнішою проблемою і ризиком, залучення коштів у бюджет є те, що немає цільового спрямування цих позик, на відміну від кредитів, що надаються під конкретні проекти від ЄБРР, Світовий банк та інші кредитори. Інакше кажучи вони ідуть на загальний рахунок, і може бути використаний на різні цілі, в тому числі на видатки споживання.

Співробітництво України зі Світовим банком бере початок у вересні 1992 р., саме тоді відбулося підписання Статей Угоди Міжнародного банку реконструкції та розвитку, а Україна стала 167-м членом Світового банку, підписавшись на 908 акцій основного капіталу. Це було важливим кроком, який забезпечив Україні доступ до отримання позик на пільгових умовах, а також започаткував інтеграцію України у світову економічну систему.

Останніми роками ефективність та інституційні засади такої співпраці істотно зміцнилися, зокрема вдосконалено кредитний інструментарій шляхом запровадження нових, гнучких кредитних інструментів, зменшено кількість та розміри ставок комісійних зборів, пом'якшено основні умови кредитування. Це дало змогу підвищити ефективність реалізації нових проектів МБРР в Україні, скоротити терміни набрання чинності новими позиками, а також збільшити вибірку коштів.

Відносини між Україною та Банком базувалися на Стратегії співробітництва з МФІ на 2006–2008 рр. і Стратегічних напрямках та завданнях щодо залучення міжнародної технічної допомоги і співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями на 2009–2012 рр. З 2012 року співробітництво з банком здійснювалося на основі прийнятої «Стратегії партнерства з Україною» на 2012–2016 рр. Стратегія партнерства з Україною на 2012–2016 рр. включає два елементи:

1) поліпшення державних послуг та державних фінансів: підтримка розбудови відносин із громадянами, зокрема відповідальне і збалансоване фінансове управління; ефективність надання послуг з охорони здоров'я й освіти та адресна соціальна допомога; надання комунальних послуг;

2) підвищення політичної ефективності та економічної конкурентоспроможності: підтримка розбудови відносин із бізнесом, а саме сприятливість, стабільність та прогнозованість середовища для бізнесу для вітчизняних і закордонних інвесторів; поліпшення інфраструктури для зменшення вартості ведення підприємницької діяльності; комплексне реформування сільськогосподарського сектора [8].

Значна кількість інвестиційних програм реалізовувалась у 2014 р. за рахунок фінансових ресурсів МБРР. Найбільша частка фінансування припадала на Другий проект покращення автомобільних доріг та безпеки руху (43,1%), на проект передачі електроенергії – 21,7%, на Проект розвитку міської інфраструктури – 13,6%, на додаткове фінансування Проекту реабілітації гідроелектростанцій – 7,8%, а на Проект покращення автомобільних доріг та безпеки руху – 4,3% [1, с. 25].

У центрі уваги МФК знаходиться робота з приватним сектором у країнах, що розвиваються, яка включає такі напрями діяльності: 1) інвестиційні послуги, що дозволяють компаніям управляти ризиками й розширюють їх доступ до міжнародних і місцевих ринків капіталу; 2) консультаційні послуги, спрямовані на стимулювання припливу приватних інвестицій, необхідного для розширення діяльності компаній, створення робочих місць та розвитку економіки; 3) управління активами МФК, зокрема мобілізація коштів і управління останніми від імені широкого кола інституційних інвесторів – суверенних фондів, пенсійних фондів, фінансових установ, що сприяють розвитку[5].

Необхідно зауважити, що стратегія МФК в Україні полягає у підтримці:

- стабілізації банківського сектора та цільового фінансування, що передбачає розширення Програми фінансування глобальної торгівлі та підтримку капіталізації і ліквідності низки банків, через надання банками цільового фінансування малим і середнім підприємствам;

- розвитку агробізнесу – центральна частина стратегії МФК в Україні, передбачає дорадчу допомогу, орієнтовану на поліпшення інвестиційного клімату для агробізнесу,

приведення стандартів безпеки харчової продукції у відповідність до міжнародного рівня та розвиток агрострахування та доступ до агрофінансування;

- інфраструктури, тобто розвиток відновлювальної енергетики, підтримка заходів з утилізації відходів, транспортних та ІТ-послуг, підвищення енергоефективності через упровадження комплексних інвестиційних проектів і доповнення їх дорадчими послугами «Програми чистого виробництва», енергозбереження в житловому секторі.

З 2015 по 2020 роки в нашій країні розпочався спільний проект МОЗ і Світового банку «Поліпшення охорони здоров'я на службі у людей». У межах якого була підписана угода на кредит від МБРР в обсязі 215 млн. дол. США. Мета – удосконалити профілактику та лікування неінфекційних хвороб та пов'язаного з цим зміцнення механізмів надання послуг в обраних областях. І спрямований на інформатизацію галузі, запровадження новітніх методів фінансування, розвиток системи громадського здоров'я, розвиток організаційних можливостей в регіонах.

Розглядаючи ефективність реалізації Стратегії партнерства з Україною на 2012–2016 рр. необхідно зазначити, що Група Світового банку реалізувала програму підтримки стратегії розвитку України з обсягом фінансування у 6,2 млрд. доларів США (при цьому обсяг фінансування з боку МБРР сягнув 4,8 млрд. доларів США, адміністратором яких був Світовий банк, а обсяг фінансування з Фонду чистих технологій (ФЧТ) – 148 млн. доларів США).

Наразі Банк продовжує підтримувати державний сектор України для більш ефективного і прозорого використання бюджетних ресурсів з одночасним покращенням послуг для українських громадян. Узгоджено нову Концепцію партнерства Групи Світового Банку з Україною, яка охоплює 5 років з 2017 по 2021 фінансовий рік. Концепція сприятиме досягненню Україною подальшого поступу в забезпеченні сталого та інклюзивного відновлення економіки на основі програми, що має на меті забезпечення функціонування ринків, створення умов для забезпечення фіскальної та фінансової стабільності, а також підвищення якості надання послуг. Ця програма відповідає подвійній меті Групі Світового Банку, що передбачає ліквідацію крайньої бідності та сприяння спільному добробуту.

Розробка Концепції спиралась на стратегічні дискусії з урядом, що проводились в Україні для визначення пріоритетних напрямів і попиту клієнтів, а також на взаємодію Групи Світового Банку з приватним сектором, аналітичними центрами, громадянським суспільством та іншими партнерами у сфері розвитку[9].

Середньостроковий план пріоритетних дій Уряду до 2020 року ставить за мету «підвищення рівня та поліпшення якості життя на основі сталого економічного розвитку» та лежить в основі середньострокового бюджетного планування, річних детальних планів дій Уряду, стратегічних планів міністерств та інших відомств. План визначає п'ять стратегічних цілей:

- По-перше, економічне зростання: на основі збільшення обсягів експорту та інвестицій, реалізації податкової та митної реформ, дерегуляції, земельної реформи, приватизації, реформування енергетики та підтримання макроекономічної стабільності шляхом продовження фіскальної консолідації;

- По-друге, ефективне врядування: передбачає проведення реформи державного управління, децентралізації і реформи державних фінансів;

- По-третє, розвиток людського капіталу шляхом проведення реформи системи охорони здоров'я, освіти, поліпшення надання державної соціальної підтримки, розвитку культури і спорту;

- По-четверте, верховенство права і боротьба з корупцією шляхом підтримки ефективного функціонування інститутів боротьби з корупцією, забезпечення рівного доступу до правосуддя та ефективного захисту прав власності;

-По-п'яте, безпека та оборона передбачає захист суверенітету та територіальної цілісності держави, а також найважливіші аспекти безпеки громадян.

На сьогодні ЄБРР один з провідних та ефективних інвесторів в економіку України. Зростання обсягів коштів, що ЄБРР інвестує в економіку України є як підтвердженням зростаючої інвестиційної привабливості України, так і демонстрацією бажання європейських інститутів бачити Україну економічно розвинутою країною. Європейський банк реконструкції та розвитку надає значну підтримку економічним реформам в країні, що створює умови для розвитку стосунків між Україною та Банком, про що свідчить портфель проектів ЄБРР в Україні. З початку діяльності в країні з 1993 року банк взяв на себе зобов'язання щодо виділення близько 12 мільярдів євро в рамках 369 проектів по всій країні. Європейський банк реконструкції і розвитку після Революції гідності запустив в Україні 100 проектів на загальну суму 3 мільярди євро, а інвестиційний портфель ЄБРР в Україні становить 4,5 мільярда євро станом на кінець 2016 року[3].

Головне завдання України – забезпечити ефективне використання наданого фінансування ЄБРР та не допустити нарощування боргових зобов'язань. Зокрема, важливо продовжувати структурні реформи та цілеспрямовано збільшувати інфраструктурні витрати, підвищуючи їх результативність. Збільшення розміру й ролі власного акціонерного капіталу в економіці може також стимулювати зростання, втілення інновацій і сприяти ефективнішому розподілу ресурсів. Велике значення має чітка комунікація дій усередині країни, а також стосовно інших ключових торгових та інвестиційних партнерів, що заохочуватиме інвестиції.

За 25 річний період співробітництва з Україною і станом на початок липня 2017 року за всіма напрямками співробітництва Банком було затверджено 380 проектів на загальну суму 11,822 млрд євро. Слід зазначити, що загальна вибірка за цими проектами становила 8,756 млрд євро, або 74,1 %, що є достатньо високим показником. Актуальний стан галузевої структури інвестицій ЄБРР в Україні у відсотках відображений на рис. 1

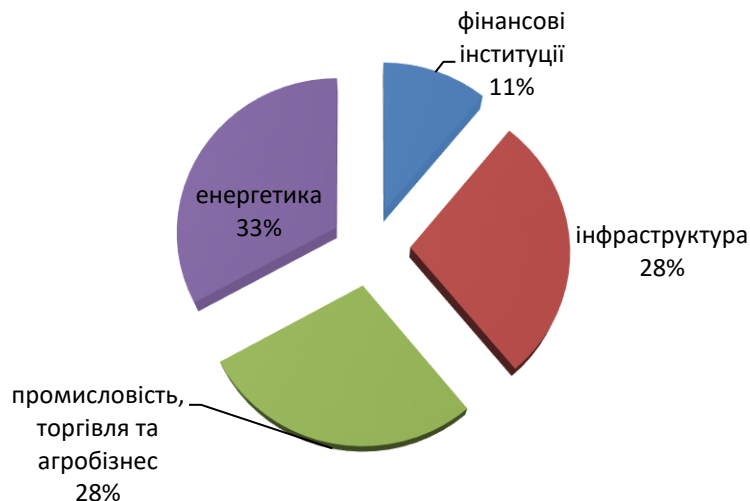


Рис. 1. Галузева структура інвестицій ЄБРР в Україні станом на 31.12.2017р.[7].

Джерело: складено автором за [4]

Широкий політичний діалог, який Банк веде у різних секторах – від інвестиційних проектів до банківського сектору та енергетики, – також був дуже ефективним та успішним в плані сприяння як інвестиціям ЄБРР, так і в цілому здійсненню економічних реформ в Україні. Банк використовував власні кошти та допомагав

залучити донорське фінансування для підтримки таких важливих інститутів, як Рада бізнес-омбудсмена та Національна рада реформ.

Верховною Радою України 04 листопада 2010 року був прийнятий Закон України «Про ратифікацію Договору між Україною та Європейським інвестиційним банком про співробітництво та діяльність Постійного представництва ЄІБ в Україні» №2673-VI [2].

У внутрішній процедурі ЄІБ означені зобов'язання захищати й популяризувати права людини. Проекти розвитку інфраструктури та енергетичної промисловості, займають важливе місце у переліку справ, якими займається ЄІБ.

Інвестування в соціальну та економічну інфраструктуру важливе для стабільності української економіки та покращення умов життя громадян. Енергетична безпека та енергоефективність, сталий розвиток транспортної системи, муніципальні послуги та освіта – ключові галузі, в яких ЄІБ надає допомогу у вигляді позик на реалізацію восьми проектів на суму більше ніж 1,7 млрд. євро. Фінансування модернізації газопроводів, створення умов для підтримки Світовим банком закупівель природного газу компанією НАК «Нафтогаз» – все це інвестиції ЄІБ в енергетичну безпеку України. Також продовжується здійснення інфраструктурних інвестицій у мережі ліній електропередач для підвищення рівня надійності системи електропостачання. ЄІБ також підтримує енергоефективність та вищу освіту в Україні. Позика в розмірі 120 млн. євро призначена для фінансування заходів з енергоефективності та переоснащення навчальних і дослідницьких закладів у декількох університетах країни.

Приватний сектор є ключовим фактором економічного зростання, трудової зайнятості та інновацій в Україні, і МСП є його основою, тому що вони складають більше 90 % підприємств, на які працює дві третини працездатного зайнятого населення країни. Як і раніше, основна мета діяльності ЄІБ в Україні визначається твердими намірами банку сприяти розвитку приватного сектору, і зокрема МСП. Інвестиції на підтримку МСП та компаній з середнім рівнем капіталізації у країні сягнули близько 1 млрд. євро, що становить більше третини загального обсягу підписаних контрактів за період 2014-2016 рр. ЄІБ підтримує розвиток приватного сектору в першу чергу шляхом відкриття кредитних ліній, призначених для вирішення проблеми дефіциту довгострокового фінансування в Україні, що загострилась в результаті нещодавніх політичних та економічних негараздів. Передбачається, що партнерські фінансові посередники, які користуються коштами, наданими ЄІБ на пільгових умовах, в свою чергу, передаватимуть реальні фінансові переваги кінцевим бенефіціарам, завдяки чому сприятимуть вирішенню проблеми недостатнього доступу до фінансування, що є однією з ключових перешкод на шляху розвитку приватного сектору.

Підтримуючи заходи, спрямовані на посилення економічного розвитку та розширення диверсифікації економіки країн Східного партнерства, які прийняли рішення про розширення зв'язків і поглиблення інтеграції з Європейським Союзом, у грудні 2016 року Європейський інвестиційний банк та Європейська комісія підписали Угоду про делегування стосовно ПВЗВТ (Поглиблена та всеосяжна зона вільної торгівлі між ЄС та Україною, Грузією і Молдовою). Угода про делегування передбачає виділення 2,8 млн. євро на операції з ризиковим капіталом, 7,8 млн. євро на технічну допомогу та 49,7 млн. євро на надання гарантій через ЄІБ та Європейський інвестиційний фонд. Виконання Угоди має завершитися до грудня 2021 року.

Враховуючи різні підходи до надання кредитів державам-членам з боку ЄБРР, ЄІБ та інших міжнародних фінансових інституцій, вважаємо за необхідне інтенсивно розширювати такі види міжнародного кредиту, як інвестиційні кредити. Доцільно активніше співпрацювати з цими кредитними інституціями з питань залучення кредитних коштів під конкретні інвестиційні проекти розвитку вітчизняної економіки,

що передбачають повну окупність, також необхідно налагодити ефективну роботу з питань залучення коштів на структурні перетворення, інституціональні проекти, теоретичні дослідження.

Висновки. Міжнародні фінансові інститути мають велике значення для покращення економічного становища України. Співпраця України із міжнародними кредитними організаціями має забезпечити досягнення позитивних результатів від проведення економічних реформ шляхом посилення ролі української держави у становленні світових валютно-фінансових відносин; використання повного спектру послуг та інструментів, які застосовуються у практиці міжнародних організацій і можуть забезпечити вирішення актуальних завдань економічної політики в Україні; підвищення довіри іноземних інвесторів до економічної політики в Україні, збільшення обсягів прямих іноземних інвестицій та відновлення доступу до міжнародного ринку приватних капіталів. Досягнення вказаних системних орієнтирів сприятиме макроекономічній стабілізації та підвищенню ефективності бізнес-діяльності в країні та створить передумови для сталого зростання національної економіки і підвищення рівня життя населення.

Список бібліографічних посилань:

1. Галіцейська Ю.М. Співробітництво України зі Світовим банком. Глобальні та національні проблеми економіки. Випуск 8, 2015. С. 24-29
2. Договір між Україною та Європейським інвестиційним банком про співробітництво та діяльність Постійного представництва ЄІБ в Україні. Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/971_005
3. ЄБРР після Революції гідності запустив в Україні проекти на 3 мільярди євро. Режим доступу: <https://www.unian.ua/eurobusiness/1832296-ebrr-pislya-revolutsiji-gidnosti-zapustiv-v-ukrajini-proekti-na-3-milyardi-evro.html>
4. Європейський банк реконструкції і розвитку. Режим доступу: <http://www.ebrd.com/where-we-are/ukraine/data.html>.
5. Международная финансовая корпорация. Режим доступу: <http://www.ifc.org/>.
6. Офіційний сайт Міністерства Фінансів України. Режим доступу: <https://www.minfin.gov.ua/news/mizhnarodne-spirovitnictvo/mvf>
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
8. Стратегія партнерства МБРР і МФК з Україною на 2012–2016 рр. Режим доступу: <http://www-wds.worldbank.org/>
9. Україна: концепція партнерства з країною на 2017–2021 фінансові роки. Режим доступу: <http://documents.worldbank.org/curated/en/501881501141799939/pdf/114516-UKRAINIAN-PUBLIC WBURkraineCPFUKR.pdf>

References:

1. Galitsiyska Yu.M. (2015) Spivrobitnytstvo Ukrainy zi Svitovym bankom. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky [Ukraine's cooperation with the World Bank. Global and national problems of economy]. Issue 8, 2015. pp. 24-29 [in Ukrainian].
2. Dohovir mizh Ukrainoiu ta Yevropeiskym investytiinym bankom pro spivrobitnytstvo ta diialnist Postiinoho predstavnytstva YeIB v Ukraini [Agreement between Ukraine and the European Investment Bank on the cooperation and activities of the EIB Permanent Representation in Ukraine] URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/971_005 [in Ukrainian].
3. IeBRR pislia Revoliutsii hidnosti zapustyv v Ukraini proekty na 3 miliardy yevro [After the Revolution of Dignity, the EBRD launched projects worth 3 billion euros in Ukraine] URL: <https://www.unian.ua/eurobusiness/1832296-ebrr-pislya-revolutsiji-gidnosti-zapustiv-v-ukrajini-proekti-na-3-milyardi-evro.html> [in Ukrainian].
4. Ievropeyskiy bank rekonstruksii i rozvytku. [European Bank for Reconstruction and Development] URL: <http://www.ebrd.com/where-we-are/ukraine/data.html>. [in Ukrainian].
5. Mezhdunarodnaia fynansovaia korporatsiya. [International Finance Corporation] URL: <http://www.ifc.org/>. [in Ukrainian].
6. Ofitsiinyi sait Ministerstva Finansiv Ukrainy. [Official site of the Ministry of Finance of Ukraine] URL: <https://www.minfin.gov.ua/news/mizhnarodne-spirovitnictvo/mvf> [in Ukrainian].
7. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. [Official site of the State Statistics Service of Ukraine] URL: www.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian].
8. Stratehiia partnerstva MBRR i MFK z Ukrainoiu na 2012–2016 rr. [IBRD and IFC Partnership Strategy with Ukraine for 2012-2016] URL: <http://www-wds.worldbank.org/> [in Ukrainian].
9. Ukraina: kontseptsiiia partnerstva z krainoiu na 2017–2021 finansovi roky [Ukraine: the concept of partnership with the country for 2017-2020 financial years] URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/501881501141799939/pdf/114516-UKRAINIAN-PUBLIC WBURkraineCPFUKR.pdf> [in Ukrainian].

Рецензент д.е.н., професор Лютак О.М.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-2>

УДК 339.977

Зелінська О.М., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

СУТНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

У роботі розглянуто сутність поняття міжнародної економічної інтеграції, як однієї з ключових аспектів здійснення державою зовнішньоекономічної діяльності. Придільено також увагу особливостям розвитку інтеграційних процесів в Західній Європі. Зокрема авторами визначено, що європейська інтеграція є складним та суперечливим соціально-економічним процесом налагодження тісного співробітництва європейських держав. Вона також є одним із проявів тенденції сучасного історичного розвитку, що ставить перед країнами-учасниками конкретні цілі.

Ключові слова: міжнародні економічні відносини, міжнародна економічна інтеграція, глобалізація, Європейський союз, інтернаціоналізація.

Zelinska O.

THE ESSENCE AND PROBLEMS OF THE INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION DEVELOPMENT

The paper deals with the essence of the concept of international economic integration, as one of the key aspects of the state's foreign economic activity. Attention is also paid to the peculiarities of the development of integration processes in Western Europe. In particular, the authors have determined that European integration is a complex and controversial socio-economic process of establishing close cooperation between European countries. It is also one of the manifestations of the trend of modern historical development, which sets the participating countries specific goals.

Keywords: international economic relations, international economic integration, globalization, European Union, internationalization.

Зелинская О.Н.

СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

В работе рассмотрена сущность понятия международной экономической интеграции, как одной из ключевых аспектов осуществления государством внешнеэкономической деятельности. Уделено также внимание особенностям развития интеграционных процессов в Западной Европе. В частности авторами установлено, что европейская интеграция является сложным и противоречивым социально-экономическим процессом налаживания тесного сотрудничества европейских государств. Она также является одним из проявлений тенденции современного исторического развития, ставит перед странами-участниками конкретные цели.

Ключевые слова: международные экономические отношения, международная экономическая интеграция, глобализация, Европейский союз, интернационализация.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Характерною особливістю сучасних міжнародних відносин є інтеграційні процеси, які розвиваються в різних регіонах світу й охоплюють різні сфери міждержавних відносин. На сьогодні міжнародна економічна інтеграція є потужним інструментом економічного розвитку країн світу й підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку країн-учасниць інтеграційних об'єднань.

Сучасним пріоритетним геополітичним напрямом інтегрування України на національному рівні визначено Європейський Союз. Сучасні економічні відносини України із зовнішнім світом знаходяться сьогодні в стані переходу до нової системи

організації міжнародних економічних зв'язків, пов'язаних з пошуком шляхів ефективного інтегрування у світове співтовариство, з відновленням торговельних відносин із країнами світу, із забезпеченням захисту своїх національних інтересів.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання міжнародної економічної інтеграції належить до найактуальніших, що обговорюються у сучасній світовій економічній літературі. Теоретичну основу дослідження складають наукові праці, навчальні посібники, підручники, які стосуються теоретичних та практичних аспектів формування та моделювання шляхів підвищення ефективності діяльності вітчизняних підприємств умовах поглиблення інтеграції. Були використані праці таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як Б. Баласса, М. Біє, О. О. Василенко, Н. А. Васильєва, Д. Гавриков, О. О. Горецька, Н. О. Дугієнко, Н. М. Заярна, В. Зуєв, О. В. Климовець, В. В. Козик, М. З. Мальський, А. С. Філіпченко та ін., які займалися дослідженням теоретичних та практичних аспектів інтеграційних процесів.

Цілі статті. Метою даної роботи є виявлення особливостей міжнародних економічних інтеграційних процесів в регіонах світу та участі в них України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сучасна ситуація у світі характеризується процесами глобалізації та інтернаціоналізації суспільного життя. Однією з форм глобалізації є міжнародна економічна інтеграція.

Для розуміння суті поняття «міжнародна економічна інтеграція» слід розглянути його вихідне поняття «інтеграція». Термін «інтеграція» походить від латинського слова «integer», що в перекладі означає «цілий, об'єднаний». У широкому значенні, під поняттям «інтеграція» розуміють злиття або об'єднання в ціле будь-яких окремих частин. Інтеграція – це зв'язок суб'єктів, їх співпраця та взаємодія. У вузькому значенні, інтеграція – це особливий етап у процесі інтернаціоналізації господарського життя, що веде до створення нової якості – цілісності відособленого господарського комплексу декількох держав.

Інтеграція як процес інтернаціоналізації господарського життя характеризується такими ознаками (рис. 1):

- взаємопроникнення і переплетення національних економік (відбуваються глибокі структурні зміни в економіці країн-учасниць);
- необхідність і цілеспрямоване регулювання інтеграційних процесів; виникнення міждержавних (наднаціональних чи наддержавних) структур (інституціональні структури) [5].

Економічна інтеграція визначається як взаємозв'язок країн в економічній сфері, що призводить до об'єднання ринків, капіталів, робочої сили й послуг. У результаті формується єдиний ринковий простір з єдиною валютною, фінансовою та правовою системою.

Стрімке зростання міжнародної торгівлі та міжнародного руху чинників виробництва, поглиблення міжнародного поділу праці у другій половині ХХ ст. стали потребувати нового рівня взаємодії країн-учасниць – тісніших виробничих зв'язків, усунення численних перешкод на шляху переміщення товарів, капіталу, робочої сили, об'єднання зусиль для вирішення багатьох інших проблем. Саме такі можливості надавала міжнародна економічна інтеграція.



Рис. 1. Особливості міжнародної економічної інтеграції

На сьогодні єдиним прикладом системно інтегрованих економік являється ЄС. США перебувають на стадії локальної інтеграції, Японія ж тільки переходить до цієї стадії. Більшість інтеграційних об'єднань світу перебувають на стадії початкової інтеграції – етапах преференційних угод або зон вільної торгівлі.

Слід відмітити, що на сучасному етапі розвитку міжнародних відносин інтеграційні економічні процеси охопили практично всі регіони світу. З кожним роком інтеграційні процеси набувають все більших масштабів і проникають у різні сфери економічної діяльності. Проте визначальною рисою сучасної Європи є інтеграційні процеси, які забезпечили розвиток країн Західної Європи, стали взірцем для інших країн.

Інтеграційні процеси економічного характеру в Західній Європі розпочалися з утворення Бенілюксу (1948 р.), Європейського об'єднання вугілля та сталі (1951 р.). Проте лише ініціатива 1957 р. щодо створення єдиного економічного простору започаткувала новий рівень міжнародної співпраці, який виявився надзвичайно успішним.

Європейська інтеграція – це процес політичної, юридичної, економічної інтеграції європейських держав, у тому числі й частково розташованих в Європі. На даний момент європейська інтеграція досягається переважно за рахунок розширення Європейського Союзу (ЄС). Європейська інтеграція складним та суперечливим соціально-економічним процесом налагодження тісного співробітництва європейських держав. Вона є одним із проявів тенденції сучасного історичного розвитку – посилення взаємозалежності держав, насамперед в економічній сфері, та подальшого зближення цивілізаційно споріднених національних спільнот [2].

Створення ЄС – це складний, багатоетапний процес, під час якого країнам-учасникам довелося розв'язати гострі економічні, соціальні, політико-правові

проблеми. ЄС – це економічний та політичний союз 28 держав-членів, що розміщені переважно в Європі. ЄС веде свій початок від утворення Європейської спільноти з вугілля та сталі і Європейської економічної спільноти, що були засновані шістьма країнами в 1951 та 1958 рр. відповідно. На сьогодні ЄС існує на основі Договору про Європейський Союз, який був підписаний 7 лютого 1992 р. і набрав чинності з 1 листопада 1993 р. ЄС займає площу 4,3 млн км², з населенням 509,8 млн осіб.

Валовий внутрішній продукт ЄС складає 14 трлн дол. США. ЄС є повноправним членом Світової організації торгівлі, має представництва в ООН, «Великій Сімці», «Великій двадцятці» та постійні дипломатичні місії по всьому світу. ЄС не має власних збройних сил, але сприяє військовому співробітництві його країн-членів більшість яких є членами НАТО. Через великий політичний і економічний глобальний вплив, ЄС розглядають однією з потенційних наддержав. Де-факто столицею Європейського Союзу є Брюссель [3].

Основними цілями ЄС у відповідності з Амстердамським договором є:

- захист спільних цінностей, фундаментальних інтересів, незалежності та інтегрованості Союзу у відповідності з принципами Статуту ООН;
- посилення безпеки Союзу в усіх аспектах;
- збереження миру та посилення міжнародної безпеки згідно з принципами Статуту ООН, Хельсинського Заключного акту та Паризької хартії;
- підтримка міжнародного співробітництва;
- розвиток та консолідація демократії, повага прав людини та фундаментальних свобод [7].

За шістдесят років країни, котрі взяли участь у ЄЕС, досягли високого добробуту й стабільності. ЄС вийшов за межі суто торгового блоку, що координував торгову політику країн-членів і встановлював спільні тарифи [1].

Розвиток співробітництва між країнами Чорноморського регіону став можливим завдяки змінам у політико-економічній структурі Європейського континенту, відновленню або зміцненню державності багатьох країн регіону, поширенню демократичних засад.

Сучасний стан розвитку економіки України потребує втілення в стратегію економічного розвитку політики інтеграційних процесів. Інтеграція економіки зумовлює перспективний шлях удосконалення та розширення світових процесів у різних галузях господарства.

За даними єдиного державного реєстру міжнародних організацій, членом яких є Україна, станом на 1 січня 2017 р. наша держава входить до 79 міжнародних організацій.

Для України є два можливих варіанти міжнародної інтеграції: євроінтеграція та регіональна інтеграція. Одним із провідних та базових способів самовизначення країни в сучасній системі міждержавних відносин є участь в інтеграційних процесах. Політика інтеграції України завжди була нечіткою та складною. Це зумовлено впливом, з одного боку, європейської моделі розвитку, а з іншого – неєвропейської. Неєвропейська модель розвитку України представляла собою членство в ЄврАзЕС, а європейська – в ЄС [4].

З отриманням незалежності Україна почала проводити політичний курс на зближення з Європейським Союзом. 16 вересня 2014 р. Верховна Рада ухвалила законопроект про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, який у той же день був підписаний президентом.

Європейська інтеграція для України – шлях модернізації економіки, подолання технологічної відсталості. Також це можливість отримати іноземні інвестиції та новітні

технології, покращити конкурентоспроможність вітчизняних виробників, доступ на світові ринки.

Стратегічними перспективами для України на шляху євроінтеграції мають бути:

- реалізація стратегії випереджального розвитку, яка має забезпечити щорічні темпи зростання ВВП в Україні на рівні не нижче 6-7 %;

- подолання на цій основі розриву в обсягах ВВП на одну особу між Україною та державами-членами ЄС;

- опанування інноваційної моделі структурної перебудови та зростання, реалізація якої має забезпечити істотне підвищення конкурентоспроможності української економіки, утвердження України як високотехнологічної держави;

- забезпечення надійних передумов скорочення розриву в рівні та якості життєвих стандартів з країнами ЄС;

- поглиблення інтеграційних процесів у секторальних напрямках: в енергетичній сфері, співробітництво в розвитку транспортно-комунікаційних мереж, в інформаційній сфері та сфері високих технологій;

- адаптація законодавства України до системи права ЄС, включаючи правову культуру, судову та адміністративну практику [9].

Можливість визначення та реалізації узгоджених механізмів співпраці між ЄС та Україною на найближчий період та віддалену перспективу має бути максимально ефективно використана українською стороною. Потрібно проаналізувати досвід країн першої хвилі євроінтеграційного процесу для того, щоб уникнути помилок, яких припустили країни Центральної та Східної Європи.

Вступ України до ЄС має свої переваги та недоліки (табл. 1). Від інтеграції до ЄС наша держава може отримати політичні, економічні, соціальні вигоди.

Однак євроінтеграційний процес несе в собі й недоліки, оскільки Україні потрібен буде час, щоб інтегруватися в економіку ЄС.

Участь України є в ОЧЕС обумовлена транзитним фактором. Так, з одного боку в Україні є плани щодо регіонального лідерства, а з іншого – курс на європейську інтеграцію, де в реалізації цих двох цілей може допомогти співпраця з ОЧЕС. Це інтеграційне об'єднання можна розглядати для України як один із механізмів взаємодії державних та підприємницьких інститутів, який покликаний забезпечувати входження до економічного та політико-правового простору європейського континенту.

Чорноморський регіон привертає до себе увагу досить великого кола країн, оскільки він має сполучення із Балтійським і Каспійським регіонами. Така ситуація зумовлена не лише сприятливим географічним, політичним, економічним та іншими чинниками, але й перевага від участі її країн-членів,

Болгарії та Румунії в НАТО та ЄС.

Співпраця України та ГУАМ є найбільш прогресивною, оскільки вона є універсальною організацією, яка працює в рамках Чорноморського регіону в сфері кооперації та інтеграції. У зовнішньополітичній та економічній діяльності України співробітництво з ГУАМ є пріоритетним та стратегічним [6].

Вступ України до СОТ у 2008 р. відкрив перспективи для розвитку національної економіки. Наша держава на рівних умовах та правах з іншими членами організації бере безпосередню участь у формуванні нових правил торгівлі на світовому ринку. Україна отримала право використовувати механізм врегулювання суперечок в рамках СОТ, що сприяє справедливому вирішенню будь-яких суперечок з приводу дотримання положень угод СОТ, які можуть виникнути у країни з її торговими партнерами [8].

Значну увагу Україна має приділяти розвитку відносин з країнами економічного угруповання НАФТА, у першу чергу з США, оскільки саме вони є важливими постачальниками нових технологій та інвестицій.

Таблиця 1.

Аналіз вступу України до ЄС

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Політичні вигоди: – Європейська колективна безпека 2. Економічні вигоди: – макроекономічна стабільність; – додаткові інвестиції в українську економіку; – надання субсидій сільському господарству; – отримання позитивного сальдо торговельного балансу; – спільні митні тарифи; – кількісні обмеження імпорту; – антидемпінгова політика; – протекціонізм і контроль експорту 3. Соціальні вигоди: – ефективний захист прав людини в інституціях ЄС; – відкриття кордонів для вільного пересування населення; – забезпечення високого рівня життя населення	1. Політичні недоліки: – часткова втрата суверенітету; – невизначеність стратегій розвитку ЄС; – погіршення відносин з країнами СНД 2. Економічні недоліки: – втрата конкурентоспроможності певних галузей; – складність переходу на європейський рівень цін; – квотування певних видів товарів 3. Соціальні недоліки – ускладнення візового режиму із східними сусідами
Можливості	Загрози
1. Політичні перспективи: – встановлення стабільної політичної системи; – сприйняття України як важливого суб'єкта політичних відносин 2. Економічні перспективи: – забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу; – упровадження стандартів ЄС у виробництві 3. Соціальні перспективи: – формування середнього класу; – реформування освіти, охорони здоров'я, соціального захисту	1. Політичні загрози: – небезпека втягнення України в конфлікт цивілізацій між Заходом і мусульманським світом; 2. Економічні загрози: – можливе переміщення до України шкідливих виробництв; – використання України як сировинного придатку; – використання України як дешевої робочої сили 3. Соціальні загрози: – поглиблення демографічного спаду; – незаконна міграція та вплив кадрів

Розроблено автором за джерелом: [9].

Отже, основними проблемами участі України в міжнародній економічній інтеграції є низький рівень соціально-економічного розвитку, низька конкурентоспроможність виробництва, політична нестабільність, високий рівень корупції, нечітка модель інтеграційної політики тощо. До перспектив України в інтеграційних процесах належать: високий економічний, науково-технічний, мінерально-сировинний і трудовий потенціал, вигідне економіко-географічне та геополітичне положення створюють об'єктивні умови для забезпечення взаємовигідного міжнародного поділу праці, спеціалізації, кооперування та інтеграції у міжнародний економічний простір.

Висновки. Як підсумок потрібно зазначити, що оцінюючи перспективи розвитку взаємовідносин і співпраці України з країнами ЄС, можна дійти висновку, що ключовим питанням вибору інтеграційного спрямування будь-якої країни, в тому числі України, є якість інтеграційного об'єднання, а не швидкість приєднання чи кількість підписаних угод. Тому реалізація запропонованих в статті концепцій інтеграції України з країнами ЄС дозволить еволюційним шляхом реалізувати повною мірою інноваційну модель економічної інтеграції в усіх часових вимірах.

Напрямами подальших досліджень, пов'язаних з удосконаленням механізму участі України в регіональних інтеграційних процесах в умовах глобалізації, стане оцінка соціально-економічних наслідків інтеграційної взаємодії.

Список бібліографічного опису:

1. Кротюк С.Ф. Європейська інтеграція: успіхи та проблеми. *Вісник міжнародних відносин КиМУ*. URL: <http://www.kyumu.edu.ua/vmv/v/05/krotjuk.htm>.
2. Європейська інтеграція. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki>
3. Європейський Союз. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki>
4. Захаров В. К. Перспективи участі України в євразійському інтеграційному процесі. *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*. 2013. № 6. С. 38-47. Міжнародна економіка / Г. Е. Гронтковська та ін.; за ред. Г.Е.Гронтковської. Київ: Центр учб. л-ри, 2014. 384 с.
5. Скоробогатова Н. Є. Перспективи участі України у світових інтеграційних об'єднаннях. *Культура народів Причорномор'я*, 2013. № 256. – С. 107-110.
6. Світова Організація Торгівлі. URL: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/international-organizations/wto>.
7. Федоришина О. О. Проблеми інтеграції України до Європейського союзу. *Ефективна економіка*. 2012. № 4.
8. Зинченко Н.В. Особливості інтеграційних процесів в АПК. *Проблемы материальной культуры – Экономические науки*. URL: <http://ladyfacts.xyz/rizne/197494-shho-take-integracija.html>.

References:

1. Krotjuk S. Yevropeiska intehtatsiia: uspikhy ta problemy [European integration: successes and challenges. Bulletin of International Relations of the KyMU]. URL: <http://www.kyumu.edu.ua/vmv/v/05/krotjuk.htm>.
2. European integration. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki>
3. European Union. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki>
4. Zakharov V. (2013) Perspektivy uchasti Ukrainy v yevraziiskomu intehtatsiinomu protsesi [Prospects for Ukraine's participation in the Eurasian integration process]. *National interests: priorities and security*. no.6. pp.38-48 [in Ukrainian].
5. G.Grontkovskaya (2014) Mizhnarodna ekonomika [International Economics]. Kiev: Center for Educational Literature: pp.384[in Ukrainian].
6. Skorobogatova N. (2013) Perspektivy uchasti Ukrainy u svitovykh intehtatsiinykh obiednanniakh [Prospects for Ukraine's participation in world integration associations]. *Culture of the peoples of the Black Sea*. no.256, PP.107-110. [in Ukrainian].
7. World Trade Organization (WTO) URL: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/international-organizations/wto>.
8. Fedorishina O. (2012) Problemy intehtatsii Ukrainy do Yevropeiskoho soiuzu [Problems of Ukraine's integration into the European Union]. *An efficient economy*. no. 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1103>.
9. Zinchenko N. Osoblyvosti intehtatsiinykh protsesiv v APK [Features of integration processes in agroindustrial complex]. *Problems of material culture - ECONOMIC SCIENCES* URL: <http://ladyfacts.xyz/rizne/197494-shho-take-integracija.html>.

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

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-3>

УДК 339.924

Корольчук Л.В., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

СВІТОВА ЕКОНОМІКА НА ПОРОЗІ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ СИНГУЛЯРНОСТІ: «ГЛОБАЛЬНІ КРОКИ» ДЛЯ УНИКНЕННЯ ПОТЕНЦІЙНИХ ЗАГРОЗ

В статті досліджено підходи ряду вчених до дефініції поняття «технологічна сингулярність», на основі чого дано його авторське визначення; ідентифіковано потенційні загрози для світової економіки у зв'язку із настанням технологічної сингулярності; запропоновано 3 «глобальні кроки» для уникнення потенційних загроз від технологічної сингулярності.

Ключові слова: технологічна сингулярність, науково-технічний прогрес, штучний інтелект, світова економіка.

Korolchuck L.

WORLD ECONOMY AT THE BEGINNING OF TECHNOLOGICAL SINGULARITY: "GLOBAL STEPS" TO AVOID POTENTIAL THREATS

The article explores the approaches of a number of scientists to the definition of the term «technological singularity», on the basis of which its author's definition is given; identified potential threats to the global economy due to the onset of technological singularity; 3 «global steps» have been proposed to avoid potential threats from technological singularity.

Key words: technological singularity, scientific and technological progress, artificial intelligence, world economy.

Корольчук Л.В.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА НА ПОРОГЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ СИНГУЛЯРНОСТИ: «ГЛОБАЛЬНЫЕ ШАГИ» ВО ИЗБЕЖАНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ УГРОЗ

В статье исследованы подходы ряда ученых к дефиниции понятия «технологическая сингулярность», на основе которых дано его авторское определение; идентифицированы потенциальные угрозы для мировой экономики в связи с наступлением технологической сингулярности; предложено 3 «глобальных шага» для избежания потенциальных угроз от технологической сингулярности.

Ключевые слова: технологическая сингулярность, научно-технический прогресс, искусственный интеллект, мировая экономика.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сьогодні, світова економіка, переживаючи ресурсну кризу, екологічний занепад планети, перманентні глобальні проблеми голоду та бідності, змушена шукати нові шляхи для розвитку. Потреби людства у нових технологіях задля мінімізації застосування природних ресурсів у виробництві, організації нешкідливих для навколишнього середовища виробництв, підвищення продуктивності виробництва, винаходу дієвих ліків тощо провокують розвиток науково-технічного прогресу, який вже дійшов до створення штучного інтелекту, що дозволяє нівелювати людські недоліки і в багатьох сферах людського життя замінити саму людину. В таких умовах актуальним стає процес технологічної сингулярності, як гіпотетичне вибухоподібне зростання швидкості науково-технічного прогресу, яке настає внаслідок створення штучного інтелекту і машин, здатних до самовідтворення. Гіпотетичний момент, після якого, на думку прихильників цієї концепції, технічний прогрес стане настільки швидким і складним, що виявиться недоступним для розуміння. За яким імовірно слідують створення штучного інтелекту і машин, що самовідтворюються, інтеграція людини з обчислювальними машинами або значне стрибкоподібне збільшення можливостей людського мозку за рахунок біотехнологій мозку.

Такий гіпотетичний стрімкий стрибок людства у своєму еволюційному розвитку потребує ретельного осмислення та вивчення задля ідентифікації можливих загроз на початковому етапі таких змін з подальшим їх відверненням, або зменшенням їх негативного впливу на світові економічні процеси.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.

Найбільше уваги дослідженню технологічної сингулярності приділяв американський вчений Вернер Віндж, який у своїй праці «The Coming Technological Singularity» (1993 року) зазначає: «наша цивілізація перебуває на межі змін, які можна порівняти із зародженням людського життя на Землі. Причиною цих визначних змін є неминуче створення машинами сучасної надлюдської спільноти, інтелект якої переважатиме над людським. Для даних процесів існують наступні передумови: сьогодні людина здатна створювати надрозумні машини; велика комп'ютерна мережа разом із користувачами може проявитися, як надлюдська спільнота; комп'ютерний інтерфейс стає настільки органічним, що користувачі інтегруються у надлюдську спільноту; біологічні науки сьогодні ще здатні поглибити знання про людину і сприяти, тим самим, вдосконаленню природного людського інтелекту [3].

Дж. Гуд у своїй праці «Speculations Concerning the First Ultraintelligent Machine» (1965 року) визначав ультра розумну машину, як таку, що може перевершити розумову діяльність будь-якої людини. Відтоді, як конструювання машин стане одним з видів їх розумової діяльності, ультра розумна машина зможе створити навіть кращий екземпляр і це, безперечно, буде вважатись «інтелектуальним вибухом», що залишить людський інтелект далеко позаду. Таким чином, перша ультра розумна машина стане останнім винаходом людства, який потрібно зробити, за умови, що вона буде підпорядковуватись і контролюватись людиною [5].

Згідно з Р. Курцвейлом «The singularity is near: when humans transcend biology» (2006 року), технологічна сингулярність – це «майбутній період, під час якого темпи технологічних змін будуть настільки швидкими, а їх вплив настільки глибоким, що людське життя буде незворотно трансформоване. Ця епоха видозмінить концепти, якими ми керуємось, вкладаючи сенс у наші життя, починаючи від наших бізнес-моделей й до циклу людського життя, у тому числі саму смерть [...] Ключовою ідеєю, яка лежить в основі майбутньої сингулярності є те, що темпи зміни створених людиною технологій пришвидшуються, а їх потужність поширюється експонентно. Експонентний зріст оманливий. Він починається майже непомітно, а потім вибухає з неочікуваною силою»[5].

М. Дірінг в книзі «The Dawn of the Singularity» визначав сингулярність як безпрецедентну подію в історії людей, коли життя, як ми його знаємо, зміниться від «буденні справи» до стану віртуально необмежених можливостей. Він пише, що: «життя після сингулярності буде дуже відрізнятися від того, що було раніше, але воно не буде незбагненим. Ми можемо визначити досить повний список прийдешніх технологічних можливостей. Соціальні наслідки цих змін торкнутися всіх нас. Необхідно, щоб більша частина людства замислилася над тим, який б ми хотіли мати тип соціальної структури, якщо бажаємо уникнути хаосу. Штучний інтелект, самовдосконалюючись, розвине розум, який в кількісному відношенні швидко перевершить сьогодинішній людський рівень інтелекту. Ці кількісні поліпшення включатимуть розширення здібностей, збільшення точності і швидкості обробки даних. Кількісні поліпшення є лише розширенням наявних у нас пізнавальних здібностей.

Якісні покращення, або зовсім нові способи усвідомлення і мислення, що знаходяться за межами нашого нинішнього розуміння речей, навряд чи можливі. Причина того, що ми не чекаємо появи якогось нового типу інтелекту, а очікуємо лише новий його рівень, корениться в тому, що розум є спосіб вирішення проблем шляхом алгоритмічної інтерпретації. І ґрутуючись на успіхах, які нас супроводжували при створенні фізичних, біологічних та інформаційних систем, можна підсумувати, що ми вже досліджували досить широкий діапазон алгоритмічно ефективного простору рішень. Звичайно, я не можу заперечувати твердження, що ми не знаємо того, чого ми не знаємо, але, я думаю, ми можемо розкласти все те, що ми ще не знаємо послідовно по полицях у все більш маленькі шухлядки» [1]

А.В. Коротаєв вважає термін «сингулярність» гіперболізованим, про що пише у своєму науковому доробку «Новые технологии и сценарии будущего, или сингулярность уже рядом?» (2007 року) наступне: «якщо якийсь показник технологічного, соціального і т.п. розвитку зростає гіперболічно, то він не набуває нескінченного значення в момент загострення (в точці сингулярності). Насправді, відхід в безкінечність в реальних процесах, що розвиваються в режимі з загостренням, звичайно ж, ніколи не спостерігається, так як тому передуватиме процес якісної трансформації (фазовий перехід). Отже, сингулярність можна вживати в якості фактичного синоніма саме поняття «фазовий перехід»[2].

Цілі статті: дослідити суть поняття «технологічна сингулярність»; визначити потенційні загрози для світової економіки у зв'язку із настанням технологічної сингулярності»; запропонувати шляхи уникнення потенційних загроз від технологічної сингулярності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Дослідження нами підходів до визначення поняття «технологічна сингулярність» дало можливість дійти до висновку, що дане явище, в своїх некардинальних проявах, передбачає переважання науково-технічного прогресу за темпами розвитку над іншими видами економічної діяльності, появу генерації новітніх технологій на основі штучного інтелекту, які замінять фізичну, механічну та інтелектуальну (окрім творчого та креативного аспекта) працю людини, що сприятиме піднесенню рівня життя людства на новий якісний рівень.

Справедливо зазначимо, що таке складне, знакове і непередбачуване явище, як технологічна сингулярність спричинить загострення і, ймовірно, появу нових глобальних проблем. Сьогодні прогрес та інновації в різній мірі інтегруються в життя країн, що залежить, в першу чергу, від рівня їх соціально-економічного розвитку. Технологічна сингулярність лише поглибить проблему соціальної нерівності в планетарному масштабі, призведе до перерозподілу міжнародного поділу праці та влади на світовій арені, в результаті чого держави з потужним науково-технічним потенціалом отримають гегемонію, а інші стануть підпорядкованими. Крім того, загострення конкуренції, як спосіб боротьби за першість, релігійний фанатизм, терористичні акти, локальні війни, загальне хвилювання тощо, ймовірно, призведе до хаосу. Такий розвиток подій становитиме пряму загрозу для зовнішньоекономічної та національної безпеки держав, примусить їх закритись від зовнішнього світу і реалізувати оборонну стратегію, що суперечить суті домінантних сьогодні процесів глобалізації та економічної інтеграції.

На нашу думку, для запобігання можливим негативним наслідкам технологічної сингулярності усім суб'єктам міжнародних відносин вже сьогодні слід рухатись у напрямку забезпечення спільних інтересів людства, спільної ідеології, а саме гармонії життя людини і планети, що стане концептуальною основою функціонування нового світо устрою, який на відміну від капіталістичного світогляду, пріоритетом в якому є індивідуум, а також порівняно з концепцією сталого розвитку, центром якої є здоров'я планети, буде базуватись на щасливому та комфортному існуванні людини на здоровій та безпечній планеті. Для цього людству потрібно зробити три глобальних кроки. Одразу зазначимо, що в даному випадку ми застосовуємо словосполучення «глобальні кроки» не випадково, адже такі кроки є всеосяжними для світу і обов'язковими для всіх національних держав, адже ефективність їх реалізації прямо пропорційно залежатиме від ступеня залучення держав світу до даного процесу.

Отже, пропонуємо для уникнення людством потенційних загроз від технологічної сингулярності зробити наступні три «глобальні кроки»:

1 КРОК. Нарощення науково-технічного потенціалу держави, а саме:

- спрямування наявних матеріальних, трудових та фінансових ресурсів у сферу науково-технічної діяльності
- орієнтація на виробництво еко-інновацій
- інтеграція новітніх технологій у соціально-економічні процеси держави
- розбудова високотехнологічної інфраструктури та організація побуту мешканців країни на ній.

2 КРОК. Культивация рис «щасливої» людини (щасливої, поскільки функції виснажливої фізичної, механічної та деяких видів інтелектуальної праці перебрав на себе штучний інтелект), а саме:

- розвиток емпатії у міжособистісних відносинах
- пріоритет демократичним цінностям, гуманізму та моралі
- розвиток творчих здібностей людини, її мрій та фантазій
- посилення ролі геоцентризму у виховних та навчальних процесах
- запобігання процесам маргіналізації в суспільстві

3 КРОК. Консолідація світової спільноти навколо вирішення проблеми технологічного розриву між державами, а саме:

- забезпечення верховенства міжнародного права в процесах управління державою задля гарантування політичної стабільності у світі
- пріоритет загальносвітових інтересів над вигодами окремих національних держав
- розвиток конкурентного середовища на світовому ринку технологій, протистояння його монополізації

Висновки. Зважаючи на той факт, що колоніальний досвід, руйнівні збройні конфлікти і виснажливі економічні війни – це негативні сторінки минулого людства, є

передумови вважати, що такі факти не повторяться і в прерогативі стануть інші способи взаємовідносин на міжнародній арені, а отже на порозі створення над розумних машин людство у своєму розвитку стане на вищий щабель і збереже за собою лідируюче місце розумного виду на планеті. Вважаємо, що всі винаходи людини призначені для покращення її життя і генерація над розумних машин не є винятком. Людина не має ворогів окрім себе самої. Тому і загрози від технологічної сингулярності вбачаємо не в машинах, а в можливій дезорганізації світової спільноти в нових умовах. Запропоновані нами «глобальні кроки» для уникнення людством потенційних загроз від технологічної сингулярності сприятимуть, на наш погляд, забезпеченню політичної стабільності в світі та реалізації нової гармонійної концепції світо устрою, де взаємопідтримка та емпатія будуть переважати над індивідуальними інтересами, а людина буде розвиватись, перш за все, як істота духовна що і є її основною відмінністю від машини.

Список бібліографічного опису:

1. Диринг М. Рассвет Сингулярности [Электронный ресурс] / М. Диринг; пер. с англ. П. Васильев. – Режим доступа: <http://transhumanism.org/languages/russian/dawnofsingularity/Deering.htm>. – Заголовок з екрану.
2. Коротаев А. В. Законы истории. Вековые циклы и тысячелетние тренды. Демография, экономика, войны. / А.В. Коротаев, Н. Л. Комарова, Д.А. Халтурина // 2-е изд. М.: УРСС, 2007. С. 7-47.
3. Vinge V. The Coming Technological Singularity [Электронный ресурс] // VISION-21 Symposium sponsored by NASA Lewis Research Center and the Ohio Aerospace Institute, March 30-31, 1993. – Режим доступа: <http://mindstalk.net/vinge/vinge-sing.html>.
4. Good J. Speculations Concerning the First Ultrainelligent Machine, in Advances in Computers. Vol 6, Franz L. Altand Morris Rubinoff, eds, p 31-88, 1965, Academic Press.
5. Kurzweil R. The singularity is near: when humans transcend biology / R. Kurzweil. – Penguin, 2006. – 652 p.

References:

1. Diring M. Rassvet singuljarnosti [The Dawn of Singularity]. Available at: <http://transhumanism.org/languages/russian/dawnofsingularity/Deering.htm>. [in Russian].
2. Korotajev A. Zacony istorii. Vekovyje cykly I tysjacheletnie trendy. Demografija, ekonomika, vojny [The laws of history. Centuries-old cycles and millennial trends. Demography, economics, wars.]. 2-je izd. Moscow: URSS, 2007. P. 7-47. [in Russian].
3. Vinge V. The Coming Technological Singularity // VISION-21 Symposium sponsored by NASA Lewis Research Center and the Ohio Aerospace Institute, March 30-31, 1993. – Available at: <http://mindstalk.net/vinge/vinge-sing.html>. [in English].
4. Good J. Speculations Concerning the First Ultrainelligent Machine, in Advances in Computers. Vol 6, Franz L. Altand Morris Rubinoff, eds, p 31-88, 1965, Academic Press [in English].
5. Kurzweil R. The singularity is near: when humans transcend biology / R. Kurzweil. – Penguin, 2006. – 652 p. [in English].

Рецензент д.е.н., професор Лютак О.М.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-4>

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.341.1

Зайченко В.В., к.н.держ.упр., доцент

Центральноукраїнський національний технічний університет

**АНАЛІЗУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ТЕХНОЛОГІЧНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

У статті розглянуто питання актуальності забезпечення технологічної конкурентоспроможності економіки в умовах сучасних глобальних викликів і загроз та тенденції до посилення глобальної конкуренції. Вказано на важливість формування в країні інституційно-організаційної та інституційно-правової систем державної політики забезпечення інноваційно-технологічної діяльності та розвитку. Надано розгорнуту характеристику вітчизняної інституційно-організаційної системи державної політики забезпечення технологічної конкурентоспроможності економіки. Розкрито вітчизняну інституційно-правову систему державної політики забезпечення технологічної конкурентоспроможності економіки. Наведено результати аналізу ефективності державної політики забезпечення технологічної конкурентоспроможності економіки України за функціями управління.

Ключові слова: технологічна конкурентоспроможність економіки, державна політика забезпечення, інституційно-правова та інституційно-організаційна компоненти.

Zaychenko V.

**THE STATE POLICY OF UKRAINE'S ECONOMY TECHNOLOGICAL
COMPETITIVENESS PROVIDING ANALYSIS**

The article deals with the relevance of ensuring the technological competitiveness of the economy in the context of the current global challenges and threats and the tendency to increase global competition. The importance of forming in the country of institutional, organizational and institutional-legal systems of the state policy of ensuring innovation-technological activity and development is pointed out. The expanded description of the domestic institutional and organizational system of state policy providing technological competitiveness of the economy is given. The domestic institutional and legal system of the state policy of ensuring the technological competitiveness of the economy is revealed. The results of the analysis of the effectiveness of the state policy of ensuring the technological competitiveness of the Ukrainian economy by management functions are presented.

Key words: technological competitiveness of economy, state policy of providing, institutional and legal and institutional and organizational components.

Зайченко В. В.

**АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ
УКРАИНЫ**

В статье рассмотрены вопросы актуальности обеспечения технологической конкурентоспособности экономики в условиях современных глобальных вызовов и угроз и тенденции к усилению глобальной конкуренции. Указано на важность формирования в стране институционально-организационной и институционально-правовой систем государственной политики обеспечения инновационно-технологической деятельности и развития. Предоставлено развернутую характеристику отечественной институционально-организационной системы государственной политики обеспечения технологической конкурентоспособности экономики. Раскрыто отечественную институционально-правовую систему государственной политики обеспечения технологической конкурентоспособности

економики. Приведены результаты анализа эффективности государственной политики обеспечения технологической конкурентоспособности экономики Украины по функциям управления.

Ключевые слова: технологическая конкурентоспособность экономики, государственная политика обеспечения, институционально-правовая и институционально-организационная составляющие.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Наявні в Україні недоліки стану та тенденцій інноваційно-технологічної діяльності, забезпечення технологічної конкурентоспроможності економіки України, беззаперечно, у значній мірі обумовлені низкою і об'єктивних і суб'єктивних, внутрішніх та зовнішніх причин та чинників. Тут і нестабільність економіко-правового та політичного середовища, і загальний стан економіки, конкурентного середовища та внутрішнього ринку, і нерозвиненість та низький рівень спроможності суб'єктів інфраструктури інноваційної та науково-дослідної діяльності, і низька активність суб'єктів бізнесу зі створення і впровадження нових сучасних технологій, і слабкість фінансово-інвестиційної інфраструктури підтримки інноваційно-технологічної діяльності. Перелік чинників можна продовжувати, але слід визнати, що в значній мірі первісною такого стану справ слугує недостатньо ефективна, якісна, виражена і керована державна політика в аналізованій сфері. За будь-яких можливостей та ресурсного забезпечення держава, орієнтована на зміцнення конкурентоспроможності національного господарства і покращення місця економіки в системі міжнародного поділу праці, має вести більш виражену, чітко сплановану державну інноваційно-технологічну політику.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Загальні умови та засади державної політики формування технологічної конкурентоспроможності економіки достатньо глибоко вивчені у працях В. Гесця [3], Л. Піддубної [4], Л. Федулової [6], З. Юринця [8] та ін. Разом із тим, сучасні тенденції та умови, нові виклики, ризики та загрози формують специфічне середовище інноваційно-технологічної діяльності, а також засади конкуренції, які потребують постійного врахування в рамках більш якісної та ефективної державної політики забезпечення технологічної конкурентоспроможності національного господарства.

Цілі статті. Метою статті є аналіз інституційно-організаційного та інституційно-правового складових державної політики забезпечення технологічної конкурентоспроможності економіки України для ідентифікації її недоліків, що потребують усунення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Достатні передумови для формування технологічної конкурентоспроможності економіки України все ще залишаються наявними. Як мінімум двома аргументами на користь такого висновку слугують наступні. По-перше, це сформованість в країні інституційно-організаційної системи державної політики забезпечення інноваційно-технологічної діяльності та розвитку.

По-друге, це сформованість в країні інституційно-правової системи державної політики в аналізованій сфері. Йдеться про те, що за період незалежності України було прийнято (змінено, удосконалено) низку кодексів, законів, постанов Верховної Ради України та Кабінету Міністрів України, указів Президента України, відомчих нормативно правових актів. Якщо не безпосередньо, то опосередковано чи частково вони стосувалися планування і регулювання розвитку інноваційно-технологічної діяльності, у тому числі орієнтованої на забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

Відносно першої компоненти, політику підготовки фахівців та кваліфікованих кадрів для науково-дослідної і інноваційно-технологічної діяльності, розвитку освіти і науки безпосередньо реалізує Міністерство освіти і науки України. Частково його політика ефективна і дозволяє формувати достатньо якісне інтелектуально-кадрове забезпечення для подальшої діяльності в сфері забезпечення технологічної конкурентоспроможності національного господарства. Позитивно, що міністерство забезпечило збереження й інфраструктурного потенціалу вітчизняної науково-дослідної та інноваційної діяльності, представленої чисельними організаціями та іншими структурами, результатами їх досліджень, що визнаються провідними в світі.

Але наявні й недоліки. Особливо слід вести мову про недостатній рівень науки у ВНЗ, зокрема її прикладного характеру, незорієнтованості на тісну співпрацю з представниками бізнесу, слабкий внесок у створення об'єктів інтелектуальної власності (передусім – об'єктів промислової власності), які в подальшому були б впроваджені у реальному секторі національної економіки, обмежений вплив на розбудову інфраструктури співпраці освіти, науки і інноваційного бізнесу.

Комплексний вплив державного регулювання на функціонування і розвиток вітчизняної інноваційно-технологічної системи з подальшим внеском у формування технологічної конкурентоспроможності економіки у найбільшій мірі є вочиною Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. По-перше, міністерство формує державну економічну політику в цілому; по-друге, в його складі є одразу декілька структурних підрозділів, які мають відношення до розвитку інноваційної та технологічної діяльності, інтелектуальної власності, сфери інвестування та фінансової підтримки і т. д.; по-третє, міністерство курує діяльність значної чисельності державних підприємств, а, відтак, і є дотичним до впровадження стратегій їх функціонування та розвитку, забезпечення конкурентоспроможності.

Частковий вплив на регулювання параметрів та активізацію інноваційно-технологічної діяльності в нашій країні мають й інші структури. Це, до прикладу, Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України, Державне агентство інфраструктурних проєктів України, Державне космічне агентство України, Державне агентство з питань електронного урядування України, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації. Проте, їх діяльність в більшій мірі функціонально спеціалізована і питання, які виходять за рамки їх компетенцій, навіть такі системні, як інноваційно-технологічний розвиток та конкурентоспроможність національної економіки і її підприємств, зачасти не ініціюються. Звідси додатковий аргумент на користь важливості функціонування єдиного координуючого державну політику органу.

Але чи не найбільшою вадою в цій структурі слід вважати, власне, відсутність єдиного координуючого органу, відповідального за формування та реалізацію державної політики забезпечення технологічної конкурентоспроможності національної економіки. Потрібно зазначити, що в окремі періоди такі структури були наявні в складі МЕРТ України, але через недоліки у їх функціонуванні, низьку ефективність та ін. причини були ліквідовані (реорганізовані).

Як центральні, так і галузеві та функціональні владні структури мають свої представництва на регіональному та обласному рівнях. Звичайно, що певна діяльність в частині управління та підтримки інноваційно-технологічного розвитку ними ведеться та, як вже було показано, має різну ефективність в різних регіонах країни. Але на регіональному та місцевому рівні наявні інші недоліки. Здебільшого це ресурсна та кадрова обмеженість (що переміщає програми інноваційно-технологічного розвитку на

другорядний план в порівнянні з більш нагальними соціально-економічними проблемами), низький рівень ініціативності та орієнтованість на виконання завдань «згори», збереження переконання чиновників у тому, що політика технологічної конкурентоспроможності справа бізнесу та не потребує державної підтримки, ін.

Важливою слід визнати діяльність низки функціонуючих в Україні бізнес-асоціацій та громадських об'єднань, які мають відношення до підтримки науково-технічної, інноваційної та іншої діяльності, пов'язаної зі створенням нових знань, технологій, впровадженням їх результатів у господарську практику. В значній мірі ці структури дозволяють координувати та пов'язувати діяльність різних суб'єктів в рамках інноваційно-технологічної системи, поєднувати суб'єктів бізнесу, орієнтованих на впровадження передових технологій і забезпечення інноваційно-технологічного розвитку компаній, узгоджувати окремі проблемні аспекти на стику відносин влади (зокрема місцевої) і бізнесу, а також різних секторів підприємництва. Але для бізнес-асоціацій та громадських структур в Україні ще не створено достатньо сприятливого середовища із їх достатніми повноваженнями. Відтак, здебільшого влада не розглядає такі суб'єкти рівноправним партнером при формуванні та подальшій реалізації інноваційно-технологічної політики, що негативно.

Натомість, ці структури могли б також взяти й більш активну участь у налагодженні співпраці вітчизняних суб'єктів підприємництва з міжнародними організаціями в частині залучення (імпорту), інвестування, фінансування, іншої підтримки та сприяння впровадженню на вітчизняних агентах реального сектора економіки сучасних передових технологій.

Відносно інституційно-правової системи державної політики забезпечення технологічної конкурентоспроможності, то її господарсько-правову частину формують податковий, бюджетний, господарський, цивільний та митний кодекси країни.

Конкретні засади державної політики у сфері інноваційно-технологічної діяльності регулюються основними та допоміжними законами і підзаконними актами держави. Результати аналізу положень дають підстави стверджувати про високий рівень сформованості законодавчого підґрунтя для регулювання ключових основ наукової, науково-технічної, інноваційної, технологічної діяльності, а також таких аспектів з ними пов'язаних, як трансфер технологій, науково-технічна інформація, питання охорони та захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності, специфіка здійснення інвестиційної та інноваційної діяльності, функціонування інститутів спільного інвестування, реалізація проектів державно-приватного партнерства.

Особливу увагу слід приділити чинній в Україні Загальнодержавній комплексній програмі розвитку високих наукоємних технологій, що була прийнята ще у 2004 р. Програмою були визначені: поняття високих наукоємних технологій, високотехнологічної продукції, високотехнологічного виробництва, проектів з розроблення наукоємних технологій; етапи реалізації цілей та завдань програми; очікувані результати, а також конкретні завдання, що мали бути зrealізованими. Але, ці цілі так і не були реалізовані, а часові рамки виконання етапів завершилися ще у 2013 р. Відтак, програмування та планування державної політики забезпечення технологічної конкурентоспроможності економіки України на сьогодні відсутні, що є системним недоліком державної політики в аналізованій сфері. Ці та інші недоліки системи державного регулювання інноваційно-технологічної діяльності, що характерні для України на сучасному етапі розвитку, наведені на рис. 1.

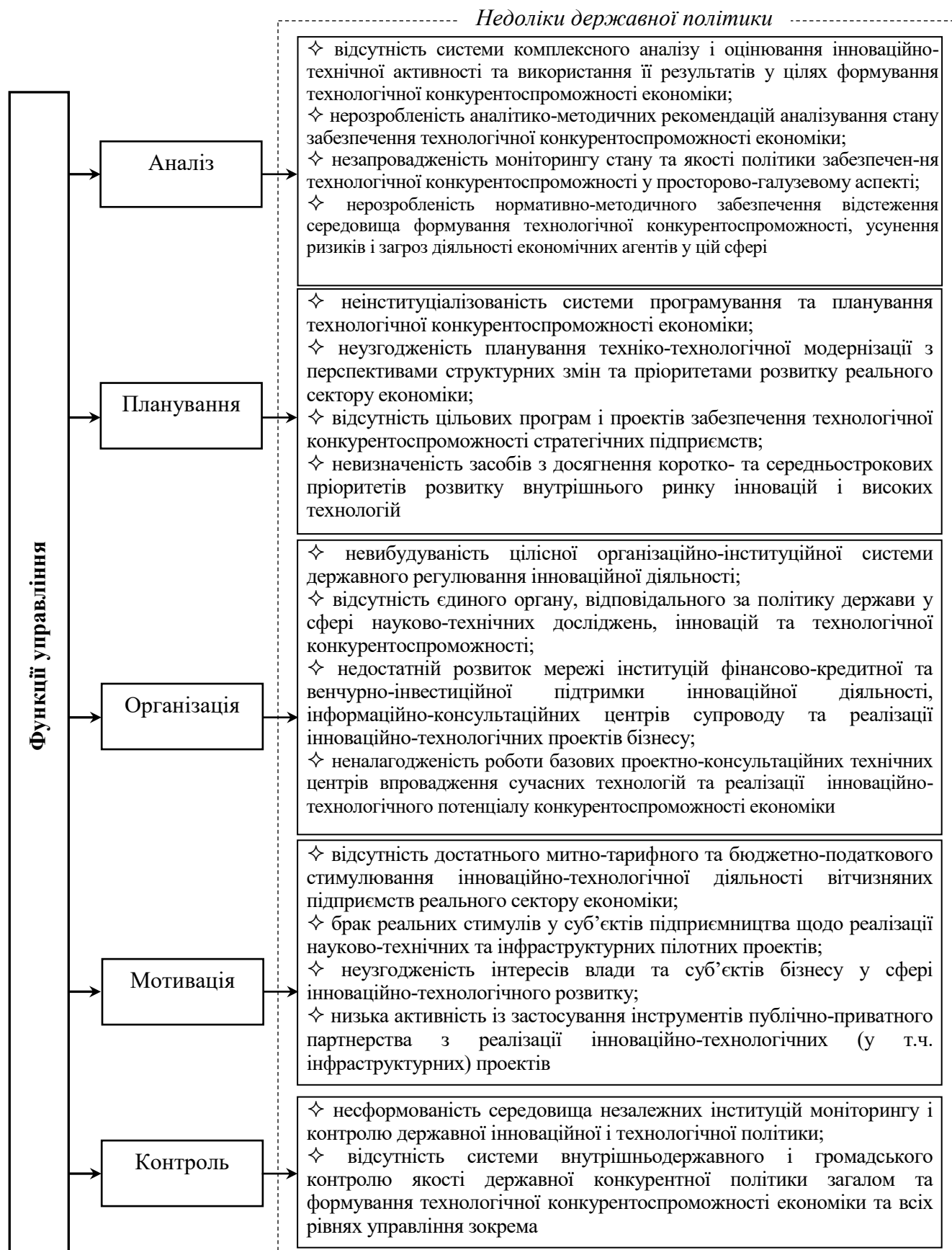


Рис. 1. Результати аналізу ефективності державної політики забезпечення технологічної конкурентоспроможності економіки України за функціями управління

Наявність аргументів, що доводять існування відповідних вад і прогалин в сфері розвитку інноваційно-технологічної діяльності та забезпечення технологічної конкурентоспроможності економіки, знаходимо не лише на рівні інституційно-організаційної та інституційно-правової системи державної політики, але й в діяльності підприємств, зокрема стратегічно важливих. В Україні наявний потенціал і для створення, і для залучення сучасних провідних технологій, що сприятиме зміцненню технологічної конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Але, одна з умов досягнення цього – удосконалення та суттєве підвищення ефективності вітчизняного регулювання в цій сфері.

Висновки. Недостатній рівень технологічної конкурентоспроможності економіки України в значній мірі обумовлений об'єктивними чинниками, зокрема наявними недоліками в системі державного регулювання процесів інноваційно-технологічної діяльності і розвитку. За результатами аналізування реалізації базисних функцій ідентифіковані наступні недоліки державної політики в цій сфері.

Зокрема, за функцією аналізу це несформованість в країні системи моніторингу і комплексного аналізу інноваційно-технічної активності та використання її результатів у цілях формування технологічної конкурентоспроможності економіки. Відносно функції планування, то тут базисними недоліками залишаються: неінституціалізованість системи програмування та планування технологічної конкурентоспроможності економіки, відсутність відповідних програм і проектів її забезпечення. За функцією організації критично необхідним є подолання таких проблемних аспектів, як відсутність єдиної організаційно-інституційної системи державного регулювання розвитку інноваційно-технологічної діяльності і забезпечення технологічної конкурентоспроможності економіки. Функція мотивації отримала б значно вищу ефективність в Україні за умови нівелювання таких прорахунків, як недостатність економічно-податкового стимулювання інноваційно-технологічної діяльності вітчизняних підприємств реального сектору економіки, реалізації ними науково-технічних та інфраструктурних пілотних проектів. Визріла необхідність покращення державної політики у сфері забезпечення технологічної конкурентоспроможності економіки й за функцією контролю.

Подальші дослідження в цьому напрямі мають стосуватися формування методики оцінювання державної політики забезпечення технологічної конкурентоспроможності.

Список бібліографічного опису:

1. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації : монографія. Київ : Вектор, 2004. 273 с.
2. Васильців Т. Г. Формування середовища економічної безпеки підприємництва в Україні. *Економічний часопис-XXI*. 2015. № 3-4 (1). С. 24-27.
3. Геєць В. Інститути у розширенні технологічної модернізації економіки України. *Журнал європейської економіки*. 2016. Т. 15 (3). С. 255-265.
4. Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління : монографія. Харків : ВД "ІНЖЕК", 2007. 368 с.
5. Тараненко І. В. Алгоритм дослідження та оцінки інноваційної конкурентоспроможності країн. *Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка*. 2011. Вип. 33, Ч. 1. С. 196-201.
6. Федуллова Л. І. Концептуальна модель інноваційної стратегії України. *Економіка і прогнозування*. 2012. № 1. С. 87-100.
7. Швиданенко О. А. Глобальна парадигма конкурентоспроможності: імперативи становлення та розвитку : дис... д-ра екон. наук. Київ, 2007. 523 с.
8. Юринєць З. В. Інноваційні стратегії в системі підвищення конкурентоспроможності економіки України : дис. ... д-ра екон. наук. Львів, 2016. 519 с.
9. Vasylytsiv T., Lupak R., Osadchuk Yu. Assessment of the level of penetration of import dependence in the context of the import substitution policy in Ukraine. *Економічний часопис-XXI*. 2017. № 167 (9-10). С. 13-17.
10. Лупак Р. Л. Державна політика імпортозаміщення в системі забезпечення економічної безпеки України: пріоритети та інструменти реалізації : монографія. Львів : Вид-во ННБК «АТБ», 2018. 527 с.

References

1. Antonyuk L. L. (2004) Mizhnarodna konkurentospromozhnist' krayin: teoriya ta mekhanizm realizatsiyi [International Competitiveness of Countries: Theory and Mechanism of Realization]. Kyiv: Vektor. [in Ukrainian]
2. Vasylytsiv T. H. (2015). Formuvannya seredovyscha ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemnytstva v Ukrayini [Formation of the environment of economic security of entrepreneurship in Ukraine]. *Ekonomicznyy chasopys-XXI*, 3-4(1), 24-27. [in Ukrainian]
3. Heyets' V. (2016). Instytuty u rozshyrenni tekhnolohichnoyi modernizatsiyi ekonomiky Ukrayiny [Institutes in the expansion of technological modernization of the Ukrainian economy]. *Zhurnal yevropeys'koyi ekonomiky*, 15 (3), 255-265. [in Ukrainian]
4. Pidubna L. I. (2007). Konkurentospromozhnist' ekonomichnykh system: teoriya, mekhanizm rehulyuvannya ta upravlinnya [Competitiveness of economic systems: theory, mechanism of regulation and management]. Xarkov: VD "INZHEK". [in Ukrainian]
5. Taranenko I. V. (2011). Alhorytm doslidzhennya ta otsinky innovatsiynoi konkurentospromozhnosti krayin [Algorithm of research and estimation of innovative competitiveness of countries]. *Naukovyy visnyk Uzhhorod's'koho universytetu. Ekonomika*, 33 (1), 196-201. [in Ukrainian]
6. Fedulova L. I. (2012). Kontseptual'na model' innovatsiynoi stratehiyi Ukrayiny [Conceptual model of innovation strategy of Ukraine].

Ekonomika i prohnozuvannya, 1, 87-100. [in Ukrainian]

7. Shvydanenko O. A. (2007). *Hlobal'na paradyhma konkurentospromozhnosti: imperatyvy stanovlennya ta rozvytku* [The Global Competitiveness Paradigm: Imperatives of Development and Development] (PhD Thesis), Kyiv: Kyiv National Economic University Vadim Hetman.

8. Yurynets' Z. V. (2016). *Innovatsiyni stratehiyi v systemi pidvyshchennya konkurentospromozhnosti ekonomiky Ukrainy* [Innovative Strategies in the System of Increasing the Competitiveness of the Ukrainian Economy] PhD Thesis, Lviv: Lviv National University Ivan Franko.

9. Vasylytsiv T., Lupak R., Osadchuk Yu. (2017). *Assesment of the level of penetration of import dependence in the context of the import substitution policy in Ukraine. Ekonomichnyy chasopys-XXI*, 167 (9-10), 13-17. [in English]

10. Lupak R. L. (2018). *Derzhavna polityka importozamishchennya v systemi zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky Ukrainy: priorityety ta instrumenty realizatsiyi* [State policy of import substitution in the system of economic security of Ukraine: priorities and implementation tools]. Lviv : NNVK «ATB». [in Ukrainian].

Рецензент д.е.н., професор Васильців Т.Г.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-5>

УДК 336:334.012.64

Матвійчук Л.Ю., д.е.н., професор

Луцький національний технічний університет

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ СИСТЕМИ НАДАННЯ ПОСЛУГ CALL-ЦЕНТРАМИ

Розглянуто принципи та сучасні підходи до визначення якості надання послуг call-центрами, проаналізовано основні аспекти їх роботи. Проведено аналіз понятійно-термінологічного апарату на основі чого визначено основні характерні ознаки якості послуг. Систематизовано загальні показники виміру якості надання послуг call-центрами енергетичної галузі. Визначено основні напрями підвищення якості функціонування call-центрів. До них віднесено: проведення державного моніторингу процесу надання послуг та оцінювання якості послуг за спеціально встановленими методиками; затвердження державних стандартів якості надання послуг; забезпечення отримання послуг багатьма мовами; періодичне навчання операторів call-центрів та створення умов для постійного обміну досвідом; активне залучення громадськості до процесу оцінки якості послуг, що надаються, та повна прозорість їх надання; наявність ефективної системи оскарження дій суб'єкта надання послуги; активний розвиток системи надання електронних послуг.

Ключові слова: система послуг, показники якості, робота call-центрів.

Matviychuk L.

WAYS TO IMPROVE SERVICE SYSTEM QUALITY CALL-CENTERS

The principles and modern approaches to defining the quality of call-center services are considered; the main aspects of their work are analyzed. The analysis of the conceptual terminology apparatus is carried out on the basis of which the main characteristic features of quality of services are determined. The general indicators for measuring the quality of service delivery in the energy industry call-centers have been systematized. The main directions of improving the quality of functioning of call centers are determined. These include: conducting state monitoring of the process of providing services and assessing the quality of services using specially established methods; approval of state quality standards for service delivery; providing services in many languages; periodic training of call-center operators and creation of conditions for continuous exchange of experience; active involvement of the public in the process of evaluating the quality of services provided and full transparency of their provision; the existence of an effective system for challenging the actions of the entity providing the service; active development of the electronic services delivery system.

Keywords: service system, quality indicators, operation of call-centers.

Матвійчук Л.Ю.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА СИСТЕМЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ CALL-ЦЕНТРАМИ

Рассмотрены принципы и современные подходы к определению качества предоставления услуг call-центрами, проанализированы основные аспекты их работы. Проведен анализ понятийно-терминологического аппарата на основе чего определены основные характерные признаки качества услуг. Систематизированы общие показатели измерения качества предоставления услуг call-центрами

энергетической отрасли. Определены основные направления повышения качества функционирования call-центров. К ним отнесены: проведение государственного мониторинга процесса оказания услуг и оценки качества услуг по специально установленным методикам; утверждение государственных стандартов качества оказания услуг; обеспечение получения услуг на многие языки; периодическое обучение операторов call-центров и создание условий для постоянного обмена опытом; активное привлечение общественности к процессу оценки качества предоставляемых услуг и полная прозрачность их предоставления; наличие эффективной системы обжалования действий субъекта предоставления услуги; активное развитие системы предоставления электронных услуг.

Ключевые слова: система услуг, показатели качества, работа call-центров.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Рівень конкурентоспроможності підприємства в значній мірі залежить від якісної організації взаємодії між самим підприємством та його клієнтами, таку взаємодію забезпечують контактні центри або так звані call-центри. Крім цього, їх діяльність визначає ще один важливий показник, споживча цінність пропонованих товарів та послуг. Чим якісніше працюють call-центри, тим вищий показник споживчої цінності пропонованих товарів та послуг відповідних підприємств. Проте, якість їх роботи не завжди відповідає вимогам споживачів. Так, наприклад, найпоширенішими скаргами клієнтів call-центрів ринку електроенергії є скарги на занадто довге очікування виклику в черзі на обслуговування або надання недостатньої інформації чи не в повному обсязі чи не достатньо оперативно.

Якість обслуговування – не тільки показник клієнторієнтованості компанії, але й один з найважливіших індикаторів її конкурентоспроможності, особливо у час реформування ринку. Якість є одним з основних інструментів, який формує структуру пропозиції будь-якого підприємства. Вона є ключовим фактором, що сприяє поліпшенню конкурентоспроможності підприємств внаслідок постійного підвищення її рівня. Це зумовлено необхідністю пристосування пропозиції до потреб споживачів. Якісний розвиток будь-яких підприємств потребує змін не тільки в структурі надання послуг, а й суттєвих змін в їх формуванні. Всі ці процеси вимагають наукового осмислення, розробки теоретичних положень, методологічних підходів до формування ефективної системи надання якісних послуг, з метою пошуку шляхів покращення якості системи надання послуг в call-центрах.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Широке коло питань проблематики підвищення рівня якості системи надання послуг call-центрами розробляють провідні наукові школи, чий теоретичний та емпіричний матеріал є достатньо репрезентованим у науковому відношенні як передумова нашого дослідження. Питання якості обслуговування у call-центрах споживачів та підвищення ефективності цього процесу розглянуто в працях як українських так і зарубіжних науковців, а саме: О. Бандирська, Т. Бендели, Е. Демінга, Дж. Джурана, Л. Кликич, Ю. Ковваленко, С. Конаха, Ф. Кросбі, Т. Марченко, К. Ісікаву, А. Фейгенбаума, Т. Тагуті та інших. Проте, в працях цих вчених немає чітко окреслених напрямів покращення якості системи надання послуг в call-центрах.

Цілі статті. Основною метою нашого дослідження є формування шляхів підвищення якості функціонування call-центрів. Відповідно до мети вибрані цілі:

- дослідити понятійно-термінологічний апарат якості послуг call-центрів, визначити структурні характеристики якості;
- визначити напрями підвищення якості функціонування call-центрів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Call-центри можуть значно між собою відрізнятися як якістю сервісу, так і рівнем захисту інтересів споживачів, а якість їх роботи не завжди повністю відповідає вимогам споживачів.

Сучасні підходи до ефективного застосування економічних засад формування якісної системи надання послуг в call-центрах вимагають чіткого визначення понятійно-термінологічного апарату. Формування понятійно-термінологічного апарату зазначеної проблематики спирається на солідний доробок наукових досліджень з економіки підприємництва, менеджменту тощо.

Так як термін «якість послуги» є комплексним поняттям, ключовим елементом якого виступає саме «якість», його ідентифікацію доцільно провести через аналіз даної компоненти.

Відсутність загальноприйнятого визначення породжує постійний розвиток глосарію даної дефініції, розширення кількості підходів до трактування поняття «якість» дозволяє вченим формувати особисте бачення сутності, природи та властивостей якості. Найбільш вживані підходи до встановлення сутності поняття «якість» наведено у таблиці 1.

Таблиця 1.

Характеристика підходів до визначення сутності поняття «якість»

Автор	Визначення	Ознака
1	2	3
ДСТУ ISO 9000:2009	ступінь, до якого сукупність власних характеристик задовольняє вимоги	сукупність характеристик
Дж.Джуран	ступінь, у якому певний виріб задовольняє потреби певного споживача, або ступінь, у якому він отримує у споживача перевагу над іншим у результаті проведених порівнянь, а також ознака або сукупність ознак, істотних для певного виробу, які надаються виокремити	ознака або сукупність ознак
П.Друккур	це не те, що виробник послуги чи продукту укладає в неї, а те, яку користь від цього матиме клієнт та за що він готовий витратити гроші	користь для клієнта
Дж. Харрінгтон	задоволення очікувань споживача за ціну, яку він може собі дозволити, коли в нього виникає потреба	задоволення потреб
Філософське значення	ступінь досконалості чогось або сукупність властивостей різноманітних предметів	ступінь досконалості
Економічне трактування	одна з економічних категорій яку аналізують разом з іншими категоріями, як от споживча вартість і корисність	споживча вартість
З погляду маркетингу	сукупність ознак, цінностей, споживчих та економічних властивостей, які надають їй здатність задовольняти потреби споживачів	цінність, споживча та економічна властивість
Психологічне трактування	те, що безпосередньо належить до відчуттів споживача, а отже, до ступеня його задоволеності, який виникає в наслідок споживання певного продукту чи послуги	відчуття споживача

Аналізуючи наведені визначення, можна дійти висновку, що якість є однією зі складних категорій. Багатозначність трактувань даного поняття визначається тим, що під терміном «якість» розуміється велика кількість специфічних властивостей предметів і явищ. Так, поняття «якість» визначається з різних точок зору: економічної, філософської, соціальної, політичної, демографічної та ін., але й надалі продовжує доповнюватися та конкретизуватися.

Зазначені підходи, зі свого боку, поділяються на більш вузькі, підкреслюючи тим самим диференціацію властивостей якості відповідно до категорії якій вона належить. Зокрема вченими пропонуються такі визначення якості як: ознака або сукупність ознак; користь для клієнта; задоволення потреб; сукупність характеристик; ступінь досконалості; споживча вартість; ознаки, цінності, споживчі та економічні властивості; як відчуття споживачів (таблиця 1).

Термін «якість», згідно з ДСТУ ISO 9000:2009, означає ступінь, до якого сукупність власних характеристик задовольняє вимоги. Це трактування вимагає додаткових пояснень. Досить невіддале і неповне, як на наш погляд, видається визначення якості у стандарті. Дотримання вимог термінологічних стандартів є надважливим, оскільки неправильне розуміння термінів та відповідних визначень тягне за собою низку проблем щодо формування відповідної якості продуктів та послуг.

Згідно зі зазначеним стандартом, термін «якість» можна вживати з такими прикметниками, як «погана», «добра» або «відмінна». На наш погляд, це невіддале доповнення. Якість може характеризуватися, наприклад, як «належна» чи «задовільна», бо інакше – це не якість. [1].

Стандарт ДСТУ 2925-94 «Якість продукції. Оцінювання якості. Терміни та визначення» відмінений, а в стандарті ДСТУ ISO 9000:2009 щодо оцінювання якості немає згадки. Коли якість продукції диктувала держава, коли оцінювання комплексним показником якості, чи за допомогою експертних та інших методів, давали інформацію для економічного обґрунтування вартості виробів, ці методи дійсно мали місце. Проте, сьогодні постає два питання: що ж таке якість і чи можна взагалі її оцінити так, щоб оцінка мала реальний зміст. Варто зауважити, що оцінювання відповідності входить в якість, але це далеко не тотожні поняття. Хоча споживач здебільшого трактує ці вислови як абсолютно однакові [3].

Варто згадати відомих теоретиків якості – Е. Демінга, Дж. Джурана, Ф. Кросбі, К. Ісікаву, А. Фейгенбаума, Т. Тагуті, які мали величезний вплив на економіки цілих країн та пропагували перехід до всеохоплюючого менеджменту якості [4]. Саме їх теорії, на відміну від соціально-економічних доктрин минулого, мають узагальнений характер, виявляючи та об'єднуючи все найцінніше у досвіді різних країн та компаній. Для побудови вірної теорії якості у нашій державі, на основі теорій цих вчених, необхідно враховувати ситуацію в Україні, її історію, розвиток, становлення суспільного ладу, не забуваючи про культуру нашого народу, його національні, історичні уподобання та звички. Також і міжнародні стандарти, запроваджені в Україні, звичайно, мають величезне значення, яке неможливо перебільшити.

Якість як задоволення потреб, як корисність для клієнта доволі поширене серед вчених. Проте, потреби виникають постійно, коли нема продукції чи послуги, можливості для їх задоволення у споживача, і спрямовані на усунення незадоволеності клієнта [6]. Ринок орієнтований не просто на задоволення потреб споживачів, а на задоволення платоспроможного попиту, що впливає з його потреб. У визначенні якості, поняття потреба є вихідним. Їхні характеристики повинні відповідати характеристикам якості об'єкта. Американський спеціаліст Дж. Харрінгтон, підходить до цього поняття наступним чином: якість – це «задоволення очікувань споживача за ціну, яку він може собі дозволити, коли в нього виникає потреба»; висока якість – це «перевищення очікувань споживача за більш низьку ціну, ніж він планує» [10].

Категорія якість як ступінь досконалості стосується успішності продукту, послуги, підприємства. Одночасно для різних груп споживачів якість однієї й тієї ж продукції буде індивідуальною. Категорію «якість» треба розглядати з двох сторін: з позиції виробника та з позиції споживача. Споживач прагне до різноманіття якісних товарів та послуг, що забезпечать його сподівання, а ще краще – перевершать їх, але за прийнятну ціну. Для виробника якість виготовленої продукції – це гордість за високий рівень виробництва, раціональне використання ресурсів як матеріальних, так і трудових, використання інновацій, вагоме місце на ринку продукції. Якість нерозривно пов'язана з економічним успіхом підприємства на мікрорівні, а на мезорівні – це конкурентоспроможні регіони, а на макрорівні – це здорова економіка, екологічна

безпека та висока оборонна здатність держави, що визначає лідируючі позиції у світовому співтоваристві [7].

Якість як економічна категорія належить до найважливіших понять економічної науки, яка відображає істотні складові економічних явищ та процесів. Це пов'язано з тим, що в сучасному світі будь-яка діяльність визначається рівнем конкурентоспроможності. У свою чергу, конкурентоспроможність пов'язана з двома показниками – рівнем ціни і рівнем якості продукції. Якість продукції в цьому разі посідає перше місце. Так, якість містить у собі не всі властивості товару чи послуги, а тільки ті, що пов'язані із задоволенням конкретних потреб. Крім споживчих властивостей, якість включає й інші властивості послуг та товарів [8].

Якість як відчуття споживача є соціальною категорією. Якість оцінює споживач, і крім цього, важливо відмітити, що це оцінювання дуже індивідуальне. Заслуговує на увагу підхід до визначення поняття якості сформований професором Гарвардської школи бізнесу Дж. Гарвіном, який розглядаючи поняття «якість», визначає п'ять найбільш істотних його характеристик (таблиця 2).

Таблиця 2.

Основні підходи щодо розуміння якості

Види підходів	Сутність підходів
трансцендентальний погляд на якість	ототожнення поняття якості з поняттям вихідної досконалості, виняткових стандартів і високих досягнень, тобто відповідність технічним показникам кращих аналогів
підхід, який ґрунтується на продукті	якість є конкретною й вимірною змінною
виробничий підхід	ступінь точності дотримання усіх виробничих процесів продукту
з огляду на сподівання споживачів	відповідність вимогам й очікуванням споживачів
підхід, базований на визначенні цінності	співвідношення цінності й ціни продукту (відповідність платоспроможному попиту)

У практиці використовується термін система якості, що означає сукупність організаційної структури, методик, процесів і ресурсів, необхідних для здійснення загального керівництва якістю. Така система якості передбачена в роботі call-центрів.

Так, наприклад, call-центри в галузі електропостачання запроваджено з дотриманням визначених організаційно-технічних вимог відповідно до Постанови НКРЕ №1070 від 16.08.2013 «Щодо забезпечення функціонування кол-центрів суб'єктами господарювання, які здійснюють господарську діяльність з постачання електричної енергії за регульованим тарифом». В даному випадку, call-центри обов'язкові для постачальників, кількість споживачів яких перевищує 100000 [12].

Відповідно до законів України «Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг», «Про ринок електричної енергії» Національною комісією затверджено мінімальні вимоги до якості обслуговування споживачів електричної енергії call-центрами. Основні показники виміру якості надання послуг call-центрами даної галузі подано в таблиці 3.

Таблиця 3.

Показники якості надання послуг call-центрами

№ з/п	Показник	Одиниця виміру
1	2	3
І. Звернення, отримані по телефону на номери кол-центру		
1	Загальна кількість вхідних дзвінків (викликів від абонентів)	одиниць
2	Кількість вхідних дзвінків, на які відповів оператор	одиниць
3	Кількість дзвінків, оброблених в ГМС	одиниць
4	Рівень сервісу протягом 30 секунд	%
5	Рівень сервісу протягом 60 секунд	%

Продовження таблиці 3

1	2	3
6	Відсоток втрачених у черзі дзвінків	%
7	Середній час від початку дзвінка до відповіді оператора	секунда
8	Середній час у черзі дзвінків	секунда
9	Середній час очікування у випадках, коли абонент не дочекався відповіді оператора	секунда
10	Середній час обробки дзвінка оператором	секунда
11	Середня кількість дзвінків, оброблених одним оператором	одиниць
II. Звернення, отримані через інші засоби телекомунікації		
12	Кількість електронних повідомлень	одиниць
13	Кількість електронних повідомлень, на які надано відповідь	одиниць
14	Середній час надання відповіді на електронні повідомлення	днів

Так, відповідно до зазначених вимог, якість роботи call-центрів залежить від швидкості обробки вхідних звернень клієнтів, що надходять через засоби телекомунікації. Найпоширенішими питаннями клієнтів, в досліджуваних call-центрах є: обсяг плата за приєднання, робота та ремонт лічильника, якість електроенергії, надання інформації щодо планових або аварійних відключень, відключення за несплату рахунків, тариф на розподіл електричної енергії тощо.

Варто також зазначити, що з 12 січня 2017 року набрав чинності Порядок забезпечення стандартів якості надання послуг з електропостачання, затверджений постановою НКРЕКП від 18.10.2016 № 1841. Даний Порядок запроваджує загальні та гарантовані стандарти якості надання послуг, встановлює процедуру надання та розміри компенсацій споживачам за недотримання гарантованих стандартів.

До загальних стандартів якості надання послуг call-центрів належать рівень сервісу call-центру протягом 30 секунд (відсоток дзвінків, з'єднаних з оператором кол-центру протягом 30 секунд) та відсоток втрачених у черзі дзвінків кол-центру у звітному періоді.

До гарантованих стандартів якості надання зазначених послуг, наприклад, належить час усунення причин недотримання показників якості електричної енергії за результатами розгляду скарги споживача щодо якості електричної тощо.

Крім того, до основних завдань функціонування зазначених call-центрів доцільно віднести:

- надання інформаційних послуг абонентам шляхом обробки їх вхідних звернень, що надходять через засоби телекомунікації (надання відповідей на ці звернення за участю оператора call-центру, та в автоматичному режимі за допомогою голосового меню самообслуговування або перенаправлення звернень до відповідних структурних підрозділів);

- проведення опитувань абонентів за участю оператора або шляхом здійснення вихідних дзвінків в автоматичному режимі, у тому числі для оцінки якості роботи call-центру;

- збір та формування статистичних даних щодо звернень абонентів для подальшої їх обробки аналітичними системами.

До основних завдань функціонування зазначених call-центрів доцільно віднести:

- надання інформаційних послуг абонентам шляхом обробки їх вхідних звернень, що надходять через засоби телекомунікації (надання відповідей на ці звернення за участю оператора call-центру, та в автоматичному режимі за допомогою голосового меню самообслуговування або перенаправлення звернень до відповідних структурних підрозділів);

- проведення опитувань абонентів за участю оператора або шляхом здійснення вихідних дзвінків в автоматичному режимі, у тому числі для оцінки якості роботи call-центру;

– збір та формування статистичних даних щодо звернень абонентів для подальшої їх обробки аналітичними системами.

Проведений аналіз системи надання послуг call-центрами, дозволяє визначити шляхи підвищення якості їх функціонування. До них віднесемо:

- проведення державного моніторингу процесу надання послуг та оцінювання якості послуг за спеціально встановленими методиками;
- затвердження державних стандартів якості надання послуг;
- забезпечення отримання послуг багатьма мовами.
- періодичне навчання операторів call-центрів та створення умов для постійного обміну досвідом;
- активне залучення громадськості до процесу оцінки якості послуг, що надаються та повна прозорість їх надання;
- наявність ефективної системи оскарження дій суб'єкта надання послуги;
- активний розвиток системи надання електронних послуг.

Висновки. За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що підвищення якості надання послуг call-центрами необхідно здійснювати в комплексі. Визначено основні напрями підвищення якості функціонування call-центрів, до яких віднесено: проведення державного моніторингу процесу надання послуг та оцінювання якості послуг за спеціально встановленими методиками; затвердження державних стандартів якості надання послуг; забезпечення отримання послуг багатьма мовами; періодичне навчання операторів call-центрів та створення умов для постійного обміну досвідом; активне залучення громадськості до процесу оцінки якості послуг, що надаються, та повна прозорість їх надання; наявність дійової системи оскарження дій суб'єкта надання послуги; активний розвиток системи надання електронних послуг.

Запропоновані на основі здійсненого аналізу, шляхи підвищення якості функціонування call-центрів, сприятимуть збільшенню обсягів реалізації української продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках, виходу більшості підприємств на нові ринки збуту, а також дозволять українським споживачам отримувати більш якісні послуги.

Список бібліографічного опису:

1. ISO 9001:2000. «Системи управління якістю» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://nads.gov.ua/sub/data/upload/publication/chernovytska/ua/6337/90012000.pdf?s398224032=0d924661d9a20e1f2c2d35b019d1e5d2>
2. Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів: ДСТУ ISO 9000:2007 (ISO 9000:2005), IDT. [Чинний від 2008-01-01]. К.: Держспоживстандарт України, 2008. 29 с. (Національний стандарт України).
3. Бандирська О.М. Якість. Розуміння, підхід, трактування / Електронний ресурс. Режим доступу: file:///C:/Users/user/Downloads/ssia_2013_1_20.pdf.
4. Бенделла Т. Статті под рубрикою «Наставники по качеству», подготовленные по материалам книги Тони Бенделла Tony Bendell «The Quality Gums») Стандарты и качество. 1999. № 6. Режим доступу: <http://www.management.com.ua/qm/qm009.html>.
5. Економічна енциклопедія / Відповідальний редактор С.В. Мочерний. Київ: Академія Т. 3, 2002. 952 с.
6. Кликич Л.М. Эволюция сферы услуг: особенности, закономерности, формы государственного регулирования: дис. на соискание науч. Степени д-ра экон. наук : спец. 08.00.01 Кликич Лилия Миннигалимовна. Уфа, 2005. 313 с.
7. Коваленко Ю. Теоретичні аспекти сутності послуги та її види. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2012. № 2. С. 38–46.
8. Конач С.С. Теоретичні підходи до визначення сутності поняття «сфера послуг. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2015. Вип. 12. С. 46–49.
9. Марченко Т.Г. Показники та методи оцінки якості системи надання послуг call-центрів. Теорія та практика державного управління. Вип. 3 (38), С.178-185
10. Харрингтон Дж. Управление качеством в американских корпорациях. Пер. с англ. М.: Экономика, 1990., С. 98
11. Флеминг Дж., Аспленд Дж. Управление качеством услуг: метод Human Sigma. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. 218 с.
12. Як підвищити ефективність роботи call-центрів і утримати клієнтів. URL : <https://rau.ua/uk/dosvid/effective-call-center-retail>

References:

1. ISO 9001:2000. *Sistemi upravlinnya yakistyu*. Retrieved from <http://nads.gov.ua/sub/data/upload/publication/chernovytska/ua/6337/90012000.pdf?s398224032=0d924661d9a20e1f2c2d35b019d1e5d2>
2. *Sistemi upravlinnya yakistyu* (2008). *Osnovni polozhennya ta slovnik terminiv*: DSTU ISO 9000:2007 (ISO 9000:2005), IDT [in Ukrainian].
3. Bandirskaya O.M. (2013) *Yakist. Rozuminnya, pidhid, traktuvannya*. Retrieved from http://C:/Users/user/Downloads/ssia_2013_1_20.pdf.
4. Bendella T. (1999) Stati pod rubrikoj «Nastavniki po kachestvu», podgotovlennye po materialam knigi Toni Bendella / Tony Bendell «The Quality Gums») // *Standarty i kachestvo*. 1999. № 6. Retrieved from <http://www.management.com.ua/qm/qm009.html>.
5. Mochernij S. (2002) *Ekonomiczna enciklopediya*. [Economic Encyclopedia]. (Vols. 3) Kiyiv. [in Ukrainian].
6. Klikich L.M. (2005) *Evoluciya sfery uslug: osobennosti, zakonornosti, formy gosudarstvennogo regulirovaniya* [The evolution of the service sector: features, patterns, forms of state regulation]. (Ph.D. in Econ. Dissertation., Russia). Ufa, Russia.
7. Kovalenko Yu. (2012) *Teoretichni aspekti sutnosti poslugi ta yiyi vidi*. [Theoretical aspects of daily service]. *Visnik Kiyivskogo nacionalnogo torgovelnno-ekonomichnogo universitetu* Vol. 2. (pp. 38-46). [in Ukrainian].

8. Konah S.S. (2015) Teoretichni pidhodi do viznachennya sutnosti ponyattya «sfera poslug. [Theoretical approach to the understanding of the daily conditions «sphere of services»]. *Naukovij visnik Mizhnarodnogo gumanitarnogo universitetu. Seriya: Ekonomika i menedzhment*. Vol. 12. (pp. 46-49). [in Ukrainian].
9. Marchenko T.G. (2012) Pokazniki ta metodi ocinki yakosti sistemi nadannya poslug call-centriv. [Indicators of that method of evaluating the accuracy of the system of services of the call-center]. *Teoriya ta praktika derzhavnogo upravlinnya*. Vol. 3 (38). (pp. 178-185). [in Ukrainian].
10. Harrington Dzh. (1990) *Upravlenie kachestvom v amerikanskih korporacijah*. [Quality Management in American Corporations]. Moscow.
11. Fleming Dzh.. *Asplend Dzh. Upravlenie kachestvom uslug: metod Human Sigma*. [Service Quality Management: Human Sigma Method]. Moscow.
12. Yak pidvishiti effektivnist roboti call-centriv i utrimati kliyentiv. [How to increase call center efficiency and retain customers] Retrieved from: <https://rau.ua/uk/dosvid/effective-call-center-retail>.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-6>

UDC 338.436(477):330.322.1

Nehoda Yu., Ph.D., Associate Professor of the Department of Finance
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

THE SPECIFICS AND ASPECTS OF DEVELOPMENT OF MIXED AGRARIAN ECONOMY

The article specifics of agrarian entrepreneurship were determined. There were stages identified that had taken place during transformation process of social-economic structure of business forms and forming of farming structure during agrarian and land reforms implementation. It was emphasized that formation and exact development of enterprises of entrepreneurial type are positive result of agrarian reform, and are also an important prerequisite of further development of market relations in the agrarian sector. There were variants of models of citizens' household conversion detached. It was indicated that agrarian economy transformation can't get single-value estimate. There were determined the main middle term tendencies of structural changes in the agrarian sector of economy.

Key words: agrarian sector, mixed economy, population household, economy, transformation, farming enterprises.

Негода Ю.В.

ОСОБЛИВОСТІ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ БАГАТОУКЛАДНОЇ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ

В статті визначено особливості аграрного підприємництва. Виділено етапи які відбулися в процесі трансформації соціально-економічної структури форм господарювання й формуванні фермерського укладу при проведенні аграрної і земельної реформ. Наголошено, що формування і певний розвиток господарств підприємницького типу є позитивним наслідком аграрної реформи, важливою передумовою подальшого розвитку ринкових відносин в аграрному секторі. Виділено варіанти моделей перетворення господарств населення. Зазначено, що трансформація аграрної економіки не може отримати однозначної оцінки. Виявлено основні середньострокові тенденції структурних змін в аграрному секторі економіки.

Ключові слова: аграрний сектор, багатоукладність, господарства населення, економіка, трансформація, фермерські господарства

Негода Ю.В.

ОСОБЕННОСТИ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МНОГОУКЛАДНОЙ АГРАРНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье определены особенности аграрного предпринимательства. Выделены этапы, которые произошли в процессе трансформации социально-экономической структуры форм хозяйствования и формировании фермерского уклада при проведении аграрной и земельной реформ. Отмечено, что формирование и определенное развитие хозяйств предпринимательского типа является положительным следствием аграрной реформы, важной предпосылкой дальнейшего развития рыночных отношений в аграрном секторе. Выделены варианты моделей преобразования хозяйств населения. Отмечено, что трансформация аграрной экономики не может получить однозначной оценки. Вывявлены основные среднесрочные тенденции структурных изменений в аграрном секторе экономики.

Ключевые слова: аграрный сектор, многоукладность, хозяйства населения, экономика, трансформация, фермерские хозяйства.

Articulation of the problem. Fundamental transformations concerning further development of enterprising subjects of agrarian production in terms of regulated market economy and socially directed reforms got acutely relevant economic problem, that dictates the necessity for scientific economic argumentation of different forms of enterprising development in the agrarian sector. That's why macroeconomic problems of establishing and development of forms of enterprising in the agrarian economy received comprehensive coverage.

The analysis of the latest researches where the solving of the problem was started. The significant contribution into researches of the theoretical bases and practical questions concerning the ways of mixed agrarian economy development was done by the list of local scientists-economists, such as: Vesilieva L.M., Gudzynskyi S.O., Kurylo S.M., Lypchuk V.V., Lozynska I.V., Pavlenko A.O., Prokopa I.V., Shepotko L.O., Yarovyi V.D., etc. Different aspects of this questions were examined in the scientific researches of these authors but they require further more detailed research of determination of mixed agrarian economy ways of development.

The aims of the article. The main aim is to determine the specific features and the ways of development of mixed agrarian economy.

Composition of main material of the research with complete argumentation of received scientific results. We shall the specific features of agrarian enterprising:

- ✓ for the reasons of close connection of economic and biological factors in the agrarian production, any entrepreneur is applied besides managing, resources and innovative requirements but also he should know elementary bases of agricultural production and have practical skills of its carrying on;

- ✓ any agrarian enterprise development dependence on land market formation problem solution;

- ✓ respectively high demand in credit resources because of seasonality of agricultural production and long-term production process in its separate fields;

- ✓ risk, that is peculiar for all types of enterprises, especially it becomes strongly obvious in agricultural enterprise because of its dependence on agricultural production from natural-climatic conditions, which preconditions the necessity to its sufficient insurance and state support. The higher risk of agricultural production requires the simultaneous participation of agrarian enterprises in n non-agricultural types of business not only in rural areas but also in nearby urban settlements;

- ✓ agricultural production is always multifunctional and is conducted in variety of soil and climatic conditions that's why agrarian enterprise must be done in completely different managing-legal forms that should be adequate and corresponding to concrete terms of production of agricultural products.

Thus, we have separated several stages in transformation of social economic structure of farming forms and formation of household during agricultural and land reforms implementation in our country. They are as following: the first stage (1990-1993yy) was characterized by rapid formation of rural (farming) enterprises within favorable conditions for this process, such as: the availability of a substantial fund of land redistribution, its free of charge allocation, lending at a preferential interest and a significant number of those wishing to start an independent activity. Farming enterprises functioning is not only agricultural products manufacturing, their meaning and place in farmer's life have more significant meaning. Taking into account above mentioned, the saying of Miroshnychenko M. is worth of interest and it is about that farming enterprises "in our terms show not only new form of production organizing, but also new type of production relations, new connections between themselves within framework of agricultural sector and the agricultural sector with industry. This explains the complexity of solving problems of formation and development of farms, improving their competitiveness and efficiency compared to other forms of organization of agricultural production" [4]. At this stage, increased attention was paid to the farms by the

government, which hoped in the short term to achieve their significant development as major producers of agricultural products.

“Farming enterprises started growing rapidly on the beginning of 90ies of the last century, if in 1990 year there were 82 such enterprises registered that in their usage had 2 thousand Ha of agricultural lands, then five years after their number grew till 34,8 thousand and agricultural lands in their usage increased up to 786,4 thousands Ha, during the whole period of farming development in Ukraine their biggest number was recorded in 2007 year [3]. Such fluctuations in farming enterprises growth can be explained that during the first years of the agrarian reform implementation those wishing to become farmers had a possibility to get in their household up to 50Ha of agricultural lands and up to 100Ha of total land area. Due to their property shares, they were able to obtain machinery and other means of production. And in those circumstances, the prices for machinery and fertilizers were more or less affordable for farmers. There was also a possibility to purchase previously used equipment from collective farming enterprises at relatively low prices. The deepening of price disparity and severe crisis in all the economy including agriculture, hyperinflation all this affected on that those wishing to become farmers did not have possibility for that and, first of all, “start-up capital” for that, and without this it was impossible to establish own enterprise.

According to the results of 2017 year the number of registered farming enterprises in Ukraine amounted 34,1 thousand that is one fifth less than one year earlier. At the same time, as of the 1st of November 2017 year, the biggest amount of farming enterprises was registered in Odeska (4,0 thousand), Mykolayvska (3,4 thousand) regions. The smallest amount of farming enterprises can be found in Rivnenska – 373 (1,1%), Ivano-Frankivska – 516 (1,5%) and Chernivetska – 587 (1,7%) regions, in total amount the number of farming enterprises accounts 1476 in these regions, and their share in the total amount of farming enterprises is the smallest – 4,3%. Thus, in steppe area, there are more farming enterprises functioning where there are more favorable conditions that allow to grow crops and sunflowers that have the highest profitability rate.

The differentiating features of the second stage (1994-1999yy) were:

- ✓ significant decrease in farming land redistribution fund;
- ✓ transfer to providing newly established households land shares according to the average district norms that reduced their average land area in comparison with previously established enterprises;
- ✓ cancellation of preferential lending;
- ✓ escalation of economic difficulties in farming development because of price disparity, land ownership availability for a price, etc.

The third stage of farming enterprises development (2000-2009 yy.) can be characterized by stabilization of their amount and increase of significance of farming style in the mixed economy system. In 2000-2005yy there was stable tendency of agricultural products production increase reached, its volume grew in 2,6 times. At the same time the farming enterprises were embodying both entire production functions and also significantly were helping in solving social problems of village: they provided rural population employment, first of all, of young people, rural inhabitants' income increase, maintained the rural way of life, ensured rural territories development.

According to the data of the State Statistics of Ukraine the growth rates of produced by farmers during 2000-2005 years agricultural products were far ahead of agricultural enterprises and citizens households. This tendency was especially obvious on the background of inertial production growth in the agricultural enterprises where the products volume in price value for the same period of time increased in 1,2 times but in farming enterprises this volume grew in 2,6 times, and in citizens households it increased in only 1,1 times.

The fourth stage of farming progression has been defined since 2006 year, when the process of farming enterprises consolidation became more rapid due to concentration growth, production unifying, merge of small farms by larger ones. During this period, the number of farming enterprises shortened but their areas enlarged. Only for 2006-2017yy in Ukraine 8310

farming enterprises ceased to exist. Thus, the volume of farming land increased more than twice, in particular, arable land increased in 2,1 times, and per one farming enterprise their volume increased in average in 2,4 and 2,5 times and in 2017 accounted accordingly 134,1 and 130,5 Ha, and this corresponds to general tendencies in Ukraine till land use consolidation.

Social-economic differentiation was done in the framework of deep differentiation of arable land size and work results. Enterprises concentrating according to their farm land volume shows that farming sector mainly includes 10 602 enterprises with total volume from 21 till 50Ha (31,00%) and +1749 enterprises from 50 till 500Ha (26,7%).

Generally, formation and certain development of enterprises of entrepreneur type are a positive result of the agricultural reform, and an important prerequisite of further market relations development in the agrarian sector. In Ukraine there was business form restored that is inherent to all economically developed countries. It is exactly in the farming enterprises structures that the highest possible motivation of productive and creative work is achieved.

In the groundbreaking changes of the agricultural relations there is fundamentally new assessment of place, role and citizens household development prospects required. They must be considered economically independent and equal to the other forms of economic management in the agricultural economy. And these small owners' activities should be considered socially required productive work. Citizens' households are specific subject of the agrarian market that is based on recourses use and labor potential of rural families, who have been dealing with specific production form since the beginning of 20-ies XX century during establishing collective farms sector with state-owned legal entity on means of production, including land.

In terms of the agricultural relations transformation, endurance of business activities new forms establishing in the agrarian sector, the role of citizens households, as the most flexible and pretty stable, and self-managing organizational form, has increased.

As Shepotko L.O., Prokopa I.V., Gudzynskiy S.O., Yarovyi V.D. specify "in independent Ukraine the process of agricultural production transformation from administrative command functioning system to new market terms underwent pretty painfully. The system of management in rural areas that had formed for 1998 was really ineffective, despite that the state invested 4,7 billion UAH of assignments into material and technical recourses, 93% of enterprises stayed unprofitable, at the same time the private sector without any state support, brought 30 billion UAH of profits [5]. During 90-ies gross agricultural product in Ukraine decreased more than 50% (Table 1).

Table 1.

Gross agricultural product of Ukraine

In stable prices 2010, bln., UAH

Indicator	2010 y.	2015 y	2016 y	2017 y.
All types of enterprises				
Gross product – total including:	194886,5	239467,3	254640,5	249157,0
Crop production	124554,1	18439,0	185052,1	179474,6
Animal products	70332,4	71028,3	69588,4	69682,4
Agricultural enterprises				
Gross product – total including:	94089,0	131918,6	145119,0	140535,2
Crop production	66812,7	99584,7	113392,6	108601,1
Animal products	27276,3	32333,9	31726,4	31934,1
Including farming enterprises				
Gross product – total including:	11965,8	18909,3	22101,4	21743,1
Crop production	10840,9	17565,4	20705,3	20338,8
Animal products	1124,9	1343,9	1396,1	1404,3
Citizens households				
Gross product – total including:	100797,5	107548,7	109521,5	108621,8
Crop production	57741,4	68854,3	71659,5	70873,5
Animal products	43056,1	38694,4	37862,0	37748,3

The rate of citizens' households in the total volume of the agricultural production in 1990 year made 30,6% at the same time the agricultural enterprises accounted 70%. The agricultural production visible decrease was noticed from the beginning of 1991 year. The citizens' households and other forms of subsidiary agricultural production took the vast majority in the structure of food balance, because farmers and other forms of agricultural business organizationally and economically did not become stronger for that time and did not get the required development.

During 2010 – 2017 years the tendency stayed unchanged where citizens' households took significant place in the structure of agricultural products production. Therefore, in 2017 year in the structure of gross agricultural product the citizens households occupied 43,6%, agricultural enterprises took 56,4% including farming enterprises – 15,47%.

During the process of the agricultural formation between different categories of enterprises there was clear sector work division formed, that was defined by technical technological level, production concentration, labor intensity, specifics of labor and material recourses use. Vasilieva L.M. notifies that “new relations of ownership caused transfer t real change of productive relations and interests of agrarian goods producers in the agrarian sector, and exactly productive relations formation on the basis of the private ownership more fully corresponds to the nature of goods money relationship and interests of agrarian goods producers, and the important place among various forms of enterprises is occupied by personal citizens households” [1].

In 1990 the agricultural enterprises produced absolute number of vegetables (70,7%), meat (76,5%), milk (83,4%). Steady they were losing their leading position on production all types of products. Thus, in 2017 agricultural enterprises in proportion of main types of products manufacture occupied the following positions: for the vegetables production – 14,5%, meat – 64%, milk – 26,9%. In current conditions citizens households produced absolute number of potatoes – 98,1%, vegetables – 85,5%, milk – 73,1%. Starting from 1998 year, the production of milk and meat in terms of its rapid decrease in agricultural enterprises, has been increasingly concentrated in the citizens households. They are noticed to have higher productivity, at the same time in agricultural enterprises it catastrophically declines. We can say the only thing that there is a risk in population providing with meat and milk products of own production.

Under such conditions, the agrarian households provide for at least a quantitative solution to the food problem. Meanwhile, it is likely that nobody will deny the thesis according to it in distant prospect, at the whole the sector of agrarian households should lose their current social economic meaning. Its existence is a sign of pre-industrial era of the agrarian production that is anachronism for industrial, and especially post-industrial development. Nowadays there are no such countries left in the developed western countries. There are an absolute majority of small and middle-sized enterprises but these are commercial (business) farms.

Maximum level of development of citizens' households in our country was reached in 2014 year, when the rate of their production made 44,7% in the structure of gross agricultural products. Then there was insignificant production slowdown till 43,6% seen in 2017 year.

We should specify that production growth of citizens households can't be evaluated clearly and it indicates a high level of incompleteness of market reforms in the agrarian sphere. This event can be distinguished from one side as an indicator of progressive changes in the agrarian structure of the country, and as a proof of advantages of private family agricultural production in comparison with collective one. From the other side, in the development of private citizens households there is a crisis of agriculture seen, in terms of which the economic activity of peasants is forced that comes out of survival logic, but not from the growth of effectiveness to transfer from collective sector to private. The cross section enlargement of citizens' private households in the agrarian structure can be considered as a negative result conditioned not by economic activity of private households but by production decrease in the agricultural enterprises.

Some national authors recognized positive things in such structural changes, especially at the beginning of reform implementation. They claimed that citizens' households including private household plots, in comparison with huge ones were more flexible that's why they were more adapted to the market terms. [2].

From our point of view, citizens' households can be prioritized form of management because of their size and level of technical equipment they are not able to assimilate scientific technical progress achievements and are based on peasants' exploitation. We are deeply convinced that one of the most important directions of structural rebuilding of agrarian sector of economy should be refocusing to big enterprises rate increase in agricultural products production.

An important role in citizens households work improvement can have the following variants of reformation forms:

- ✓ steady reformation of citizens households into enterprises of farming type;
- ✓ citizens' households attraction to integrated formation activities, establishing in cooperatives and agricultural firms self-supporting units for purchase, processing and sell of products;
- ✓ rural residents' independent cooperation.

At the same time sociological researches show that most of the peasants don't take seriously the idea of farming because of unwillingness to take responsibility for risks and their habit to collective forms of agricultural production. As the only serious motivating factor for farming enterprise establishing can be considered land ownership realization and work for themselves. For this scheme to be implemented it is necessary to establish tens of thousands of small business leaders who could have played a role of changes guide in villages.

Nowadays the small agricultural enterprises grow very slow and fragmentarily, prone to influence from massive market failures, high transactional expenses and risks, and also services shortcomings. Market imperfection and gaps in the institutional structure convert into losses for the account of lost growth opportunities, and also small business employees' welfare decrease. All of this require effective methods working out and ways to improve the institutional reformation of the agrarian sector of economy.

We should point out that big enterprises and households execute system-creating role, there are approximately 75% of main sources of agriculture concentrated. During agricultural reform the significant differentiation of big enterprises economical state levels took place, most of them had their production potential destroyed. If in 1990 year the share of unprofitable agricultural enterprises in Ukraine accounted only 0,4%, then there were more than 46% of unprofitable enterprises makes 13,3% (Table 2).

Table 2.

Main indicators of agricultural enterprises activities

Indicator	2005y.	2010 y.	2014 y.	2015 y.	2016 y.	2017 y.	2017y. in % till	
							2005y.	2016y.
Financial result till taxation, bln, UAH	3489,7	17320,5	21495,9	101996,1	90122,1	78786,1	22 g.p.	87,4
Net profit (loss) bln., UAH	3464,6	17253,6	21413,4	101912,2	89816,3	78457,7	22 g.p.	87,3
Enterprises that got net profit in percentage to total amount	64,7	69,6	84,7	88,9	88,4	86,7	22,0 g.p.	-1,7 g.p.
Enterprises that got net loss in percentage to total amount	35,3	30,4	15,3	11,1	11,6	13,3	- 22,0 g.p.	1,7 g.p.
Profitability level of all activities, %	9,8	17,5	9,3	30,4	25,6	18,7	8,9 g.p.	-6,9 g.p.
Profitability level of operative activities, %	-	24,5	21,4	43,0	33,6	23,5	-	-10,1 g.p.

We should note that the transformation of the agrarian economy can't be given clear assessment. As the result of enterprises privatization and land ownership transformation in the agricultural sector there was new system of organizational legal management forms established where farming enterprises sector functions, land use of rural population has been enlarged (owners of private households, farms and gardens, etc.). Rural style of life restoring became, of course, a positive process. The expansion of management forms range was also positive because of emergence in the agricultural sector structure together with farming enterprises, new types of cooperation, farming enterprises associations, etc. However, we think that further development of the agricultural economy must be connected with large-scale production renewal, first of all, agricultural production cooperatives mostly of vertical type, agricultural firms, agrarian industrial complexes, agricultural holdings in case of their size optimization and their activities fulfilling on the basis of the market methods and principals of internal self-sufficiency. Ultimately, the overall tendency of transferring to small-scale farm in the village must be overcome.

Conclusion. Thuswise, the fulfilled research allowed to find out the main middle terms tendencies of structural changes in the agrarian economy sector:

- steady process of farming enterprises enlargement on account of concentration growth, enterprises amalgamation and procedure of big enterprises merge of small-scale enterprises;
- production specialization extension;
- fundamental growth of cooperative and integrational processes;
- citizens households cross section decrease in gross product production on account of agricultural enterprises and farming enterprises growth;
- strengthening of state support of small-scale enterprises.

Список бібліографічного опису:

1. Васильєва Л.М. Стан і розвиток особистих господарств населення Дніпропетровської області. *Вісник ДДАУ*. 2008. № 1. С. 118 – 122.
2. Липчук В.В. Курило С.М. Перспективи розвитку особистих господарств населення. *Економіка АПК*. 2001. №3. С. 106 – 109.
3. Лозинська І.В., Павленко А.О. Сучасний стан та особливості розвитку фермерських господарств. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. 2017. Вип. 4. С. 77-80.
4. Мірошніченко М. Фермерство: проблеми становлення, розвитку та ефективності. *Економіка України*. 1995. №2. С. 69-73.
5. Шепотько Л.О., Прокопа І.В., Гудзинський С.О., Яровий В.Д. Сільський сектор України на рубежі тисячоліть. У 2-х т.: Т.1. Потенціал сільського сектору. К.: Ін-т економіки НАН України, 2003. 466 с.

References:

1. Vasileva, L.M. (2008), *Stan i rozvytok osobystykh hospodarstv naselelennya Dnipropetrovs'koyi oblasti*. [State and development of personal farms in Dnipropetrovsk region], *Visnyk DDAU*. no. 1, pp. 118-122.
2. Lipchuk, V.V. and Kurilo, S.M. (2001), *Perspektyvy rozvytku osobystykh hospodarstv naselelennya*. [Prospects for personal farms development], *Ekonomika APK*. no. 3, pp. 106-109.
3. Lozynskaya, I.V. and Pavlenko, A.A. (2017), *Suchasnyy stan ta osoblyvosti rozvytku fermers'kykh hospodarstv*. [The current state and features of farm development], *Visnyk Sums'koho natsional'noho ahrarnoho universytetu*. no. 4, pp. 77-80.
4. Miroshnichenko, M. F. (1995), *Fermerstvo: problemy stanovlennya, rozvytku ta efektyvnist'*. [Farming: problems of formation, development and efficiency], *Ekonomika Ukrayiny*. no. 2, pp. 69-73.
5. Shepotko, L.O., Prokopa, I.V., Hudzinskiy, S.O. and Yaroviy, V.D. (2003), *Sil's'kyi sektor Ukrayiny na rubezhi tysyacholit'*. U 2-kh t.: T.1. *Potentsial sil's'koho sektoru*. [Rural sector of Ukraine at the turn of the millennium. In 2 volumes: Vol.1. Rural sector potential], Institute of Economics, NAS of Ukraine, Kiev, [Ukraine].

Рецензент д.е.н., професор Давиденко Н.М.
DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-7>

УДК 65.015:65.012

Смолич Д.В., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ

В статті розглядається сутність проектної діяльності. Виокремлено особливості та недоліки класичної каскадної моделі управління проектами. Подано характеристику інноваційних методів управління проектами: Scrum, Agile, Lean, Kanban. Наведено їх сутність, переваги та особливості використання. Запропоновано пріоритети при виборі того чи іншого методу управління проектом, зокрема в певній галузі, у відповідності до вимог клієнта, команди та наявних ресурсів підприємства.

Ключові слова: управління, проект, метод, Scrum, Agile, Lean, Kanban.

Smolych D.

INNOVATIVE METHODS OF PROJECT MANAGEMENT

In the article the essence of the project activities. The features and disadvantages of the classic cascade project management model are highlighted. The description of innovative project management methods is given: Scrum, Agile, Lean, Kanban. Their essence, advantages and peculiarities of use are given. Priorities are offered when choosing a particular method of project management, in particular in a particular industry, in accordance with the requirements of the client, team and available resources of the enterprise.

Keywords: management, project, method, Scrum, Agile, Lean, Kanban.

Смолич Д.В.

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ

В статье рассматривается сущность проектной деятельности. Выделены особенности и недостатки классической каскадной модели управления проектами. Дана характеристика инновационных методов управления проектами: Scrum, Agile, Lean, Kanban. Приведены их сущность, преимущества и особенности использования. Предложено приоритеты при выборе того или иного метода управления проектом, в частности в определенной области, в соответствии с требованиями клиента, команды и имеющихся ресурсов предприятия.

Ключевые слова: управление, проект, метод, Scrum, Agile, Lean, Kanban.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. На сьогодні, з метою досягнення ефективного існування та розвитку підприємства, менеджери повинні володіти належними практичними вміннями і навичками застосування як універсального інструментарію розробки та реалізації проектів, так і інноваційними методами, що дозволяють забезпечити значно вищу якість роботи швидшими темпами за рахунок самоаналізу, циклічності та адаптації.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Різним аспектам дослідження сутності та проблемам вибору методології управління проектами присвячені праці закордонних та вітчизняних вчених, зокрема: І. Ансоффа, М. Вейдера, Ф. Котлера, Д. Локка, Д. Сазерленда, Л. Довгань, С. Максимова, І. Малик, Г. Мохонько, А. Ольховського, М. Рімера, М. Федотової та інших.

Віддаючи належне науковому та практичному значенням праць вищезазначених авторів, необхідно зазначити, що залишаються невирішеними питання алгоритму при виборі методології управління проектами, з врахуванням складності проекту, наявних ресурсів, в тому числі кадрових, ризиків проекту, часових обмежень.

Цілі статті. Метою даної статті є з'ясування сутності інноваційних методів управління проектами, аналіз ефективності та визначення їх переваг.

Виклад основного матеріалу з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Найпоширенішими сферами діяльності, пов'язаними з проектами, є будівництво, автомобілебудування, фармацевтика, архітектура, медичне

обслуговування, розробка комп'ютерних програм та багато інших. Окрім проектів у традиційному розумінні можна вести мову про здійснення соціальних (пенсійна реформа), політичних (вибори) або ж побутових (сімейне свято) проектів.

З поміж характеристик, що відрізняють проекти від інших заходів, планів, програм, ініціатив слід відмітити: спрямованість на досягнення мети (проекти спрямовуються на досягнення певних результатів); координоване виконання пов'язаних між собою дій; часові рамки (проекти виконуються протягом певного проміжку часу і мають більш-менш чітко окреслені початок і закінчення); наявність бюджету (виділяється на забезпечення ресурсних потреб фінансування проекту, що відповідають його масштабам, змісту і термінам виконання); унікальність (проекти — це певною мірою неповторні та одноразові заходи, водночас рівень унікальності може значно коливатися залежно від особливостей проекту).

У сучасному розумінні поняття «проект» тлумачать так: це сукупність цілеспрямованих, послідовно орієнтованих у часі, одноразових, комплексних і нерегулярно повторюваних дій (заходів або робіт), орієнтованих на досягнення кінцевого результату в умовах обмеженості ресурсів і заданості термінів їх початку і завершення [1, с. 9-11].

В проектному менеджменті беззаперечно найбільш відомою і поширеною є каскадна модель. Власне, даний класичний підхід в управлінні проектами ґрунтується на тому, що процес виконання задуму слід розбити на послідовні чіткі етапи (рис.1).

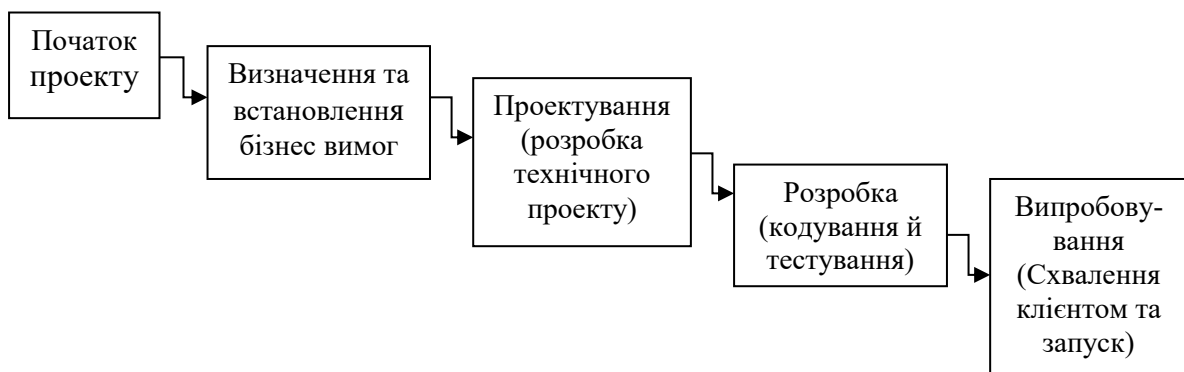


Рис.1. Каскадна модель (згруповано автором на основі [2])

Як видно з даного рисунку, каскадний (водоспадний) метод передбачає проходження всіх стадій проекту послідовно. Серед переваг підходу, слід виокремити: зрозумілість моделі; специфікація, що забезпечує досконалу документацію; візуалізація (кольорові графіки та діаграми Генрі Гантта). Проте, даний підхід має суттєві недоліки: перфекціонізм на кожному етапі; важкість вносити зміни; надлишкове проектування; суворе дотримання послідовності етапів.

Хоча в нинішніх умовах господарювання, існує безліч інструментів для побудови каскадної моделі, починаючи від простих таблиць Excel і Smartsheet, до професійних програмних пакетів, таких як Microsoft Project та Primavera, все ж проект менеджери все частіше застосовують інноваційні методики для покращення ефективності проектних команд.

Одним із інноваційних методів управління проектами нині є Scrum. Даний метод базується на ідеї регулярної перевірки проекту на предмет відповідності заданому напрямку та прагненням замовника. Також визначальним є безперервне прагнення покращення роботи, її якості та швидкості виконання. Зазначене являє собою цикл перевірки та адаптації [3, с. 21].

Scrum як методологія ґрунтується на таких принципах: люди (члени команди) важливіші за процеси; продукти, що дійсно працюють важливіші за документування їхніх номінальних цілей; співпраця з клієнтами важливіша за переговори з ними; реакція на зміни зовнішнього середовища важливіша за дотримання плану (етапів).

Таким чином, кінцевим результатом застосування Scrum є різке покращення продуктивності, в першу чергу, команд.

Окреслюючи особливості практичної реалізації Scrum, на наш погляд, слід підкреслити наступні (сформовано автором на основі [3]):

- метод роботи над проектом має передбачати можливість змін, відкриттів та нових ідей;
- після кожного виконаного завдання слідує перевірка на відповідність меті та можливості покращення;
- команда виконавців повинна складатись з різнопрофільних фахівців, що мають всі потрібні знання та навички для виконання проекту та за необхідності можуть виконувати функції інших (взаємопідтримка);
- члени команди самі можуть приймати рішення, щодо порядку своїх дій (автономія);
- кількість членів проектної команди «сім плюс мінус двоє», малі команди працюють швидше та краще комунікують (усі члени команди повинні знати, що роблять усі інші, тому кількість комунікаційних каналів має залишатись невеликою);
- Scrum Master (лідер команди проекту) не диктує як реалізовувати те чи інше завдання, а лише виявляє та усуває перешкоди на шляху реалізації завдань проекту;
- Scrum розбиває проект на частини, які відразу можуть бути використані замовником у отриманні цінності. Потім ці частини пріоритизуються власником продукту – представником замовника в команді. Найважливіші частини першими відбираються для виконання в спринті, що тривають від одного до чотирьох тижнів. В кінці спринту замовнику видається робочий інкремент продукту – ті найважливіші частини, які вже придатні для використання. Після цього команда проекту переходить до наступного спринту.

З вище зазначеного, доходимо висновку, що Scrum поєднує в собі елементи класичного процесу (зокрема структурованість) та ідеї гнучкого підходу до управління проектами, що є особливо важливим в нинішніх умовах турбулентного зовнішнього середовища.

Ще одним гнучким методом управління проектами є Agile, адже далеко не всі проекти можуть бути структуровані таким чином, щоб бути реалізованими за каскадною моделлю.

Agile – підхід, який передбачає, що проект розбивається не на послідовні фази, а на маленькі підпроекти, які потім об'єднуються в готовий продукт. Планування при цьому проводиться для всього проекту, а наступні етапи: розробка, тестування та інші визначаються для кожного міні-проекту окремо. Це дозволяє передавати результати міні-проектів (інкремент) швидше, а приступаючи до нового підпроекту (ітерації) в нього можна внести зміни без великих витрат і впливу на інші частини проекту [4].

Таким чином, методологія Agile базується на ітеративній розробці, в якій вимоги та розв'язки еволюціонують через співпрацю між багатофункціональними командами здатними до самоорганізації. Після закінчення кожної ітерації, які зазвичай тривають один-два тижні, команда виконує переоцінку пріоритетів розробки.

Agile акцентує увагу на безпосередньому спілкуванні «віч-на-віч». Більшість agile команд розташовані в одному офісі, який може включати тестувальників, дизайнерів інтерфейсу, технічних авторів і менеджерів. Віддаючи перевагу безпосередньому спілкуванню, зменшується обсяг документації в порівнянні з іншими методами.

Довготривалу конкурентоздатність, в тому числі від реалізації конкретного проекту, без істотних капіталовкладень забезпечує використання методології Lean.

Lean являє собою систематичний підхід до виявлення та усунення втрат за рахунок безперервного вдосконалення. Концепція Lean передбачає, що потрібно вкладати енергію тільки у ті процеси, які несуть користь та цінність замовнику, усе інше – втрати (муда), усі методики скеровані на зменшення (або повне усунення) дій, що не створюють цінності [5].

У Lean, так само, як і в Scrum, робота розбивається на невеликі завдання, які реалізуються окремо й незалежно. Але в Lean для розробки кожного завдання існує потік операцій з етапами: планування, розробки, виробництва, тестування, поставки та інші, що необхідні для якісної реалізації проектів.

Найважливішими характеристиками використання Lean при реалізації проекту слід вважати наступні:

- відмова від загальноприйнятих встановлених підходів до організації виробництва;
- акцентування уваги на те, як зробити, а не на те, чому не може бути зроблено;
- відмова спринту за ідеалом, пріоритет зробити, те що можливо зараз, навіть коли це лише 50% від потрібного;
- не чіткість меж етапів, що дозволяє паралельно виконувати кілька завдань на різних етапах, що підвищує гнучкість і збільшує швидкість виконання проектів;
- виправлення помилок негайно;
- важливість залучення до виконання всього персоналу.

Зазначенні характеристики Lean, їх гнучкість є перевагою, що дає додаткові гарантії успішної реалізації проектів.

Kanban як метод проектного менеджменту є свого роду формалізацією ключових принципів Lean в більш чіткий підхід. Метод дозволяє залишити незакінчене завдання на одному з етапів, якщо його пріоритет змінився та є інші термінові завдання. Kanban не обмежує час спринтів, дозволяє члену команди вести кілька завдань одночасно.

Kanban охоплює чотири стовпи, на яких тримається вся система [6]:

- для кожного завдання створюється індивідуальна картка, куди заноситься вся необхідна інформація про завдання;
- кількість карток на одному етапі суворо регламентовано, завдяки чому, одразу видно, коли в потоці операцій виникає «корок», що негайно усувається;
- завдання з беклога потрапляють в потік в порядку пріоритету, власне, робота ніколи не припиняється;
- постійне поліпшення, тобто постійний аналіз виробничого процесу та пошуку шляхів підвищення продуктивності.

Висновки. Реалізація проектів є ознакою розвитку суб'єкта господарювання. Вирішуючи, яку методологію управління проектами використовувати в процесі його реалізації, менеджеру слід враховувати складність проекту, замовника, наявні ресурси та обмеження проекту (в тому числі, зміни та ризик), часові рамки, інструменти та персонал.

Різноманітність методик управління проектами ускладнює процес вибору оптимального методу, враховуючи масив інноваційних гнучких підходів, що можуть бути застосовані в багатьох галузях та передбачають створення високопродуктивних команд. Очевидним є те, що універсальної методології, на практиці не існує, проте є можливість вибору менеджером найбільш підходящої під конкретний проект, або поєднання декількох методів, відповідно до вимог команди, клієнта проекту та умов зовнішнього середовища.

Список бібліографічного опису:

1. Довгань Л.С., Мохонько Г.А., Малик І.П. Управління проектами: навч. посібник. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2017. 420с.
2. Локк Д. Основи управління проектами. Москва: НІРРО, 2014. 253с.
3. Сазерленд Джефф. Scrum. Навчись робити в двічі більше за менший час. Харків: Клуб сімейного дозвілля, 2018. 280с.
4. Agile methodology. Examples, when to use it, advantages and disadvantages. URL: <http://istqbexamcertification.com/what-is-agile-methodology-examples-when-to-use-it-advantages-and-disadvantages>
5. Lean Enterprise Academy. URL: <http://leanuk.org>
6. Kanban. Just-In-Time at Toyota. Management Begins at the Workplace. Hardcover, 1986. 425p.

References:

1. Dovgan L., Mohonko G., Malik I. (2017) *Project Management: Tutorial manual*. Kyiv: KPI them. Igor Sikorsky, 420 p.
2. Locke D. (2014) *Fundamentals of project management*. Moscow: NIRRO, 253p.
3. Sutherland J. (2018) *Scrum. Learn to do twice as much in less time*. Kharkiv: Family Leisure Club, 280 p.
4. Agile methodology. Examples, when to use it, advantages and disadvantages. URL: <http://istqbexamcertification.com/what-is-agile-methodology-examples-when-to-use-it-advantages-and-disadvantages>
5. Lean Enterprise Academy. URL: <http://leanuk.org>
6. Kanban. Just-In-Time at Toyota. Management Begins at the Workplace. (1986) Hardcover, 425p.

Рецензент д.е.н., професор Вавдіюк Н.С.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-8>

УДК 330.5:338.124.4

Талах В.І., к.е.н., доцент

Талах Т.А., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЕКОНОМІКО-ПОЛІТИЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Діагностика фінансової нестабільності є важливим елементом антикризового управління, суттєвим чинником його ефективності. Процес діагностики неможливий без визначення системи критеріїв, здатних адекватно відобразити специфіку конкретного об'єкта з урахуванням найбільш суттєвих чинників впливу на нього в той чи інший період часу.

В публікації узагальнено наявні в світовій практиці та Україні напрацювання щодо методичних підходів до діагностики фінансової нестабільності національної економіки в цілому, та визначення індикаторів фінансових криз, як невід'ємної складової зародження та розвитку сучасних економічних криз, зокрема. Окреслений сучасний стан, тенденції становлення та особливості їх застосування для виявлення та запобігання кризових процесів в Україні.

Особлива увага приділена порівняльному аналізу методів оцінки нестійкості економіки та можливостей їх використання при формуванні методичного підходу діагностики кризовості національної економіки. Саме на підставі таких даних можна відкоригувати економічну, політичну та соціальну концепції управління, їх стратегію і тактику.

Ключові слова: кризові процеси розвитку національної економіки, діагностика кризи, оцінка кризових процесів, індикатори фінансових криз.

Talakh V., Talakh T.

MONITORING OF FINANCIAL INSTABILITY OF NATIONAL ECONOMY IN CONDITIONS OF ECONOMIC AND POLITICAL TRANSFORMATION

Diagnosis of financial instability is an important element of crisis management, a significant factor in its effectiveness. The process of diagnosis is impossible without defining a system of criteria that can adequately reflect the specificity of a particular object, taking into account the most significant factors affecting it at one time or another.

The publication summarizes the experience in the world and Ukraine on methodological approaches to the diagnosis of financial instability of the national economy as a whole, and identifying indicators of financial crises as an integral component of the emergence and development of modern economic crises, in particular. The current state, tendencies of formation and peculiarities of their application for detection and prevention of crisis processes in Ukraine are outlined.

Particular attention is paid to the comparative analysis of methods of assessing the instability of the economy and the possibilities of their use in forming a methodological approach for the diagnosis of crisis of the national economy. It is on the basis of such data that the economic, political and social concepts of governance, their strategy and tactics can be adjusted.

Keywords: crisis processes of development of national economy, crisis diagnostics, assessment of crisis processes, indicators of financial crises.

Талах В.И., Талах Т.А.

МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УСЛОВИЯХ ЕКОНОМІКО-ПОЛІТИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Діагностика фінансової нестабільності являється важним елементом антикризового управління, суттєвим фактором його ефективності. Процес діагностики неможливий без визначення системи критеріїв, здатних адекватно відобразити специфіку конкретного об'єкта з урахуванням найбільш суттєвих факторів впливу на нього в той чи інший період часу.

В публікації узагальнено наявні в світовій практиці та Україні напрацювання щодо методичних підходів до діагностики фінансової нестабільності національної економіки в цілому, та визначення індикаторів фінансових криз, як невід'ємної складової зародження та розвитку сучасних економічних криз, зокрема. Окреслений сучасний стан, тенденції становлення та особливості їх застосування для виявлення та запобігання кризових процесів в Україні.

тенденции становления и особенности их применения для выявления и предотвращения кризисных процессов в Украине.

Особое внимание уделено сравнительному анализу методов оценки неустойчивости экономики и возможностей их использования при формировании методического подхода диагностики кризиса национальной экономики. На основании таких данных можно откорректировать экономическую, политическую и социальную концепции управления, их стратегию и тактику.

Ключевые слова: кризисные процессы развития национальной экономики, диагностика кризиса, оценка кризисных процессов, индикаторы финансовых кризисов.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Вимірювання рівня та визначення стадії розвитку кризи в якій знаходиться національна економіка є важливим при формуванні пріоритетів державної політики, адже без врахування поточного стану соціально-економічного розвитку держави неможливо здійснити підбір ефективних інструментів стратегічного та оперативного управління нею.

В сучасних умовах основний акцент у формуванні економічної політики, щодо пошуку збалансованої моделі сталого розвитку територій та розробки ефективної концепції їх розвитку, перенесено на діагностику фінансової стабільності національної економіки.

В контексті сказаного, необхідно особливу увагу зосередити на передчасному виявленні та діагностуванні видів економічної діяльності, найбільш вразливих до кризових процесів. Адже на підставі таких даних можна відкоригувати економічну, політичну та соціальну концепції управління, їх стратегію і тактику. Діагностика кризи є важливим елементом антикризового управління, суттєвим чинником його ефективності. Процес діагностики неможливий без визначення системи критеріїв, здатних адекватно відобразити специфіку конкретного об'єкта з урахуванням найбільш суттєвих чинників впливу на нього в той чи інший період часу.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Прояви циклічності у розвитку економіки як в світовому, так і національному масштабі змушує науковців розробляти різні методи виміру даного явища. Методичні аспекти оцінки кризових процесів розвитку економіки розглянуті у працях зарубіжних вчених: Дж. Азіза, А. Бартелемі, А. Берга, Е. Боренштейна, Ч. Віплоша, Р. Гліка, С.М. Дробишевського, Б. Ейхенгріна, Дж. Камінські, Дж.Д. Капріо, Ф. Карамаци, Д. Клінгбіель, А.В. Комкової, А. Коршуна, Д. Крука, С. Лізондо, Дж.М. МілессіФеретті, Р. Морено, К.А. Патілло, Г.І. Плешанова, К. Рейнхарт, А.К. Роуза, Л. Річчі, Р. Сальгадо, С.Г. Синельникова-Мурильова, І.В. Труніна, Дж.А. Френкеля, А.Д. Юдіна, О.В. Шкребели та ін., вітчизняних науковців: О. Сидоренко, О. Барановського та ін.

Різноманіття методик підтверджує відсутність єдиного підходу до кількісної та якісної оцінки кризових процесів розвитку національної економіки. Особливості розвитку кожної країни та її територій, складність отримання та опрацювання статистичних даних вимагають використання різних методів задля достовірного, аутентичного, точного отримання результатів про масштаби кризових процесів в національній економіці. Негативні наслідки світової кризи призвели до загострення соціально-економічних проблем, які стали актуальними не лише для інших країн світу, а і для України. Не дивлячись на різноманіття методик кількісної та якісної оцінки кризових процесів всі автори єдині у думці, що основним засобом виживання вітчизняних товаровиробників у таких умовах є розроблення та впровадження ефективного механізму антикризового управління, важливе місце у якому займає діагностика поточного стану справ. В умовах нестабільного зовнішнього середовища перед мезо- та макроекономічними системами постає завдання проведення постійного моніторингу діяльності, виявлення та оцінки можливих напрямків розвитку. Вітчизняна методологія оцінки кризового стану не повністю відповідає сучасним вимогам господарювання, а зарубіжний досвід не належною мірою адаптований до українських

законів й основних положень бухгалтерського обліку та аудиту. Це зумовлює потребу в розробленні вітчизняної моделі аналізу схильності національної економіки до кризи, яка б враховувала галузеву специфіку, стадії розвитку кризи, поточні результати діяльності, давала точну та об'єктивну оцінку кризового стану, на основі розрахунку ключових індикаторів і показників.

Цілі статті. Проведення порівняльного аналізу методів оцінки нестійкості економіки та можливостей їх використання при формуванні методичного підходу діагностики кризовості національної економіки. Узагальнення наявних у світовій практиці та в Україні напрацювань щодо методичних підходів до діагностики фінансової нестабільності національної економіки, та визначення індикаторів фінансових криз, як невід'ємної складової зародження та розвитку сучасних економічних криз, зокрема.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Моніторинг фінансової нестабільності країн здійснювали низка вчених, зокрема, Дробишевський С.М., Синельников-Мурильов С.Г., Трунін П.В., Юдін А.Д. та Шкребела О.В., які для вибору найкращих індикаторів виокремили наступні групи підходів [1, С. 5]:

1. Якісний аналіз – підхід, який передбачає графічне зіставлення динаміки фундаментальних економічних показників в період перед фінансовою кризою і в спокійному стані і розрахунок деяких статистичних індикаторів, що характеризують динаміку часових рядів індикаторів-передвісників фінансової нестабільності.

2. Економетричне моделювання – підхід, при якому будуються регресійні моделі, що дозволяють оцінити взаємозв'язок показників з ймовірністю настання фінансової кризи в майбутньому.

3. Непараметричні оцінки – підхід, при якому розробляються різні числові характеристики, що дозволяють завчасно виявляти вразливість економіки країни до фінансової кризи: побудова граничних значень індикаторів-передвісників фінансової кризи на основі різних критеріїв, а також розробка зведених індексів фінансової стабільності.

Використання зазначеного підходу доцільне при оцінці кризовості національної економіки з проведенням якісного аналізу, економетричного моделювання та непараметричних оцінок. Однак, необхідно детально оцінити потенціал національної економіки щодо антикризової стійкості та виокремити порогові значення показників, що свідчитимуть про стани стабілізації, зростання, спаду, кризи.

У працях Гліка Р. і Морено Р. [2] досліджувались кризи в країнах Східної Азії та Латинської Америки в період 1972-1997 рр. Авторами пропонувався аналіз динаміки наступних показників: 1) індикатори грошового ринку (номінальна і реальна грошова маса M_2 ; грошовий мультиплікатор; відношення грошової маси M_2 до золотовалютних резервів; внутрішній кредит у реальному вираженні); 2) показники конкурентоспроможності і торгівлі (відхилення реального ефективного обмінного курсу від тренду (тобто залишки регресії реального ефективного обмінного курсу на константу, тренд, експорт, імпорт та відношення чистого експорту до сукупного експорту); динаміка експорту; сальдо торгового балансу).

Здійснений ними графічний аналіз показав, що зростання грошової маси в реальному вираженні та внутрішнього кредиту в реальному вираженні сповільнюється перед кризою, що свідчить про зниження економічної активності. Вважаємо, що такий результат дослідження суперечить іншим аналогічним науковим працям, в яких про наближення кризи свідчить різке збільшення грошової пропозиції. Грошовий мультиплікатор перед кризою підвищується, що стає помітно приблизно за місяць до її початку. Крім того, автори виявили тенденцію зниження золотовалютних резервів перед настанням кризи, що потребує додаткових досліджень щодо можливостей застосування досліджень Гліка Р. і Морено Р. при оцінці кризовості національної економіки.

Комкова А.В. та Плешанов Г.І. вважають, що економічні індикатори за своєю природою (послідовністю змін в макроекономічній системі) можна розділити на три великі групи [3, С. 20–21]:

1. Випереджальні індикатори. Складний індекс випереджальних індикаторів складається з 11 рядів вимірювань коригування маржинальної зайнятості; капітальних вкладень; інвестицій у товарно-матеріальні запаси; прибутковості; грошових і фінансових потоків.

2. Індикатори збігу. Складний індекс індикаторів збігу складається з 4 рядів, в яких враховуються зайнятість, особистий дохід, промислове виробництво і реалізація продукції. Максимально високі і максимально низькі значення цих рядів в основному збігалися з загальними тенденціями в економіці.

3. Запізнілі індикатори. Складний індекс запізнених індикаторів складається з 7 рядів, в яких враховуються зайнятість, товарно-матеріальні запаси, прибутковість, умови фінансового ринку. Максимально високі і максимально низькі значення цих рядів в основному мали місце пізніше, ніж піки і спади відповідного циклу ділової активності, тому їх пов'язують з деякою інерцією або адаптивними очікуваннями. Кожен показник може бути зарахований до тієї чи іншої групи, однак ступінь кореляції різних показників по відношенню до етапу розвитку економічного циклу може бути різною [4, С. 20].

Застосування випереджаючих індикаторів, індикаторів збігу та запізнених індикаторів є доцільним при формуванні методичного підходу до оцінки кризовості національної економіки. Адже відомо, що несвоєчасність та невідповідність заходів економічної політики держави може істотно збільшити глибину спаду і «затримати» вихід економіки з кризи. Зведені випереджаючі індекси довели свою ефективність при підборі методів діагностики та прогнозування фаз економічного циклу та прийнятті рішень антикризового управління національною економікою.

Сидоренко О.Ю. у своїх дослідженнях пропонує формувати систему індикаторів-передвісників як зваженої комбінації поданих вище підходів. Основою її підходу є зведення країн (стану їх економіки за певний період часу) в окремі групи за допомогою кластерного аналізу. Окрім кількісних змінних, автор пропонує використовувати також і якісні у формі чисельних нормалізованих значень – наприклад, зміна, що вимірюється за експоненціальним законом від 0 до 1, де 0 присвоюється країні, яка мала кризу в попередній період, і 1, де криза відсутня [5, С. 6–7]. Так, Сидоренко О.Ю. запропоновані такі групи індикаторів-передвісників: 1) показники, що характеризують стан реальної економіки; 2) показники зовнішнього сектору; 3) показники грошово-кредитного і валютного ринків.

Використання системи індикаторів фінансової стабільності на основі кластеризації країн дозволяє адекватно оцінити стан економіки країни у порівнянні з іншими країнами за умови належного підбору індикаторів.

Апробація методик моніторингу випереджаючих індикаторів стійкості національної економіки, розроблених вченими провідних науково-дослідних установ та експертно-консалтинговими агентствами, не дозволяє спрогнозувати настання фінансових криз. Так, дослідники інституту «Центр розвитку ГУ-ВШЕ» вважають, що тільки 5 індикаторів для визначення поворотних точок в економіці можуть бути використані для безпосереднього порівняння один з одним: індекс менеджерів з постачання (PMI) за Markit; зведені випереджаючі індекси (CLI) Центру розвитку або ОЕСР; індекс промислової довіри (ICI) Вищої школи економіки; індекс промислового оптимізму (IOI) Інституту Е.Т. Гайдара [6].

У загальносвітовому масштабі найвідомішим і найбільш досліджуваним еквівалентом є індекс випереджаючих показників (CLI), що публікується OECD. На основі економічної інформації, що надходить з країн-членів OECD, розраховується індекс CLI з метою прогнозування майбутнього промислового виробництва в окремих державах і регіонах OECD. Протягом багатьох років індекс CLI зарекомендував себе в якості ефективної системи раннього оповіщення, здатної передбачати піки і провали кривої економічної активності приблизно за 9 місяців до настання кризи. В якості компонентів

складеного індексу використовуються фінансові показники. При визначенні загального складеного індексу випереджаючих показників за даними OECD використовується близько 160 компонентів. До числа найбільш поширених національних компонентів, що використовуються OECD в розрахунку CLI, входять курси акцій, дозвіл на будівництво, дані грошової системи та замовлення на виробництво. На кожну країну припадає від 5 до 11 показників. Потім для кожної з країн, а також для кожного з регіонів підраховується свій щомісячний індекс. Якщо протягом 3 послідовних місяців спостерігається стабільно негативне або стабільно позитивне значення піврічного рівня змін, то шанси, що через 0,5–1 рік економіка країни досягне своєї нижчої чи вищої точки розвитку, дуже великі.

Крук Д. та Коршун А. виділяють чотири групи економічних змінних, від яких можна очікувати проявів випереджаючого впливу відносно економічного циклу (OECD) [7, С. 7–8]:

1. Змінні, що характеризують ранні стадії виробництва в економіці (наприклад, до цієї групи можна віднести нові замовлення на поставку в окремих галузях економіки, замовлення на кінцеву продукцію деяких галузей, придбання нової нерухомості, придбання товарів тривалого користування та ін.).

2. Змінні, що демонструють швидку реакцію на мінливу економічну кон'юнктуру (до цієї групи можуть входити, наприклад, показники, що характеризують динаміку ринку праці: створення нових робочих місць, кількість прийнятих на роботу і звільнених, кількість відпрацьованих годин, обсяг втрат робочого часу, динаміка прибутку, запасів сировини, матеріалів, а також готової продукції).

3. Змінні, що чутливі до очікувань економічних агентів (найбільш популярними показниками цієї групи є результати опитувань населення, бізнесу та інших груп економічних агентів щодо їх економічної активності і очікувань, ціни активів (біржові індекси), а також ціни на сировинні товари). Часто на основі такого роду опитувань складаються спеціальні індекси бізнес-клімату, споживчих настроїв тощо, які можуть виступати в якості компонентів зведеного індексу випереджальних індикаторів.

4. Змінні, що першими відчують вплив змінної фази економічного циклу (до цієї групи переважно належать показники, пов'язані з монетарною середовищем і зовнішнім сектором економік: величина грошової пропозиції, попиту на окремі грошові агрегати, процентні ставки, обсяг наданих кредитів, умови торгівлі та ін.).

Висновки. Останні краш-тести випереджальних індексів показали, що більшість з них не зможуть вказати на симптоми нової фінансової кризи через плутанину методології та неперіодичності виходу з кризових ситуацій. Це потребує формування нових методичних підходів до діагностики кризовості національної економіки.

Використання зведеного випереджаючого індексу (CLI) ОЕСР вважаємо за доцільне при формуванні методичного підходу до оцінки кризовості національної економіки, однак необхідно здійснювати і розрахунок потенціалу національної економіки щодо стійкості до виникнення кризи та розрахунок реальних та запізнілих індикаторів.

Розрахунок індексу промислової довіри та індексу промислового оптимізму доцільно використовувати як один із показників оцінки потенціалу антикризової стійкості національної економіки з метою визначення економічних інтересів попиту споживачів та пропозиції виробників.

Список бібліографічного опису:

1. Дробышевский С. М., Синельников С. Г., Трунин П. В., Юдин А. Д., Шкробела Е. В. Мониторинг финансовой нестабильности в развивающихся экономиках (на примере России) под руков. С. М. Дробышевского. Москва: Институт экономики переходного типа, 2007. 89с.
2. Glick R., Moreno R. Money and Credit, Competitiveness, and Currency Crises in Asia and Latin America *Economisch Instituut voor het Midden en Kleinbedrijf*, 1999.
3. Комкова А. В., Плешанов Г. И. Тенденции формирования Российской системы базисных социально-экономических индикаторов *Экономическая политика*. Серия «Экономика и право». 2012. №2 (8). С. 19–23.
4. Комкова А. В., Плешанов Г. И. Тенденции формирования Российской системы базисных социально-экономических индикаторов *Экономическая политика*. Серия «Экономика и право». 2012. №2 (8). С. 19–23.
5. Сидоренко О. Ю. Окремі підходи до відбору та використання індикаторів-передвісників фінансової нестабільності *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2011. №3 (12). С. 6–10.
6. Литвинова А. Большинство моделей не могут предсказать потрясения в российской экономике. Газета-онлайн «РБК daily» // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/politics/562949979211466>.

7. Крук Д., Коршун А. Экономический цикл и опережающие индикаторы: методологические подходы и возможности использования в Беларуси Минск : Исследовательский центр ИПМ, 2010. 35 с.

References:

1. Drobyshevsky S., Sinelnikov S., Trunin P., Yudin A., Shkrebel E. (2007) Monitoring finansovoj nestabilnosti v razvivayushihya ekonomikah [Monitoring financial instability in emerging economies]. Moscow: *In-tut economy of transition type*, 89. [in Russian].
2. Glick R., Moreno R. (1999) Money and Credit, Competitiveness, and Currency Crises in Asia and Latin America *Economisch Instituut voor het Midden en Kleinbedrijf*.
3. Komkova A., Pleshanov G. (2012) Tendencii formirovaniya Rossijskoj sistemy bazisnyh socialno-ekonomicheskikh indikatorov [Trends in the formation of the Russian system of basic socio-economic indicators]. *Ekonomicheskaya politika. Seriya «Ekonomika i pravo» - Economic policy. Series "Economics and Law"*, 2 (8) 19–23. [in Russian].
4. Komkova A., Pleshanov G. (2012) Tendencii formirovaniya Rossijskoj sistemy bazisnyh socialno-ekonomicheskikh indikatorov [Trends in the formation of the Russian system of basic socio-economic indicators]. *Ekonomicheskaya politika. Seriya «Ekonomika i pravo» - Economic policy. Series "Economics and Law"*, 2 (8) 19–23. [in Russian].
5. Sydorenko O. (2011) Okremi pidhodi do vidboru ta vikoristannya indikatoriv-peredvisnikiv finansovoyi nestabilnosti [Selected approaches to the selection and use of precursors to financial instability]. *Visnik Universitetu bankivskoyi spravi Nacionalnogo banku Ukrayini - Bulletin of the National Bank of Ukraine's Banking University*, 3 (12) 6-10. [in Ukrainian].
6. Litvinova A. Most models cannot predict shocks in the Russian economy. «RBK daily» URL: <http://www.rbcdaily.ru/politics/562949979211466>.
7. Kruk D., Korshun A. (2010) Ekonomicheskij cikel i operezhayushie indykatory: metodologicheskie podhody i vozmozhnosti ispolzovaniya v Belarusi Minsk [Economic cycle and leading indicators: methodological approaches and possibilities of use in Belarus Minsk]. *Issledovatel'skij centr IPM - IPM Research Center*, 35. [in Russian]

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

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-9>

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.05

Вахович І.М., д.е.н., професор

Салівончик І.М., аспірант

Луцький НТУ

**ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФАКТОРНОГО ВПЛИВУ СТРУКТУРНОЇ
МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ**

В статті розглянуто основні теорії економічного росту, сформовано визначальні фактори побудови теорій, які можна використати при аналізі взаємодії процесів розвитку й удосконалювання структурної модернізації економіки регіону.

Ключові слова: теорії, моделі економічного росту, фактори економічного розвитку, модернізація економіки.

Вахович І.М., Салівончик І.М.

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФАКТОРНЫХ ВЛИЯНИЙ СТРУКТУРНОЙ
МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА**

В статье рассмотрены основные теории экономического роста, сформированы определяющие факторы построения теорий, которые можно использовать при анализе взаимодействия процессов развития и совершенствования структурной модернизации экономики региона.

Ключевые слова: теории, модели экономического роста, факторами экономического развития, модернизация экономики.

Vahovych I., Salivonchik I.

**THEORETICAL ASPECTS OF FACTOR IMPACT STRUCTURAL
MODERNIZATION OF ECONOMY REGIONAL**

In the article the basic theories of economic growth are considered, the determining factors of construction of the theories which can be used in the analysis of interaction of processes of development and improvement of structural modernization of economy of the region are formed.

Keywords: theories, models of economic growth, factors of economic development, modernization of economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Для сучасного етапу проблематики розвитку економічних теорій та моделей присвячено багато досліджень. Зусиллями багатьох учених досягнуто розуміння сутності основних напрямів теорій економічного росту, у цьому процесі технічного прогресу, інститутів, змін у структурі виробництва. Але до сьогоднішнього часу залишається питання факторного впливу структурної модернізації економіки.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання теорій та моделей розвитку економіки досліджували зарубіжні вчені: У. Ростоу, Дж. Бортса, Х. Зіберта, Р. Солоу, Т. Свана, Г. Менк'ю, Д. Ромера, А. Уейла, Р. Барро, Х. Сало-і-Мартіна, Р. Харрода і Є. Домара, Р. Хола і Ч. Джонса, Г. Мюрдаль, А. Хіршман, Ф. Перру, Ж-Р. Будвіль, П. Потье, Х. Річардсон, Дж. Фрідман, Й. Шумпетером, П. Самуельсона, В. Леонтьєв. Узагальнюючи вчених можна зазначити, що їхні концепції виходять з постулатів теорії ринкової рівноваги.

Цілі статті. Дослідження факторного впливу структурної модернізації економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Досліджуючи процес розвитку модернізації економіки, економісти приходили до різного розуміння його сутності, у результаті чого сформувалося кілька основних напрямів теорії економічного росту, які можна використати при аналізі взаємодії процесів розвитку й удосконалювання структурної модернізації економіки регіону:

- 1) модель лінійних стадій росту;
- 2) неокласична модель;
- 3) модель кумулятивної причинності;
- 4) модель структурних перетворень;
- 5) нова теорія економічного росту;
- 6) еволюційна теорія – універсальна циклічна модель.

Зведена інформація щодо напрямів моделей та теорій економічного росту представлена в таблиці 1.

Таблиця 1.

Еволюція напрямів та теорій економічного росту

Модель/ Теорія	Визначальні фактори та умови побудови моделі/теорії
Модель лінійних стадій росту	Фактори: ✓ Традиційне суспільство ✓ Дозрівання передумов для ривка; ✓ Ривок до самопідтримуючого росту; Перехід до технологічної зрілості; ✓ Ера масового споживання
Неокласична модель	Фактори: ✓ виробничий потенціал економіки, ✓ кількість і якість природних ресурсів, загальна чисельність і кваліфікація трудових ресурсів, ✓ запаси капіталу, рівень технологій
Модель кумулятивної причинності	Фактори: ✓ спеціалізація і територіальний поділ праці, існування центрів росту ✓ формування системи центральних місць (агломерацій), ✓ дифузія нововведень
Модель структурних перетворень	Фактори: ✓ міграція робочої сили із села в місто ✓ зростання виробництва й зайнятості у високотехнологічних галузях
Нова теорія економічного росту	«Концепція ендегенного розвитку» Полягає в орієнтації насамперед на внутрішні чинники і механізми, які в сукупності здатні забезпечити саморозвиток і самовідтворення національних економічних систем
Еволюційна теорія – універсальна циклічна модель	Циклічний розвиток галузевої структури економіки виходить з процесу поширення нововведень, який супроводжується виробництвом нових товарів

Зазначені моделі розроблялися з метою визначення оптимального співвідношення між факторами економічного розвитку, умов, що забезпечують його бажані темпи і стабільність, найважливіших пропорцій між елементами макроекономічного відтворення. Перша модель, розглядає процес розвитку як серію послідовних стадій економічного росту, через які повинна пройти будь-яка країна. Згідно з теорією найбільш відомого представника цього напрямку У. Ростоу, економічний устрій будь-якого суспільства може бути охарактеризовано в межах одного з наступних етапів розвитку: - традиційне суспільство; - дозрівання передумов для ривка; ривок до самопідтримуючого росту; - перехід до технологічної зрілості; - ера масового споживання. Всі розвинені країни, за цією теорією, пройшли через стадію ривка до самопідтримуючого росту, у той час як країни, що розвиваються перебувають або на стадії традиційного суспільства, або стадії дозрівання передумов для ривка. Перейти ж до ривка вони можуть тільки за умов здійснення заходів щодо оптимізації структури економіки, у тому числі за рахунок здійснення достатніх інвестицій з метою

прискорення економічного росту.[1, с. 338] Нео класичні моделі розвитку економіки розроблені в роботах Дж. Бортса, Х. Зіберта, Р. Солоу, Т. Свана, Г. Менк'ю, Д. Ромера, А. Уейла, Р. Барро, Х. Сало-і-Мартіна, Р. Харрода і Є. Домара, Р. Хола і Ч. Джонса [2, с. 1521-1539]. Узагальнюючи неокласиків можна зазначити, що їхні концепції виходять з постулатів теорії ринкової рівноваги. Ринкова мобільність факторів призводить до повернення економічної системи у стан рівноваги структурних елементів, яка формує більш високий рівень розвитку. Основними факторами розвитку виступають перш за все, виробничий потенціал економіки, кількість і якість природних ресурсів, загальна чисельність і кваліфікація трудових ресурсів, запаси капіталу, рівень технологій. Економічний механізм розвитку за допомогою інвестицій описується неокласичною моделлю Харрода-Домара. Дана модель враховує тільки капітал як єдиний фактор розвитку, що в свою чергу синтезує в собі функціонування всіх інших. Із проведеного вченими аналізу випливає, що: 1) економічний розвиток передбачає не просто підтримку поточного рівня інвестицій, а їх збільшення, що розглядаються як «спонукальні поштовхи» або «нові імпульси» до розвитку; 2) зріст національного доходу відображається виключно функцією нагромадження капіталу; 3) капіталомісткість не залежить від співвідношення цін і виробничих факторів, а визначається лише технічними факторами виробництва. Таким чином, для забезпечення економічного розвитку в країні необхідно постійне заощадження й інвестування певної частки ВВП. Саме так У. Ростоу та його послідовники визначають умови для ривка. Країни, які здатні зберігати 15-20% ВВП, можуть розбудуватися швидше тих, у кого норми заощаджень нижче. Збільшення заощаджень та інвестицій є необхідною, але не достатньою умовою розвитку й наступного росту. Необхідні структурні, інституціональні й культурні передумови, які полягають у розвитку товарних і грошових ринків, підготовці кваліфікованих кадрів, культурі підприємництва, ефективній адміністративній системі. Разом з тим протилежних поглядів на архітектоніку розвитку економіки дотримувалися представники теорій кумулятивної причинності Г. Мюрдаль, А. Хіршман, Ф. Перру, Ж-Р. Будвіль, П. Потье, Х. Річардсон, Дж. Фрідман [3, с. 767]. В основі моделей кумулятивної причинності знаходиться положення про нерівномірний розвиток модернізації економіки в умовах вільної конкуренції. Основними факторами розвитку визнаються спеціалізація і територіальний поділ праці, існування центрів росту, каналів його поширення в національному економічному просторі, формування системи центральних місць (агломерацій), дифузія нововведень, постійна віддача від масштабів виробництва. Найбільше визнання серед кумулятивних моделей отримала конструкція теорії полюсів росту, обґрунтована Ф. Перру, і заснована на положеннях вчення про інноваційний розвиток економіки Й. Шумпетера. В її основі лежить уявлення про провідну роль галузевої структури економіки, і в першу чергу, галузей, що лідирують та створюють нові товари і послуги. Вона розвиває теорію центральних місць, використовуючи більш сучасні досягнення економічної науки (зокрема, метод «витрати - випуск» В. Леонтьєва) [4, с. 82- 89]. В межах теорії структурних перетворень, економічний розвиток розглядається в контексті переходу від традиційного господарства до високотехнологічних галузей. Двохсекторна модель А. Льюїса виходить з положення, що основними факторами економічного розвитку виступають: міграція робочої сили із села в місто та зростання виробництва й зайнятості у високотехнологічних галузях. Таким чином їх розвиток детермінується зростом реінвестування, яке відбувається на основі накопичення капіталу, що викликає збільшення обсягів виробництва, міграції, зайнятості. Саме після того як уся зайва сільська робоча сила буде поглинена новими галузями промисловості процес збільшення зайнятості й самопідтримуючого росту припиняється. Однак історичний характер моделі пояснює те, що вона не враховує сучасні інституціональні й економічні реалії, такі як відсутність надлишків робочої сили в селі, міське безробіття, що частково детермінується розвитком технологій [5]. В межах структуралістської теорії економічного розвитку, була сформована трифазна

модель Х. Ченери. Основними чинниками структурної модернізації економіки визначаються: розвиток технологій, зростаючі потреби суспільства, відкритість національної економіки, нагромадження капіталу, зростання рівня освіти. Модель відображає фази навздогінного розвитку країн, що розвиваються. Засновуючись на положенні неокласичної теорії про мобільність факторів, основним з яких є капітал. Тобто автор моделі розкриває логіку послідовної зміни макроекономічних пропорцій: збільшення заощаджень, вирівнювання середньої схильності до заощаджень і норми інвестицій, приріст іноземних інвестицій, перерозподіл інвестиційних потоків, забезпечення випереджального зростання експорту у порівнянні з темпами росту ВВП [6, с. 310-316]. Слід зауважити на загальній рисі моделей структуралістів, яка полягає у визнанні необхідності державного впливу на економічні процеси розвитку, за певних умов адаптації, вона може бути використана й у сучасній дійсності. На противагу структуралістам, за скорочення державного втручання в економіку виступали представники неокласичного напрямку в економічній думці, такі як П. Бауэр, М. Джонсон, Д. Саймон. Вони наголошували на необхідності забезпечення відкритості економіки, приватизації неефективних державних підприємств і позитивній ролі вільних ринків. Не можливо не відзначити й дослідження відомих представників неокласичного синтезу – економістів П. Самуельсона і В. Леонтьєва. Самуельсона вважають автором теорії виявлених переваг споживачів. Саме прагнучи досягти максимуму корисності, споживач зіставляє варіанти й зупиняється на кращих з них у відповідності зі своїми уподобаннями. Самуельсон аналізує, яким шляхом можна максимізувати виробництво продуктів певної структури, оскільки у випадку структурних змін відбувається незбалансований ріст окремих галузей і виробництв, що є гальмом для стійкого економічного розвитку. Зміна обстановки на ринку змінює характер попиту. Більш особливу актуальність це питання приймає у зв'язку з економічною ситуацією в нашій країні. У вітчизняній економіці утворився найсильніший розрив між можливим і реально наявним сукупним попитом, що виражається в значному недовантаженні в багатьох навіть важливих галузях, у тому числі легкої промисловості, машинобудуванні, сільському господарстві. На відміну від П. Самуельсона, В. Леонтьєв проаналізував систему взаємозв'язків в економіці як єдине ціле. Інструментом аналізу стала таблиця балансів, що ділить господарство на кілька десятків галузей. Ця теоретична модель, що одержала назву «витрати – випуск», послужила основою для побудови багатогалузевої моделі економіки США. Розробка динамічних моделей міжгалузевого балансу використовувалася і для аналізу наслідків різних варіантів економічної політики. Міжнародна економічна динаміка кінця 80-х початку 90-х років відзначалася збільшенням диференціації соціально-економічного розвитку між різними країнами світу. Відповідна тенденція, ускладнила застосування традиційних теорій для аналізу економічних процесів. В результаті з'явився новий підхід щодо вирішення проблем розвитку економіки – концепція ендегенного розвитку (нова теорія розвитку). Головна особливість моделі ендегенного розвитку полягає в орієнтації насамперед на внутрішні чинники і механізми, які в сукупності здатні забезпечити саморозвиток і самовідтворення національних економічних систем. Важлива роль при цьому відводиться активній економічній політиці, яка покликана сприяти максимальному залученню усіх наявних у країні ресурсів і механізмів задля розвитку власної національної економічної системи та її кількісного і якісного удосконалення. Незважаючи на подібність нової теорії розвитку й неокласичних теорій, між ними існують істотні відмінності. Технічний прогрес вже не є єдиною можливою причиною економічного росту в довгостроковій перспективі. Крім того, нова теорія розвитку виходить з відсутності автоматичного вирівнювання темпів розвитку між країнами – вони залишаються незмінними й залежать від рівня нагромаджень і розвитку техніки в даній країні. Технології підвищують прибутковість інвестицій, тому розвиненим країнам вдається підтримувати швидкі темпи росту, а не боротися зі зменшенням прибутковості, на що вказує традиційна теорія. Тривале гальмування

темнів росту в країні призводить до ще більш сильного її відставання від розвинених країн за рівнем доходу на душу населення. Розрив між розвиненими країнами, та країнами що розвиваються збільшується в результаті протиприродного переливу капіталів. Потенційно висока рентабельність інвестицій у країнах, що розвиваються втрачає свою привабливість через низький рівень інвестицій у людський капітал, інфраструктуру та НДДКР. Країни, що розвиваються отримують від інвестицій набагато менше вигід, ніж економічно-розвинені країни. В межах зазначеної у переліку еволюційної теорії, циклічний розвиток галузевої структури економіки виходить з процесу поширення нововведень, який супроводжується виробництвом нових товарів, застосуванням нових технологій й нової техніки, більш ефективним використанням вже відомих матеріалів, освоєнням нових ринків збуту, переходом до більш раціональних форм організації та методів управління. Матеріальну базу зміни структури, за Й. Шумпетером становлять кластери нововведень, що несуть в економіку заряд технологічного прогресу. Перехід на нові технології обумовлює структурні зрушення, оскільки змінюється поділ праці усередині виробничих ланок, між галузями, між територіями, між секторами відтворення суспільного продукту. Виділяються наступні фази циклу інноваційних перетворень: 1) початок циклу, що характеризується появою важливого технологічного нововведення, що призводить до появи прибутків у інноватора – в термінах теорії довгих хвиль, початок зростаючої хвилі; 2) середина циклу, масоване поширення нових технологій, пов'язаних з інноваціями, на всі галузі і сектори економіки; 3) закінчення циклу, поступове зниження ефективності інновацій, вичерпання можливостей підвищення ефективності в рамках оновленої структури, спадаюча частина довгої хвилі. Галузева структура економіки регіону розвивається у відповідності із зазначеною логікою: 1) початок циклу, поява інновацій, зародження нових галузей; 2) середина циклу, поширення технологічних перетворень на традиційні галузі, розширення нових галузей; 3) закінчення циклу, заміна колишніх технологій новими, завершення перетворень галузевої і технологічної структури [7]. Таким чином, сутність економічного розвитку регіону полягає не стільки в нагромадженні капіталу та збільшенні додаткової робочої сили, скільки в їхній диверсифікації до більш ефективних сфер економічної діяльності. Не монетарні процеси, а еволюція попиту та пропозиції на нові продукти, нові технології, способи організації виробництва формує бізнес-цикли в економіці. Для кожної стадії розвитку модернізації економіки регіону характерні свої особливості економічного росту. На доіндустріальній стадії спостерігався екстенсивний економічний зріст за рахунок розширення використання природних ресурсів (праця, земля). Індустріальна стадія розвитку характеризується інвестиційним ростом (як екстенсивним, так і інтенсивним). Постіндустріальна стадія характеризується інноваційним характером економічного розвитку. За умов постіндустріального розвитку, основою процесу структурної перебудови економіки необхідно вважати технологічні зрушення, детерміновані науково-технічним прогресом. Поняття «технологія» безпосередньо пов'язане зі знаннями щодо організації виробництва матеріальних благ. Воно було введено до наукового обігу у 70-х роках XVIII ст. німецьким дослідником Й. Бекманом. Стосовно індустріальної стадії розвитку економіки вважається, що «технологія» – спосіб перетворення різноманітних ресурсів у процесі виготовлення продукції, обробки та переробки матеріалів, складання готових виробів, контролю якості та управління. Починаючи з промислового перевороту середини XVIII ст. позиція країни у світовій економіці та її політична вага у світі, значною частиною визначаються ступенем її технологічного розвитку. Технології являють собою результат застосування наукових знань. Рівень технологічного розвитку визначає застосовувані суспільством економічні ресурси. Так, на доіндустріальній стадії ними переважно є земля і праця. На індустріальній стадії разом з появою індустріальних технологій на перше місце висувається промисловий капітал, а потім йдуть праця і земля. На постіндустріальній стадії, коли з'являються інформаційно-комунікаційні технології, в якості головного ресурсу виступає інформація. Також

необхідно зауважити, що інформація як економічний ресурс існувала на всіх стадіях розвитку суспільства. Історія інформаційного ресурсу нараховує стільки ж століть, скільки й наука, але саме на інформаційній стадії вона стає головним ресурсом економіки. Вплив науково-технічного прогресу проявляється у модифікації і модернізації економічної структури, започаткуванні нових виробництв, галузей, секторів економіки. Три технологічні революції спричинили принципові зміни в організації виробництва. Перша – спиралася на енергію вугілля й пари, друга – була революцією електрики й нафти, третя (інформаційна революція) – пов'язана з мікроелектронікою, біотехнологією, ядерною енергією, що знаменує етап формування й розвитку моделі постіндустріального суспільства. Процеси технологічного відтворення в постіндустріальну (інформаційну) епоху характеризуються експонентним прискоренням, а інтернаціоналізація НТП робить структуру економіки ще більш динамічною. Підвищується інформаційна ємність структури економіки. Цей показник поступово стає одним з показників ефективності функціонування економіки. Здатність економіки продукувати нову інформацію, швидкість та інтенсивність цього процесу стають найважливішими умовам прогресивних або регресивних структурних зрушень. За оцінками багатьох дослідників, одним з головних факторів структурної модернізації економіки регіону виступає військовий фактор, під яким ми розуміємо зріст військових витрат, розвиток військово-промислового комплексу, мілітаризацію економіки. Історичний аналіз розвитку державних структур показує, що необхідність забезпечення військових потреб, завжди виступала каталізатором економічного розвитку. Наприклад, перебудова армії та флоту за часів Петра I, спричинила розвиток мануфактурного виробництва та зміну структури економіки. Безпрецедентна за масштабами індустріалізація в СРСР багато в чому в якості основи, спиралася на розвиток військово-промислового комплексу. Дійсно, саме необхідність вирішення багатьох військових (оборонних) завдань у різних країнах спричиняла появу безлічі винаходів, які згодом використовувалися у секторі економіки, прискорюючи його розвиток. Третій фактор впливу на структурну перебудову економіки регіону полягає у характері співвідношення ринкових та державних механізмів регуляції. Взаємозв'язок ринку і технологічного розвитку проявляється в тому, що ринок виникає спонтанно на основі суспільного поділу праці, який у свою чергу визначається рівнем існуючого технічного розвитку. Поділ праці призводить до розвитку процесів обміну результатами діяльності, тобто росту обсягів ринку, що, за теорією А. Сміта, у свою чергу, підсилює поділ праці. Ринок впливає на структуру економіки наступними чинниками. По-перше, сукупність ринків і ринкових відносин утворює каркас ринкової економіки. По-друге, ринок сприяє диверсифікації праці і капіталу з одних галузей і секторів економіки в інші. Таким чином, забезпечується мобільність факторів виробництва, від чого залежить гнучкість і своєчасність перебудови структури економіки. По-третє, умови ринкової конкуренції спонукають економічних суб'єктів до ефективного використання всіх видів економічних ресурсів, впровадження нових технологій, забезпечення високого доходу на вкладений капітал. По-четверте, стан і структура ринку визначають потреби у розвитку окремих видів виробництв, галузей, секторів. По-п'яте, фінансовий ринок впливає на зміни в галузевій, відтворювальній структурі економіки, направляючи кредити й інвестиції в найбільш ефективні з погляду економічної віддачі галузі. По-шосте, ринок праці визначає багато в чому галузеву, технологічну й територіальну структуру економіки. Четвертим фактором модернізації структури економіки регіону виступає глобалізація. Європейська Комісія розглядає глобалізацію як «процес зростаючої взаємозалежності між ринками й виробництвом різних країн під впливом обміну товарів і послуг, а також фінансових і технологічних потоків».

Висновки: Таким чином, розглянуто фактори впливу структурної модернізації економіки, що характеризуються взаємозалежністю економік різних країн, посиленням міжнародної торгівлі, впливу ТНК, глобального фінансового капіталу. При цьому

світова торгівля, транскордонні інвестиції зростають швидше, ніж світове виробництво, що ще тісніше зв'язує економіки між собою. Основними напрямками глобалізації визнаються: фінансово-банківська, інформаційна, інноваційна сфери. Переваги в економічному розвитку одержують ті держави, що мають відповідні ресурси та направляють їх на розвиток та посилення своїх переваг.

Список бібліографічного опису:

1. Росту У. Стадии экономического роста (некоммунистический манифест) Нью-Йорк-М.: Наука, 1981. 338 с.
2. Пилипенко И.В. Анализ основных зарубежных теорий конкурентоспособности стран и регионов в современном мировом хозяйстве. *Известия АН. Серия географическая*. 2003. № 6. С. 1521-1539.
3. Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира». Драма Азии. Пер. с англ. / Общ. ред. д.э.н., проф. Р.А.. М.: Изд-во «Прогресс», 1972. 767 с.
4. Бавико О. *Бізнес-навігатор: Науково-виробничий журнал*. Херсон: МУБІП. 2012. № 27. С. 82- 89.
5. Lewis A., Ульяновского.Е. Проблема сумісності завдань максимізації темпів росту національної економіки та мінімізації міжрегіональної диференціації. *Manchester School*. 1954. 22 May.
6. Chenery H.V. The structuralist approach to development policy. *American association Papers and Proceedings*. 1975. № 65. P. 310-316.
7. Schumpeter J., Clemence R. Essays on economic topics. N. Y.: Kennikat Press, 1969.

References:

1. Rostow U. (1981). Stadiy ekonomicheskogo rosta (nekomunisticheskii manifest) [Stages of economic growth (non-communist manifesto)]. [in Russian]
2. Pylypenko Y.V. (2003) Analiz osnovnykh zarubezhnykh teoryi konkurentosposobnosti stran y rehyonov v sovremennom myrovom khoziaistve [Analysis of the main foreign theories of the competitiveness of countries and regions in the modern world economy]. *Yzvestiya AN. Seryia heohrafycheskaia - Izvestia AN. Geographical Series*, № 6 1521-1539. [in Russian]
3. Myrdal G. (1972) Sovremennye problemy «treteho myra» [Modern problems of the "third world"]. Publishing house "Progress". [in Russian]
4. Bavyko A. (2012) *Biznes-navihator: Naukovo-vyrobnychiy zhurnal*. [Business Navigator: Scientific Production Magazine]. Kherson: MUBiP, 82- 89. [in Ukrainian].
5. Lewis A., Ulyanovsky E. (1954) Problema sumisnosti zavdan maksymilizatsii tempiv rostu natsionalnoi ekonomiky ta minimizatsii mizhreghionalnoi dyferentsiatsii [The problem of compatibility of tasks to maximize the growth rate of the national economy and minimize interregional differentiation]. *Manchester School*.
6. Chenery H. (1975) The structuralist approach to development policy. [American association Papers and Proceedings], 310-316.
7. Schumpeter J., Clemence R. (1969) Essays on economic topics. N. Y.: Kennikat Press.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-10>

УДК 332.1:332.834

Заблюцька І.Л.

Луцький національний технічний університет

НАПРЯМКИ ПОКРАЩЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ МЕХАНІЗМІВ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

В статті розкрито проблеми фінансування розвитку житлового будівництва в регіонах України. Узагальнено напрямки покращення використання фінансово-економічних механізмів розвитку житлового будівництва в регіонах України. Розкрито організаційні засади формування стратегії фінансово-економічного забезпечення розвитку житлового будівництва в регіонах. Рекомендовано механізм запровадження комбінованого фінансування розвитку житлового будівництва в регіонах. Запропоновано державно-приватне партнерство як інструмент забезпечення розвитку житлового будівництва в регіонах.

Ключові слова: регіональна політика, забезпечення житлом населення, фінансово-економічні механізми, стратегія розвитку регіону, комбіноване фінансування, державно-приватне партнерство.

Zablotska I.

WAYS TO IMPROVE THE USE OF FINANCIAL AND ECONOMIC MECHANISMS FOR HOUSING CONSTRUCTION DEVELOPMENT IN REGIONS OF UKRAINE

The article deals with the problems of financing the development of housing construction in regions of Ukraine. The ways of improving the use of financial and economic mechanisms for housing development in the regions of Ukraine are summarized. The organizational principles of forming the strategy of financial and economic support for the development of housing construction in the regions have been determined. The mechanism of

introduction of combined financing for housing development in regions is recommended. Public-private partnership has been proposed as a tool to support the development of housing construction in the regions.

Keywords: regional policy, housing provision, financial and economic mechanisms, regional development strategy, combined financing, public-private partnership.

Заблоцкая И. Л.

НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ

В статье раскрыты проблемы финансирования развития жилищного строительства в регионах Украины. Обобщены направления улучшения использования финансово-экономических механизмов развития жилищного строительства в регионах Украины. Раскрыты организационные основы формирования стратегии финансово-экономического обеспечения развития жилищного строительства в регионах. Рекомендовано механизм введения комбинированного финансирования развития жилищного строительства в регионах. Предложено государственно-частное партнерство как инструмент обеспечения развития жилищного строительства в регионах.

Ключевые слова: региональная политика, обеспечения жильем населения, финансово-экономические механизмы, стратегия развития региона, комбинированное финансирование, государственно-частное партнерство.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Житлове будівництво є однією з найзначніших сфер вкладання капіталу та, водночас, соціально значущих. Разом з тим, в різних регіонах України проживає різна кількість населення, відтак і потреби в забезпеченні житлових умов є різними. Ще одним фактором розвитку житлового будівництва в регіонах є, безсумнівно, рівень їх економічного розвитку. Важливим моментом є й ступінь дотримання державної політики забезпечення житлом населення. В сукупності це й визначає можливості та доцільність використання фінансово-економічних механізмів розвитку житлового будівництва в регіонах України.

Використання фінансово-економічних механізмів розвитку житлового будівництва в регіонах України, як правило, зводиться до іпотечного кредитування, пільгового кредитування державою та приватного інвестування. Проте, цілком реально використання й таких механізмів як запровадження фінансування будівництва житла за рахунок використання облігаційних позик, векселів, комбінованого фінансування тощо. Також важливо державну політику розвитку житлового будівництва реалізовувати в рамках регіональних стратегій фінансово-економічного забезпечення розвитку житлового будівництва та із застосуванням такого інструменту як державно-приватне партнерство. Як результат, запропоноване удосконалення використання фінансово-економічних механізмів розвитку житлового будівництва в регіонах України і покликане розв'язати одну із найбільш гострих соціально-економічних проблем у світі – забезпечення житлом населення країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення проблеми. Вивчення напрямів покращення використання фінансово-економічних механізмів розвитку житлового будівництва в регіонах України розкрито в багатьох наукових дослідженнях вчених сучасності. Так, Дарушин О.В. [1] визначає стратегічні напрямки розвитку інвестиційно-будівельної сфери регіону, механізм збалансованого інвестування регіональних інвестиційно-будівельних проектів, організаційно-економічний механізм формування й розвитку інтегрованих структур у регіональній інвестиційно-будівельній сфері. Проте, недостатньо уваги приділено питанням регіональної політики в досліджуваній проблематиці. Демочані О.Е. [2] розкриває сутність, риси, умови та складові елементи фінансово-кредитного механізму в будівельній

галузі. Однак, в роботі не враховано зарубіжний досвід його реалізації. Завора Т.М. [3] узагальнює інструменти фінансового забезпечення розвитку житлового будівництва регіону. Разом з тим, не визначається, яким чином їх застосування може покращити існуючу ситуацію щодо забезпечення житлом населення регіонів України. Кривов'язюк І.В. [4] розкриває сутність та напрямки удосконалення фінансово-економічних механізмів розвитку житлового будівництва в регіоні. Однак, на нашу думку, надто багато уваги приділено питанням іпотечного кредитування, яке вже не відіграє першочергового значення в нашій країні. Павлов В.І. [5; 6] визначає фактори стимулювання фінансування та інвестування розвитку ринку жила в Україні. Проте, деякі з них в сучасних умовах застосовувати досить складно, адже вони не мають належного правового забезпечення. Павлов К.В. [7] окреслює особливості регулювання інвестиційно-житлових відносин в Україні. Паливода К.В. [8] визначає механізми та інструменти фінансування житлового будівництва за умов соціально-економічної нестабільності в Україні. Проте, нині, окрім соціально-економічної нестабільності, слід приймати до уваги й політико-правову нестабільність. Сальникова Т.В. [9-10], окрім удосконалення механізму фінансового забезпечення житлового будівництва в Україні, пропонує для активізації його впровадження використовувати такий інструмент як державно-приватне партнерство. Штонденко К.В. [11] визначає роль накопичувальних механізмів при фінансуванні об'єктів житлового будівництва. Тофанюк О.В. та Чалий І.Г. [12] досліджують питання застосування механізмів державно-приватного партнерства у бюджетному регулюванні регіонального розвитку. На нашу думку, недостатність уваги до ряду питань фінансового забезпечення розвитку житлового будівництва в регіонах, вимагає зосередження уваги та розроблення практичних рекомендацій з покращення використання фінансово-економічних механізмів його розвитку.

Цілі статті. Метою дослідження є обґрунтування напрямків покращення використання фінансово-економічних механізмів розвитку житлового будівництва в регіонах України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Дослідження стану житлового будівництва в регіонах України в період 2010-2018 рр. вказує на зростання темпів будівництва в 2011 р. порівняно з 2010 р. на 1,7%, їх скорочення у 2012 р. порівняно з 2011 р. на 6,5%, знову зростання в 2013 р. порівняно з 2012 р. та у 2014 р. порівняно з 2013 р. відповідно на 11,3 і 3,5%, скорочення темпів житлового будівництва у 2015 р. порівняно з 2014 р. на 1,1% та в подальшому їх зростання у 2016 р. порівняно з 2015 р. на 17,8%, у 2017 р. порівняно з 2016 р. на 16,3%, у 2018 р. порівняно з 2017 р. на 0,9% [13]. Як бачимо, в останні роки спостерігається призупинення темпів зростання житлового будівництва в країні. В розрізі регіонів найбільше було прийнято в експлуатацію житлових будівель у Київській, Львівській, Івано-Франківській, Закарпатській, Рівненській та Волинській областях. Найменш активними у цьому плані стали Луганська, Донецька, Сумська, Херсонська та Кіровоградська області [14].

Аналіз зміни обсягів капітальних інвестицій у житлове будівництво показав, що у 2012 р. порівняно з 2011 р. ріст даного показника становив 16,2%, а у 2013 р. порівняно з 2012 р. лише 3,6%, тоді як у 2014 р. порівняно з 2013 р. вони знизились на 16,5%, у 2015 р. порівняно з 2014 р. знову спостерігаємо ріст показника на 8,5%, тоді як у 2016 р. порівняно з 2015 р. зафіксовано скорочення на 10,9%, у 2017 р. порівняно з 2016 р. маємо ріст показника на 5,1%, тоді як у 2018 р. порівняно з 2017 р. спостерігається ріст показника вже на 7,5%. В розрізі регіонів найбільші обсяги капітальних інвестицій в житлове будівництво зафіксовано у Київській, Львівській, Одеській, Івано-Франківській

та Харківській областях. Найнижчі показники характеризують Луганську, Кіровоградську, Херсонську, Миколаївську та Чернігівську області [14].

Встановлено, що до проблем фінансування розвитку житлового будівництва в регіонах України в період 2010-2018 рр. слід віднести відсутність стабільного надходження фінансових коштів на вирішення питання забезпечення житлом населення в регіонах країни, недостатність комбінування фінансових ресурсів і переважне використання приватних інвестицій, спрямованих на житлове будівництво, недостатнє приділення уваги з боку держави на вирішення регіональних проблем забезпечення населення житлом, яке обмежувалось виділенням коштів для переселенців і військових АТО, недостатній державний контроль та відсутність гарантій за виконанням інвестиційних договорів, що загалом й викликало призупинення темпів зростання житлового будівництва у більшості областей України в період 2015-2018 рр.

Визначено, що сучасний стан житлового будівництва в регіонах України є задовільним, тоді як фінансово-економічні потоки, спрямовані на розв'язання проблеми житлового забезпечення населення є непропорційними в регіональному розрізі, потребують зміни векторів їх спрямування та критичного переосмислення підходів до розподілу коштів. Так, наприклад, найменші капітальні інвестиції у розрахунку на одну особу, окрім вже зазначених Донецької та Луганської, а також Кіровоградської, Херсонської, Миколаївської областей, припадають на традиційно промислово розвинені та привабливі з позицій урбанізації населення Запорізька та Дніпропетровська області.

Як результат, пропонуємо напрямки покращення використання фінансово-економічних механізмів розвитку житлового будівництва в регіонах України поєднувати з конкретними очікуваними результатами від їхнього впровадження (рис. 1).

Пріоритетного значення в умовах, які склались в Україні, набуває подальший розвиток організаційних засад формування стратегії фінансового забезпечення розвитку житлового будівництва в регіонах.



Рис. 1. Напрями та результати покращення використання фінансово-економічних механізмів розвитку житлового будівництва в регіонах України

Формування стратегії фінансового забезпечення розвитку житлового будівництва в регіонах є важливою складовою процесу стратегічного управління їх соціально-економічним розвитком і підвищення соціальної стабільності зокрема. Адже, з однієї сторони, через активізацію процесів будівництва житла покращує забезпеченість населення житлом, з другої сторони, вже через розвиток ринку житла сприяє покращенню ринкових перетворень в регіонах.

Стратегія фінансового забезпечення розвитку житлового будівництва в регіонах являє собою довгостроковий план дій на майбутнє, метою якого є створити належні передумови для забезпечення населення регіонів житлом.

Структурно процес формування стратегії фінансового забезпечення розвитку житлового будівництва в регіонах можна представити у наступній послідовності: визначення місії та цілей забезпечення розвитку житлового будівництва в регіонах, формування портфелю стратегій для регіонів, виходячи з наявного стану житлового будівництва та, відповідно, стану фінансового забезпечення будівництва житла, уточнення векторів подальшого спрямування стратегії.

В якості одного з напрямків покращення використання фінансово-економічних механізмів розвитку житлового будівництва в регіонах України рекомендовано механізм запровадження комбінованого фінансування розвитку житлового будівництва. Так, для покращення фінансування житлового будівництва доцільно використовувати не лише іпотечне кредитування та інвестиційні кошти, а й також засоби від продажу акцій, паїв, часток, прав на користування технологіями й товарними знаками, дохід від здачі нерухомості в оренду. Широко поширеним та ефективним напрямом залучення фінансових коштів повинна стати пайова участь населення в житловому будівництві за державної підтримки, як це робиться в багатьох країнах Східної та Центральної Європи. Альтернативними засобами фінансування будівництва житла повинні стати й засоби, отримані за рахунок боргових зобов'язань (облігації житлової позики, житлові сертифікати, векселі), а також банківських і комерційних кредитів [4].

Як стверджує Сальникова Т.В., задля уникнення залежності від державної допомоги та іпотечного кредитування, доцільно використовувати сучасні механізми фінансування, джерела фінансування будівництва та реконструкції житлового фонду. Одним із них є механізм державно-приватного партнерства, який забезпечує стабільне фінансування, розподіл ризиків, використання нових підходів до реалізації проектів, залучення міжнародних інвестицій тощо [10]. З метою активізації впровадження механізмів державно-приватного партнерства важливо удосконалити правові та організаційно-економічні засади забезпечення діяльності учасників, децентралізувати повноваження та бюджетні ресурси, залучати приватних партнерів на конкурсній основі, посилити захист прав учасників державно-приватного партнерства, дати можливість подовжити строки концесії, залучити органи виконавчої влади [12].

Висновки. Низка проблем, які супроводжують нині процес житлового будівництва в регіонах України, вказують на непропорційність руху фінансових потоків, спрямованих на вирішення питання забезпечення населення житлом, необхідність зміни векторів їх спрямування та критичного переосмислення підходів до розподілу коштів. Це вимагає подальшого розвитку організаційних засад формування стратегії фінансово-економічного забезпечення розвитку житлового будівництва в регіонах, удосконалення механізму запровадження комбінованого фінансування розвитку житлового будівництва в регіонах, використання державно-приватного партнерства в якості інструмента забезпечення розвитку житлового будівництва в регіонах.

Подальші дослідження слід спрямувати на вивчення зарубіжного досвіду з питань розвитку житлового будівництва та використання механізму іпотечного кредитування в країнах світу.

Список бібліографічного опису:

1. Дарушин О.В. Удосконалення механізмів організації й управління інвестиційно-будівельною сферою регіону. Дис. кан. екон. наук: 08.00.05. Херсон, 2018. 220 с.

2. Демочані О.Е. Створення та стратегія використання фінансово-кредитного механізму в будівельній галузі. *БізнесІнформ*. 2018. № 2. С. 170-178.
3. Завора Т.М. Формування регіонального ринку житла. *Економіка і регіон*. 2005. №2(5). С. 203-206.
4. Кривов'язюк І.В., Заблоцька І.Л. Фінансово-економічні механізми розвитку житлового будівництва в регіоні (За матеріалами Волинської області): Монографія. Луцьк: Надстир'я, 2006. 144 с.
5. Павлов В.І., Кривов'язюк І.В. Механізми стимулювання розвитку сучасного ринку нерухомості. *Регіональна економіка*. 2005. № 2. С. 67–75.
6. Павлов В.І., Пилипенко І.І., Кривов'язюк І.В. Нерухомість в Україні: підручник для студентів вищих навчальних закладів. К.: Державна академія статистики обліку та аудиту, 2008. 765 с.
7. Павлов К.В. Регулювання інвестиційно-житлових відносин в Україні: монографія. Рівне, 2013. 250 с.
8. Паливода К.В. Механізми та інструменти фінансування житлового будівництва за умов соціально-економічної нестабільності в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 1. С. 5-10.
9. Сальникова Т.В. Розвиток державно-приватного партнерства для фінансового забезпечення житлового будівництва в Україні. *БізнесІнформ*. 2014. № 10. С. 181-186.
10. Сальникова Т.В. Удосконалення механізму фінансового забезпечення житлового будівництва в Україні. *Вісник Донбаської державної машинобудівної академії*. 2016. № 3 (39). С. 159-164.
11. Штонденко К.В. Роль накопичувальних механізмів при фінансуванні об'єктів житлового будівництва. *БізнесІнформ*. 2014. № 6. С. 160-163.
12. Тофанюк О.В., Чалий І.Г. Застосування механізмів державно-приватного партнерства у бюджетному регулюванні регіонального розвитку. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2011. №4 (16). С. 41-53.
13. Державна служба статистики України. Обсяг виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) за видами у 2010-2018 рр. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 07.09.2019).
14. Державна служба статистики України. Житлове будівництво в Україні у 2010-2018 рр. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 07.09.2019).

References:

1. Darushin, O.V. (2018). Udoskonalennia mekhanizmiv orhanizatsii j upravlinnia investytsijno-budiveln'noiu sferoiu rehionu [Improvement of the mechanisms of organization and management of investment and construction area of the region]. Thesis for a Candidate Degree in Economics, 08.00.05. International University of Business and Law, Kherson, Ukraine.
2. Demochani, O.E. (2018). Stvorennia ta stratehiia vykorystannia finansovo-kredytnoho mekhanizmu v budiveln'ni haluzi [Creation and Strategy of Use of Financial-Credit Mechanism in the Construction Industry]. *Biznes Inform – Business Inform*, 2, 170–178 [in Ukrainian].
3. Zavora, T.M. (2005). Formuvannia rehional'noho rynku zhytla [Formation of regional housing market]. *Ekonomika i rehion – Business Inform*, 2(5), 203–206 [in Ukrainian].
4. Kryvovyazyuk, I.V. & Zablotska, I.L. (2006). Finansovo-ekonomichni mekhanizmy rozvytku zhytloвого budivnytstva v rehioni [Financial and economic mechanisms of housing development in the region]. Nadstyya, Lutsk, Ukraine.
5. Pavlov, V. and Kryvovyazyuk, I. (2005) Mekhanizmy stymuliuвання rozvytku suchasnoho rynku nerukhomosti [Mechanisms to encourage the development of modern real estate market]. *Rehional'na ekonomika – Regional Economy*, 2, 67–75 [in Ukrainian].
6. Pavlov, V., Pilipenko, I. and Kryvovyazyuk, I. (2008) *Nerukhomist' v Ukraini* [Real estate in Ukraine], State Academy of Accounting and Auditing Statistics, Kyiv, Ukraine.
7. Pavlov, K.V. (2013). Rehuliuвання investytsijno-zhytlovykh vidnosyn v Ukraini [Regulation of investment-housing relations in Ukraine], Rivne, Ukraine.
8. Palyvoda, K.V. (2018). Mekhanizmy ta instrumenty finansuvannia zhytloвого budivnytstva za umov sotsial'no-ekonomichnoi nestabil'nosti v Ukraini [Mechanisms and instruments for financing of housing construction in period of social and economic instability in Ukraine]. *Investytsii: praktyka ta dosvid – Investment: practice and experience*, 1, 5–10 [in Ukrainian].
9. Salnikova, T.V. (2014). Rozvytok derzhavno-pryvatnoho partnerstva dlia finansovoho zabezpechennia zhytloвого budivnytstva v Ukraini [Development of the Public-Private Partnership to Finance the Housing Construction in Ukraine]. *Biznes Inform – Business Inform*, 10, 181–186 [in Ukrainian].
10. Salnikova, T.V. (2016). Udoskonalennia mekhanizmu finansovoho zabezpechennia zhytloвого budivnytstva v Ukraini [Improvement of the mechanism of financial support for housing construction in Ukraine]. *Visnyk Donbas'koi derzhavnoi mashynobudivnoi akademii – Bulletin of the Donbass State Engineering Academy*, 3 (39), 159–164 [in Ukrainian].
11. Shtondenko, K.V. (2014). Rol' nakopychuval'nykh mekhanizmiv pry finansuvanni ob'iektiv zhytloвого budivnytstva [Role of the Accumulative Mechanisms in Funding of Housing Projects]. *Biznes Inform – Business Inform*, 6, 160–163 [in Ukrainian].
12. Tofaniuk, O.V. & Chalyi, I.G. (2011). Zastosuvannia mekhanizmiv derzhavno-pryvatnoho partnerstva u biudzhethnomu rehuliuванні rehional'noho rozvytku [Application of public private partnership mechanism in the budget regulation of regional development]. *Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy mashynobudivnoi haluzi: problemy teorii ta praktyky – Economics and Management of Engineering Enterprises: Problems of Theory and Practice*, 4 (16), 41–53 [in Ukrainian].
13. State Statistics Service of Ukraine (2019). Obsiah vyroblenoi budiveln'noi produktsii (vykonanykh budiveln'nykh robit) za vydamy u 2010-2018 [The volume of construction products by type, 2010-2018]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (07.09.2019).
14. State Statistics Service of Ukraine (2019). Zhytlove budivnytstvo v Ukraini u 2010-2018 [Residential construction in Ukraine, 2010-2018]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (07.09.2019).

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

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-11>

УДК 332.01

Захарченко В.І., д.е.н., професор

Черкаський державний технологічний університет

ТЕОРЕТИЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ НОВОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

У статті викладено основні цілі, напрями, принципи та механізми реалізації регіональної політики на різних етапах її розвитку. Показано необхідність та розкрито особливості проведення регіональної політики на засадах парадигми нового регіоналізму. Виокремлено основні напрями нової регіональної політики в Україні, які зводяться до міжрегіональної інтеграції в межах національної держави, подолання асиметрії в рівнях розвитку регіонів, планування та регулювання розвитку територій, адаптації регіонів до умов глобалізації та підвищення регіональної конкурентоспроможності.

Ключові слова: регіон, регіоналізм, парадигма регіоналізму (старого, нового), регіональна політика, нова регіональна політика.

Zakharchenko V.

THEORETICAL JUSTIFICATION OF A NEW REGIONAL POLICY

The main goals, directions, principles and mechanisms of regional policy implementation at different stages of its development are outlined in the article. The necessity and peculiarities of conducting regional policy based on the paradigm of the new regionalism have been shown. The main directions of the new regional policy in Ukraine, which are reduced to interregional integration within the national state, overcoming asymmetry in the levels of regional development, planning and regulation of territorial development, adaptation of regions to the conditions of globalization and increase of regional competitiveness are highlighted.

Key words: region, regionalism, paradigm of regionalism (old, new), regional policy, new regional policy.

Захарченко В.И.

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ НОВОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

В статье изложены основные цели, направления, принципы и механизмы реализации региональной политики на разных этапах ее развития. Показана необходимость и раскрыты особенности проведения региональной политики на основе парадигмы нового регионализма. Выделены основные направления новой региональной политики в Украине, которые сводятся к межрегиональной интеграции в рамках национального государства, преодолению асимметрии в уровнях развития регионов, планированию и регулированию развития территорий, адаптации регионов к условиям глобализации и повышению региональной конкурентоспособности.

Ключевые слова: регион, регионализм, парадигма регионализма (старого, нового), региональная политика, новая региональная политика.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Ситуація, що склалася в суспільному й, зокрема, економічному просторі України у зв'язку із російською агресією, активізацією процесів глобалізації та регіоналізації, загостренням протиріч між регіонами (через політичну різновекторність поглядів населення та глибоку асиметрію рівнів соціально-економічного розвитку) потребує оновлення теоретичних засад регіональної політики в контексті парадигми нового регіоналізму, що має забезпечити перехід до нової регіональної політики.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Значний внесок у розробку теоретичних засад нової регіональної політики зробили такі

вітчизняні й зарубіжні вчені, як В. Барнз та Л. Ледебур [1], М. Бутко та О. Хомик [2], М. Долішній [3], М. Кітінг [4], Н. Ларіна [5], К. Омас [6], С. Романюк [7], В. Семиноженко та Б. Данилишин [8], Р. Тульчинський [9] та ін. Однак у них недостатньо чітко визначено основні напрями нової регіональної політики, реалізація яких необхідна в Україні.

Цілі статті. Мета дослідження полягає в обґрунтуванні теоретичних засад нової регіональної політики з акцентом на виокремлення та аналіз тих її напрямів, реалізація яких щонайбільше необхідна в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сутність терміну «політика» полягає у визначенні стратегічної лінії поведінки суб'єкта в певній сфері життєдіяльності, яка зумовлюється його інтересами та передбачає досягнення певної мети (цілі чи цілей). Відповідно, *регіональна політика* – це система цілей, принципів та механізмів, що визначають узгоджені дії центральних і регіональних, у т. ч. й місцевих, органів влади щодо забезпечення збалансованого розвитку країни та досягнення високого рівня життя людей в просторовому (регіональному) вимірі.

З наведеного визначення слідує, що основними суб'єктами регіональної політики є державні та регіональні органи влади. Перші проводять державну регіональну політику, виходячи із загальнодержавних інтересів, другі – внутрішню політику регіонів із акцентом на інтереси регіонів, але з врахуванням загальнодержавних інтересів. На міждержавному рівні, зокрема на рівні інтеграційних угруповань типу ЄС, їх органи проводять транснаціональну регіональну політику. Таким чином, вимальовується система багаторівневої регіональної політики – на рівні регіону, країни, інтеграційного угруповання. Така політика зазвичай базується на концепції багаторівневого управління, яка дозволяє поєднати процеси прийняття відповідних рішень на місцевому, регіональному, національному та міжнародному рівнях [10, с. 18].

Загальними об'єктами регіональної політики виступають регіони. В Україні, згідно Закону «Про засади державної регіональної політики», – це територія АР Крим, областей, міст Києва і Севастополя. Регіони за своєю «природою» і набутими властивостями бувають дуже різними, тому й підхід до них при проведенні державної регіональної політики має бути відповідним.

Для «специфікації» державної регіональної політики проводиться типологізація регіонів за рівнем їх розвитку, функціональними особливостями тощо. Офіційно затверджена типологія регіонів у кожній із країн зазвичай має свої особливості, однак за рівнем розвитку вона обов'язково передбачає виділення груп розвинених та відсталих (депресивних) регіонів. В Україні, за Законом «Про стимулювання розвитку регіонів», окрім депресивних територій (регіонів та їх частин), передбачено розрізняти територіальні об'єкти й за функціональними ознаками – промислові і сільські райони та населені пункти, на території яких після 1996 р. були ліквідовані вугледобувні та вуглепереробні підприємства. Однак, цієї типології явно недостатньо для багатовекторної «специфікації» регіональної політики в Україні, тому фахівці, задіяні в реалізації проекту з Підтримки політики регіонального розвитку в Україні, що фінансується ЄС, пропонують виділяти п'ять типів регіонів, а саме: 1) місто Київ; 2) високоіндустріалізовані та високоурбанізовані регіони; 3) високоурбанізовані, орієнтовані на послуги регіони з середнім рівнем розвитку; 4) малі, дещо урбанізовані, агропромислові регіони з низьким рівнем розвитку; 5) регіони з низьким рівнем розвитку, вповільненням та з найсерйознішими проблемами розвитку [11, с. 11, 135]. В контексті реалізації в Україні нової регіональної політики апріорі виділимо такі типи

регіонів: адміністративні, в т. ч. автономні; розвинені, в т. ч. на платформі смарт-спеціалізації, та відсталі, в т. ч. депресивні старопромислові, сільські й гірські; центральні та периферійні; глобалізовані, тобто втягнуті в процеси глобалізації, та неглобалізовані; з різним рівнем конкурентоспроможності.

Щодо об'єктів регіональної політики, то у науковців ще не вироблено єдиного підходу до визначення їхнього складу. Ми вважаємо, що до них слід відносити як окремі об'єкти і сегменти регіонів (природні, соціальні, економічні), так і процеси, що в них відбуваються, наприклад – з депопуляції населення. Такий підхід щонайбільше відповідає усталеному поділу регіональної політики на окремі види [3, с. 17-18]. Спираючись на нього, будемо виділяти такі її види: інституційна, економічна (структурна, галузева, зокрема промислова й аграрна, науково-технічна або інноваційна, інвестиційна, податкова, бюджетна, цінова), соціальна (в т. ч. й демографічна, екістична або поселенська, гуманітарна, національна) та екологічна.

Регіональна політика в кожній країні реалізується на основі певних принципів, які можуть суттєво різнитися в залежності від стратегічних пріоритетів загальнодержавної політики. Проте в більшості країн базовими є такі принципи: узгодження загальнодержавних та регіональних інтересів; субсидіарності (вирішення завдань на найбільш віддаленому від центра рівні, де воно є можливим та ефективним); розширення економічної самостійності регіонів; подолання асиметрії в рівнях розвитку регіонів; підвищення конкурентоспроможності регіонів.

Механізм реалізації регіональної політики зазвичай включає відповідне інституційне забезпечення, зокрема законодавче й організаційне, та передбачає використання певних методів (адміністративних, економічних та ін.) й інструментів. Особливо ефективним механізмом реалізації регіональної політики, зокрема з підвищення конкурентоспроможності національних регіонів, є кластеризація їх економіки.

Макроінструменти регіональної політики використовуються переважно державними органами влади. При застосуванні адміністративних методів регулювання регіонального розвитку основними інструментами є дозволи, заборони, квоти, ліцензії, стандарти та гарантії, а при застосуванні економічних методів – регіональні програми і проекти регіонального розвитку, субсидії, субвенції, пільгові кредити та державні інвестиції. Мікроінструменти регіональної політики застосовуються як державними, так і регіональними органами влади задля впливу на конкретні об'єкти регіональної політики (робочу силу, підприємців тощо) з метою стимулювання їх участі в процесах регіонального відтворення.

Зрозуміло, що цілі, напрями, принципи та механізми реалізації регіональної політики на кожному із етапів її розвитку мають свої особливості, тому важливо їх окреслити. Найбільш повно етапність регіональної політики відображено у працях М. Долішнього [3] та С. Черткова [12]. Спираючись на них, виділимо п'ять етапів розвитку регіональної політики:

- *перший етап* (30-і рр. XX ст.) відомий створенням у США в 1933 р. Управління з національного планування, головною метою якого була ліквідація дисбалансів у економічному розвитку окремих штатів та прийняття перших програм допомоги окремим територіям, зокрема в межах долини р. Теннесі. На цей же етап припадає й виникнення суттєвих проблем регіонального розвитку у старопромислових регіонах Великобританії, що потребувало прийняття у 1934 р. закону, який регулював їх розвиток як «спеціальних зон»;

- *другий етап* (40–50-і рр. XX ст.) охопив період, коли відбулося розширення

кола країн, що стали практикувати регіональні методи управління. До США і Великобританії долучилися такі країни, як Франція, Бельгія, ФРН та ін. На цьому етапі при вирішенні проблем регіонального розвитку основним був вертикальний підхід, що передбачав домінування інтересів центру над інтересами регіонів;

- *третій етап* (кінець 50-х – середина 70-х рр. XX ст.) у більшості розвинених країн ознаменувався формуванням цілісної концепції регіональної політики (на базі кейнсіанської моделі державного управління) та зростанням значущості інструментів регіональної політики для прискореного саморозвитку проблемних територій, зокрема у Франції, Італії – на основі теорії полюсів зростання;

- *четвертий етап* (середина 1970-х – 1993 рр.) дав старт формуванню ідей «наднаціональної» регіональної політики, зокрема в ЄС, у контексті моделі «Європа регіонів». Водночас на цьому етапі спостерігалось звуження інструментарію регіональної політики – через переважання макроекономічних цілей над регіональними;

- *п'ятий етап* (з 1993 р. і дотепер) характеризується формуванням цілісної концепції «наднаціональної» регіональної політики на базі неоліберальної моделі державного управління. В ЄС практична реалізація концепції проявилася у проведенні транснаціональної регіональної політики в контексті моделі «Європа через регіони». Її особливістю є підвищення значимості горизонтального підходу при вирішенні проблем регіонального розвитку, що стало можливим завдяки децентралізації влади. Фактично на цьому етапі відбувається перехід до *нової регіональної політики*. І якщо проведення регіональної політики на попередніх етапах базувалося на парадигмі старого регіоналізму, то останнього – на парадигмі нового регіоналізму.

Варто зауважити, що, відштовхуючись від парадигмального базису регіональної політики, експерти Організації економічного співробітництва та розвитку виділяють тільки два етапи в її розвитку: перший – з 1950-х і до кінця 1980-х рр., а другий – з кінця 1980-х рр. і дотепер [13].

У зв'язку з такою періодизацією регіональної політики зауважимо, що теоретичною основою парадигми старого регіоналізму виступали теорії і концепції розміщення і територіальної організації виробництва (Й. фон Тюнена, В. Лаунгардта, А. Вебера, В. Кристаллера, А. Льоша та ін.), індустриальних районів (А. Маршалла), кумулятивної причинності Г. Мюрдаля, полюсів зростання (Ф. Перру та ін.), «дифузії нововведень» (Т. Хегерстранда), «центр – периферія» (Дж. Фрідмана), конвергенції регіонів (Р. Дж. Барроу, Х. Сала-І-Мартіна та ін.), державного регулювання економічного розвитку регіонів (Г. Камерона та ін.). У колишньому СРСР на вирішення проблем регіонального розвитку щонайбільше була орієнтована теорія територіально-виробничих комплексів і економічного районування (М. Колосовського та ін.).

Парадигма нового регіоналізму теоретичне оформлення отримала у вигляді однойменної теорії М. Кітінга, яка пояснює утворення регіонів, що не пов'язані з офіційними кордонами та характеризуються високим конкурентним статусом [Китинг, 2003]. Водночас вона тісно кореспондує з теоріями і концепціями політичних відносин між центром і регіонами (Р. Туrowsький), сталого розвитку (Г. Дейлі та ін.), саморозвитку регіонів (М. Сторпера, Р. Уолкера та ін.), регіонального інноваційного розвитку (А. Андерсона, Г. Манцінена та ін.), регіональних кластерів (М. Портера, М. Енрайта), регіональної конкурентоспроможності (М. Портера, Дж. МакКомбі, М. Сеттерфілда та ін.), нової економічної географії і міжнародної торгівлі (П. Кругмана та ін.), низки модифікованих класичних теорій розміщення виробництва (М. Фуджита, П. Кругмана, Т. Морі та ін.).

Аналіз теоретичних засад регіональної політики в контексті парадигми нового регіоналізму показує, що вона має цілий ряд відмінних характеристик, порівняно з орієнтацією на парадигму старого регіоналізму (табл. 1).

Таблиця 1.

Трансформація парадигми регіональної політики

Основні характеристики	Парадигми регіональної політики	
	старий регіоналізм	новий регіоналізм
Проблеми, на яких зосереджено увагу	регіональні диспропорції у рівнях доходів, зайнятості, розвитку інфраструктури	низький рівень регіональної конкурентоспроможності, неефективне використання потенціалу розвитку регіону
Цілі	забезпечення справедливості через збалансований регіональний розвиток	забезпечення конкурентоспроможності та справедливості
Загальні рамки політики	компенсація втрат, що виникають у відсталих регіонах, відповідь на шоки (реагування на проблеми – реактивна політика)	виявлення та використання потенціалу регіонів, що недостатньо або неефективно використовується, через регіональне програмування (превентивна політика)
- масштаби секторального та регіонального впливу	секторальний підхід із обмеженою кількістю секторів, що впливають на розвиток проблемних регіонів	інтегральні та комплексні проекти розвитку із більш широким регіональним охопленням
- просторова орієнтація	регіони, що відстають	всі регіони
- масштаб адміністративно-територіального впливу	адміністративні райони (регіон як адміністративно-територіальна одиниця)	функціональні райони
- часові рамки впливу	короткострокові	довгострокові
- підхід	уніфікований	специфічний (просторовий)
- фокусування	екзогенні інвестиції та трансфери	ендогенні місцеві активи і знання
Інструменти	субсидії та державна допомога (часто окремих фірм)	змішані інвестиції (інвестиції у розвиток бізнес-середовища, ринку праці, інфраструктури)
Актори (суб'єкти)	центральний уряд	різні рівні влади, різні зацікавлені сторони (державні, приватні, неурядові організації)

Джерело: [13, с. 13]; з незначними уточненнями автора.

З таблиці видно, що парадигма нового регіоналізму вносить кардинальні зміни в теоретичні засади регіональної політики. Але при цьому напрями регіональної політики, що реалізуються на засадах і старого, і нового регіоналізму не стають альтернативними, а тісно переплітаються. Хоча до засад старого регіоналізму більше тяжіють напрями з міжрегіональної інтеграції в межах національної держави, подолання асиметрії в рівнях розвитку регіонів та планування і регулювання розвитку територій, а до засад нового регіоналізму – напрями з адаптації регіонів до умов глобалізації та підвищення регіональної конкурентоспроможності (рис. 1).

Кожен із цих напрямів є важливим для реалізації в Україні нової регіональної політики, тому проведемо їх короткий аналіз.

1. *Міжрегіональна інтеграція в межах національної держави.* Основою цього напрямку регіональної політики є балансування інтересів держави та регіонів на засадах регіоналізму, в якому розрізняють декілька видів.

Інтереси регіонів зазвичай забезпечуються на платформі *висхідного регіоналізму*. За М. Кітінгом [14, с. 14-15], його слід розглядати як форму ідеології регіональних еліт, що прагнуть до розширення прав і компетенцій регіонів, збереження їх самобутності, традицій тощо. Відповідно, інтереси держави у сфері регіональної політики забезпечуються на платформі *низхідного регіоналізму*. Головний інтерес держави

зазвичай полягає в забезпеченні згуртованості (інтеграції) регіонів, що є важливим чинником національної безпеки. Зазвичай згуртованості та інтеграції регіонів країни можна досягти на основі балансування часто різних за змістом і спрямованістю інтересів держави і регіонів. Це стає можливим тільки тоді, коли регіони визнають пріоритет державних інтересів, держава створює сприятливі умови для реалізації місцевих інтересів і забезпечуються гарантії державної підтримки розвитку регіонів [15, с. 7-23].

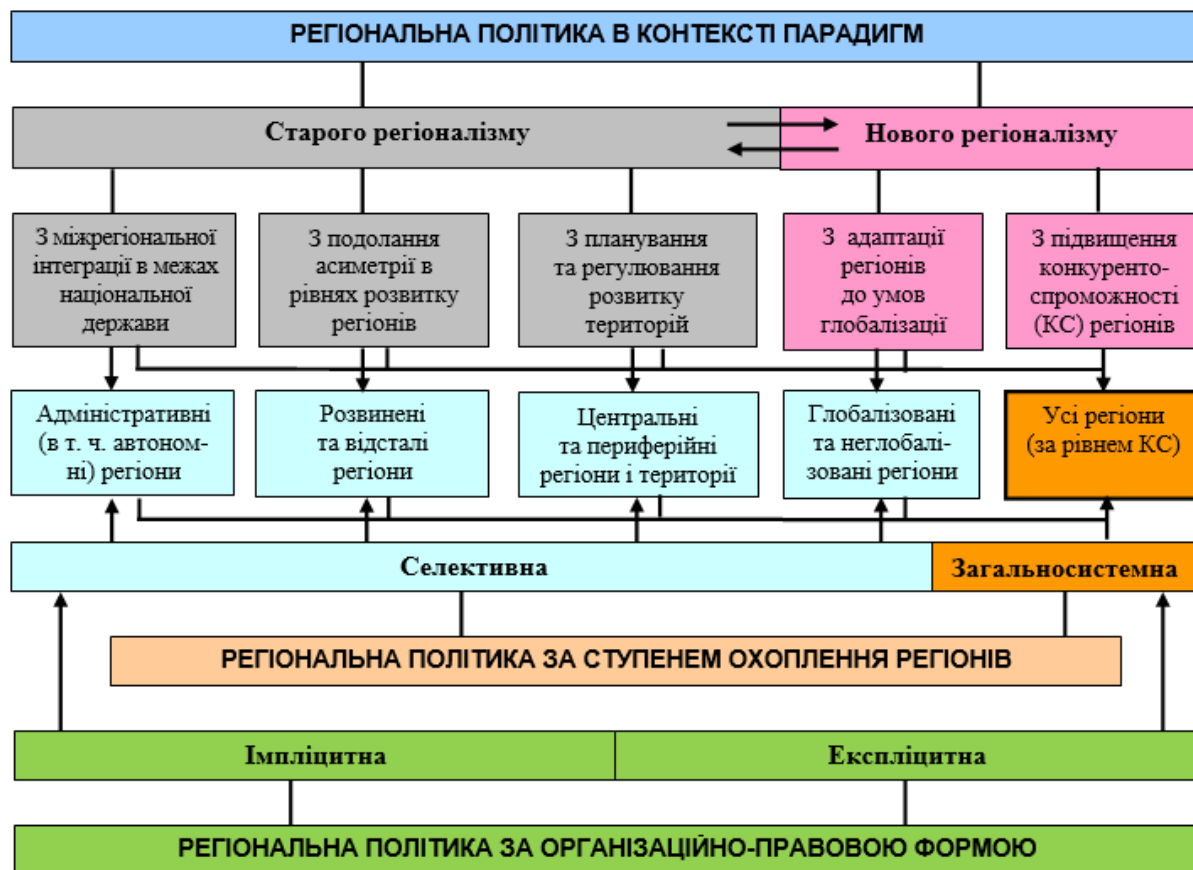


Рис. 1. Регіональної політика згідно парадигм старого і нового регіоналізму
Джерело: розробка автора.

Балансу інтересів держави і регіонів бажано досягати у розрізі відповідних видів регіоналізму – соціокультурного, економічного, політичного та адміністративного. *Соціокультурний регіоналізм* є наслідком «ментальних розривів» між регіонами, а тому виступає як територіальна форма самоорганізації етнічних груп для збереження та розвитку їх самобутньої культури і забезпечення відповідних прав, зокрема в рамках національно-культурної автономії. *Економічний регіоналізм* орієнтований на те, щоб регіони, з одного боку, спиралися на економічну самодостатність, а з другого – домагалися розподілу фінансових ресурсів на основі справедливого балансу відрахувань до державного бюджету та міжбюджетних трансфертів. Поєднання економічного і соціокультурного регіоналізму являє собою «гримучу суміш» і тому є живильним середовищем для *політичного регіоналізму*, зокрема в Криму і на Донбасі. Основний його зміст полягає в тому, що регіон прагне отримати якомога більше політичних прав і закріпити їх у вигляді територіальної автономії федеративної (рідше – унітарної) держави або й нової держави. Отже, він найчастіше має відцентрову спрямованість. Згладити його руйнівну роль для державності може, хоча й далеко не

повністю, *адміністративний регіоналізм*, орієнтований на децентралізацію владних і фінансових повноважень, розвиток інститутів громадянського суспільства тощо.

Виявом регіоналізму виступає *регіоналізація*, що передбачає відповідне територіальне виокремлення та інституційне оформлення регіонів. Наприклад, виявом політичного регіоналізму є утворення територіальної автономії. На міждержавному рівні під регіоналізацією розуміється процес формування й розвитку міждержавних політичних, економічних та інших об'єднань, який певною мірою стримує й упорядковує процес глобалізації.

2. *Подолання асиметрії в рівнях розвитку регіонів.* Це класичний напрям регіональної політики. Дисбаланси в рівнях розвитку регіонів зазвичай формуються внаслідок дії як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів. До перших відносяться географічне положення, природні умови і ресурси і умови, населення і трудові ресурси та фондова база території (виробничий та інноваційний потенціал, фізичний і моральний знос основних засобів, інфраструктурна забезпеченість, фінансові ресурси тощо), до других – ефективність діяльності державних, регіональних та місцевих органів влади, соціокультурні чинники тощо. Асиметрія в рівнях розвитку регіонів виявляються передусім у дивергенції (розходженні) показників соціально-економічного розвитку регіонів, зокрема таких як: виробництво валового регіонального продукту на душу населення, обсяг доходів у розрахунку на одну особу.

Подолання асиметрії в рівнях розвитку регіонів особливо важливе в контексті підтримання національної безпеки, зокрема нейтралізації відцентрових тенденцій, проявів сепаратизму тощо.

3. *Планування та регулювання розвитку територій.* Цей напрям регіональної політики пов'язаний з тим, що соціально-економічний розвиток не має жорсткої прив'язки до меж адміністративних регіонів. Відповідно він передбачає оптимальне планування території країни, регіонів і населених пунктів, а також уникнення гіпертрофованих форм її розвитку, викликаних процесом метрополізації – підвищення концентрації економічної активності, зокрема інноваційно-креативного та управлінського потенціалу, в найбільших містах та агломераціях, що мають вигідне (вузлове) положення [16, с. 7].

Згідно синтетичної моделі П. Кругмана, утворення агломерацій залежить від ефекту масштабу виробництва, транспортних витрат і мобільності факторів виробництва, але щонайбільше – від обсягу ринку і доступності до нього. Як результат, майже в усіх країнах міста, насамперед великі, виробляють відносно більшу частину валового національного продукту. При цьому частка валового продукту міст завжди є більшою за частку їх населення у населенні країни. На цій підставі С. Романюк [17, с. 11] робить висновок, що ці тенденції будуть тільки посилюватися і спроби їх штучно стримати – малоперспективні. Тим більше, що чітко вимальовується трьохрівнева ієрархія міських поселень: світових міста – міста загальнонаціонального значення – спеціалізовані міста у субнаціональних регіонах.

Звичайно, ефект міської (як і виробничої) агломерації – об'єктивна реальність, але в кожному конкретному випадку він має свої межі зростання, за яким різко зростають витрати на інфраструктурні об'єкти, на захист навколишнього середовища тощо і тому необхідною є адекватна політика регулювання процесу метрополізації. Вона має зводитися до того, щоб у великих містах (у т. ч. й світових) та міських агломераціях, як полюсах зростання, сповільнити приріст населення та розвиток тих видів діяльності, які можуть успішно розвиватися на слабоурбанізованих периферійних територіях (сільських, агропромислових, гірських, рідкозаселених). В окремих випадках на таких територіях доречним може бути й формування нових полюсів зростання, причому різних за розмірами.

Планування та регулювання диспропорцій в розвитку території зазвичай передбачає розвиток транспортних та інших комунікацій, зокрема міжнародного

значення, що особливо важливо через зростання потоків мігрантів та розширення ринків в умовах глобалізації.

Активізації глобалізаційних процесів призводить до того, що економічне зростання стає більш територіально концентрованим та водночас нерівномірним, і, відповідно, територіально диспропорційним, тому в сучасних умовах актуалізується наступний напрям нової регіональної політики.

4. *Адаптація регіонів до умов глобалізації.* Цей, порівняно новий напрям регіональної політики, викликаний активізацією (внаслідок розвитку транспорту і засобів зв'язку) процесів глобалізації – всесвітньої економічної, політичної та культурної інтеграції та уніфікації.

Річ у тому, що глобалізація супроводжується тенденцією до підвищення ролі окремих регіонів у розвитку національної та світової економіки. Ця тенденція була виявлена і сформульована як парадокс одним із засновників теорії інформаційного суспільства Дж. Нейсбітом. Власне, «парадокс Нейсбіта» полягає в тому, що «чим вищим є рівень глобалізації, тим потужнішими стають її найдрібніші учасники» [18, с. 34].

Згодом це дало підстави К. Омас заявити про послаблення бар'єрної функції національних кордонів, про можливий «кінець національної держави» і про формування «світу без кордонів» [6]. В цій ситуації включення регіональних спільнот до глобальних ланцюгів вартості транснаціональних виробничих мереж виглядає навіть більш значимим, ніж їх приналежність до національних господарських комплексів. Фактично це означає, що у глобалізованому світі основними стають не міждержавні економічні зв'язки, а зв'язки між регіональними економічними спільнотами різних країн [1, с. 126; 19, с. 4].

Таким чином, значимість тієї чи іншої країни на економічній карті світу все більше визначають *глобалізовані* або «*нові економічні регіони*». За К. Омас, це регіони, в яких перетинаються світові потоки товарів, фінансів, технологій, інформації, людей і культур.

Регіональна політика по відношенню до глобалізованих регіонів має бути дуже диференційованою та специфічною. Виходячи з того, що завдяки динамічному розвитку вони щонайбільше забезпечують зростання національної економіки, для них слід встановлювати мінімальний рівень протекціонізму.

5. *Підвищення конкурентоспроможності регіонів.* Це основний напрям нової регіональної політики. Згідно з ним, національні регіони, щоб трансформуватися у «нові економічні регіони» й стати «глобальними гравцями», неодмінно мають підвищувати свою конкурентоспроможність, передусім міжнародну. Підвищення регіональної конкурентоспроможності передусім можна досягти на основі капіталізації активів регіонів в системі глобальних зв'язків, але за умови «мембранної» відкритості до конкуренції (що стимулює національного товаровиробника, але не веде до його знищення) та орієнтації на перспективну, зокрема розумну (smart – смарт) спеціалізацію, що передбачає активізацію ендогенних активів і знань, зміцнення інноваційного потенціалу регіонів (на основі інновацій, інвестицій, кваліфікованої робочої сили) та, відповідно, розвиток постіндустріальної (знаннєвої, цифрової, мережної й транснаціональної) економіки. Важливим напрямом підвищення конкурентоспроможності регіонів має стати формування не просто полюсів зростання, а полюсів конкурентоспроможності, тому що самі вони базуються на постіндустріальній економіці й тісно інтегровані у глобальні зв'язки [20].

Загальноприйнятими для оцінювання рівня конкурентоспроможності країн і регіонів є методики Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) та міжнародного Інституту розвитку менеджменту. В Україні, згідно Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року, перевагу при оцінюванні регіональної конкурентоспроможності надано методиці ВЕФ.

Високий рівня конкурентоспроможності регіонів дозволяє досягти в них і високого рівня людського розвитку (доходів, освіти, тривалості життя). Для його оцінювання на міжнародному рівні використовується *індекс людського розвитку*, що був розроблений в рамках досягнення цілей Програми розвитку ООН. В Україні для цілей проведення нової регіональної політики використовується індекс регіонального людського розвитку, методика розрахунку якого запропонована фахівцями Держслужби статистики й Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України.

Для прогнозування перспектив підвищення рівня конкурентоспроможності та людського розвитку регіонів можуть використовуватися різні методи – стратегічний аналіз, форсайт тощо. Вони дозволяють досить точно встановити точки інноваційного зростання території, можливості отримання синергетичного ефекту від поєднання зусиль регіональної влади, органів місцевого самоврядування, бізнесу та науки для досягнення цілей регіонального розвитку.

Отже, регіональна політика на засадах старого регіоналізму задля утримання в визначених кордонах національної держави, подолання критичних розривів в рівнях розвитку регіонів та надмірної концентрації населення і виробництва у великих містах і агломераціях концентрує свій вплив, відповідно, на регіонах, які мають статус автономії чи прагнуть її досягти, а також на відсталих (зокрема старопромислових), високо- та слабоурбанізованих регіонах. Натомість регіональна політика на засадах нового регіоналізму вирішує проблеми регіонального розвитку із врахуванням формування глобалізованих регіонів та зростанням ролі у світогосподарських зв'язках національних регіонів. По відношенню до перших вона націлена передусім на їх адаптацію до умов глобального конкурентного простору, а по відношенню до других – на підвищення їх конкурентоспроможності, зокрема міжнародної, на основі ендегенних місцевих активів і знань, тобто саморозвитку [8, с. 6].

Примітно, що регіональна політика на засадах нового регіоналізму передбачає більш ефективні підходи до вирішення навіть тих проблем регіонального розвитку, що традиційно вирішувалися на засадах старого регіоналізму. Так, проблеми міжрегіональної згуртованості вирішуються нині не тільки на національному, а й на міждержавному рівнях (в межах транснаціональних регіонів, єврорегіонів тощо). А при подоланні асиметрії в рівнях розвитку регіонів враховуються дисбаланси не тільки в рівнях їх соціально-економічному розвитку, але і в рівнях сталого розвитку (збалансованості природної, соціальної й економічної сфер) та конкурентоспроможності.

Новий регіоналізм вносить кардинальні зміни і в загальну систему регіональної політики. Із *селективної*, тобто вибіркової щодо окремих типів регіонів, вона все більше трансформується у *загальносистемну*, оскільки спрямовується на усі національні регіони. При цьому окремі «острівки» селективної політики все ще залишаються, але вже у нових формах [21, с. 69]. Якщо раніше вона спрямовувалася переважно на проблемні регіони, то з утвердженням парадигми нового регіоналізму – все більше на розвинені регіони, тому що дозволяє отримувати у них своєрідну диференціальну ренту II (через вищу капіталовіддачу). За рахунок неї можна краще забезпечувати базові (однакові для всіх) потреби регіонів в таких суспільних товарах, як освіта, охорона здоров'я, культура, безпека тощо. Таким чином можна згладити суттєве внутрішнє протиріччя регіональної політики – між її ефективністю та орієнтованістю на соціальну справедливість в регіональному розрізі.

Варто зауважити, що типи регіональної політики за ступенем охоплення території тісно кореспондують із її типами за організаційно-правовими формами, які часто виділяються в зарубіжних країнах, а саме – *імпліцитною* та *експліцитною* регіональною політикою [22, с. 75-76]. Перша з них зазвичай реалізується в неявному вигляді, оскільки є вбудованою в систему галузевих політик, наприклад політика розвитку районів і міст вугільної спеціалізації може бути складовою політики реформування

вугільної промисловості, а політика розвитку сільських територій – складовою політики реформування сільського господарства; отже, вона є різновидом селективної політики. Друга з них проголошується і реалізується в явному вигляді на основі документів (концепцій, законів, постанов тощо) та інструментів центральних органів влади і зазвичай охоплює усі або більшість регіонів країни, тобто є загальносистемною. Найбільш успішною вона є за умови узгодження на регіональному рівні галузевих і власне регіональної політик, що забезпечує компліментарність заходів у їх рамках і дає ефект синергії.

Висновки. Аналіз основних цілей, напрямів, принципів та механізмів реалізації регіональної політики на різних етапах її розвитку доводить необхідність і ефективність проведення регіональної політики на засадах парадигми нового регіоналізму. Ядром нової регіональної політики є стимулювання саморозвитку регіонів та підвищення їхньої конкурентоспроможності. В умовах України нову регіональну політику доцільно реалізовувати за такими основними напрямками: міжрегіональна інтеграція в межах національної держави; подолання асиметрії в рівнях розвитку регіонів; планування та регулювання розвитку територій; адаптація регіонів до умов глобалізації; підвищення конкурентоспроможності регіонів.

Список бібліографічного опису:

1. Барнз В., Ледебур Л. Нові регіональні економіки / пер. з англ. Львів: Літопис, 2003. 196 с.
2. Бутко М. П., Хомик О. Д. Методологічні засади формування сучасної парадигми політики регіонального розвитку. *Регіональна економіка*. 2014. № 2. С. 7-16.
3. Долішній М. І. Регіональна політика на рубежі XX – XXI століть: нові пріоритети. Київ: Наук. думка, 2006. 512 с.
4. Китинг М. Новый регионализм в Западной Европе. *Логос*. 2003. № 6. С. 67-116.
5. Ларина Н. И. Смена парадигмы в региональной политике. *Регион: экономика и социология*. 2000. № 4. С. 3-22.
6. Омае К. Упадок национального государства: становление региональных экономик. Москва: Европа, 2009. 336 с.
7. Романюк С. А. Розвиток регіонів у відкритій економіці: теорія, політика, практика: монографія. Київ: НАДУ, 2013. 408 с.
8. Семиноженко В. П., Данилишин Б. М. Новый регионализм. Київ: Наук. думка, 2005. 160 с.
9. Тульчинський Р. В. Детермінанти становлення нового регіоналізму: теорія, методологія, практика. Херсон: ПП Вишемирський В.С., 2018. 400 с.
10. Куйбіда С. В. Формування та реалізація нової регіональної політики в Україні. *Ефективність державного управління*. 2017. Вип. 1(50). С. 13-20.
11. Регіональний розвиток та державна регіональна політика в Україні: стан і перспективи змін у контексті глобальних викликів та європейських стандартів політики: аналіт. звіт / К. Меддок та ін.; Проект ЄС «Підтримка політики регіонального розвитку в Україні». Київ, 2014. 416, [32] с. URL: http://surdp.eu/uploads/files/Analytical_Report_Main_part-UA.pdf (дата звернення: 24.09.2019).
12. Чертков С. І. Трансформація парадигми регіонального розвитку в умовах глобалізації. *Наука й економіка*. 2013. Вип. 4, т. 2. С. 366-371.
13. Regional Development Policies in OECD Countries, 2010. URL: http://www.planejamento.gov.br/secretarias/upload/Arquivos/seges/arquivos/OCDE2011/OECD_Regional_Countries.pdf (дата звернення: 24.09.2019).
14. Keating M. Is There a Regional Level of Government in Europe? *Regions in Europe* / Edited by P. le Galèsand and C. Lequesne. London: Routledge, 1998. P. 11-29.
15. Регіональна політика в країнах Європи. Уроки для України / за ред. С. Максименка. Київ: Логос, 2000. 170 с.
16. Метрополізаційні процеси в регіоні: концептуальні підходи та прикладні аспекти просторового аналізу: наук.-аналіт. доп. / за ред. М. І. Мельник. Львів: Ін-т регіон. дослідж. НАН України., 2014. 65 с.
17. Романюк С. А. Регіональний розвиток і децентралізація: теоретичні та практичні аспекти. *Регіональна економіка*. 2016. № 3. С. 10–18.
18. Нейсбит Дж. Мегатренди / пер. с англ. Москва: АСТ, Ермак, 2003. 384 с.
19. Нова регіональна політика для нової України: аналіт. доп. / за заг. ред. Я. А. Жаліла. Київ: Ін-т сусп.-екон. дослідж., 2017. 76 с.
20. Эльканов Р. Х. Полоса развития и точки роста инновационной экономики: российский и зарубежный опыт. *Современная наука: актуальные проблемы теории и практики*. 2012. № 2. URL: <http://www.vipstd.ru/nauteh/index.php/---ep12-02/388-a> (дата обращения: 24.09.2019).
21. Леонов С. Н., Сидоренко О. В. Закономерности и особенности реализации селективной региональной политики. *Пространственная экономика*. 2011. № 1. С. 67-80.
22. Голуб'як Н. Р. Концептуальні основи аналізу регіональної політики: політичний вимір. *Прикарпатський вісник НТШ. Думка*. 2013. № 3. С. 71-78.

References:

1. Barnz, V. & Ledebur, L. (2003). Novi rehionalni ekonomiky [New regional economies]. Lviv: Litopys [in Ukrainian].
2. Butko, M. P. & Khomyk, O. D. (2014). Metodolohichni zasady formuvannia suchasnoi paradyhmy polityky rehionalnoho rozvytku [Methodological bases of formation of modern paradigm of regional development policy]. Rehionalna ekonomika – Regional economy, 2, 7–16 [in Ukrainian].
3. Dolishnii, M. I. (2006). Rehionalna polityka na rubezhi XX – XXI stolit: novi priorytety [Regional policy at the turn of the XX – XXI centuries: new priorities]. Kyiv: Naukova dumka [in Ukrainian].
4. Kiting, M. (2003). Novyy regionalizm v Zapadnoy Evrope [New regionalism in Western Europe]. Logos, 6, 67-116 [in Russian].
5. Larina, N. I. (2000). Smena paradyhmy v regionalnoy politike [A paradigm shift in regional politics]. Region: ekonomika i sotsiologiya – Region: economics and sociology, 4, 3–22 [in Russian].
6. Omaye, K. (2009). Upadok natsionalnogo gosudarstva: stanovleniye regionalnykh ekonomik [The decline of the national state: the formation of regional economies]. Moskva: Evropa [in Russian].

7. Romaniuk, S. A. (2013). Rozvytok rehioniv u vidkrytii ekonomitsi: teoriia, polityka, praktyka: monohrafiia [Development of regions in open economy: theory, policy, practice: monograph]. Kyiv: NADU [in Ukrainian].
8. Semynozhenko, V. P. & Danylyshyn, B. M. (2005). Novyi rehionalizm [New regionalism]. Kyiv: Naukova dumka [in Ukrainian].
9. Tulchynskyi, R. V. (2018). Determinanty stanovlennia novoho rehionalizmu: teoriia, metodolohiia, praktyka [Determinants of the emergence of a new regionalism: theory, methodology, practice]. Kherson: PP Vyshemyrskyi V.S. [in Ukrainian].
10. Kuibida, S. V. (2017). Formuvannia ta realizatsiia novoi rehionalnoi polityky v Ukraini [Formation and implementation of new regional policy in Ukraine]. Efektyvnist derzhavnoho upravlinnia – Public administration efficiency, 1(50), 13–20 [in Ukrainian].
11. Rehionalnyi rozvytok ta derzhavna rehionalna polityka v Ukraini: stan i perspektyvy zmin u konteksti hlobalnykh vyklykiv ta yevropeiskykh standartiv polityky: analit. zvit [Regional development and national regional policy in Ukraine: the state and prospects of change in the context of global challenges and European policy standards: an analyst. report] / Proekt YeS «Pidtrymka polityky rehionalnoho rozvytku v Ukraini» – EU project "Support to regional development policy in Ukraine". Kyiv. Retrieved from http://surdp.eu/uploads/files/Analytical_Report_Main_part_UA.pdf [in Ukrainian].
12. Chertkov, S. I. (2013). Transformatsiia paradyhmy rehionalnoho rozvytku v umovakh hlobalizatsii [Transformation of the paradigm of regional development in the conditions of globalization]. Nauka y ekonomika – Science and economics. 4/ 2, 366–371 [in Ukrainian].
13. Regional Development Policies in OECD Countries (2010). Retrieved from http://www.planejamento.gov.br/secretarias/upload/Arquivos/seges/arquivos/OCDE2011/OECD_Regional_Countries.pdf
14. Keating, M. (1998). Is There a Regional Level of Government in Europe? Regions in Europe / Edited by P. le Galèsand and C. Lequesne. London: Routledge, 11-29.
15. Rehionalna polityka v krainakh Yevropy. Uroky dlia Ukrainy [Regional policy in European countries. Lessons for Ukraine]. Kyiv: Lohos [in Ukrainian].
16. Melnyk, M. I., ed. (2014). Metropolizatsiini protsesy v rehioni: kontseptualni pidkhody ta prykladni aspekty prostorovoho analizu: naukovo-analitychna dopovid [Metropolisation processes in the region: conceptual approaches and applied aspects of spatial analysis: scientific-analytical report]. Lviv: Instytut rehionalnykh doslidzhen NAN Ukrainy [in Ukrainian].
17. Romaniuk, S. A. (2016). Rehionalnyi rozvytok i detsentralizatsiia: teoretychni ta praktychni aspekty [Regional development and decentralization: theoretical and practical aspects]. Rehionalna ekonomika – Regional economy, 3, 10–18 [in Ukrainian].
18. Neysbit, Dzh. (2003). Megatrendy [Megatrends]. Moskva: AST. Ermak [in Russian].
19. Zhalilo, Ya. A. (2017). Nova rehionalna polityka dlia novoi Ukrainy: analit. dop. [New Regional Policy for a New Ukraine: An Analyte. ext.]. Kyiv: Instytut suspilno-ekonomichnykh doslidzhen [in Ukrainian].
20. Elkanov, R. Kh. (2012). Polyusa razvitiya i tochki rosta innovatsionnoy ekonomiki: rossiyskiy i zarubezhnyy opyt [Poles of development and growth points of the innovation economy: Russian and foreign experience]. Sovremennaya nauka: aktualnyye problemy teorii i praktiki – Modern science: actual problems of theory and practice. № 2. Retrieved from <http://www.vipstd.ru/nauteh/index.php/---ep12-02/388-a> [in Russian].
21. Leonov, S. N. & Sidorenko, O. V. (2011). Zakonomernosti i osobennosti realizatsii selektivnoy regionalnoy politiki [Patterns and features of the implementation of selective regional policy]. Prostranstvennaya ekonomika – Spatial Economics, 1, 67–80 [in Russian].
22. Holubiak, N. R. (2013). Kontseptualni osnovy analizu rehionalnoi polityky: politychnyi vymir [Conceptual foundations of regional policy analysis: a political dimension]. Prykarpatskyi visnyk NTSh. Dumka – Precarpathian Bulletin of NTSh. Opinion, 3, 71–78 [in Ukrainian].

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-12>

УДК 377.44:631.1.027

Шубалий О. М., д.е.н., професор

Косінський П.М., аспірант

Луцький національний технічний університет

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ У СФЕРІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА РЕГІОНУ

У статті проведено оцінку ефективності використання персоналу у сфері сільського господарства у Волинській області.

Ключові слова: персонал, оцінка, ефективність, сільське господарство, регіон.

Шубалый А.М., Косинский П.Н.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА В СФЕРЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА

В статье проведена оценка эффективности использования персонала в сфере сельского хозяйства в Волинской области.

Ключевые слова: персонал, оценка, эффективность, сельское хозяйство, регион.

Shubalyi O.M., Kosinskyi P.M.

ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF THE USE OF THE STAFF IN THE AGRICULTURAL AREA

The article assesses the effectiveness of staff use in agriculture in the Volyn region.

Keywords: staff, evaluation, efficiency, agriculture, region.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Забезпечення ефективності використання персоналу в теперішніх складних умовах розвитку національної економіки потребує проведення критичного аналізу стану, тенденцій розвитку та потенційних можливостей реалізації нових підходів до організації цього процесу на різних рівнях управління. Особливо актуальним є дослідження цих питань на прикладі сфери сільського господарства, господарські суб'єкти якої динамічно розвиваються та мають значні резерви для подальшого росту. В таких умовах виникає необхідність зосередження уваги на вивченні особливостей та перспектив підвищення ефективності використання персоналу у сфері сільського господарства на регіональному рівні відповідно до галузевої специфіки та регіональних особливостей.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Актуальні проблеми, які прямо чи опосередковано пов'язані із забезпечення ефективності використання персоналу на вітчизняних підприємствах активно досліджували відомі вітчизняні вчені: Балабанова Л. В., Сардак. О. В., Башук Г. О., Вітюнін В.О., Грішнова О. А., Демиденко Л.М., Кибанов А. Я., Корягіна А.Д., Крушельницька О. В, Мельничук Д. П., Данюк В.М., Петюх В. М., Цимбалюк С. О., Мінчак Н.Д., Мочерний С.В., Никифорова В. Г., Олексенко Т., Петрова І.Л., Петюх В. М., Писаревська Г.І., Прокопенко М.В., Сіващенко І. О., Шахно А.Ю., Буханець В.В., Скочко К.П. та багато ін. [3–7]. Враховуючи прискорений розвиток сфери сільського господарства, яка активно розвивається протягом останніх декількох років, виникає багато проблемних питань, що стосуються забезпечення ефективності використання персоналу та забезпечення його розвитку.

Цілі статті. Мета дослідження полягає в проведенні аналізу та оцінки ефективності використання персоналу у сфері сільського господарства Волинської області.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сфера сільського господарства відноситься до провідних ланок господарського комплексу Волинської області. Поряд з показниками виробництва і реалізації продукції також важливе значення має вивчення зміни основних показників ефективності використання персоналу у сфері сільського господарства регіону (табл. 1).

Таблиця 1.

Зміна основних показників ефективності використання персоналу у сфері сільського господарства Волинської області за 2013–2017 рр. (осіб)

Чисельність	Роки					Відносн. відх., %		
	2013	2014	2015	2016	2017	2017/ 2016	2016/ 2015	2017/ 2013
Середньооблікова кількість штатних працівників, осіб	6478	7854	6164	5734	5112	-10,8	-7,0	-21,1
Відпрацьовано в середньому одним штатним працівником, год	1697	1677	1750	1778	1764	-0,8	1,6	3,9
Використання фонду робочого часу штатних працівників (відпрацьовано у % до табельного фонду робочого часу)	84,8	83,8	87,7	88,8	89,2	0,5	1,3	5,2
Середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників, грн	1816	2060	2810	3456	5318	53,9	23,0	192,8
Обсяг виробництва продукції (у цінах 2010 року) у розрахунку на 1 штатного працівника, тис. грн	979,5	858,7	1043,9	1143,8	1344,3	17,5	9,6	37,3

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Обсяг виробництва продукції (у цінах 2010 року) у розрахунку на 1 грн витрат на оплату праці, грн.	44,94	34,75	30,96	27,58	21,06	-23,6	-10,9	-53,1
Капітальні інвестиції у розрахунку на 1 штатного працівника, тис грн / особу	37,5	36,3	128,5	128,9	217,0	68,4	0,3	479,1
Рентабельність персоналу (чистий прибуток у розрахунку на 1 штатного працівника, тис грн	31,6	35,3	157,8	172,1	294,8	71,3	9,0	833,8
Коефіцієнт плинності кадрів, %	44,0	43,7	47,2	45,2	46,1	2,2	-4,3	4,8

Примітка. Побудовано за даними [1–2; 8–10].

Зменшення кількості працівників зумовило збільшення обсягів виробництва одним працівником. За період 2013–2017 рр. обсяг виробництва продукції у розрахунку на одного штатного працівника зріс на 37,3%.

Негативною тенденцією є зменшення обсягів виробництва продукції на 1 грн витрат на оплату праці (за період 2013–2017 рр. майже вдвічі). Збільшення кількості капітальних інвестицій у розрахунку на одного штатного працівника є позитивною тенденцією, адже вкладаються кошти у розвиток сільськогосподарських підприємств (в покращення умов праці, оновлення техніко-технологічної бази тощо). В останні роки даний показник суттєво збільшився: якщо в 2013 році він становив 128,5 тис. грн/особу, то в 2016 році зріс на 0,3%, а в 2017 році збільшився аж на 68,4%, що на 479,1% більше, ніж в 2013 році.

Надалі доцільно провести порівняння динаміки середньомісячної заробітної плати у сільському господарстві із загальним рівнем по Волинській області загалом за 2010–2017 рр. (рис. 1).

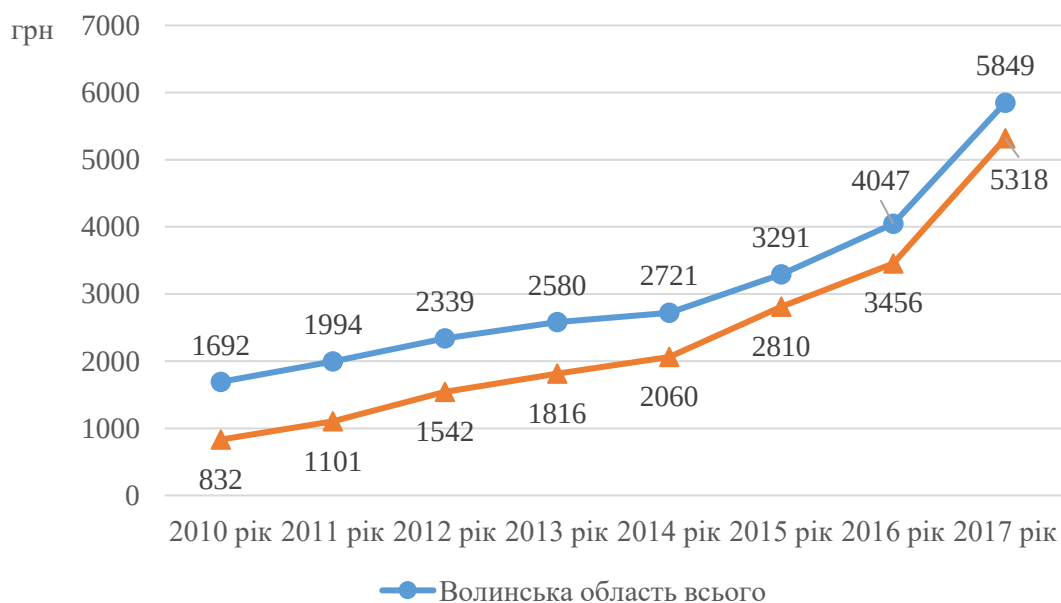


Рис. 1. Порівняння динаміки середньомісячної заробітної плати у сільському господарстві із загальним рівнем по Волинській області загалом за 2010–2017 рр. (побудовано за даними [1–2; 8–10])

З рисунку 1 видно, що впродовж 2010–2017 рр. середньомісячна зарплата одного працівника у сфері сільського господарства зростала. Якщо в 2010 році середня заробітна плата одного працівника сільськогосподарського підприємства була меншою за середню заробітну плату в області майже вдвічі, то в 2012 році вона становила 1542

грн, що на 51,6% менше середньої зарплати в області. А в 2014 році середня зарплата сільгосппрацівника була нижчою за середню зарплату в області на 32,1%.

З 2014 року середня заробітна плата працівника сільського господарства у Волинській області стала щорічно зростати швидкими темпами. Якщо в 2016 році вона становила 3456 грн, то в 2017 вона зросла на 53,9% і склала 5318 грн, що на 10% менше, ніж середня заробітна плата в області.

Дана ситуація є сприятливою для працівників, задіяних у сільському господарстві й свідчить про розвиток сільського господарства в області і здатність його конкурувати з провідними галузями промисловості області.

Поряд з цим важливо провести порівняння індексів зростання продукції та середньомісячної номінальної заробітної плати у сільському господарстві у Волинській області за 2012–2017 рр. (рис. 2).

Згідно рисунку 2 зміни індексів сільськогосподарської продукції і середньомісячної заробітної плати штатних працівників за аналізований період є динамічними. Зміну індексу сільгосппродукції можна пояснити змінами обсягів виробництва продукції сільського господарства, спричинених зміною урожайності даної продукції. Загалом даний показник був більш менш стабільним і коливався в межах 100,0–120,0%.

Більш динамічною була зміна індексу середньомісячної заробітної плати штатних працівників. У 2017 році даний показник перевищив аналогічний показник 2012 року на 13,8%. Але найбільш динамічною була зміна коефіцієнта випередження реалізації продукції до індексу зміни заробітної плати. Впродовж аналізованого періоду даний показник коливався в межах 0,72–1,05.

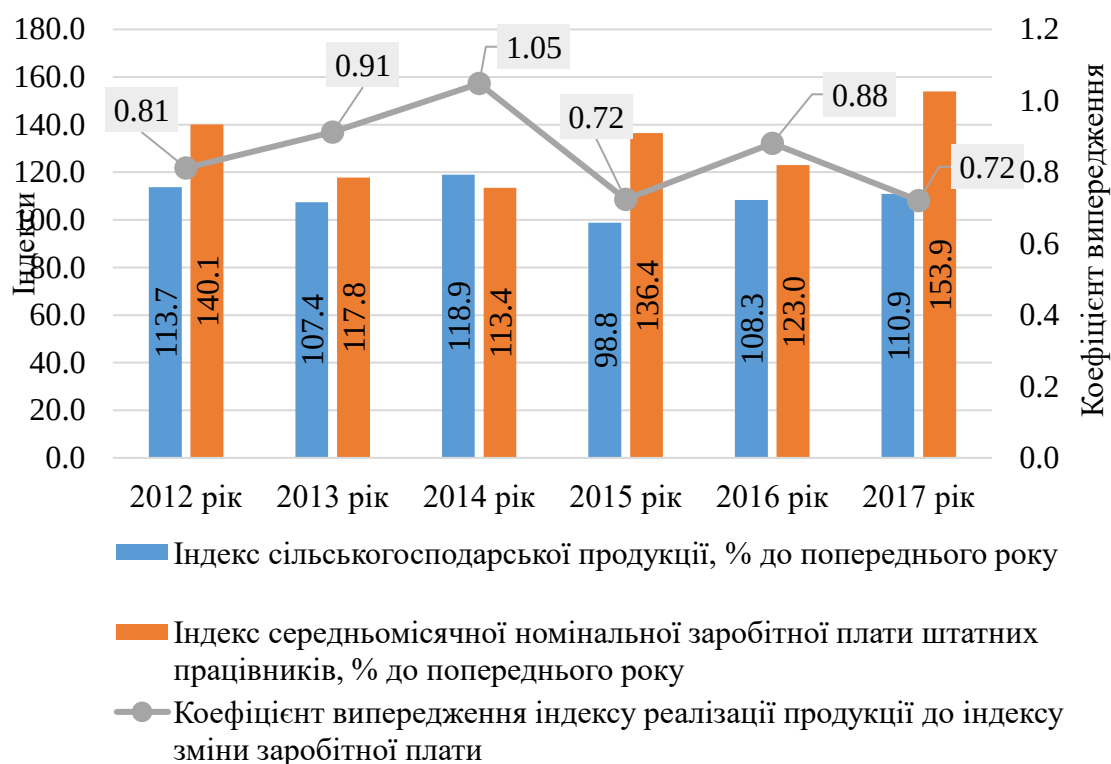


Рис. 2. Порівняння індексів зростання продукції та середньомісячної номінальної заробітної плати у сільському господарстві у Волинській області за 2012-2017 рр. (побудовано за даними [1–2; 8–10])

На наступному етапі проведено аналіз ефективності використання фонду оплати

штатних працівників промисловості Волинської області за 2012–2017 рр. (табл. 2).

Таблиця 2.

Аналіз ефективності використання фонду оплати штатних працівників промисловості Волинської області за 2012–2017 рр.

Показники	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Середньооблікова кількість штатних працівників, осіб	8571	6478	7854	6164	5734	5112
Обсяг реалізованої сільськогосподарської продукції (товарів, послуг), млн. грн.	2257,8	2428,4	3157,2	5511,9	6381,8	8478,9
Обсяг реалізації продукції у розрахунку на 1 штатного працівника, тис. грн	263,4	374,9	402,0	894,2	1113,0	1658,6
Фонд оплати праці, млн. грн.	155,1	141,2	194,1	207,8	237,8	326,3
Суму доходу від реалізації продукції на одну гривню зарплати, грн	14,56	17,20	16,27	26,53	26,84	25,98
Темп росту обсягу реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) у розрахунку на 1 штатного працівника, %	149,1	142,3	107,2	222,4	124,5	149,0
Темп росту середньомісячної заробітної плати штатного працівника, %	140,1	117,8	113,4	136,4	123,0	153,9
Коефіцієнт випередження росту обсягу реалізації до росту зарплати	1,06	1,21	0,95	1,63	1,01	0,97
Сума економії (+) або перевитрати (-) фонду оплати праці, млн. грн	8,7	32,3	-7,7	122,4	2,5	-7,5

Примітка. Побудовано за даними [1–2; 8–10].

Як видно з даних таблиці 2, впродовж 2012–2017 рр. фонд оплати праці постійно зростав і в 2017 році склав 326,3 млн грн, що перевищує показники 2012 року вдвічі. Зменшення кількості працівників і збільшення фонду оплати праці вплинуло на збільшення розміру середньої заробітної плати працівників сільськогосподарської сфери Волинської області.

Надалі проведено аналіз укладення колективних договорів у сільському господарстві Волинської області за 2013–2017 рр. (табл. 3).

Таблиця 3.

Аналіз укладення колективних договорів у сільському господарстві Волинської області за 2013–2017 рр.

Види економічної діяльності	Роки					Віднос. відх., %			
	2013	2014	2015	2016	2017	2016/2015	2015/2014	2014/2013	2016/2012
Кількість укладених та зареєстрованих колективних договорів, одиниць									
Всього	2476	2550	2101	2171	2058	-5,2	3,3	-17,6	-16,9
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	127	147	114	130	99	-23,8	14,0	-22,4	-22,0
сільське господарство	103	126	93	107	76	-29,0	15,1	-26,2	-26,2
Кількість працівників, охоплених колективними договорами, осіб									
Всього	166427	168812	153249	153718	150166	-2,3	0,3	-9,2	-9,8
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	8289	9172	8579	8483	8057	-5,0	-1,1	-6,5	-2,8
сільське господарство	5990	6438	5434	5072	4422	-12,8	-6,7	-15,6	-26,2

Продовження таблиці 3

Кількість працівників, охоплених колективними договорами, у % до облікової кількості штатних працівників									
Всього	86,4	86,9	83,9	83,9	80,8	-3,7	0,0	-3,5	-6,5
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	97,3	91,6	91,4	96,5	92,2	-4,5	5,6	-0,2	-5,2
сільське господарство	96,3	88,5	87,1	94,5	86,9	-8,0	8,5	-1,6	-9,8

Примітка. Побудовано за даними [1–2; 8–10].

Впродовж 2013–2017 рр. у Волинській області спостерігаються тенденції до зменшення кількості укладених та зареєстрованих колективних договорів, зменшення кількості працівників охоплених колективними договорами.

З них, за аналізований період, в сільському господарстві області кількість колективних договорів зменшилась на 26,2%. Найбільші темпи зменшення укладання колективних договорів та працівників охоплених ними припали на 2017 рік, коли обсяги даних показників знизились на 29,0% і 12,8% відповідно. Таким чином, кількість працівників, охоплених колективними договорами, у відношенні до облікової кількості штатних працівників у сільському господарстві становила в 2017 році 86,9%.

На завершальному етапі вивчено динаміку кількості працівників, охоплених колективними договорами у сільському господарстві Волинської області за 2013–2017рр. (рис. 3).

Як видно з рисунку, в 2014 році спостерігається незначне зростання кількості працівників охоплених колективним договором у порівнянні з попереднім роком. Однак у відношенні до облікової кількості штатних працівників, кількість працівників охоплених колективним договором зменшилась на 5,9%.

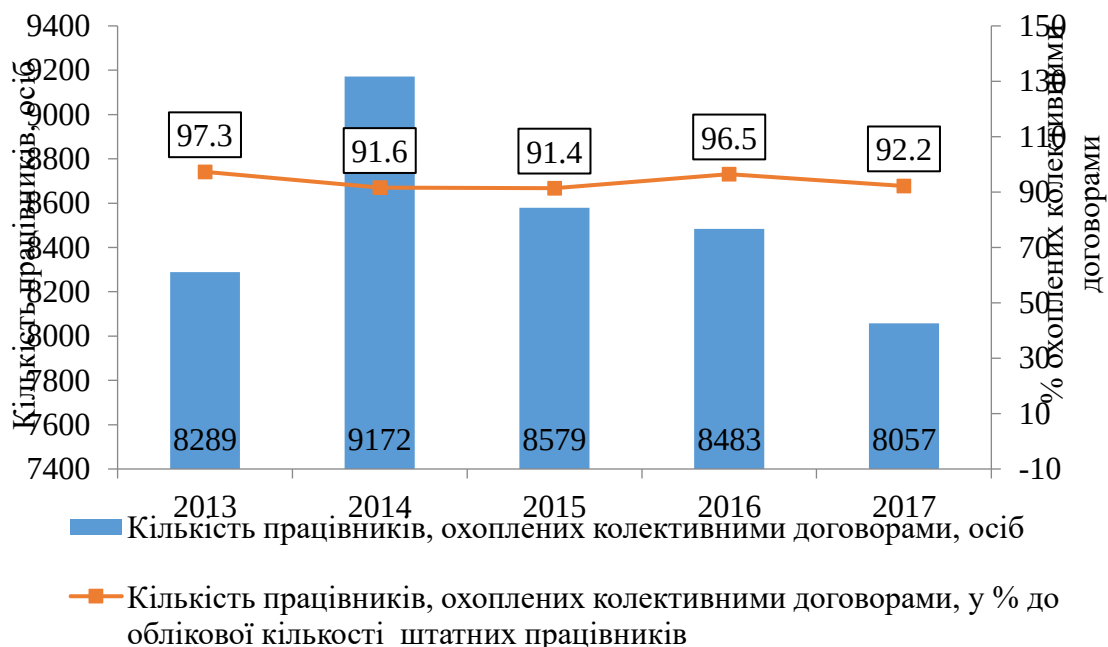


Рис. 3. Динаміка кількості працівників, охоплених колективними договорами у сільському господарстві Волинської області за 2013–2017 рр. (побудовано за даними [1–2; 8–10])

З 2015 року спостерігається тенденція до зменшення вище зазначених показників.

Станом на 2017 рік кількість осіб, охоплених колективним договором у Волинській області зменшилась на 232 осіб, а у відношенні до облікової кількості штатних працівників даний показник зменшився на 5,1% у порівнянні з 2012 роком.

Висновки. За підсумками проведеного дослідження можна зробити ряд висновків щодо ефективності використання персоналу у сфері сільського господарства регіону.

Внаслідок скорочення середньооблікової кількості штатних працівників в сільському господарстві впродовж 2013–2017 рр., показник середньої кількості годин відпрацьованих одним працівником зростав (з 1697 год у 2013 році до 1764 год у 2017 році). Скорочення кількості штатних працівників призвело до збільшення середньомісячної номінальної заробітної плати штатних працівників сільськогосподарських підприємств.

Зростання рентабельності персоналу у розрахунку на одного штатного працівника за аналізований період у 8 разів є досить сприятливим явищем, адже свідчить про ефективність вкладених інвестицій у сільськогосподарські підприємства, їх розвиток. Негативною тенденцією є збільшення коефіцієнта плинності кадрів, що свідчить про швидкий оборот кадрів на сільськогосподарських підприємствах.

Зростання суми доходу від продукції на 1 грн зарплати, стабільні темпи росту обсягу реалізованої промислової продукції у розрахунку на одного штатного працівника, зростання темпів росту середньомісячної заробітної плати одного штатного працівника вказує на ефективність використання фонду оплати штатних працівників сільського господарства Волинської області впродовж 2012–2017рр.

Отже, питання підвищення ефективності використання персоналу є важливим для забезпечення ефективності функціонування сфери сільського господарства регіону в довгостроковій перспективі. Але важливо, щоб ефективність використання персоналу забезпечувалося не за рахунок оптимізації чисельності працівників у сільському господарстві, а за рахунок розширення напрямів економічної діяльності, що дозволить паралельно вирішувати проблему підвищення добробуту населення сільських територій. Зокрема значні резерви щодо зростання зайнятості та ефективності використання персоналу існують у сфері тваринництва, яка потребує додаткової підтримки з боку держави, а також залучення додаткових інвестицій для розвитку потужних тваринницьких комплексів. В цьому контексті певний позитивний імпульс до підвищення ефективності використання персоналу у сфері сільського господарства для аграрних регіонів, зокрема Волинської області, може мати проведення земельної реформи та вдосконалення трудового законодавства.

Список бібліографічного опису:

1. *Волинь–2017: статистичний щорічник* / За ред. В.Ю. Науменка. Луцьк: Головне управління статистики у Волинській області, 2018. – 458 с.
2. *Головне управління статистики у Волинській області*: офіційний веб-сайт. Режим доступу: <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua>.
3. Демиденко Л.М. Логістичний підхід до підвищення ефективності використання персоналу аграрних підприємств. *Технологічний аудит та резерви виробництва*. 2012. № 1. С. 35–38.
4. Дідур К.М. Шляхи підвищення ефективності системи управління персоналом в аграрних підприємствах. *Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*. 2015. № 1 (35). С. 125–129.
5. *Департамент агропромислового розвитку Волинської обласної державної адміністрації*: офіційний веб-сайт. URL: <http://agrovolyn.gov.ua>.
6. Петришин Л. П. Удосконалення процесів формування і використання персоналу сільськогосподарських підприємств як чинника їхньої економічної поведінки. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. Вип. 16(2). С. 65–68.
7. Посилаєва К.І., Чернякова В.О. Методичні підходи оцінки ефективності використання персоналу у сільськогосподарських підприємствах. *Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. Гжицького*. 2010. Т. 12, № 3(5). С. 240–244.
8. *Праця Волині-2015: статистичний збірник* / За ред. В.О. Грабаровської. Луцьк: Головне управління статистики у Волинській області, 2016. 116 с.
9. *Праця Волині-2016: статистичний збірник* / За ред. В.О. Грабаровської. Луцьк: Головне управління статистики у Волинській області, 2017. 103 с.

10. *Праця Волині-2017: статистичний збірник* / за ред. В.О. Грабаровської. Луцьк: Головне управління статистики у Волинській області, 2018. 117 с.

Reference:

1. Naumenko V.Yu. (2018). *Volyn-2017: statystychnyi shchorichnyk* [Volyn-2017: Statistical Yearbook]. Lutsk: Main Department of Statistics in the Volyn region. [in Ukrainian].
2. Holovne upravlinnya statystyky u Volyns'kyi oblasti: ofitsiynyy veb-sayt [Main Department of Statistics in the Volyn region. Official website]. Retrieved from <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua>. [in Ukrainian].
3. Demidenko L.M. (2012). Lohistychnyy pidkhdid do pidvyshchennya efektyvnosti vykorystannya personalu ahrarnykh pidpryyemstv [Logistic approach to increase the efficiency of utilization of agricultural enterprises personnel]. *Tekhnologichnyy audyt ta rezervy vyrobnytstva – Technological audit and production reserves*, 1, 35-38. [in Ukrainian].
4. Didur K.M. (2015). Shlyakhy pidvyshchennya efektyvnosti systemy upravlinnya personalom v ahrarnykh pidpryyemstvakh [Ways to improve the efficiency of personnel management system in agricultural enterprises]. *Visnyk Dnipropetrovs'koho derzhavnoho ahrarno-ekonomichnoho universytetu – Bulletin of Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University*, 1(35), 125–129. [in Ukrainian].
5. Departament ahropromyslovoho rozvytku Volyns'koyi oblasnoyi derzhavnoyi administratsiyi: ofitsiynyy veb-sayt. [Department of Agroindustrial Development of Volyn Regional State Administration. Official website]. Retrieved from <http://agrovolyn.gov.ua>. [in Ukrainian].
6. Petryshyn L.P. (2017). [Improvement of processes of formation and use of personnel of agricultural enterprises as a factor of their economic behavior]. *Scientific Bulletin of Uzhgorod National University. Series: International Economic Relations and the World Economy*, 16 (2), 65-68. [in Ukrainian].
7. Sender K.I., Chernyakova V.A. (2010). [Methodical approaches to assessing the efficiency of staff use in agricultural enterprises]. *Scientific Bulletin of Lviv National University of Veterinary Medicine and Biotechnology. Hedgehog*, 12/3(5), 240-244. [in Ukrainian].
8. Grabarovskaya, V.O. (2016). *Pratsya Volyni-2015: statystychnyy zbirnyk* [Labor of Volyn-2015: Statistical Collection]. Lutsk: Main Department of Statistics in the Volyn region. [in Ukrainian].
9. Grabarovskaya, V.O. (2017). *Pratsya Volyni-2016: statystychnyy zbirnyk* [Labor of Volyn-2016: Statistical Collection]. Lutsk: Main Department of Statistics in the Volyn region. [in Ukrainian].
10. Grabarovskaya, V.O. (2018). *Pratsya Volyni-2017: statystychnyy zbirnyk* [Labor of Volyn-2017: Statistical Collection]. Lutsk: Main Department of Statistics in the Volyn region. [in Ukrainian].

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-13>

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

УДК 640.4:005.591.6:338.48

Милько І.П., к.е.н., доцент

Волинський інститут економіки та менеджменту

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто загальні аспекти розробки стратегії розвитку готельно-ресторанного комплексу України. Розглянуто готельно-ресторанний комплекс як важливий елемент сфери послуг. Пояснено співвідношення індустрії туризму та індустрії гостинності. Запропоновано схему основних складових управління підприємствами готельно-ресторанного комплексу. Запропоновано визначення управління підприємствами готельно-ресторанного комплексу. Розглянуто сучасні тенденції розвитку всесвітнього готельно-ресторанного комплексу. Сформовано місію готельно-ресторанного комплексу країни, уточнено цілі, пріоритети і завдання діяльності. Визначено поняття «стратегія» розвитку готельно-ресторанного комплексу. У статті побудована SWOT-матрицю підприємств готельно-ресторанного комплексу країни. Визначено принципи стратегічного планування. Запропоновано структуру стратегії розвитку готельно-ресторанного комплексу країни.

Ключові слова: готельно-ресторанний комплекс, стратегія розвитку, індустрія туризму, індустрія гостинності, управління підприємствами готельно-ресторанного комплексу.

Mylko I.

CONCEPTUAL BASES FOR ELABORATING THE STRATEGY OF HOTEL-RESTAURANT COMPLEX DEVELOPMENT IN UKRAINE

The article deals with general aspects for elaborating the strategy of hotel-restaurant complex development in Ukraine. The hotel-restaurant complex is considered as an important element of the service sphere. The relationship between the tourism industry and the hospitality industry is explained. The scheme of the basic components of management of the enterprises of the hotel-restaurant complex is proposed. The modern tendencies of development of the world hotel-restaurant complex are considered. The mission of the hotel-restaurant complex of the country was formed, the goals, priorities and objectives of the activity were specified. The concept of «strategy» development of hotel-restaurant complex is defined. The article is based on SWOT-matrix of enterprises of the hotel and restaurant complex of the country. The principles of strategic planning are defined. The structure of the strategy of development of the hotel and restaurant complex of the country is proposed.

Key words: hotel-restaurant complex, strategy development, tourism industry, hospitality industry, management of the enterprises of the hotel-restaurant complex.

Милько И.П.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ

В статье рассмотрено основные аспекты разработки стратегии развития готельно-ресторанного комплекса Украины. Рассмотрено готельно-ресторанный комплекс как важный элемент сферы услуг. Объяснено соотношение индустрии туризма и индустрии гостеприимности. Предложено схему основных элементов управления предприятиями готельно-ресторанного комплекса. Предложено определение управления предприятиями готельно-ресторанного комплекса. Рассмотрено современные тенденции развития мирового готельно-ресторанного комплекса. Сформированно миссию готельно-ресторанного комплекса страны, цели, приоритеты и задания деятельности. Определено понятие «стратегия» развития

готельно-ресторанного комплексу. В статті предложена SWOT-матриця підприємств готельно-ресторанного комплексу країни. Определено принципи стратегического планирования. Предложено структуру стратегии развития готельно-ресторанного комплексу країни.

Ключові слова: готельно-ресторанний комплекс, стратегія розвитку, індустрія туризму, індустрія гостеприимности, управління підприємствами готельно-ресторанного комплексу.

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

Готельно-ресторанна комплекс може стати вагомим внеском в економіку країни. Сучасний етап розвитку управління підприємствами готельно-ресторанного комплексу неможливий без обізнаності в питаннях менеджменту, без вміння самостійно й оперативно приймати управлінські рішення з урахуванням інноваційних процесів та новітніх тенденцій розвитку бізнесу. Тому для ефективного управління діяльністю необхідно сформулювати концептуальні підходи до розробки стратегії розвитку готельно-ресторанного комплексу.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.

У вітчизняній і зарубіжній економічній літературі готельно-ресторанному комплексу приділяється значна увага як перспективній сфері економіки регіонів та країни, зокрема у працях таких вчених: Д.А. Корнєва, М.П. Мальська, О.Ю. Малиновська, Г.Б. Мунін, Л.В. Овчаренко, Н.О. П'ятницька, А. Єрко, Л. Черчик, Н. Коленда та ін. Також сучасна індустрія гостинності є предметом дослідження таких науковців як О. Розметова, Т. Мостенська, Т. Влодарчик, Г. Круль, В. Романов, Д. Єлканова, Є. Сорокіна, Д. Осіпов, Дж. Уокер та ін., однак дана тема не втратила своєї актуальності та потребує подальшого дослідження, зокрема у частині стратегічного планування.

Цілі статті. Метою роботи є дослідити рівень розвитку готельно-ресторанного комплексу, визначити його вплив на потоки іноземних туристів в країну та запропонувати шляхи удосконалення його функціонування, виділити перспективи розвитку готельно-ресторанних комплексів; розробити концептуальні засади стратегії розвитку готельно-ресторанного комплексу України; запропонувати впровадження інновацій у функціонування готельно-ресторанного господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Готельно-ресторанний комплекс є важливим елементом сфери послуг, що виконує функції із забезпечення громадян країни й іноземних гостей житлом, харчуванням, а також різними додатковими послугами. Практика функціонування готельного і ресторанного господарства свідчить про ефективність їх спільної діяльності.

Готельно-ресторанне господарство на законодавчому рівні в відноситься до туристичних послуг і визначається як учасник та суб'єкт процесу: «учасниками відносин, що виникають при здійсненні туристичної діяльності, є юридичні та фізичні особи, які створюють туристичний продукт, надають туристичні послуги з тимчасового розміщення, харчування» [2].

Готельно-ресторанне господарство, згідно з чинною класифікацією видів економічної діяльності (КВЕД) України, ідентифікується як «тимчасове розміщення й організація харчування».

Вченими нині у світовій науковій літературі представлено два основні підходи до визначення належності готельно-ресторанного комплексу, яке виражено в співвідношенні індустрії туризму та індустрії гостинності.

На думку деяких науковців, поняття «індустрія гостинності» є більш широким і загальним, ніж поняття «індустрія туризму» (рис. 1). Поняття «індустрія гостинності» об'єднує всі галузі економіки, пов'язані з обслуговуванням людей через спеціалізовані підприємства. Тому готельно-ресторанне господарство є частиною системи індустрії гостинності, де виробляються цінності сервісу щодо обслуговування туристів, екскурсантів, місцевих жителів та інших відвідувачів.



Рис. 1. Співвідношення визначень індустрії гостинності та індустрії туризму [1]

На схемі запропоновано основні складові управління підприємствами готельно-ресторанного господарства (рис. 2).



Рис. 2. Складові управління підприємствами готельно-ресторанного комплексу [1]

Щоб проконтролювати доброзичливість і ввічливість персоналу, потрібно контролювати поведінку персоналу. Якість послуг знаходиться в безпосередній залежності від емоційного і психологічного стану споживача та роботи самого персоналу.

Послуги не можуть вироблятися окремо від матеріально-технічної бази готельно-ресторанного комплексу, де поєднуються виробництво та споживання послуг.

Попит на готельно-ресторанні послуги залежить від сезону. Послуги виробляються і споживаються одночасно, тому коливання попиту призводять до збитків.

На вибір споживача впливає процес одержання послуги, тобто повторне звернення відвідувача залежить від поведінки працівників.

Отже, управління підприємствами готельно-ресторанного комплексу – це процес досягнення поставлених цілей з позиції впливу на персонал для високих стандартів обслуговування, передбачення потреб споживачів шляхом клієнтоорієнтованого сервісу, який повинен перевершити їхні очікування, результатом якого є повторні відвідування закладу, а економічним результатом – прибуток підприємства [3,8].

Аналізуючи тенденцію розвитку готельно-ресторанного господарства України, можна відзначити, що конкурентоздатність вітчизняних підприємств з року в рік знижується порівняно з європейськими та азійськими підприємствами туристичних та рекреаційних зон. Це спричинено рядом факторів, зокрема політичного та економічного характеру, та вимагає адаптації існуючих управлінських механізмів діяльності таких підприємств, з одного боку, до потреб ринку послуг з тимчасового розміщування та харчування серед населення України та зарубіжних туристів, з іншого, підвищення ефективності господарської діяльності самих підприємств як самостійних господарських одиниць

Швидкий розвиток технологій будівництва, поява нових будівельних та оздоблювальних матеріалів, запровадження електроніки і комп'ютерної техніки, інтерактивних технологій, з одного боку, та зростання всесвітніх подорожей та туризму різного рівня, урізноманітнення туристичного попиту, загострення конкуренції між готелями і пошук нових сегментів ринку, зміна власне філософії обслуговування – з другого, викликали до життя сучасні тенденції розвитку всесвітнього готельно-ресторанного комплексу, серед яких:

- поширення інтересів готельно-ресторанного комплексу на продукти і послуги, що раніше надавалися підприємствами інших галузей;

- екологізація готельно-ресторанних послуг;

- посилення спеціалізації готельно-ресторанного комплексу, що дозволяє чіткіше орієнтуватися на певні сегменти споживачів з урахуванням різних ознак;

- глобалізація та концентрація готельно-ресторанних послуг;

- персоніфікація обслуговування й повна концентрація на запитах і потребах клієнтів;

- широке впровадження нових засобів комунікації та інформаційних технологій;

- концептуалізація діяльності готельно-ресторанного комплексу;

- упровадження нових технологій у ділову стратегію підприємств готельно-ресторанного комплексу [6, 7].

На основі отриманих результатів аналізу рівня розвитку ресторанного і готельного господарств країни, на нашу думку, доцільно сформулювати концептуальні засади для розробки цілісної стратегії розвитку готельно-ресторанного комплексу нашої держави.

Перш за все сформуємо місію готельно-ресторанного комплексу, а саме: забезпечення потреб обслуговуваного населення (місцевих мешканців і туристів) у послугах готельного і ресторанного господарства, екологічно безпечній та

високоякісній власній продукції, формування високого рівня обслуговування у закладах розміщення та культури харчування.

Місія повинна сформуванати образ готельно-ресторанного комплексу України та визначити важливість його суспільної ролі. Правильно сформована місія має реальну управлінську цінність.

Розробка стратегії розвитку готельно-ресторанного комплексу дозволяє уточнити його цілі і переглянути пріоритети діяльності. Стратегія є довгостроковим планом розвитку, який включає першочергові завдання, що потребують невідкладних дій, і довгострокові рішення, які можна буде реалізувати через певний час.

Погоджуємось з більшістю науковців, що стратегія розвитку готельно-ресторанного комплексу – система взаємопов'язаних цілей і завдань щодо перспектив його розвитку на середньо- чи довготерміновий період, визначення ресурсів, заходів, необхідних для їх реалізації і досягнення генеральної мети (місії).

Цілі стратегії встановлюються на основі місії, прагнень органів державної влади та інших чинників, які відображають бажаний стан готельно-ресторанного комплексу, який необхідно досягти внаслідок ефективного використання його потенціалу.

Стратегія розвитку готельно-ресторанного комплексу спрямована на забезпечення всебічного розвитку закладів тимчасового розміщення і організації харчування як чинника економічного зростання системи, формування туристичної привабливості країни для ефективного задоволення потреб обслуговуваного населення (місцевих жителів і туристів).

Прийняття стратегії розвитку сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємств готельно-ресторанного комплексу на ринку туристичних послуг.

Місія, сформована в стратегії, реалізується через виконання таких завдань:

створення умов для формування і забезпечення ефективного функціонування підприємств готельно-ресторанного комплексу;

формування та раціональне використання інформаційного, організаційного, ресурсного потенціалу підприємств;

консультаційна допомога в розробці креативних концепцій для функціонування готелів і ресторанів, засобів розміщування і закладів харчування інших категорій;

вдосконалення відносин між підприємствами готельного і ресторанного господарства, споживачами та діловими партнерами. Особлива увага при цьому повинна приділятися покращенню пропозиції продукції та послуг ресторанного господарства на споживчому ринку; активізації кооперації між ними;

створення сприятливих умов для технологічної модернізації;

пропорційному розвитку мережі підприємств ресторанного і готельного господарства [4].

З метою підвищення ефективності управління потенціалом підприємств готельно-ресторанного комплексу країни ми побудували SWOT-матрицю (табл. 1), яка дозволяє виявити сильні і слабкі сторони, можливості і загрози підприємств готельно-ресторанного комплексу.

Отже, можна зробити висновок, що потрібно вирішувати проблему недосконалого управління, а саме: актуальною стає розробка стратегії розвитку готельно-ресторанного господарства країни. Стратегія повинна базуватися на ґрунтовному аналізі досягнутого рівня розвитку, ключових проблем і причин, що стримують функціонування мережі готельного і ресторанного господарства, визначати цілі та завдання на перспективу і

передбачати створення системи правових, інформаційних, організаційних та економічних умов.

Таблиця 1.

SWOT-аналіз готельно-ресторанного комплексу України

Зовнішнє середовище Внутрішнє середовище	Можливості	Загрози
	розширення присутності на споживчому ринку; вихід на нові сегменти ринку; диференціація послуг розміщення і послуг харчування для груп споживачів з різним доходом і вподобаннями; створення концептуальних готелів і ресторанів; створення національних готельних і ресторанних мереж.	Поява закордонних конкурентів з суттєвими фінансовими можливостями і відомими брендами; міграція молодих працівників; високий рівень інфляції; зниження купівельної спроможності місцевого населення; зростання цін на енергоносії.
Сильні сторони наявність постійного місцевого контингенту споживачів ресторанних послуг; наявність внутрішніх і зовнішніх туристів як користувачів послуг засобів розміщення; доступ до сучасного обладнання і технологій; достатньо виробничих потужностей; достатня кількість трудових ресурсів; наявність об'єктів туристично-рекреаційного призначення.	зростання обсягу продажів послуг по організації харчування і тимчасового розміщування; кооперації ресторанів і готелів; розширення асортименту послуг, які надаються; зниження цін на послуги та збереження високої якості продукції та обслуговування; розширення асортименту додаткових послуг	Формування гнучкої цінової політики; підвищення кваліфікації персоналу; розробка тематичного інтер'єру, приготування страв згідно оновленої концепції.
Слабкі сторони відсутність стратегії розвитку закладів готельно-ресторанного комплексу; висока диференціація територій за рівнем соціально-економічного розвитку та інфраструктурного забезпечення; нестача фінансових ресурсів; недосконала система маркетингу та консалтингових послуг.	використання планування розвитку діяльності; фінансування діяльності за рахунок власних коштів; налагодження маркетингових комунікацій; пошук надійних постачальників.	раціональне використання ресурсів; пошук шляхів оптимізації витрат для надання послуг; збільшення частки власних коштів в розрахунках з постачальниками

Стратегічне планування повинно базуватись на принципах:

1. Принцип ітеративності пояснюється тим, що стратегія підприємства сфери індустрії гостинності впроваджується за такими етапами: вирішення довгострокових завдань підприємства вирішується через низку середньо- і короткострокових завдань.

2. Принцип комплексності – необхідно брати до уваги значний масив інформації.

3. Принцип директивності й адресності означає, що всі планові завдання повинні мати конкретних виконавців, встановлені терміни та параметри виконання.

4. Принцип системності - готельно-ресторанний комплекс розглядається як складна система, враховуючи внутрішню ієрархічну будову її частин.

5. Принцип оптимальності означає, що з усіх варіантів розвитку окремих підсистем готельно-ресторанного комплексу повинні бути відібрані ті, що забезпечать найкращий результат розвитку.

6. Принцип динамічності – необхідно безперервно слідкувати за змінами і удосконалюватись.

7. Принцип безперервності – система стратегічного управління має безперервно розвиватися, адаптуватися до вимог середовища та здійснювати такий управлінський вплив на об'єкт, щоб і він відповідно змінювався, забезпечуючи існування готелю і ресторану в довгостроковій перспективі.

8. Принцип інноваційності - інновації пов'язані з підвищенням ефективності роботи як кожного менеджера, так ресторану і готелю загалом [5].

Стратегія розвитку готельно-ресторанного господарства країни може мати таку структуру [4]:

1. Вступ (актуальність, місія, цілі стратегії).
2. Стан і тенденції сучасного розвитку готельно-ресторанного комплексу в країні.
3. Стратегічні пріоритети розвитку готельно-ресторанного комплексу в країні.
4. Перспективи розвитку готельно-ресторанного комплексу в регіонах.
5. Оптимізація структури готельно-ресторанного комплексу за типами закладів тимчасового розміщування і організації харчування.
6. Оптимізація територіального розміщення мережі готельних і ресторанных підприємств.
7. Пріоритети розвитку основних типів закладів ресторанного і готельного комплексу.
8. Розвиток соціальноорієнтованої мережі шкільних їдалень та бюджетних закладів тимчасового розміщування (костелів, гуртожитків).
9. Вдосконалення ринкових механізмів функціонування підприємств готельно-ресторанного комплексу і підвищення їх конкурентоспроможності.
10. Нові форми, якість та культура обслуговування.
11. Кадрове забезпечення реалізації стратегії.
12. Розвиток бізнес-планування в підприємствах готельно-ресторанного комплексу.
13. Політика інноваційного та інвестиційного розвитку готельно-ресторанного комплексу.
14. Підвищення соціально-економічної ефективності діяльності готельно-ресторанного комплексу
15. Передбачення ризиків на різних етапах реалізації стратегії.
16. Визначення основних етапів реалізації програми (з вказанням термінів і виконавців).
17. Очікувані результати у вигляді кількісних показників.

Звичайно реалізація стратегії розвитку вимагає визначення основних етапів для її реалізації, зазначення термінів та виконавців. Звичайно, стратегію розвитку готельно-ресторанного комплексу країни повинні розробляти і реалізовувати органи державної влади, фінансування повинно здійснювати з державного бюджету. Деталізуватись стратегія повинна на місцевих, регіональних рівнях.

Висновки. Отже, стратегічне планування – це управлінський процес створення й підтримки стратегічної відповідності між зусиллями готельного і ресторанного бізнесу, їх потенційними можливостями й шансами в готельно-ресторанній індустрії. У процесі своєї діяльності кожне готельне підприємство і достойний заклад харчування повинні мати певний комплекс дій і рішень, який має бути заснований на проведеному стратегічному аналізі, і стратегічно важливо обґрунтувати можливі варіанти досягнення цілей, які забезпечать у майбутньому стійкість та конкурентоспроможність підприємств на ринку готельних і ресторанных послуг.

Загалом реалізація стратегії розвитку готельно-ресторанного комплексу органами центральної державної влади та її деталізація на місцевому рівні досягти фінансової стабільності комплексу, підвищити привабливість країни і регіонів для туристів, забезпечити взаємозв'язок соціальної місії та господарсько-фінансової діяльності в готельно-ресторанному комплексі.

Список бібліографічного опису:

1. Гакова М. Управління підприємствами готельно-ресторанного господарства: сутність та специфіка. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Випуск 13, частина 1. 2017. С. 55-60.
2. Закон України «Про туризм». Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95>.
3. Круль Г.Я. Основи готельної справи. Режим доступу: http://bib.convdocs.org/v29984/circle_of_the_basement_of_the_hotel.
4. Міценко Н. Г. Концептуальні засади розробки програми розвитку ресторанного господарства споживчої кооперації. Режим доступу : file:///C:/Users/Private/Downloads/Torg_2011_13_30.pdf.
5. Мендела І.Я. Планування інноваційних стратегій підприємствами готельного бізнесу. – Режим доступу : <http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file.pdf>.
6. Нечаюк Л. І. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент: навч. посіб. Київ, 2009. 344 с.
7. Негода Г. Аналіз зарубіжного досвіду розвитку підприємств готельного господарства. Економічний часопис ХХІ. 2012. №9-10. С. 64-66.
8. Яковлев Г.А. Экономика гостиничного хозяйства: [учебное пособие]. Москва, 2006. 224 с.

References:

1. Hakova M. Management of the enterprises of the hotel and restaurant industry: essence and specificity. Scientific Bulletin of Uzhgorod National University. Issue 13, Part 1. 2017. P. 55-60. [in Ukrainian].
2. The Law of Ukraine "On Tourism". Access mode: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95>.
3. Krul G.Ya. Basics of hotel business. Access mode: http://bib.convdocs.org/v29984/circle_of_the_basement_of_the_hotel. [in Ukrainian].
4. Mitsenko NG Conceptual bases of development of program of development of restaurant economy of consumer cooperation. Access mode: file:///C:/Users/Private/Downloads/Torg_2011_13_30.pdf. [in Ukrainian].
5. Mendela I.Ya. Planning of innovative strategies by hotel business enterprises. - Access mode: <http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file.pdf>. [in Ukrainian].
6. Nechayuk LI Hotel and restaurant business: management: teaching. tool. Kyiv, 2009. 344 p. [in Ukrainian].
7. Negoda G. Analysis of foreign experience in the development of hotel enterprises. XXI Economic Journal. 2012. №9-10. Pp. 64-66. [in Ukrainian].
8. Yakovlev GA Hotel Economics: [textbook]. Moscow, 2006. 224 p. [in Russia].

Рецензент д.е.н., професор Черчик Л.М.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-14>

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК: 658.9

Битов В.П., к.е.н., доцент

Кадебська Е.В., к.е.н.

Волинський інститут ім. В.Липинського МАУП

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ
В РИНКОВИХ УМОВАХ

У публікації розглянуто роль і значення конкуренції та управління конкурентоспроможністю продукції підприємств в умовах ринку, що є сьогодні досить актуальним і своєчасним. Обрана тема публікації полягає у тому, що через підвищення менеджменту конкурентоспроможністю українських підприємств дає можливість значно збільшити сегмент обсягу виробництва та реалізації продукції та послуг як на зовнішньому так і на внутрішньому ринку. У даній публікації охарактеризовано окремі види конкуренції та їх дієвість і значення, а також виділено основні напрямки цілеспрямованої діяльності, які передбачають застосування нових підходів і форм щодо менеджменту, як дієвої форми управління конкурентоспроможністю підприємств в ринкових умовах. Запропоновано також окремі механізми розрахунку щодо забезпечення можливості підвищення конкурентоспроможності, що сприятиме ефективному розвитку підприємств в умовах ринку.

Ключові слова: підприємство, менеджмент, конкуренція, підприємництво, матеріальні ресурси, прибуток, ціна, цінова конкуренція, ринкова економіка, конкурентоспроможність.

Bitov V., Kadebskaya E.

MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES IN MARKET
CONDITIONS

The publication examines the role and importance of management as a convincingly effective way of managing the competitiveness of enterprises in a market environment that is quite relevant and timely today. The chosen topic of the publication is that, by improving the management of the competitiveness of Ukrainian enterprises, it is possible to significantly increase the segment of sales of products and ambassadors both in the external and internal markets. This post highlights the main areas of focus targeted activities that involve the use of new approaches and forms to show the growing range of competition for products and services and accelerate the pace of change according to market parameters. Separate mechanisms are proposed for the possibility of increasing competitiveness, which will contribute to the effective development of enterprises in the market.

Keywords: enterprise, management, competition, entrepreneurship, material resources, profit, price, price competition, market economy.

Бытов В.П., Кадебская Е.В.

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ В
РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

В публикации рассматриваются роль и значение менеджмента как убедительно эффективного способа управления конкурентоспособностью продукции предприятий в рыночной среде, что является весьма актуальным и своевременным на сегодняшний день. Выбранная тема публикации заключается в том, что, улучшая управление конкурентоспособностью украинских предприятий, можно значительно увеличить сегмент продаж продукции как на внешнем, так и на внутреннем рынках. В данной публикации выделены основные действующие направления целенаправленной деятельности, предусматривающих применение новых подходов и форм по увеличению все более широкого круга конкуренции продукции и услуг и ускорения темпов изменений в соответствии с параметрами рынка. Предложено отдельные механизмы относительно возможности повышения конкурентоспособности, что будет способствовать эффективному развитию предприятий в условиях рынка.

Ключевые слова: предприятие, менеджмент, конкуренция, предпринимательство, материальные ресурсы, прибыль, цена, ценовая конкуренция, рыночная экономика.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. В даний період, коли відбувається поширення розвитку ринкових відносин, немовби як за вимогою часу відбувається становлення і формування конкурентного середовища в національній економіці. Адже сьогодні основними господарями на ринку є ціна, попит, пропозиція, якість та конкуренція, яка до речі збільшує свою нішу в сучасному ринку. А саме тому враховуючи появу численних методів та форм проявлення конкуренції, прискорення її темпів та змін параметрів викликали об'єктивну необхідність розроблення та втілення на українських підприємствах принципово нових підходів до управління конкурентоспроможністю продукції і формування стратегії підприємства. Адже в нинішніх умовах ефективне функціонування підприємства на ринку визначається конкурентоспроможністю товарів, які нею виробляються, а також відповідно наданих нею послуг. На нашу думку дана тема дослідження, що присвячена питанню управління конкурентоспроможністю підприємств є актуальною і своєчасною. Адже конкуренція сьогодні виступає як головний важіль регулювання економіки, що є надзвичайно важливим, так як забезпечує регулювання ринкових відносин і сприяє розвитку економіки. Щодо питання яке стосується оцінки конкурентоспроможності підприємства то вона, що нами досліджувалося, виражається певною сумою показників. Адже дану категорію оцінки та показники її рівня вивчають такі науки, як маркетинг, фінанси, економіка підприємства, менеджмент та інші. Кожна з них пропонує свої визначення конкурентоспроможності, а також методи її оцінки і шляхи підвищення конкурентоспроможності. [11,с.57]. Як свідчать результати вивчення даного питання, , що базові положення теорії конкурентоспроможності та відповідно її зв'язок з практичними завданнями представлені в наукових працях, які описані в роботах закордонних і вітчизняних учених: О. Батунова, Б. Буркинського, А. Воронкової, В. Диканя, І. Должанського, І. Зулькарнаєва, Ю. Іванова, О. Млоток, В. Павлової, І. Смоліна, О. Тридіда, Х. Фасхієва, К. Щиборща та інших.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано вирішення проблеми. Щодо аналізу останніх досліджень і публікацій, які стосуються питання управління конкурентоспроможністю продукції підприємств в умовах ринку то слід відмітити, що зі зростанням масштабів суспільного виробництва, ускладненням технологічних процесів зростає роль управління конкурентоспроможністю продуктів виробництва, а також послуг, що налає підприємство. За свідченням вчених, які переконують, що науковий аналіз конкуренції стає можливим лише тоді, коли з'ясована внутрішня природа законів ринку, а звідси стає очевидним, що без конкуренції не може бути розвинутого ринку, як і без ринку не буває економічної конкуренції. В нинішніх умовах маркетингові дослідження з питань конкурентоспроможності підприємств набувають значної актуальності, через те, що конкурентоспроможність є основним показником ефективного розвитку підприємства. Цьому питанню присвятили багато праць зарубіжні та вітчизняні науковці: І. Ансофф, Ф. Котлер, Г. Брум, А. Сентер, А. А. Джабалов, І. І. Купцов, В. Г. Королько, І. Ю. Слісаренко та інші. Однак вбачаємо за доцільне продовжити вивчення та дослідження даного питання.

Цілі статті. Мета статті полягає у розкритті сутності та значимості конкурентоспроможності підприємств в умовах ринку, адже у конкурентній боротьбі більше уваги приділяється якості продукції, ціні, а також її дизайну та ін., адже перемагають ті, хто може успішно реалізувати свій товар одержати при цьому прибуток. У даній публікації вважаємо відобразити роль конкуренції в умовах ринку та управління конкурентоспроможністю підприємств, а також існуючі види конкуренції і їх вплив на здатність забезпечувати конкурентоспроможність як виробленої продукції так і відповідно наданих підприємством послуг, що дасть можливість забезпечити досягнення ефективних результатів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На підставі нами дослідженого слід відмітити, що конкурентоспроможність виробленої підприємством продукції чи наданих ним послуг — це порівняльна характеристика, яка визначає відмінність розглядуваної продукції і послуг від продукції і послуг конкурента і містить комплексне оцінювання сукупності їх властивостей з врахуванням вимог ринку. За визначенням науковців конкуренція являє собою антагоністичну форму економічного змагання, суперництва, боротьбу між відокремленими виробниками за свої інтереси. Зовні конкуренція виступає у формі хаотичної боротьби всіх проти всіх. А насправді ж у дійсності вона має свої закономірності, адже для забезпечення конкурентоспроможності в основі ринкової конкуренції є витрати виробництва. Адже жоден товаровиробник не зможе розвивати виробництво, якщо він продаватиме свої товари за ціною, що нижче витрат виробництва. І особливо зараз, коли відбувається входження господарюючих суб'єктів України з виробництва продукції і надання послуг у міжнародний господарський простір.[2,с.64]. Адже в умовах глобалізації світової економіки, що супроводжується зростанням конкуренції між країнами за інтернаціоналізовані ринки збуту, загострюються проблеми підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, забезпечення конкурентоспроможності їх продукції і послуг на внутрішньому і зовнішньому ринках. В нинішній період розвитку економіки конкуренція є невід'ємною складовою ринкових відносин, тому вона еволюціонує, як саме поняття, так і методи її досягнення на практиці. Тому на нашу думку така економічна категорія як конкуренція і конкурентоспроможність потребує додаткового вивчення та аналізу, адже сьогодні конкуренція є важливим і дієвим механізмом, який забезпечує високу ефективність, пропорційність та динамічність ринкових відносин як у галузі виробництва, так і реалізації продукції.

Сьогодні вимогою часу постає питання забезпечення конкурентоспроможності національного виробника на інноваційній основі, передових технологіях з метою досягнення високого рівня випуску продукції та забезпечення прибутку. Як відомо, що сьогодні найважливішим важелем конкуренції виступає ціна і якість на товари і послуги, що реалізуються. Конкурентоспроможності досягає той виробник, хто може продавати продукти та послуги за вигідною для продавця і покупця ціною і одержувати прибуток, адже прибутковий збут ґрунтується на різниці між їх вартістю та індивідуальними витратами виробництва. Саме тому конкуренція виступає як зовнішня примусова сила, що спонукає товаровиробників підвищувати продуктивність праці на своїх підприємствах, збільшувати нагромадження, розширювати виробництво. [10,с.24]. Для того, щоб домогтися забезпечення конкурентоспроможності продукції необхідно застосовувати її кількісне оцінювання. Без такого оцінювання підтримувати конкурентоспроможність продукції на певному рівні неможливо, оскільки відсутня об'єктивна основа, яка дає змогу говорити про реальний рівень конкурентоспроможності продукції. Адже конкурентоспроможність продукції у загальному вигляді прямо пропорційна якості й обернено пропорційна ціні. Сьогодні в основу оцінювання конкурентоспроможності продукції покладено дослідження потреб споживачів і вимог ринку. Тобто для того щоб об'єктивно оцінити конкурентоспроможність товару на ринку, виробник повинен використовувати такі самі технічні, нормативні та економічні показники, що й споживач. [4,с.36].

Щодо видів конкуренції та їх значимості і ролі. Економічна наука в даний час розрізняє декілька видів конкуренції, ми свої дослідження зосередили на таких як внутрігалузову, міжгалузову, а також цінову і нецінову конкуренцію. Що стосується внутрігалузової конкуренції то це конкуренція між виробниками однієї галузі, що виробляють однорідні товари, дбаючи при цьому за найбільш вигідний їх збут і відповідно одержання прибутків. Внутрігалузова конкуренція є вихідною, первісною у загальному механізмі ринкової конкуренції і разом з тим є досить важливою, адже

саме вона сприяє забезпеченню стимулювання науково-технічного прогресу і розвитку продуктивних сил. Результати проведених нами досліджень щодо внутрігалузевої конкуренції свідчать, що на різних підприємствах, але однієї галузі, внаслідок відмінностей їх технічного оснащення і технологій формуються індивідуальні витрати виробництва різної величини. Проте вартість визначається не індивідуальними, а суспільно необхідними витратами, так як згадана конкуренція між товарами на ринку вирівнює різні індивідуальні витрати у суспільну, або ринкову вартість. Однак технічно передові підприємства одержують додатковий прибуток як різницю між низькими індивідуальними та більш високими суспільно необхідними витратами, що складають ринкову вартість. І знову ж таки навпаки, технічно та організаційно відсталі підприємства позбавляються частини індивідуальної вартості своїх товарів, що призводить в результаті до не одержання прибутків, а то й збитків. Міжгалузева конкуренція характеризується як конкуренція між товаровиробниками різних галузей за найбільш прибуткове використання всіх наявних ресурсів підприємства. Товари різних галузей обмінюються не просто як продукти праці а як вартості. [4,с.65]. Підприємство при цьому домагається зростання такого рівня прибутку, який повністю покривав величину витрат підприємства і забезпечував прибуток. Адже як відомо, що кожен товаровиробник зацікавлений у збереженні і розширенні ринку збуту виробленої ним продукції, тому постійно веде конкурентну боротьбу за споживача. Сьогодні в ринку існують відомі нам два методи такої боротьби, це цінова і нецінова конкуренція. Щодо цінової конкуренції то це вид конкурентної боротьби за допомогою зміни цін на товари. При ціновій конкуренції основним засобом суперництва є зниження цін на товари підприємства відносно цін на подібну продукцію в конкурентів. При застосуванні цінової конкуренції найбільш поширеним є встановлення цін зі знижками, а саме це знижки за прискорення оплати, знижки за платіж готівкою, знижки за кількість товару або серійність та ін. Даний спосіб передбачає зменшення ціни на продукт до певного рівня та при цьому беруть до уваги ціни конкурентів, що пропонують аналогічні товари, та витіснення їх з ринку. Потім ціни підіймаються знову, і підприємство, що застосовує цей спосіб, отримує прибутки на завойованій частці ринку. [3, с. 18]. Однак, як свідчить практичний досвід, що досить значне зниження цін може спричинити обернену реакцію покупців, а саме покупці перестануть купувати. Тобто застосовуючи спосіб цінової конкуренції необхідно виходити з того, щоб ціни на продукції задовольняли покупців і не були збитковими для підприємства. Нами вивчено з цією метою відповідний розрахунок, що одержав назву цінової конкурентоспроможності товару і визначається за такою формулою: $ЦК = (Ц - С) : Ц \times 100 = \%$. Де : ЦК – цінова конкурентоспроможність, Ц – ціна, С – собівартість. Одержаний результат у відсотках означає, що підприємство має економічну можливість на такий відсоток знизити ціну проти рівня ринкової ціни і не мати при цьому збитку. Щодо особливостей і значення нецінової конкуренції. Вона застосовується тоді якщо ціновий фактор вичерпує свої можливості, тоді і потрібно застосовувати нецінову конкуренцію, яка базується на підвищенні якості продукції, впровадження нових технологій, збільшення кількості асортименту продукції та ін. Поряд з поліпшенням якісних показників продукції та поліпшеного дизайну нецінова конкуренція широко використовує дійове рекламно-інформаційне забезпечення, маркетингові програми, продуктові й технологічні інновації, перспективність продукції, що дає змогу збільшувати обсяги її продажу без зниження ціни порівняно з конкурентами. Важливим при цьому також є те, що умови продажу можуть включати у себе як високий рівень обслуговування покупця, так і підвищене гарантійне та поточне обслуговування придбаного товару. Досліджуючи дане питання приходимо до висновку, що при неціновій конкуренції роль ціни не зменшується, проте на перший план виступають споживчі властивості товару, які містять не лише набір техніко-економічних параметрів, а й певний рівень умов постачання, технічне обслуговування

тощо. [3, с. 69]. Підсумовуючи роль і значення цінової і нецінової конкуренції то слід відмітити, що сучасний стан конкуренції на споживчому ринку України характеризується переважним розвитком цінової конкуренції між окремими продавцями товарів. У підсумку хочемо загострити увагу на позитивній ролі конкуренції в умовах ринку, яка вимагає - впровадження нової техніки і технологій, розвиток науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок, впровадження нових форм і методів організації виробництва і праці, підвищення кваліфікації та перепідготовки працівників, розвиток інформаційної системи на підприємствах, а також пошук оптимальних критеріїв виробництва, економію всіх видів ресурсів та удосконалення управління виробництвом. В період підготовки даної публікації нами вивчалися приклади ефективних методів господарювання окремими підприємствами Волинської області в яких домінуючим принципом є забезпечення конкурентоспроможності виробленої продукції. Для прикладу слід віднести такі сільськогосподарські підприємства як ім. Шевченка та ім. Івана Франка Горохівського району, «Пятидні» Володимир-Волинського, сільгоспідприємства «Рать» та «Городище» Луцького району.

Висновки. В даній статті окреслено сутність і зміст конкуренції, а також методи управління конкурентоспроможністю продукції підприємств в ринкових умовах. Адже нинішня тенденція в розвитку ринкових відносин змушує вітчизняні підприємства пристосовуватися до специфіки як внутрішнього так і міжнародного ринку, що потребує нових конкурентних відносин, нової структуризації виробництва продукції та надання послуг. На сучасному етапі конкуренція є важливим і дієвим механізмом, який забезпечує високу ефективність, пропорційність та динамічність ринкових відносин як у галузі виробництва, так і реалізації продукції. Пріоритетним питанням у цьому напрямі є забезпечення конкурентоспроможності національного виробника на інноваційній основі, досягнення високого рівня випуску продукції і забезпечення прибутку. В публікації відображено як теоретичні так і методичні положення конкуренції, а також окремі пропозиції щодо забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах ринку.

Список бібліографічного опису:

- Мазаракі А.А. та ін. Економіка торговельного підприємства. /Під ред. Н.М. Ушакової . К.: "Хрещатик", 1999. – 800с.
- Бланк І.А. Торговий менеджмент. – Київ: Українсько-Фінський інститут менеджмента и бизнеса, 1997. – 408 с.
- Лукашевич В.В. Основы менеджмента в торговле. – М.: Экономика, 1996. – 191 с.
- Економіка торгового підприємства: Учеб. Пособ. С.Н. Лебедева, Н.А. Казиначикова и др.- 2-е изд. – Минск: Новое знание, 2002.
- Пигунова О.В. Стратегия коммерческой деятельности предприятия розничной торговли. – М.: Издательско-книготорговый центр "Маркетинг", 2002.
6. Економіка підприємства: Підручник за заг. ред. С. Ф. Покропивного – Вид 2-ге. – К.: КНЕУ, 2000.
7. Економіка підприємства. Збірник практичних задач і конкретних ситуацій: Навч. Посібник. За ред. С. Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 1999.
8. Економіка підприємства: Навч. -метод. посібник для самостійного вивчення дисциплін О. Г. Швиданенко та інші – К.: КНЕУ, 2000.
9. Економіка підприємства: Структурно-логічний навч. Посібник за ред. С. Ф. Покропивного. - К.: КНЕУ, 2001. - 457 с.
10. Мадзігон В.В. Теорія попиту і пропозиції в підприємницькій діяльності в реаліях ринкової економіки на товари і послуги. Молодь і ринок. – 2011. – №2(73). – С. 41 – 46.
11. Загальна економіка: Підручник / За ред. І.Ф.Радіонової – К.- Подільський, 2002.

References:

1. Mazaraki A.A. etc. Economy of trading enterprise. / Ed. N.M. Ushakova / - K.: Khreschatyk, 1999. - 800 p.
2. Blank IA Trade management. Kiev: Ukrainian-Finnish Institute of Management and Business, 1997. - 408 sec.
3. VV Lukashevich Fundamentals of management in trade. - Moscow: Economics, 1996. - 191 p. 4. Economics of Trade Enterprise: Textbook. Tooltip / S.N. Lebedeva, N.A. Kazinachikova et al. - 2nd ed. - Minsk: New Knowledge, 2002.
5. Pigunova OV Strategy of commercial activity of the retail trade enterprise. - M.: Marketing Publishing Center, 2002.
6. Economics of the enterprise: Textbook / For the total. ed. SF Pokropivny - View of the 2nd. - K.: KNEU, 2000.
7. The economy of the enterprise. Collection of practical problems and specific situations: Educ. Manual. / Edited SF Pokropivny. - K.: KNEU, 1999.
8. Enterprise Economics: Educ. -method. a manual for independent study of disciplines / OG Shvydanenko and others - K.: KNEU, 2000.
9. Economics of the enterprise: Structural and logical teaching. manual / Edited by SF Pokropivny. - K.: KNEU, 2001. - 457 p.
10. Madigon V.V. The theory of supply and demand in entrepreneurship in the realities of market economy for goods and services. // Youth and the market. - 2011. - №2 (73). - pp. 41 - 46. 11.General Economics: Textbook / Ed. IF Radionova - K.- Podilsky, 2002.

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

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-15>

УДК: 65(003.2):631.152

Буряк А.В., к.е.н., доцент

Національний університет біоресурсів і природокористування України

Дем'яненко І.В., к.е.н., доцент

Національний університет харчових технологій

УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ: СЕГМЕНТ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У публікації розглянуто методологічні аспекти використання грошового потоку в ролі індикатора фінансової спроможності і критерію оцінки ефективності аграрного бізнесу та фінансового його стану. Здійснено огляд інформаційної змістовності діючої фінансової звітності аграрних підприємств як бази формування сегменту фінансової політики управління грошовими потоками в цілях прийняття конструктивних рішень.

Ключові слова: грошові потоки, фінансовий менеджмент, управління, фінанси, фінансова політика, вхідні і вихідні грошові потоки.

Buriak A., Demianenko I.

CASH FLOW MANAGEMENT: A SEGMENT OF THE FINANCIAL POLICY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The publication discusses the methodological aspects of using cash flow as an indicator of financial capacity and a criterion for assessing the efficiency of the agricultural business and its financial state. The information content of the current financial statements of agricultural enterprises as a basis for the formation of a segment of the financial policy of cash flow management with the purpose of making constructive decisions was reviewed.

Key words: cash flows, financial management, management, finance, financial policy, input and output cash flows.

Буряк А.В., Демьяненко И.В.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ: СЕГМЕНТ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В публикации рассмотрены методологические аспекты использования денежного потока в роли индикатора финансовой возможности и критерия оценки эффективности аграрного бизнеса и финансового его состояния. Осуществлен обзор информационного содержания действующей финансовой отчетности аграрных предприятий как базы формирования сегмента финансовой политики управления денежными потоками в целях принятия конструктивных решений.

Ключевые слова: денежные потоки, финансовый менеджмент, управление, финансы, финансовая политика, входные и выходные денежные потоки.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В умовах ринку грошові кошти виступають уособленням економічної могутності, засобом макроекономічного регулювання соціально-економічного розвитку суспільства, важелем монетарної політики держави. Разом з тим – це обмежений фінансовий ресурс, особливо для аграрних підприємств, збільшення чи зменшення якого не може здійснюватись довільно. Тому для конкретного аграрного підприємства його грошові кошти визначають розмір продуктивного потенціалу, що зумовлює необхідність посилення раціональності їх використання, управління грошовими потоками, прискорення оборотності – це становить невід'ємну складову при формуванні фінансової політики.

Цьому також спонукає застосування адекватних ринку важелів впливу на перебіг процесів фінансово-господарської діяльності аграрного підприємства, зокрема –

управління його грошовими потоками, де належний рівень організації цих потоків зумовлюється потребами визначення оптимального обсягу і структури фінансових активів та джерел їх поповнення (пасивів) з метою ефективного руху і трансформації фінансових ресурсів у забезпеченні відтворювального процесу і генерації необхідної поточної платоспроможності товаровиробника та приросту маси авансованого капіталу.

Аналіз останніх досліджень у яких започатковано вирішення проблеми.

Питання управління грошовими потоками в сучасних умовах господарювання набули високої актуальності і привертають все більшу увагу науковців. Про це свідчить поява вітчизняних та перекладних видань визнаних дослідників фахівців фінансового менеджменту, таких як: Є. Брігхем, Дж.К. Ван-Хорн, А. Гропеллі, Є. Нікбахт, Т. Райс, І. Балабанов, І. Бланк, В. Бочаров, В. Ковальов, Є. Стоянова, І. Колесова та багато інших. Проте, не припиняючи досягнуті результати видатних науковців, питання щодо виокремлення сегмента управління – грошові потоки у фінансовій політиці суб'єктів господарювання, заслуговує на свою увагу і потребує окремого дослідження. Особливо це стосується аграрного сектору економіки, в якому відчувається постійна потреба у забезпеченні грошовими коштами виробничі процеси розподілені сезонним лагом.

Ціль статті полягає у визначенні необхідності включення грошового потоку як сегмента управлінського впливу у фінансову політику аграрного підприємства, використовуючи категоріальну сутність, природу виникнення та інформаційне відображення руху грошей.

Виклад основного матеріалу дослідження з новими обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Більш як за двадцятилітній період аграрна галузь України пережила економічні підйоми і падіння. Це супроводжувалось як від'ємним сальдо грошових потоків аграрних підприємств, що посилювало дестабілізацію їх фінансового стану, так і фінансову стабілізацію, яка проявилась значним ростом суми поточних активів та сприяло підвищенню рівня платоспроможності товаровиробників. Разом з тим, це стало можливим завдяки ефективній діяльності аграрних підприємств у фінансовій сфері, де розмір додатного сальдо на сьогодні складає близько 400 млн. грн., що істотно підвищило їх інвестиційну привабливість.

Фінанси відіграють важливу роль в економіко-соціальному розвитку будь-якого підприємства, в тому числі і аграрного, і будується на системності їх управління при формуванні його фінансової політики. Основними формуючими чинниками фінансової політики аграрного підприємства є грошові відносини між суб'єктами господарювання, які загалом втілюються у його фінансові ресурси.

Формуванню фінансових ресурсів підприємства сприяють вхідні та вихідні грошові потоки, що можна кваліфікувати як основний елемент побудови фінансової політики з отримання економічних вигід від фінансово-господарської діяльності [1].

Загалом процес ефективного досягнення економічних цілей підприємства, ґрунтується на управлінні фінансовими ресурсами з отриманням рівноваги вхідних та вихідних грошових потоків. Основна ціль такої рівноваги, повинна бути доведена до ефективного розвитку підприємства, а саме забезпечити показник його ліквідності та платоспроможності. Відтак концептуальна основа рівноваги вхідних та вихідних грошових потоків аграрного підприємства, за їх характеристиками, повинна забезпечити його економічне зростання.

Питання вхідних і вихідних грошових потоків підприємства залежить від багатьох економічних факторів, які повинні бути керовані. Так основна маса вхідних і вихідних грошових потоків залежить від діяльності підприємства і виражена у його операційній, фінансовій та інвестиційній діяльності. Операційна діяльність – основна, вона пов'язана з його виробничою спеціалізацією (випуском і реалізацією продукції, послуг, робіт). Фінансова – діяльність, що спричинює зміни розміру та складу власного і позикового капіталу. Інвестиційна діяльність – придбання та реалізація тих

необоротних активів, а також фінансових інвестицій, які не являються складовими елементами грошових коштів [2].

Проте цей поділ на сфери діяльності підприємства досить умовний і повинен враховувати специфіку виробничої спеціалізації підприємства в досягненні ним основної мети – отримання прибутку. Внаслідок цього, формування фінансової політики підприємства в цілому залежить від управління грошовими потоками, що відображає динамічний процес функціонування операційної, фінансової та інвестиційної його діяльності і дозволяє поєднати контроль за фінансовою рівновагою підприємства із забезпеченням його економічного зростання.

Вхідні і вихідні грошові потоки, являються основними чинниками створення вартості підприємства і, як наслідок, відображають управління результатом діяльності з позиції сучасного вартісного підходу [3].

Механізм формування фінансів аграрних підприємств побудований системою обліково-аналітичної роботи, яка ґрунтується у визначенні фінансово-економічного значення грошових потоків, регламентованих НП(С)БО 1 та спеціальної фінансової звітності за формою 3 та 3-н. Основна мета даної звітності – надання користувачам фінансової звітності повної, неупередженої і достовірної інформації про зміни, що відбуваються у складі грошових потоків аграрного підприємства в залежності від його напрямку, де створюються вхідні і вихідні грошові потоки.

В даному разі об'єктом обліку «грошові кошти» виступає готівка, кошти на рахунках у банках і депозити до запитання. Еквівалентами грошових коштів виступають короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, що вільно конвертуються у певні суми коштів і характеризуються незначним ризиком зміни їх вартості за трьома сферами діяльності аграрного підприємства (операційна, фінансова, інвестиційна). Це зумовлює загальний підхід щодо отримання інформації про рух грошових коштів і має на меті надати користувачам фінансової звітності повної і достовірної інформації про зміни, що відбулися у складі грошових коштів підприємства та їх еквівалентах. При цьому існує два основних методи складання звіту про рух грошових коштів: прямий і непрямий. Прямий метод передбачає послідовне відображення всіх надходжень і вибуття грошових коштів, а також визначення приросту або зменшення грошових коштів за звітний період як різниці між ними. Непрямий – полягає у визначенні чистого руху грошових коштів шляхом послідовного коригування прибутку (збитку) звітної періоду на вплив грошових операцій, змін у складі запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості, доходів і витрат, пов'язаних із інвестиційною та фінансовою діяльністю [4].

В залежності від напрямку (відносно до підприємства) руху грошових коштів створюються вхідні і вихідні потоки. Вхідні грошові потоки виникають при реалізації вироблених товарів (обмін за гроші – продаж), а вихідні – при закупці необхідних господарству факторів виробництва (обмін за гроші – купівля). Тобто кожний грошовий потік є власне товарно-грошовим, де рух грошей і товарів зустрічні. Порівняння за масою вхідних і вихідних грошових потоків як руху коштів дозволяє фіксувати їх нерівність на певну дату:

$$\sum_{i=1}^n f_i^+(t) >, < \sum_{j=1}^n f_j^-(t), \quad (1)$$

де f^+ – вхідний;

f^- – вихідний грошовий потік;

t – час періоду;

i – надходження;

j – витрати коштів.

Нерівність між вхідними і вихідними грошовими потоками створює додатне або

від'ємне сальдо для підприємства: розмір грошового прибутку чи збитку як результат його фінансово-господарської діяльності. В цьому відношенні облік і фінансова звітність стосовно руху грошових коштів, уособлених у грошових потоках, виступає інструментом управління фінансово-господарською діяльністю підприємства і забезпечення його фінансової стабільності. Зрозуміло, що фінансова стійкість як основа стабільності можлива тільки за умови додатного сальдо грошових потоків.

Вхідні грошові потоки виникають при реалізації виробленої продукції, а вихідні – при закупівлі необхідних матеріальних ресурсів як факторів виробництва. При цьому грошовий потік вступає у якість товарно-грошового, де рух грошових коштів і товарів – зустрічні, що надають здійснити управлінську функцію у формуванні фінансової політики аграрного підприємства. Порівняння за масою вхідних і вихідних грошових потоків як руху коштів, дозволяє фіксувати їх нерівність на певну звітну дату, що надає можливість створювати додатне або від'ємне для аграрного підприємства сальдо: розмір грошового прибутку чи збитку як результату його фінансово-господарської діяльності. В цьому відношенні рух грошових потоків, виступає інструментом управління фінансово-господарської діяльності аграрного товаровиробника і забезпечення його фінансової стабільності.

На основі ефективної організації грошових потоків аграрне підприємство забезпечує розробку адаптивної системи прийняття фінансових рішень на основі проведення комплексу заходів імітаційних та оптимізаційних моделей, які послідовно реагують на зміни вихідних умов, які можуть впливати на темпи стратегічного розвитку і рівень фінансової стабільності. Концептуальною основою прийняття управлінських рішень у рамках цього завдання являється забезпечення ефективного попиту аграрного підприємства на кошти. Це не лише створює сприятливі умови безперебійного здійснення фінансово-господарських операцій, а й виступає індикатором підприємницької спроможності, симптомом «фінансового зростання» самого аграрного підприємства із гарантією реалізації його інтересів.

Розглядаючи аспект вхідних і вихідних грошових потоків, необхідно зауважити, що грошові потоки на деякому проміжку часу не завжди відображають бажаний результат аграрного підприємства, виходячи з точки зору методологічних аспектів бухгалтерського обліку, але для управління фінансами – вони мають ключове значення. В даному випадку виникає ситуація, яка повинна забезпечити збалансованість та економічну ефективність діяльності товаровиробника на основі управління вхідними і вихідними грошовими потоками як фінансовою категорією. Внаслідок цього вхідні і вихідні грошові потоки аграрного підприємства, розглядаються за їх рівновагою, що забезпечує їх динамічне управління. Найбільш ефективний метод у досягненні такої рівноваги – це розщеплення грошових потоків. Адже, якщо взяти виручку, то вона складається з певних матеріальних та трудових витрат, і тому вхідні потоки грошових коштів повинні в першу чергу компенсувати такі витрати і одночасно виступати засобом для розширеного відтворення процесу господарювання.

Співставляючи процес надходження і виплат, надається можливість стратегічному плануванню в аграрному підприємстві, а також вивчення отриманого фінансового результату за видами діяльності із побудовою перспективного планування. Внаслідок цього його фінансова рівновага визначається як стан, за якого ефективний попит на грошові кошти дорівнює їхній пропозиції на кожний момент часу, при цьому, чим більший розрив між попитом і пропозицією, тим менш ефективною вважається фінансова політика аграрного підприємства.

Вищий критерій в управлінні фінансовими ресурсами відводять фінансовому менеджменту, як системі раціонального управління процесами фінансування, що відображають скеровану дію на рух фінансових ресурсів. Фінансовий менеджмент керується на інтересах підприємства, при якому фінансові цілі визначають всю

політику і взаємодію працівників підприємства від правової законності і захищеності процесу господарювання з фінансовими ресурсами до проведення аналізу фінансових результатів і фінансового стану [5].

Необхідно звернути увагу на те, що концепція грошових потоків як самостійного об'єкта фінансового менеджменту ще не отримала належного йому статусу не лише у вітчизняній, а й у зарубіжній науковій літературі. Це зумовлено тим, що офіційне відображення руху грошових потоків введено у практику зовсім недавно. І тому питання сутності грошових потоків в сучасних умовах набувають високої актуальності і привертають все більшу увагу як науковців, так і практиків.

Так світовий і вітчизняний досвід розвитку фінансового менеджменту, як сфери управління фінансами підприємства з формуванням його фінансової політики, переконливо свідчить про те, що фінансові відносини не обмежуються проблемами взаємозв'язку між суб'єктами господарювання, хоча і не виключає їх. Фінансовий менеджмент виступає як наука управління фінансами підприємства, спрямована на досягнення його стратегічних і тактичних цілей [6]. Сама фінансова діяльність підприємства носить свою стратегію і тактику, відому всім: максимізація прибутку, розширення капіталу. Саме це і являється визначальним вектором фінансового менеджменту, а капітал за сучасними уявленнями, - не лише грошові кошти як економічний ресурс, а загальна сукупність наявних коштів у грошовій і не грошовій формі – фінансових ресурсів.

Виходячи з цього, будова фінансового менеджменту в аграрних підприємствах не повинна обмежуватись функцією управління грошовими потоками, як елементом фінансових ресурсів, йому присутня також функція планування грошових потоків, яку можна віднести до одного із інструменту механізму управління фінансовими ресурсами як невід'ємного сегменту фінансової політики аграрного товаровиробника.

Здійснюючи процес планування грошових потоків, керівництво аграрного підприємства повинне переслідувати основну мету – це раціональний взаємозв'язок та синхронізація грошових потоків у забезпеченні своєї фінансової рівноваги [7]. Досягнення визначеної мети здійснюється на основі вирішення таких основних задач при плануванні грошових потоків, як:

1. Забезпечення необхідними грошовими ресурсами операційної, фінансової та інвестиційної діяльності.
2. Збалансованість вхідних і вихідних грошових потоків.
3. Цілеспрямоване та раціональне використання грошових потоків.
4. Створення дієвої функції контрольних заходів за процесом вхідних і вихідних грошових потоків.

Таким чином, процес планування грошових потоків аграрного підприємства ґрунтується на використанні загальнонаукових методів і прийомів (балансовий, порівняльний методи, економіко-статистичні, економіко-математичні розрахунки), за допомогою яких досягається необхідний результат над об'єктами планування: доходами, витратами, обсягом капіталовкладень, взаємовідносинами між суб'єктами господарювання та державою. Планування грошових потоків надає можливість вирішити основну задачу аграрного підприємства і підвищити точність його прогнозів на основі застосування системи принципів планування.

На наш погляд, до системи принципів планування слід віднести принцип мінімізації грошових коштів в обігу аграрного підприємства з метою забезпечення його ліквідності, а також впровадити принцип пропорційності розподілу грошових потоків між основними складовими частинами основного і оборотного капіталу та принцип збалансованості як аналітичний орієнтир щодо грошових надходжень і витрат з метою створення резерву коштів.

Процес планування сприяє прийняттю управлінських рішень щодо руху грошових

потоків, на основі якого розробляється політика формування фінансових ресурсів аграрного підприємства, яка може втілюватись в оперативному плануванні (місяць), поточному плануванні (до одного року), довгостроковому плануванні (більше одного року).

Висновки. Актуальність ефективного управління грошовими потоками, як складовою частиною фінансових ресурсів, полягає у ефективному веденні господарської діяльності аграрного підприємства, забезпечуючи його фінансову рівновагу, прискорює оборот капіталу, підвищує ритмічність фінансово-господарського процесу та знижує ризик неплатоспроможності, що виступає як основний управлінський сегмент фінансової політики аграрного підприємства.

Грошові потоки в управлінні фінансовою діяльністю аграрного підприємства слід розглядати як рух капіталу, який носить відтворювальний характер і пов'язаний із необхідністю забезпечення приросту. Тому збалансоване економічне зростання аграрного підприємства на основі управління грошовими потоками відіграє провідне значення у формуванні його фінансової політики, і служить основою для прийняття оперативних та ефективних управлінських рішень.

До основних напрямків удосконалення управління грошовими потоками в системі фінансової політики, необхідно віднести підвищення ролі облікового процесу щодо його аналітичності відображення грошових потоків, що надасть можливість оперативно впливати на будь-які відхилення від запланованих параметрів діяльності та посилити управлінський вплив на систему стратегічного планування, як невід'ємної фінансової політики аграрного підприємства.

Отже, на основі організації ефективного управління грошовими потоками аграрне підприємство має змогу забезпечити розробку адаптивної системи прийняття фінансових рішень заходами комплексу імітаційних та оптимізаційних моделей, розроблених фінансовою політикою господарства, що надасть послідовному реагуванню на зміни вихідних умов і може впливати на темпи стратегічного розвитку та рівень фінансової стабільності. Концептуальною основою прийняття управлінських рішень у рамках цього завдання, є забезпечення ефективного попиту аграрного підприємства на кошти. Це не лише створює сприятливі умови для безперерйного здійснення фінансово-господарських операцій, а й виступає індикатором підприємницької спроможності, симптомом «фінансового зростання» аграрного товаровиробника, гарантією реалізації його інтересів.

Список бібліографічного опису:

1. Бланк И.А. (1999) *Основы финансового менеджмента : монография*. Киев. : Ника-Центр, Эльга, 212 с.
2. Бухгалтерський облік. Хрестоматія (2001) Київ.: Бухгалтерія., № 52/2, С. 34–35.
3. Давиденко Н.М. (2012) *Фінансовий менеджмент : [підручник]* Київ.: ТОВ «Задруга», 516 с.
4. Олійник О.О., Т.І. Олійник *Грошові потоки підприємства: інформаційна функція, об'єкт управління*. Дніпропетровськ.: Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії., № 1(15), С. 106–110.
5. Василюк О.Д. (2000) *Теорія фінансів : монографія*. Київ.: Нікос, 245 с.
6. Бутинець Т.А. (2002) *Фінансовий менеджмент : навч. посіб.* Київ.: ЦУЛ, 195 с.
7. Бурак А.В., Дем'яненко І.В. (2015) *Фінансове планування в системі управління розвитком підприємства*. Київ.: Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України., №200(3), С. 155– 160.

Reference:

1. Blank I.A. (1999) *Osnovy finansovogo menedzhmenta : monograph*. Kyiv. : Nika-Centr, Jel'ga, 212 p.
2. *Bukhhalters'kyj oblik. Khrestomatiia*. (2001) Kyiv. : Bukhhalteriia. № 52/2, P. 34–35.
3. Davidenko N.M. (2012) *Financial management: textbook*. Kyiv.: Zadruga LLC, 516p.
4. Oliynyk O.O., T.I. Oliynyk (2006) *Hroshovi potoky pidpriemstva: informatsijna funksiia, ob'iekt upravlinnia* Dnipropetrovsk: Visnyk Dnipropetrovskoi derzhavnoi finansovoi akademii, № 1(15), P. 106–110.
5. Vasylyk O.D. (2000) *Teoriia finansiv : monograph*. Kyiv. : Nikos, 245 p.
6. Butynets' T.A. (2002) *Finansovyy menedzhment : tutorial*. Kyiv. : Center for Educational Literature, 195 p.
7. Buriak A.V., Demianenko I.V. (2015) *Financial planning in the enterprise development management system* Kyiv. : Scientific Bulletin of the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine. №200(3). P. 155-160

Рецензент д.е.н., професор Давиденко Н.М.
DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-16>

УДК 338.242

Вороніна В.Л., к.е.н., доцент

Спінжар Р.В., магістрант

Полтавська державна аграрна академія

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проведено семантичний аналіз сутності поняття «економічна безпека», що дозволило поєднати два поняття: «економічний» та «безпека». Сформовано перелік характеристик, які використовуються вченими в ході визначення поняття «економічна безпека». Встановлено, що такими характеристиками є: забезпечення стійкого зростання; виживання системи; задоволення потреб; захист інтересів; ефективне управління; зміцнення потенціалу; подолання загроз і забезпечення стійкості до них; стабільне функціонування; збереження існуючого статусу; максимізація віддачі; спроможність до самовідтворення; протистояння впливу чинників; забезпечення конкурентоспроможності. Отримані результати дають змогу поглибити та розширити теоретико-методичні основи оцінки рівня економічної безпеки підприємств.

Ключові слова: аналіз, безпека, економічна безпека, ефективність, підприємства.

Voronina V., Spingar R.

ANALYSIS OF APPROACHES TO DEFINING THE CONCEPT OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

Much research has been done on economic security in Ukraine and in the world. This is due to the deterioration of the sustainable and stable development and functioning of the business. Today the characteristics of economic security of enterprises have not been investigated. The views of scientists are different. The purpose of the study is to identify theoretical and methodological approaches to the concept of "economic security". Business security is the basis for maintaining a stable competitive position. This is the basis for effective enterprise development. There is no single definition of security among scientists. The author considered different security concepts. The most common is the definition of enterprise security as a state of efficient use of its resources (capital resources, personnel, information and technology, machinery and equipment, rights) and market opportunities. Allows you to counteract internal and external negative threats. And ensure the survival and development of the market. The central security of the enterprise is economic security. Economic security of the enterprise is the mode of the best economic effect from the activity of the enterprise.

Keywords: analysis, security, economic security, efficiency, enterprises.

Воронина В.Л., Спинжар Р.В.

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проведен семантический анализ сущности понятия «экономическая безопасность». Сформировано перечень характеристик, которые используются учеными в ходе определения понятия «экономическая безопасность». Установлено, что такими характеристиками является обеспечение устойчивого роста; выживание системы; удовлетворение потребностей; защита интересов; эффективное управление; укрепление потенциала; преодоления угроз и обеспечения устойчивости к ним; стабильное функционирование; сохранение существующего статуса; максимизация отдачи; способность к самовоспроизведению; противостояния влиянию факторов; обеспечение конкурентоспособности. Полученные результаты позволяют углубить и расширить теоретико-методические основы оценки уровня экономической безопасности предприятий.

Ключевые слова: анализ, безопасность, экономическая безопасность, эффективность, предприятия.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями В умовах динамічного зовнішнього середовища та нестійкого розвитку національної економіки вітчизняні підприємства стикаються з безліччю загроз для свого функціонування. Насамперед, це пов'язано з

погіршенням сталого та стабільного розвитку і функціонування підприємств, відсутності сприятливих умов для ведення та підтримання ефективної підприємницької діяльності, що викликано економічною нестабільністю, наявності протиріч у законодавчій базі та кризовими явищами грошово-кредитної системи та валютного ринку країни. Відповідно виникає необхідність побудови організаційно-економічного механізму підприємства, що здатен ефективно протидіяти загрозам та викликам безпеці підприємств. Набувають актуальності питання уточнення сутності поняття економічної безпеки, що є запорукою створення відповідних систем управління економічною безпекою на підприємствах.

Востаннє все більше досліджень в Україні та світі присвячується питанням визначення та особливостей економічної безпеки. Але, на сьогоднішній день, практично не дослідженими є сутнісні та змістовні характеристики економічної безпеки підприємств; не визначені підходи до оцінки рівня економічної безпеки; не достатньо висвітлені питання можливості підвищення рівня економічної безпеки в процесі фінансово-господарської діяльності; не розроблені наукові положення щодо системи фінансової безпеки підприємств в сучасних умовах господарювання. Все це обумовлює необхідність дослідження, а недостатня розробка теоретичних положень визначає доцільність його проведення.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання, пов'язані з методологічними підходами щодо формулювання сутності економічної безпеки підприємства широко розглядаються в багатьох наукових роботах. Дослідженням поняття саме економічної безпеки займалися такі науковці, як А. Архипов, О. Белов, І. Богданов, А. Большаков, Д. Буркальцева, З. Варналій, О. Гальцова, В. Гончарова, В. Духов, А. Іларіонов, Я. Жаліло, В. Коваль, А. Лазарева, Т. Логутова, Е. Микульчинова, А. Нестеренко, О. Прокопішина, В. Тарасевич, І. Черняков та ін.

Цілі статті. У результаті дослідження генезису теорії безпеки підприємств, на основі критичного аналізу фундаментальних праць вітчизняних та зарубіжних науковців, виявлено існування різноманітних підходів до тлумачення змісту даного поняття. Також, тривають дискусії відносно концептуальних підходів до визначення сутності поняття «економічна безпека»; щодо спектру функціональних складових цієї категорії, складу оціночних критеріїв тощо. Метою дослідження є визначення теоретико-методичних підходів щодо сутності поняття «економічна безпека».

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Забезпечення належного рівня безпеки бізнесу є однією із фундаментальних засад підтримання його життєздатності в умовах динамічного економічного середовища.

Управління безпекою є вагомим, невід'ємним елементом культури ведення бізнесу, а згідно з сучасним поглядом – якості бізнесу в цілому. Безпека бізнесу є основою збереження стійких конкурентних позицій, передумова ефективного функціонування та стабільного розвитку суб'єкта господарювання.

Вівчар О. І. зазначає, що якість бізнесу визначається такими основними елементами: економічна ефективність; соціальне спрямування; безпека [1, с. 194].

Серед учених немає єдиного визначення терміну «безпека». Розглянемо уточнення дефініції безпеки підприємства в табл. 1.

Отже, наукова категорія «безпека» визначається з різних позицій. Зокрема, Платонов А. М. зазначає, що безпека – це стан захищеності життєво важливих інтересів особистості, суспільства й держави від внутрішніх і зовнішніх загроз [7].

На думку автора, найбільш поширеним є визначення безпеки підприємства як стану ефективного використання його ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування, прав) і існуючих ринкових можливостей, що дозволяє запобігати внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам) і забезпечити його тривале виживання і стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії.

Таблиця 1.

Визначення поняття «безпека підприємства» у науковій літературі *

Автор, джерело	Визначення
Евдокимов Ф. І. [2]	становище найбільш ефективного використання ресурсів для запобігання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства на теперішній час і в майбутньому
Кавун С. В. [3]	захищеність його діяльності від негативного впливу зовнішнього оточення, а також здатність своєчасно усунути різноманітні загрози або пристосуватися до існуючих умов, які не відбиваються негативно на його діяльності
Довбня С. Б. [4]	комплекс заходів, які сприяють підвищенню фінансової стійкості господарчих суб'єктів за умов ринкової економіки, які захищають їх комерційні інтереси від впливу негативних ринкових процесів
Гесць В. М. [5]	сукупність чинників, які забезпечують незалежність, стійкість, здатність до прогресу в умовах дестабілізуючих факторів
Дацків Р. М. [6]	захищеність його науково-технічного, технологічного, виробничого та кадрового потенціалу від прямих (активних) або непрямих (пасивних) загроз

* систематизовано автором

З точки зору самостійності, безпека визначається як стан суспільних відносин. При цьому стані особистість, соціальна група, народ, країна (держава) може самостійно, суверенно, без втручання й тиску ззовні вільно обирати й здійснювати свою стратегію міжнародної поведінки, духовного, соціально-економічного й політичного розвитку [2, с. 202].

Большаков А. К та ін. розглядають безпеку з позицій ризикованості. «Безпека – це відсутність неприпустимого ризику, пов'язаного з можливістю завдання збитків» [8, с. 156].

Центральною ланкою забезпечення безпеки підприємства взагалі є економічна безпека суб'єкта господарювання. Економічна безпека підприємства – це режим забезпечення отримання найкращого економічного ефекту від функціонування суб'єкта господарювання у вигляді прибутку чи досягнення соціальної мети.

З метою дослідження сутності поняття «економічна безпека» нами було проведено його семантичний аналіз, що дозволило поєднати два поняття: «економічний» та «безпека».

Логутова Т. Г. та Нагаєвський Д. І. розглядають прикметник «економічний» на державному рівні: «...пов'язаний із суспільно-виробничими відносинами або ж зі станом господарства певної країни (станом національної економіки)» [9, с. 204].

Якщо говорити про поняття «безпеки», то в тлумачному словнику з української мови наводиться досить однозначне його трактування – як стан, коли кому-небудь або чому-небудь ніщо не загрожує [10].

Поєднання семантичних смислів двох понять «економіки» та «безпеки» здійснювали багато науковців. Але, не дивлячись на пильну увагу до вивчення сутності поняття «економічної безпеки», підходи до її визначення, далеко не завжди охоплюють всю його багатогранність.

Вважаємо, що економічну безпеку підприємства можна розглядати як одну з складових загального поняття «безпека». Поглиблений теоретичний аналіз поняття «економічна безпека підприємства» з боку систематизації та структурування приведено в табл. 2.

Погоджуємося, економічна безпека підприємства – поняття комплексне. Воно включає в себе сукупність факторів, пов'язаних не стільки з внутрішнім станом самого підприємства, скільки з впливом зовнішнього середовища, з якими підприємство вступає у взаємозв'язок.

Таблиця 2.

Аналіз визначень наукового поняття «економічна безпека підприємства»*

Автор, джерело	Визначення
Дацків Р. М. [6]	такий стан економічного розвитку суб'єктів господарювання (особи, держави, організації), який забезпечує йому гармонійний розвиток і ефективне використання шансів і усунення загроз оточуючого середовища
Платонов А. М. [7]	стан захищеності його діяльності від зовнішніх і внутрішніх загроз, а також здатність адаптуватися до існуючих умов, які не впливають негативно на його діяльність
Логутова Т. Г. [9]	стан виробничо-економічної системи, при якому функціонують механізми запобігання чи зменшення ступеня впливу погроз стабільності функціонування і розвитку підприємства
Олейников Є. А. [11]	стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для подолання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства тепер і в майбутньому
Ілляшенко С. І. [12] Кузенко Т. Б. [13]	стан ефективного використання його ресурсів і існуючих ринкових можливостей, що дозволяє запобігати внутрішнім і зовнішнім загрозам і забезпечувати його тривале виживання і стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії
Прокопішина О. В. [14]	стан оптимального для підприємства рівня використання його економічного потенціалу, за якого діючі та/або можливі збитки виявляються нижчими за встановлені підприємством межі
Белокуров В. В. [15]	наявність конкурентних переваг, зумовлених відповідністю матеріального, фінансового, кадрового, техніко-технологічного потенціалів і організаційної структури підприємства до його стратегічних цілей і завдань
Штангрет А. М. [16]	стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних і потенційних джерел небезпеки або економічних погроз

* систематизовано автором

Нами було встановлено перелік характеристик, що використовуються вченими в ході визначення сутності поняття «економічна безпека».

Такими характеристиками, на наш погляд, є: виживання системи; забезпечення стійкого зростання; задоволення потреб; ефективне управління; захист інтересів; зміцнення потенціалу; стабільне функціонування; збереження існуючого статусу; подолання загроз і забезпечення стійкості до них; максимізація віддачі; забезпечення конкурентоспроможності, спроможність до самовідтворення; протистояння впливу чинників. Характеристики поняття «економічна безпека» з зазначенням науковців, що робили акцент на даних характеристиках наведено в табл. 3.

За даними таблиці видно, що деякі науковці акцентували увагу на якійсь одній характеристиці економічної безпеки, вважаючи її визначальною при дослідженні сутності цього поняття. Інші виділяли декілька ключових характеристик, вважаючи, що в такий спосіб можна краще розкрити сутність цього багатогранного та складного поняття.

В роботах таких науковців, як Є. Олейникова [11], Е. Микульчинова, А. Чімітова [17], , З. Варналій [18], М. Бендікова [19], С. Афонцева [20], Тарасевич [21] та ін. робиться акцент на тому, що економічна безпека передбачає здатність долати загрози та забезпечувати стійкість до них.

В працях Є. Олейникова [11], В. Тарасевич [21] та ін. робиться акцент на тому, що економічна безпека покликана захищати інтереси (національні, суспільні, особистісні тощо). Л. Большаков, А. Архипов, А. Нестеренко [8], А. Чімітова, Е. Микульчинова [17], А. Лазарева [22] акцентують увагу на тому, що економічна безпека покликана забезпечити стійке економічне зростання.

Таблиця 3.

Характеристики поняття «економічна безпека»*

Автор	Забезпечення стійкого зростання	Вживання системи	Задоволення потреб	Захист інтересів	Ефективне управління	Зміщення потенціалу	Подолання загроз і забезпечення стійкості до них	Стабільне функціонування	Збереження існуючого статусу	Максимізація віддачі	Спроможність до самовідтворення	Протистояння впливу чинників	Забезпечення конкурентоспроможності
А. Архипов	+		+	+	+								
С. Афонцев							+						
О. Белов			+				+						
М. Бендіков							+						
І. Богданов									+				
З. Варналій							+						
О. Власюк		+											
М. Герасимов								+					
В. Духов							+						
Я. Жаліло			+								+	+	+
А. Іларіонов										+			
Т. Кочергіна											+		
А. Лазарєва	+												
Є. Олейников				+		+	+	+					
М. Пендюра				+									
С. Покропивний							+	+					
А. Степаненко								+					
В. Тарасевич				+			+						
А. Чімітова	+			+			+						

* систематизовано автором

Ефективність сучасних підприємств визначається стратегіями, спрямованими на активне використання внутрішнього потенціалу для зміни зовнішнього середовища, а не тільки до пристосування. При цьому активна адаптація є процесом, що створює приріст вартості підприємства. Вважаємо, що багатогранність поняття «економічна безпека підприємства» дає змогу розглядати його з точки зору стану: ефективності використання ресурсів, виробничої системи, економічного розвитку, захищеності діяльності та інтересів, гармонізації останніх. Економічну безпеку підприємства характеризують якісні та кількісні показники, що залежать від спроможності керівництва підприємства та спеціалістів ефективно уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства.

Висновки. Проведено семантичний аналіз сутності поняття «економічна безпека», що дало змогу сформулювати вичерпний перелік характеристик, які використовуються вченими в ході його визначення. На основі методу попарних порівнянь було визначено вагомість кожної характеристики та виокремлено ті характеристики, які є істотними з їх поділом на функціональні (здатність долати загрози та забезпечувати стійкість до них, здатність захищати інтереси) та результативні (здатність забезпечувати економічне зростання).

Базуючись на комплексному розумінні та враховуючи специфічні особливості, яких нині набула досліджувана економічна категорія, економічну безпеку підприємств визначено як систему захищеності життєво важливих і законних інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз в різних формах, що забезпечує його стабільний розвиток в умовах конкуренції і господарського ризику. Доведено, що завдяки функціональним характеристикам економічна безпека передбачає здатність долати загрози та забезпечувати стійкість до них, та в такий спосіб, опосередковано служить основою для досягнення очікуваного результату – забезпечення економічного зростання.

Список бібліографічного опису:

1. Вівчар О. І. Прагматизм прискорення бізнесу при моніторингу його економічної безпеки в контексті трансформаційних змін. *Сталій розвиток економіки*. 2014. № 1. С. 194-199.
2. Евдокимов Ф. И., Мизина Е. В. Экономическая устойчивость предприятия как фактор его безопасности. *Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна*. 2009. № 1 (37). С. 200-216.
3. Кавун С. В. Концептуальная модель системы экономической безопасности предприятия. *Научный журнал «Экономика развития»*. 2007. № 3 (43). С. 97-101.
4. Довбня С. Б., Гічова Н. Ю. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства. *Фінанси України*. 2008. № 4. С. 88-97.
5. *Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство* / В. М. Гесць та ін. Харків, 2006. 240 с.
6. Дацків Р. М. Економічна безпека у глобальному вимірі. *Актуальні проблеми економіки*. 2004. № 7. С. 143-153.
7. Платонов А. М. Управление процессом обеспечения экономической безопасности предприятий [Електронний ресурс]. Научная электронная библиотека «Киберленинка». 2013. Режим доступа : <https://cyberleninka.ru>
8. Большаков А. К., Архипов А. И., Нестеренко А. Н. *Экономика*. Минск, 1998. 792 с.
9. Логутова Т. Г., Нагаєвський Д. І. Економічна безпека підприємства: сутність, завдання та методи забезпечення. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2011. № 2. С. 204-207.
10. Толковый словарь ruLib.info. Режим доступа : <http://www.rulib.info/default.htm>
11. Олейников Е. А. *Основы экономической безопасности*. Москва, 1997. 233 с.
12. Ильяшенко С. И. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке. *Актуальні проблеми економіки*. 2003. № 3 (21). С. 12-19.
13. Кузенко Т. Б. Тактичне і стратегічне планування економічної безпеки підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2004. № 3. С. 142-151.
14. Прокопівщина О. В. *Управління економічною безпекою зовнішньоекономічної діяльності підприємства*: автореф. дис. ... канд. ек. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / Харківський національний економічний університет. Харків, 2009. 20 с.
15. Белокуров В. В. Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия [Електронний ресурс]. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2005. Режим доступа: <http://snku.krok.edu.ua/index.php/vcheni-zapiski-universitetu-krok/article/view/12>
16. Штангрет А. М., Петрашова О. М. Ключові загрози забезпечення техніко-технологічної безпеки на підприємствах видавничо-поліграфічної галузі України. *Економічний вісник університету*. 2011. № 16 (2). С. 142-146.
17. Чимитова А. Б., Микульчинова Е. А. *Вопросы устойчивого и безопасного развития региона*, Улан-Удэ, 2007. 216 с.
18. Варналій З. С., Буркальцева Д. Д., Саєнко О. С. *Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення*. Київ, 2011. 299 с.
19. Бендиков М. А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития. *Менеджмент в России и за рубежом*. 2000. № 2. С. 17-29.
20. Афонцев С. Национальная экономическая безопасность: на пути к теоретическому консенсусу. *Мировая экономика и международные отношения*. 2002. № 10. С. 30-39.
21. Тарасевич В. М. *Національна економіка*. Київ, 2009. 280 с.
22. Лазарева А. П. Фінансово-економічна безпека підприємства та механізм її забезпечення. *Інноваційна економіка*. 2012. № 2 (6). С. 305-307.

References:

1. Vivchar O. I. (2014) Prahmatyzm pryskorennya biznesu pry monitorynhu voho ekonomichnoi bezpeky v konteksti transformatsiinykh zmin [The pragmatism of business acceleration in monitoring its economic security in the context of transformational change]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 1, pp. 194-199. (in Ukrainian)
2. Evdokimov F. I. and Mizina E. V. (2009) Ekonomicheskaya ustojchivost predpriyatiya kak faktor ego bezopasnosti [Economic sustainability of the enterprise as a factor of its security]. *Naukovi praczi Doneczkogo naczionalnogo texnichnogo universitetu. Seriya: Ekonomichna*, no. 1 (37), pp. 200-216. (in Russian)
3. Kavun S. V. (2007) Konceptualnaya model sistemy ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya [Conceptual model of the economic security system of an enterprise]. *Naukovij zhurnal "Ekonomika rozvitku"*, no. 3 (43), pp. 97-101. (in Russian)
4. Dovbnya S. B. and Hichova N. Y. (2008) Diahnostyka rinvnia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [Diagnosis of the level of economic security of the enterprise]. *Finansy Ukrainy*, no. 4, pp. 88-97. (in Ukrainian)
5. Heiets V. M., Kyzym M. O., Klebanova T. O. and Shcherniak O. I. (2006) *Modeliuvannia ekonomichnoi bezpeky: derzhava, rehion, pidpriemstvo* [Modeling of economic security: state, region, enterprise]. Kharkiv: KHDUET. (in Ukrainian)
6. Datskiv R. M. (2004) Ekonomichna bezpeka u hlobalnomu vymiri [Economic security in a global dimension]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 7, pp. 143-153. (in Ukrainian)
7. Platonov A. M. (2013) *Upravlenie processom obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatij* [Management of the process of ensuring the economic security of enterprises]. Available at: <https://cyberleninka.ru/> (accessed 13 September 2019). (in Russian)
8. Bolshakov A. K., Arxipov A. I. and Nesterenko A. N. (1998) *Ekonomika* [Economics]. Minsk: Prospekt.
9. Lohutova T. H. and Nahaievskiy D. I. (2011) Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: sutnist, zavdannia ta metody zabezpechennia [Economic security of the enterprise: essence, tasks and methods of providing]. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti*, pp. 204-207. (in Ukrainian)
10. Tolkoviy slovar ruLib.info [Explanatory Dictionary ruLib.info]. Available at: <http://www.rulib.info/default.htm> (accessed 16

September 2019).

11. Olejnikov E. A. (1997) *Osnovy ekonomicheskoy bezopasnosti* [Fundamentals of Economic Security]. Moskva. (in Russian)
12. Ilyashenko S. I. (2003) Sostavlyayushhie ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya i podxody k ix ozenke [Components of economic security of enterprises and approaches to their assessment]. *Aktualni problemi ekonomiki*, no. 3 (21), pp. 12-19. (in Russian)
13. Kuzenko T. B. (2004) Taktychne i stratehichne planuvannya ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [Tactical and strategic planning of economic security of the enterprise]. *Aktualni problemi ekonomiki*, no. 3, pp. 142-151. (in Ukrainian)
14. Prokopishyna O. V. (2009) *Upravlinnia ekonomichnoi bezpekoiu zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriemstva*. [Management of economic security of foreign economic activity of the enterprise]. Ph.D. in Econ. Dissertation, Kharkiv: Kharkivskiy natsionalnyi ekonomichnyi universytet. (in Ukrainian)
15. Belokurov V. V. (2005) *Struktura funktsionalnykh sostavliayushchykh ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya* [Structure of functional components of economic security of the enterprise]. Available at <http://snku.krok.edu.ua/index.php/vcheni-zapiski-universitetu-krok/article/view/12> (accessed 13 September 2019). (in Russian)
16. Shtanhret A. M. and Petrashova O. M. (2011) Kliuchovi zahrozy zabezpechennia tekhniko-tekhnologichnoi bezpeky na pidpriemstvakh vydavnycho-polihrafichnoi haluzi Ukrainy [Key threats to technical and technological security at enterprises of the publishing and printing industry of Ukraine]. *Ekon. visnyk universytetu*, no. 16 (2), pp. 142-146. (in Ukrainian)
17. Chimitova A. B. and Mikulchinova E. A. (2007) *Voprosy ustojchivogo i bezopasnogo razvitiya regiona* [Issues of sustainable and safe development of the region]. Ulan-Ude: VSGTU. (in Russian)
18. Varnalii Z. S., Burkaltseva D. D. and Saienko O. S. (2011) *Ekonomichna bezpeka Ukrainy: problemy ta priorytety zmitsnennia* [Economy of Ukraine's security: problems and priorities]. Kyiv: Znannia Ukrainy. (in Ukrainian)
19. Bendikov M. A. (2000) Ekonomicheskaya bezopasnost promyshlennogo predpriyatiya v usloviyakh krizisnogo razvitiya [Economic security of an industrial enterprise in conditions of crisis development]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*, no. 2, pp. 17-29. (in Russian)
20. Afoncev S. (2002) Natsionalnaia ekonomicheskaya bezopasnost: na puty k teoreticheskomu konsensusu [National economic security: towards a theoretical consensus]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*, no. 10, pp. 30-39. (in Russian)
21. Tarasevych V. M. (2009) *Natsionalna ekonomika* [National economy]. Kyiv: Tsentri uchbovoi literatury. (in Ukrainian)
22. Lazareva A. P. (2012) Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpriemstva ta mekhanizm yii zabezpechennia [Financial and economic security of the enterprise and the mechanism of its provision]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 2 (6), pp. 305-307. (in Ukrainian)

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

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-17>

УДК: 631.15(477) : 005.59

Дорофеев О.В., к.е.н., доцент

Шелковський В.Д., Летик А.І., здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»

Полтавська державна аграрна академія

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ПРИНЦИПАХ ГАРМОНІЙНОСТІ

У статті розглянуто історичні аспекти виникнення криз аграрного виробництва. Зроблено припущення, що аграрна криза є свідченням порушення економічних пропорцій в системі аграрного виробництва. Взаємозв'язок і співвідношення певних показників економічної діяльності підприємств має відбуватися із дотриманням пропорцій у процесі зміни стану системи. Мова йде не про встановлення оптимальних значень показників, а про управління економічним розвитком сільськогосподарських підприємств та забезпечення їх ефективного функціонування у довгостроковому періоді на принципах гармонійності.

Ключові слова: управління розвитком, економічний розвиток, принципи гармонійності, сільськогосподарські підприємства.

Dorofyeyev O., Shelkovskiy V., Letyk A.

CONCEPTUAL BASIS OF MANAGEMENT OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES ON THE PRINCIPLES OF HARMONY

The historical aspects of occurrence of crises in agricultural production are considered in the article. The assumption that the agrarian crisis is evidence of a violation of economic proportions in the agricultural production system was made. The interconnection and correlation of certain indicators of enterprises economic activity should be kept in accordance with the proportions in the process of changing the system state. It is not about setting the optimum indicators value, but about managing the economic development of agricultural enterprises and ensuring their effective functioning in the long term on the principles of harmony.

Keywords: development management, economic development, principles of harmony, agricultural

enterprises.

Дорофеев А. В., Шелковський В. Д., Летик А. И.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПРИНЦИПАХ ГАРМОНИЧНОСТИ

В статье рассмотрены исторические аспекты возникновения кризисов аграрного производства. Сделано предположение, что аграрный кризис является свидетельством нарушения экономических пропорций в системе аграрного производства. Взаимосвязь и соотношение определенных показателей экономической деятельности предприятий должно происходить с соблюдением пропорций в процессе изменения состояния системы. Речь идет не об установлении оптимальных значений показателей, а об управлении экономическим развитием сельскохозяйственных предприятий и обеспечения их эффективного функционирования в долгосрочном периоде на принципах гармоничности.

Ключевые слова: управление развитием, экономическое развитие, принципы гармоничности, сельскохозяйственные предприятия.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Із утвердженням ринкових принципів організації господарського життя в Україні стало зрозумілим, що існуючі концепції управління не є універсальними. Це сприяло швидкому формуванню досить скептичного ставлення до нібито раціонального характеру поведінки підприємств.

Недосконалість «людини в світі», яку відмічали Фіхте, Ніцше, Шеллінг та інші філософи, найбільш виразно окреслена в працях Канта, який висунув тезу про необхідність обмеження практичних дій людини моральним категоричним імперативом. Усе частіше про моральні принципи формування господарського життя, з огляду на кризу ринкового устрою економіки, згадують і сучасні дослідники: «Для цього важливо подолати абсолютизацію речової залежності людей і фетишизацію прибутку, грошей, матеріального предметно-речового виду виробництва та нагромадження, коли люди, схилиючись перед багатством, не є дійсно вільними суб'єктами і творцями суспільних відносин, коли людина служить тільки матеріальному виробництву, пристосовуючи до нього саму себе і природу» [1, с. 12].

Та все ж зростання значення позаекономічних чинників впливу на функціонування аграрних господарських систем в режимі сталості не припиняє наукового пошуку економічних можливостей забезпечення їх розвитку. Насамперед йдеться про застосування кількісного аналізу для прийняття обґрунтованих управлінських рішень на основі методології управління гармонійним розвитком.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Методологічним основам та загальним принципам управління економічним розвитком підприємств присвячені роботи С. Брю [2], Л. Канторовича [3], К. Макконнелла [2], А. Маршалла [4], Й. Шумпетера [5] та інших.

Отримані названими та іншими авторами результати досліджень є важливими з точки зору розуміння соціально-економічних відносин і вирішення проблем управління на принципах гармонійності, але безперечно потребують подальшого розвитку, особливо стосовно сільськогосподарських підприємств.

Цілі статті. Ціллю статті є дослідження концептуальних основ управління економічним розвитком сільськогосподарських підприємств на принципах гармонійності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Якщо звернутися до історії становлення сільськогосподарських підприємств на основі приватнокапіталістичного дрібнобуржуазного виробництва, то не важко помітити, що цей процес супроводжувався постійним порушенням кількісних співвідношень між окремими параметрами виробничої системи, яке розглядалося як криза аграрного виробництва.

Економісти-аграрники кінця XIX ст. здебільшого вважали аграрні кризи ознакою непридатності землеробства до ринкових умов, доказом неефективності капіталістичного способу виробництва в сільському господарстві [6; 7]. Проте, більш цікавим і співзвучним сьогоdnішнім уявленням про механізми розвитку систем, був погляд учених на аграрні кризи як на суспільні зрушення, які стимулюють розвиток продуктивних сил. Одна з перших спроб визначення кризи як етапу в розвитку аграрної економіки, який дає поштовх технологічній трансформації сільського господарства належить О. І. Скворцову [8]. На початку XX ст. зменшення цін на продовольчу сировину і зниження внаслідок цього ефективності сільськогосподарського виробництва дало нове життя теорії спадної родючості ґрунту (Р. Торренс, Т. Мальтус, Д. Рікардо та інш.), яка трансформувалася в теорію спадної віддачі на капітал [2; 4]. До речі, К. Макконнел і С. Брю тенденцію до зниження родючості землі називали ще «законом пропорцій, що змінюються» [2]. Отже, можна допустити, що аграрна криза є свідченням порушення економічних пропорцій в системі аграрного виробництва, які намагаються відновити за допомогою впровадження у виробництво інновацій або за допомогою методів макроекономічного регулювання.

Після Другої Світової війни великі надії покладалися на розвиток міжнародної торгівлі, і насправді, завдяки більш вільному пересуванню товарів було досягнуто значного прогресу в галузі аграрного виробництва, яка в різних країнах отримала технологічну підтримку саме за рахунок торгівлі між країнами. У той же час міжнародна торгівля сприяла поглибленню економічної нерівності між країнами. «Експорт, особливо якщо він сільськогосподарський, не здатен генерувати достатню купівельну спроможність для індустріалізації, отже наслідки торгівлі факторами виробництва не вигідні для тропічних країн», пише У. А. Льюїс [9]. Візьмемо на себе сміливість зазначити, що вони не вигідні усім малорозвиненим країнам.

У радянський період причиною усіх аграрних криз визнавалося протиріччя між суспільним характером виробництва і приватним способом присвоєння благ, що, однак, не пояснювало причини неефективності аграрного виробництва радянського періоду, яке такої вади не мало. З середини XX ст. спостерігаються спроби використати для визначення параметрів виробництва можливості математичного моделювання. Використання математичного моделювання в практиці економічної діяльності, хоча і показало позитивні результати, усе ж з меншим успіхом використовувалося в аграрній сфері. Я. Тінберген, один із засновників економетричного моделювання, визнавав як високу залежність результатів моделювання від випадкових відхилень, так і недоцільність їх використання при певних умовах. Коментуючи незадовільні результати застосування моделювання в сільському господарстві, він писав: «...річні коливання цін на яловичину вдалось хоч якось задовільно пояснити, лише ввівши в модель лагові ціни на фураж, причому з від'ємним значенням. Виявилось, що високі ціни на фураж змушують селян забивати частину худоби, що сприяє зниженню цін на м'ясо. Ні я, ні мої колеги навіть не підозрювали про це...» [9]. Обґрунтовуючи перспективи економетричного моделювання, Я. Тінберген наголошує на доцільності введення в моделі змінних просторового і соціального характеру, що зближує економетричний підхід з концептуальними положеннями моделі сталого розвитку економіки. Найбільш цінним в зауваженнях Я. Тінбергена, на наш погляд, є визнання пріоритетності фундаментальних досліджень економічних процесів над прикладними. Причому, дослідження мають торкатися економіки багатьох країн, які відрізняються інститутами, а отже й інституціональними витратами на врегулювання відносин між суб'єктами економіки. Звернемо також увагу на зростання багатофакторності моделей.

На початку XX ст. сформувалася й ще одна тенденція, важлива у контексті генези концепції управління гармонійним розвитком – зростання значення масивів статистичних даних: «... з цього часу економічна наука вступила в стадію, на якій природничі науки знаходилися вже давно, – а саме, в стадію, коли теоретичні концепції створюються на основі емпіричних спостережень, а розвиток теорії, своєю чергою,

сприяє удосконаленню техніки спостережень» [9, с. 57-58]. Зважаючи на багатофакторність аграрного виробництва і множинність його цілей, ключовим моментом економічних досліджень стає виявлення сили впливу усіх факторів на процес виробництва. Інколи ми маємо справу лише з наслідками цих впливів і, якщо вони незадовільні, урядами застосовується ряд заходів регуляторного характеру, спрямованих на поліпшення ситуації. Так, технологічне оновлення аграрних підприємств в Україні сприяло суттєвому зменшенню потреби в робочій силі, зростанню безробіття і сільській міграції (табл. 1).

Негативні наслідки структурних зрушень в аграрній економіці України відмічаються практично усіма дослідниками, але конфліктність процесу економічного зростання є притаманною економікам усіх країн. «Економічне зростання неминуче викликає втрату відносних позицій цілого ряду груп населення – фермерів, дрібних виробників, землевласників – які нелегко сприймають ці зміни, а насправді, як показує історія, часто з ними намагаються боротися» [9, с. 112]. Очевидно, що для забезпечення подальшого економічного розвитку суб'єктів аграрного виробництва мають бути використані і можливості державного апарату щодо побудови соціальної політики. За постійного технологічного оновлення, характерного для сучасного етапу розвитку економіки, без використання відповідних йому соціальних новацій, важко очікувати позитивних суспільних зрушень.

Таблиця 1.

Динаміка чисельності найманих працівників та заробітної плати в аграрному секторі економіки України, 2004-2018 рр.

Показники	Роки						2018 р. до 2004 р., %, рази
	2004	2008	2012	2016	2017	2018	
Кількість зайнятого населення, тис. осіб	298,3	3322,1	3308,5	2866,5	2860,7	2937,6	73,5
Кількість найманих працівників, тис. осіб	1272	783	697,8	583,4	558,1	540,5	42,5
Середньомісячна заробітна плата в Україні, грн	590	1806	3026	5183	7104	8865	15 р.
Середньомісячна заробітна плата в сільському, лісовому та рибному господарстві, грн	311	1101	2086	4195	6057	7557	24 р.

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України.

Картина економічного життя весь час стає складнішою: урізноманітнюються технології і товари, складаються нові форми виробництва і виробничої взаємодії, виникають нові соціальні групи, державні інститути поступово вбудовуються в господарські системи, а отже зростає потреба в господарській (і не лише) координації. Не зупиняючись детально на ринковій координації, яка здійснюється на підставі цінового механізму, зазначимо, що на сьогоднішній день вона не є задовільною з точки зору соціальної справедливості і цей факт раз за разом змушує дослідників повертатися до теорії державного регулювання економіки. Недосконалість ринкової координації, спрямованої на забезпечення ефективності, визнають навіть її прихильники: «...ефективність за Парето жодним чином не передбачає розподільної справедливості. Розподіл ресурсів може бути ефективним, в сенсі Парето, і в той же час породжувати нечуване багатство в одних і жорстку злиденність у інших» [9, с. 144]. Вади ринкового механізму намагалися мінімізувати методами оптимізації, поєднуючи їх з положеннями теорії раціонального вибору, оскільки уже був зрозумілим взаємозв'язок між пропозицією, попитом і цінами.

Велике значення для розвитку методології оптимізації економічних процесів мала робота Л. Канторовича «Математичні методи організації та планування виробництва» [3]. Л. Канторович зробив цікавий висновок про те, що результати діяльності однієї і тієї ж виробничої системи можуть бути отримані завдяки використанню різних технологічних процесів. З цього можна вивести принаймні два положення:

- оптимізацію як інструмент обґрунтування управлінських рішень доцільно використовувати не по відношенню до усієї системи, а по відношенню до окремого технологічного процесу, який і є системою з певними параметрами;
- може одночасно існувати декілька оптимумів виробництва (за різних заданих умов), що дозволяє припустити наявність чогось спільного в різних способах виробництва і це точно не абсолютні величини різних показників.

Ще раз звернемо увагу на дані, наведені в таблиці 1, ми бачимо, що протягом майже 15 років потреба в найманих працівниках сільського, лісового і рибного господарства скоротилася майже на 60%, що частково компенсувалося самозайнятістю у цій же сфері; середньомісячна заробітна плата найманих працівників за цей же період зросла в 24 рази – це на 9 більше, ніж у середньому по економіці України. Значна частина наслідків глобальних структурних зрушень, що відбувалися у сфері аграрної економіки протягом усього періоду становлення незалежності України, має негативну оцінку: зменшення зайнятості безпосередньо в сільському господарстві і зростання безробіття; відокремлення виробничої діяльності від соціального життя в сільській місцевості; обмежене право власності на землю, нечітко розподілені складові права власності на землю між суб'єктами аграрних відносин, унаслідок чого вони уникають відповідальності за погіршення якості земельних ділянок; формування дрібнотоварного способу виробництва, що не відповідав рівню розвитку продуктивних сил, а тому швидко трансформувався в агрохолдингову організацію сільськогосподарського виробництва тощо. Оціночні висновки супроводжувалися рекомендаціями щодо виправлення ситуації (повернення до існувавшего стану стосовно зайнятості, структури виробництва, галузевого управління), проте мало хто із науковців задавався питанням: чи доцільним є збереження параметрів виробництва в нових умовах? Чи можливо така серйозна зміна величин показників діяльності сільськогосподарських підприємств припустима в тому випадку, коли між темпами зміни цих величин зберігаються певні пропорції?

До речі, дослідження оплати праці в аграрних підприємствах і зміни її частки у структурі виробничих витрат практично завжди супроводжувалося використанням порівняння динаміки зміни заробітної плати і продуктивності праці, без чого неможливо надати обґрунтовані рекомендації щодо удосконалення системи заробітної плати в підприємствах аграрного сектору економіки. Існує єдність поглядів стосовно того, що продуктивність праці має змінюватися (зростати) випереджувальними темпами у порівнянні з оплатою праці, проте відкритим залишається питання відносно величини цього випередження. Встановлені причинно-наслідкові зв'язки між оплатою праці, продуктивністю праці, витратами виробництва, цінами, інфляцією, попитом, податками і бюджетними витратами держави вказують на складність розв'язання проблеми оплати праці, яка виступає найголовнішим мотиваційним чинником виробничих систем.

Б. Улін зауважує, що в довгостроковій перспективі головною проблемою скоординованого управління господарською діяльністю підприємств стає «...попередження надмірного підвищення заробітної плати» [9, с. 276]. На прикладі економіки Швеції Улін доводить, що зростання витрат на оплату праці негативно позначається на виробництві та зайнятості і приводить до його спаду та стагнації. Ми знову наштовхуємося на проблему дотримання пропорцій у процесі зміни стану системи.

Якщо порівняти темпи зростання оплати і продуктивності праці в сільському господарстві України, то помітно, що протягом п'яти років ситуація змінилася на

протилежну: до 2014 р. вищими були темпи зростання продуктивності праці, після – оплати праці, що було викликано порушенням цінових пропорцій на ринку та інфляцією (рис. 1). З точки зору економічної логіки важливо, щоб темпи зростання продуктивності праці були вищими, ніж темпи зростання її оплати, але на скільки? Чи є динаміка зміни оплати праці в сільському господарстві, наведена на рис. 1, визнанням критичної важливості людського фактору у забезпеченні подальшого розвитку суб'єктів аграрного виробництва і аграрної економіки в цілому? Розмірковуючи над цим питанням, доцільно відштовхнутися від досліджень Т.У. Шульца, який доводив, що аграрна політика держави у багатьох випадках спрямовується на підтримку менш численного міського населення за рахунок економічної дискримінації більш численних сільських товаровиробників [10].

Але сучасний період відрізняється зміною співвідношення між сільським і міським населенням на користь останнього і можливо вищі темпи зростання оплати праці в сільському господарстві є реакцією на цю зміну? Без додаткових досліджень ми не можемо стверджувати про зниження трудового потенціалу аграрних підприємств, та порівняно вищі темпи збільшення оплати праці в галузі свідчать збільшення уваги до якості людського капіталу. Поліпшення якості людського капіталу пов'язано з додатковими витратами, тому достатньо часто виникає дефіцит працівників потрібного кваліфікаційного рівня, що підвищує їх економічну цінність. Здібності людини, що обумовлюють розподіл ресурсів, важливі для будь-якого виробництва, зокрема й для сільськогосподарського [10].

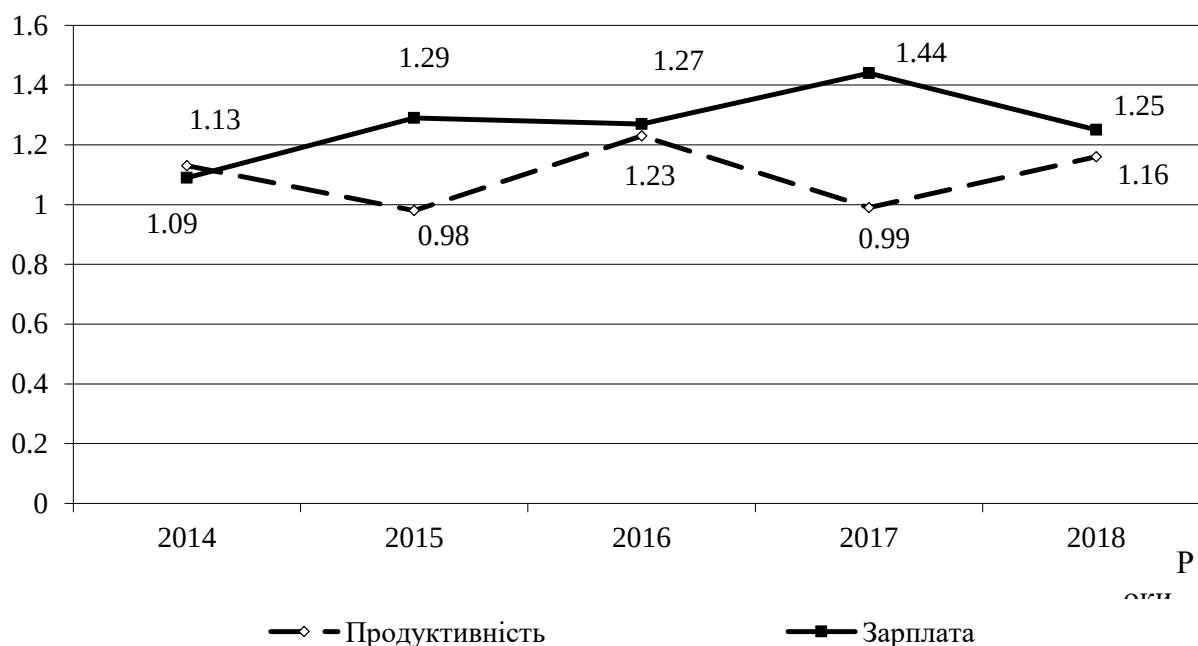


Рис. 1. Індекси оплати і продуктивності праці в сільському господарстві України (до попереднього року), 2014-2018 рр.

Джерело: побудовано автором заданими Державної служби статистики України.

Відмічаючи порушення у співвідношенні окремих елементів системи аграрного виробництва, частина авторів схильна наголошувати на новій аграрній кризі, надаючи тенденціям негативної оцінки [11] і знаходячи відмінності у причинах кризових явищ у порівнянні з кінцем XX – початком XXI ст. Стає зрозуміло, що витоки аграрних криз обумовлюються різноманітними причинами, які важко піддаються систематизації і які можуть перебувати як ззовні, так і всередині системи. До того ж, виникнення імпульсів до змін не має чітко вираженої періодичності, що помітив ще Й. Шумпетер, який, у

зв'язку з цим, визнавав обмеженість статичного аналізу: «... «статичний» аналіз не лише неспроможний передбачити наслідки дискретних змін у традиційному господарюванні – він нездатен також пояснити факт виробничих революцій та супровідні явища» [5, с. 72]. «Спонтанні й дискретні зміни у шляхах перебігу економічного життя, порушення рівноваги, які назавжди змінюють і замінюють попередній стан рівноваги» [там само, с. 73-74] Й. Шумпетер визначав як *розвиток*, наполягаючи, до того ж, що ці зміни обов'язково мають відбуватися всередині системи.

Якщо ендogenous зміни прогнозовано будуть відбуватися, але вони залишатимуться непрогнозованими у часі, чи не можна якимось чином збалансувати між собою показники виробничої діяльності аграрних підприємств, щоб уникнути соціальних конфліктів? Пошук у цьому напрямі здійснювали як зарубіжні, так і вітчизняні учені [11; 12], запропонували для практичного використання метод збалансованої системи показників. Метод, який передбачав здійснювати стратегічне управління підприємствами на основі взаємоузгодження чотирьох груп показників (фінансових, клієнтурних, операційних і кадрових), був на початку 90-х років оприлюднений Р. Капланом і Д. Нортеном [12]. У вітчизняному науковому середовищі метод отримав поширення зусиллями О. Ліссітси та інш. [11].

Обстоюючи доцільність запровадження методу збалансованих показників в управління розвитком суб'єктів аграрного виробництва в Україні, О. Ліссітса зазначає, що метод, за допомогою пов'язаних між собою показників, дозволяє визначити розвиток підприємства із врахуванням причинно-наслідкових зв'язків. Метод дозволяє оцінити як показники минулої діяльності підприємства, так і стратегічно важливі параметри його стану в майбутньому [11].

Висновки. Слід відмітити, що мова не йде про встановлення оптимальних значень показників, автори методу та їх послідовники наголошують лише на необхідності враховувати наявні причинно-наслідкові зв'язки між економічними та соціальними складовими системи при прийнятті управлінських рішень, а також наводять перелік показників за визначеними напрямками. Аналіз економічної динаміки і пошук «правильних» параметрів функціонування динамічних систем сприяли поглибленню наукових знань щодо оптимальності господарських процесів, ринкової рівноваги, сталості (збалансованості) розвитку тощо, але лише в останнє десятиріччя з'являється критична кількість публікацій, присвячених управлінню на принципах гармонійного розвитку, що змушує більш уважно вивчати концепцію гармонійного розвитку з метою удосконалення теорії управління економічним розвитком аграрних підприємств та забезпечення їх ефективного функціонування у віддаленому періоді.

Список бібліографічного опису:

1. Оскольський В. Рациональное природокористування – важлива умова ноосферного розвитку України. *Економіка України*. 2011. № 11. С. 4-13.
2. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. *Экономика: Принципы, проблемы и политика*. Москва, 1996. 400 с.
3. Канторович Л.В. *Математические методы организации и планирования производства*. Ленинград, 1992. 67 с.
4. Маршалл А. *Принципы экономической науки*: в 3 т. Т.1. Москва, 1993. 416 с.
5. Шумпетер Й.А. *Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу*. Київ, 2011. 242 с.
6. Каблуков Н.А. *Вопрос о рабочих в сельском хозяйстве*. Москва, 1884. 299 с.
7. Tracy M. *Agriculture in Western Europe Crisis and adaption since 1880*. London: J. Cape, 1963. 415 p.
8. Скворцов А. *Основания политической экономии*. Санкт-Петербург, 1898. 432 с.
9. *Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России* / Ред. Академик РАН, проф. Ю.В. Яковец. Санкт-Петербург, 2003. 968 с.
10. Schultz T.W. On Economics and Politics of Agriculture. *Bloomington: Indiana University Press*, 1978. P. 3-23.
11. *Сільське господарство України: криза та відновлення* / За ред. Штефана фон Крамона-Таубадея, Сергія Дем'яненка, Арніма Куна. Київ: Гарант-Сервіс, 2004. 207 с.
12. Kaplan R.S., Norton D.P. The Balanced Scorecard as a strategic management system. *Harvard Business Review*. 1992. January-February. P. 61-66.

References:

1. Oskolskyi V. (2011). Ratsionalne pryrodokorystuvannia – vazhlyva umova noosfernogo rozvytku Ukrainy [Rational use of nature is an important condition for the noospheric development of Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 11, 4-13. [in Ukrainian].
2. McConnell C. R., Brue S. L. (1996). *Ekonomiks: Printsypy, problem i politika* [Economics: Principles, Problems, and Policies]. Moskva: Turan. Vols. 2: Vol. 2. [in Russian].

3. Kantorovich L. V. (1992). *Matematicheskiye metody organizatsii i planirovaniya proizvodstva [Mathematical methods of production organization and planning]*. Leningrad: Leningradskiy gosudarstvennyy universitet. [in Russian].
4. Marshall A. (1993). *Printsypy ekonomicheskoy nauki [Principles of Economics]*. Moskva: Izdatelskaya gruppa Progress. Vols. 3: Vol. 1. [in Russian].
5. Schumpeter J.A. (2011). *Teoriia ekonomichnogo rozvytku: Doslidzhennia prybutkiv, kapitalu, kredytu, vidsotka ta ekonomichnogo tsykladu [The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle]*. Kyiv: Vydavnychiy dim "Kyievo-Mogylianska akademii". [in Ukrainian].
6. Kablukov N. A. (1884). *Vopros o rabochikh v selskom khoziaystve [The question of workers in agriculture]*. Moskva: redaktsiya "Yuridicheskogo Vestnika". [in Russian].
7. Tracy M. (1963). *Agriculture in Western Europe Crisis and adaption since 1880*. London: J. Cape. [in English].
8. Skvortsov A. (1898). *Osnovaniya politicheskoy ekonomii [Grounds for political economy]*. Sankt-Peterburg: tipografiya I. Goldberga. [in Russian].
9. Yakovets Yu. V. (Eds.). (2003). *Nobelevskiy laureaty po ekonomike: vzglyad iz Rossii [Nobel Laureates in Economics: A View from Russia]*. Sankt-Peterburg: Izdatelstvo "Gumanistika". [in Russian].
10. Schultz T.W. (1978). On Economics and Politics of Agriculture. *Bloomington: Indiana University Press*. P. 3-23. [in English].
11. Schtefan fon Kramona-Taubadel, Demianenko S., Kaun A. (Eds.). (2004) *Sil'ske gospodarstvo Ukrainy: kryza ta vidnovlennia [Ukrainian agriculture: crisis and recovery]*. Kyiv: Garant-Servis. [in Ukrainian].
12. Kaplan R.S., Norton D.P. (1992). The Balanced Scorecard as a strategic management system. *Harvard Business Review*. January-February. 61-66. [in English].

Рецензент д.е.н., професор Писаренко В.В.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-18>

УДК 330.11.001.76

Дячков Д.В., к.е.н., доцент

Простак О.С., Тенянюк А.О., здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»

Полтавська державна аграрна академія

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

В статті охарактеризовано залежність сталого розвитку підприємств агропродовольчої сфери від результативності розробки, освоєння та поширення нововведень. Визначено найбільш загальну та широковживану класифікацію інновацій в агропродовольчій сфері за предметом та сферою застосування, відповідно до якої визначено чотири їх типи: селекційно-генетичні, виробничі, організаційно-управлінські та економічні, соціально-екологічні. Зважаючи на зазначені типи інновацій, охарактеризовано пріоритетні напрями активізації інноваційної діяльності в агропродовольчій сфері. Розроблено схему організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку агропродовольчої сфери, основними складовими якого є: організаційно-економічна, інституційна, інструментальна, нормативно-правова, методична, соціально-психологічна та фінансово-економічна. Запропоновані стратегічні напрями підвищення ефективності управління інноваціями на сільськогосподарських підприємствах.

Ключові слова: аграрний комплекс, агроінновації, агропродовольча сфера, ефективність, інновації, організаційно-економічний механізм, сільськогосподарське підприємство.

Diachkov D., Prostack O., Tenyanko A.

DIRECTIONS OF INCREASING THE EFFICIENCY OF INNOVATION MANAGEMENT AT AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article describes the dependence of sustainable development of agro-food enterprises on the effectiveness of development and dissemination of innovations. The most common and widespread classification of innovations in the agro-food sector was defined by subject and scope, according to which four types were defined: breeding-genetic, industrial, organizational-managerial and economic, social-ecological. Considering these types of innovations, the priority directions of activation of innovative activity in the agro-food sphere were characterized. The scheme of organizational and economic mechanism of innovative development of agro-food sector has been developed, the main components of which are: organizational-economic, institutional, instrumental, normative-legal, methodical, social-psychological and financial-economic. Strategic directions for improving the efficiency of innovation management in agricultural enterprises were proposed.

Key words: agricultural complex, agro-innovations, agro-food sphere, efficiency, innovations, organizational and economic mechanism, agricultural enterprise.

Дячков Д.В., Простак Е.С., Тенянюк А.А.

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье охарактеризовано зависимость устойчивого развития предприятий агропродовольственной сферы от результативности разработки, освоения и распространения нововведений. Определено наиболее общую и часто используемую классификацию инноваций в агропродовольственной сфере по предмету и сфере применения, в соответствии с которой определено четыре их типа: селекционно-генетические, производственные, организационно-управленческие и экономические, социально-экологические. Учитывая указанные типы инноваций, охарактеризовано приоритетные направления активизации инновационной деятельности в агропродовольственной сфере. Разработана схема организационно-экономического механизма инновационного развития агропродовольственной сферы, основными составляющими которого являются: организационно-экономическая, институциональная, инструментальная, нормативно-правовая, методическая, социально-психологическая и финансово-экономическая. Предложены стратегические направления повышения эффективности управления инновациями на сельскохозяйственных предприятиях.

Ключевые слова: аграрный комплекс, агроинновация, агропродовольственная сфера, эффективность, инновации, организационно-экономический механизм, сельскохозяйственное предприятие.

Постановка проблеми у загальному вигляді з її важливими науковими та практичними завданнями. Сталий розвиток підприємств агропродовольчої сфери (АПС) залежить від результативності розробки, освоєння та поширення нововведень. Особливу роль при цьому набуває ефективність управління інноваційною діяльністю, яка є найважливішою складовою розвитку сільськогосподарського виробництва та стає основою переходу АПС на інноваційний шлях. Більшість підприємств, які впроваджують у виробництво наукові досягнення, домагаються істотного поліпшення виробничих та економічних показників. Перш за все, це зростання врожайності сільськогосподарських культур та продуктивності в тваринництві. Передові агропідприємства різних регіонів досягають двох-, трьох-, та навіть чотириразового зростання врожайності та виробництва продукції тваринного походження [8, 10].

Для досягнення поставлених завдань забезпечення ефективного управління інноваційним розвитком необхідна реалізація багатопланових заходів інноваційного характеру, які забезпечують істотне нарощування виробництва сільськогосподарської продукції, розширення її асортименту та підвищення якості до вимог світових стандартів. Зазначене, в свою чергу, потребує формування новітніх механізмів господарювання на основі вдосконалення організації галузі, впровадження інноваційних технічних засобів та технологій виробництва продукції рослинництва й тваринництва для суттєвого підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва [3].

Враховуючи багатоаспектність застосування в теорії та практиці підходів й інструментів інноваційної діяльності в аграрному секторі, враховуючи тенденції глобалізації та міжнародної інтеграції, виникає необхідність визначення сучасних напрямів підвищення ефективності управління інноваціями на сільськогосподарських підприємствах.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питанням, пов'язаними із визначення стану, проблем та перспектив розвитку інноваційної діяльності в АПС присвячені напрацювання вітчизняних та зарубіжних

вчених та практиків, зокрема: Березіної Л.М., Буніна М.С., Ейдія О.Л., Гнатської Т.М., Гончаренко О.В., Крюкової І.О., Лупенко Ю.О., Скринника Є., Федоренка В.Ф., Буклагіна Д.С., Аронова Е.Л. та ін. Однак, підкреслюючи значимість виконаної роботи як вітчизняними, так і зарубіжними вченими, необхідно відзначити відсутність комплексних досліджень з розробки методичних та практичних рекомендацій інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств та АПС в цілому.

Цілі статті. Фрагментарність досліджень зазначеного предметного поля та окреслена наукова проблема визначила мету, яка полягає у визначенні напрямів підвищення ефективності управління інноваціями на сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Стан інноваційної діяльності в аграрній сфері України зумовлений довгостроковим негативним впливом загальноекономічних проблем, пов'язаних зі структурною деформованістю галузі, домінуванням у ній виробництва продукції з низьким рівнем доданої вартості. Внаслідок неврегульованості питань комерціалізації та введення в господарський обіг результатів інтелектуальної діяльності з урахуванням оптимального поєднання інтересів бізнесу й держави обсяги нематеріальних активів у сільськогосподарських підприємствах не перевищують 2,5% загальної вартості активів, тоді як в ЄС у середньому цей показник на рівні 50%. Вихід сільського господарства на траєкторію сталого економічного зростання залежить від реалізації комплексу заходів, що передбачають максимальне використання та прискорене освоєння сучасних технологій, перехід галузі на інноваційну модель розвитку. Це зумовлює необхідність створення соціально-економічних, організаційних і нормативно-правових умов, що забезпечують ефективне відтворення, розвиток та використання науково-технічного потенціалу, належну організацію сучасної системи трансферу технологій, виробництва й реалізації нових видів конкурентоспроможної наукоємної продукції [7].

Найважливіша складова сталого економічного зростання в АПС – перехід від інерційної до інноваційної моделі господарювання. В сучасних умовах інноваційний шлях розвитку сільського господарства має три взаємопов'язаних і взаємообумовлених напрями [5, 11]:

інновації в людський фактор, що можливо за умови пріоритетного розвитку освіти, фундаментальних та прикладних науково-дослідних організацій, які розробляють нововведення, створення банку даних інновацій, а також інформаційної системи, яка обслуговує підприємства аграрного сектору;

інновації в біологічний фактор, пов'язані з розробкою та освоєнням нововведень, які забезпечують підвищення родючості ґрунту, зростання врожайності сільгоспкультур та продуктивності тварин. Саме особлива роль інновацій в біологічний фактор є відмінною рисою інноваційного шляху розвитку сільського господарства в порівнянні з іншими секторами економіки;

інновації технологічного характеру, які забезпечують вдосконалення техніко-технологічного потенціалу галузі на основі застосування енерго- та ресурсозберігаючої техніки, наукоємних технологій. При цьому, особливого значення набуває розвиток галузей економіки, які забезпечують сільське господарство засобами виробництва.

Аналіз літературних джерел дозволив визначити найбільш загальну та широковживану класифікацію інновацій в АПС за предметом та сферою застосування, відповідно до якої доцільне видалення чотирьох їх типів: селекційно-генетичні, виробничі, організаційно-управлінські та економічні, соціально-екологічні (табл. 1).

Таблиця 1.

Основні типи інновацій в агропродовольчій сфері [1, 4, 12]

Селекційно-генетичні	Технологічні й виробничі	Організаційно-управлінські та економічні	Соціальні та екологічні
– нові сорти і гібриди сільськогосподарських рослин; – нові породи, типи тварин і кроси птиці; – виведення рослин і тварин, стійких до хвороб і шкідників, несприятливих факторів навколишнього середовища.	– розробка і використання нової техніки; – нові технології обробітку сільськогосподарських культур; – нові індустріальні технології в тваринництві; – науковообґрунтовані системи землеробства і тваринництва; – нові форми технічного обслуговування і забезпечення ресурсами АПС; – нові добрива та їх системи; – нові засоби захисту рослин; – біологізації і екологізації землеробства; – нові ресурсозберігаючі технології виробництва і зберігання харчових продуктів, спрямовані на підвищення споживчої цінності продуктів харчування.	– розвиток кооперації і формування інтегрованих структур в АПС; – нові форми організації і мотивації праці; – нові форми організації і управління в АПС; – маркетинг інновацій; – створення інноваційно-консультаційних систем в сфері науково-технічної та інноваційної діяльності; – концепції, методи вироблення рішень; – форми і механізми інноваційного розвитку формування системи кадрів науково-технічного забезпечення АПС.	– поліпшення умов праці, вирішення проблем охорони здоров'я, освіти і культури трудівників села; – оздоровлення та поліпшення якості навколишнього середовища; – забезпечення сприятливих екологічних умов для життя, праці і відпочинку населення.

Зважаючи на зазначені основні типи інновацій, активізація інноваційної діяльності в АПС в сучасних умовах повинна здійснюватися по найбільш пріоритетних напрямів розвитку цього процесу, зокрема:

- ✓ формування організаційно-економічних основ розвитку інноваційно-консультаційної діяльності в АПС;
- ✓ створення організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку АПС;
- ✓ забезпечення нормативно-правового регулювання земельних відносин та форм земельної власності;
- ✓ застосування ефективних біотехнологій створення нових форм культурних рослин та вихідного матеріалу для селекції з високою продуктивністю й стійкістю до несприятливих факторів середовища (трансгенні форми рослин);
- ✓ нові генотипи рослин з господарсько-цінними ознаками;

- ✓ управління продукційним процесом та потенціалом агроєкосистем та агроландшафтів;
- ✓ прогнозування на основі удосконалення традиційних методів з використанням інформаційних та комп'ютерних технологій;
- ✓ створення нових генотипів тварин, птахів, риб та корисних комах з господарсько-цінними ознаками (трансгенні форми тварин, птахів, риб та комах);
- ✓ забезпечення безпеки та протидія біологічному тероризму;
- ✓ дослідження процесів енергозабезпечення та енерго-, ресурсозбереження, поновлюваних джерел енергії;
- ✓ дослідження інтенсивних машинних технологій та нової енергонасиченої техніки для виробництва продовольства;
- ✓ забезпечення безпеки та контроль якості сільськогосподарської сировини й харчових продуктів;
- ✓ розробка біотехнологічних й мембранних процесів переробки сільськогосподарської сировини;
- ✓ застосування новітніх технологій виробництва продуктів для профілактичного, лікувального, дитячого та дієтичного харчування;
- ✓ створення систем агроєкологічного моніторингу;
- ✓ сучасні технології зберігання й транспортування продовольчої сировини і харчових продуктів [12].

Модернізація аграрного комплексу повинна здійснюватися під впливом адаптивного організаційно-економічного механізму, спрямованого на створення науково-технологічній, управлінських та організаційних умов інноваційного розвитку галузі. Дослідження даного механізму дозволяє сформулювати наступний його зміст (рис. 1).

Принципова схема організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку АПС являє собою сукупність форм та методів здійснення інноваційної діяльності, взаємно і узгоджено функціонуючих та забезпечуючи вирішення основного завдання щодо забезпечення інноваційного розвитку галузі. Складовими організаційно-економічного механізму є інституційна, інструментальна, нормативно-правова, методична, соціально-психологічна та фінансово-економічна.

Ефективне функціонування організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку АПС потребує розвитку аграрної науки та активізації інноваційного підприємництва в галузі, що зумовлює необхідність вдосконалення системи планування та прогнозування в цій сфері діяльності, що в свою чергу потребує:

визначення низькозатратних напрямів, створення та освоєння інновацій безпосередньо в виробництві;

інтеграція аграрної науки безпосередньо в структуру аграрних ринків, що потребує державної підтримки дослідно-виробничих господарств, наукових організацій;

розробка та вдосконалення нормативно-правового забезпечення інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств;

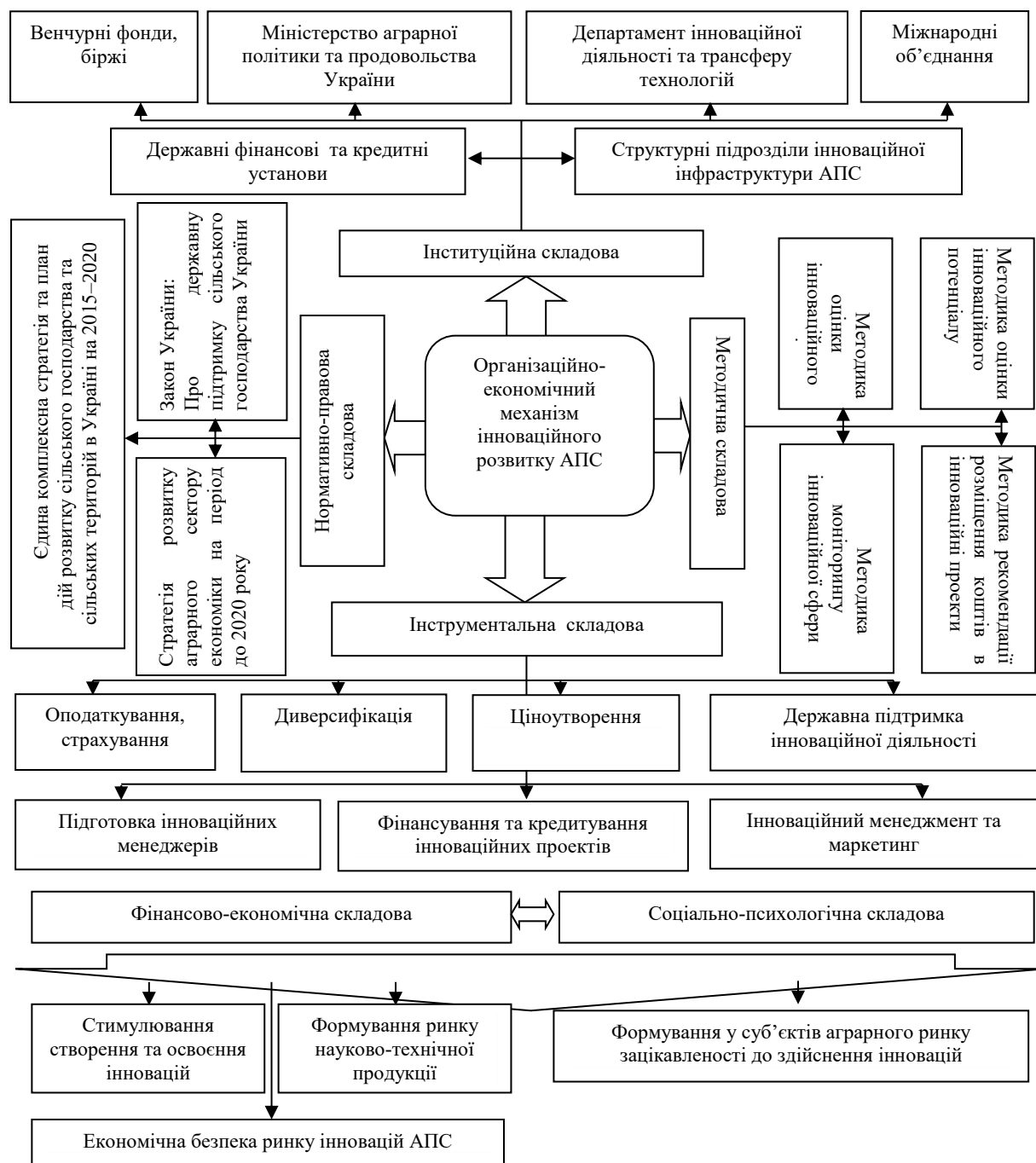


Рис. 1. Схема організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку АПС [розроблено авторами на основі 3, 4, 6, 9, 12]

стимулювання суб'єктів, що впроваджують інноваційні технології, шляхом проведення гнучкої державної податкової та цінової політики в сфері реалізації наукомісткої продукції [2];

створення дієвих механізмів стимулювання інноваційної активності, системи інституційних перетворень, захисту інформаційних систем в інноваційній сфері та введення її в господарський оборот;

створення системи комплексної підтримки інноваційно-консультаційної діяльності, розвитку виробництва, підвищення конкурентоспроможності та експорту наукомісткої продукції;

розвиток інфраструктури інноваційної інфраструктури АПС, включаючи системи

інформаційного забезпечення, експертизи, фінансово-економічного забезпечення, виробничо-технологічної підтримки, сертифікації та просування розробок, та перепідготовки кадрів;

розвиток малого інноваційного підприємництва шляхом формування сприятливих умов для створення та ефективного функціонування малих високотехнологічних організацій, надання державної підтримки на початковому етапі діяльності;

вдосконалення конкурсної системи відбору інноваційних проектів і програм;

реалізація критичних технологій та пріоритетних напрямків, здатних модернізувати АПС.

вдосконалення організаційних форм управління ефективністю інноваційної діяльності в АПС;

підвищення рівня керованості, розвиток інноваційного менеджменту в АПС;

розробка та здійснення програм розвитку інноваційного забезпечення АПС [1, 6, 13, 14].

Висновки. Визначені особливості інновацій в аграрному секторі, розроблена схема організаційно-економічного механізму організації взаємодії складових інноваційного розвитку АПС та пропонувані заходи забезпечення його ефективного застосування дозволили сформулювати стратегічні напрями підвищення ефективності управління інноваціями на сільськогосподарських підприємствах. Організаційно-економічний механізм інноваційного розвитку АПС повинен являти собою систему взаємопов'язаних форм і способів організації та стимулювання НДДКР, розвитку бізнесу в науково-технічній сфері аграрного сектору, державної підтримки на всіх стадіях процесу (створення, поширення, впровадження і освоєння агроінновацій) на основі взаємного партнерства його учасників з метою підвищення соціально-економічного та інноваційного розвитку сільськогосподарського виробництва. Отримані результати стали основою для подальшого дослідження, яке полягає у формуванні ефективної системи управління інноваціями на сільськогосподарських підприємствах.

Список бібліографічного опису:

1. Березіна Л.М. Інноваційна політика підприємств АПК : тактичні і стратегічні аспекти. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2013. № 4. С. 121-127.
2. Бунин М. С., Эйдис А. Л. Научные и практические проблемы инновационных процессов в АПК. М. : ФГНУ «Росинформагротех», 2005. 244 с.
3. Гнатєва Т.М. Шляхи здійснення трансферу інновацій в аграрному секторі. *Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Проблеми розвитку глобальної економіки в умовах глобалізації»*. Харків : ХНТУСГ «Смугаста типографія», 2016. С. 91-94.
4. Гончаренко О.В. Інституціональні аспекти реалізації інноваційних пріоритетів розвитку агропромислового виробництва. *Економіка. Управління. Інновації. Серія: Економічні науки*. 2016. №1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2016_1_5. (дата звернення: 04.09.2019).
5. Готра В.В. Сучасний стан та проблеми інноваційного розвитку аграрного сектору України. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. №6 (156). С. 79-84.
6. Крюкова І.О. Формування механізму реалізації інноваційного потенціалу бізнес-суб'єктів сфери агропромислового виробництва. *Всеукраїнський науковий журнал «Актуальні проблеми інноваційної економіки»*. 2016. №2. С. 27-35.
7. Лупенко Ю.О. Пріоритетні напрями інноваційної діяльності в аграрній сфері України. *Економіка АПК*. 2014. №12. С. 5-11.
8. Организация инновационного развития сельского бизнеса в регионе. М. : ФГНУ «Росинформагротех», 2007. 292 с.
9. Сидельников А.Г. Стимулирование инновационного развития АПК. *Российское предпринимательство*. 2012. №8(206). С. 120-125.
10. Скрынник Е. Технично-технологическая модернизация сельского хозяйства – важнейшая задача государственной агропродовольственной политики. *Экономика сельского хозяйства России*. 2010. № 1. С. 18-40.
11. Ушачев И. Экономический рост и конкурентоспособность сельского хозяйства Российской Федерации. *АПК : экономика и управление*. 2009. № 3. С. 17-30.
12. Федоренко В.Ф., Буклагин Д.С., Аронов Э.Л. Инновационная деятельность в АПК: состояние, проблемы, перспективы: науч. изд. М. : ФГНУ «Росинформагротех», 2010. 280 с.
13. Агробізнес індекс (ABI). Український клуб аграрного бізнесу: Офіційний сайт. URL: http://ucab.ua/ua/ukab_propouue/abi. (дата звернення: 10.09.2019).
14. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства. URL: <http://minagro.gov.ua> (дата звернення: 02.09.2019).

References:

1. Berezina, L. M. (2013). Innovatsiyna polityka pidpryyemstv APK : taktychni i stratehichni aspekty. [Innovative policy of agricultural enterprises: tactical and strategic aspects]. *Marketing and innovation management*, 4, 121-127 [in Ukrainian].
2. Bunin, M. S., Eidis, A. L. (2005). Nauchnyye i prakticheskiye problemy innovatsionnykh protsessov v APK [Scientific and practical problems of innovative processes in agroindustrial complex]. Moskwa: FGNU «Rosinformagrotekh» - Moscow: FSU "Rosinformagrotech", 244 [in Russian].

3. Hnat'yeva, T. M. (2016). Shlyakhy zdiysnennya transferu innovatsiy v ahrarnomu sektori [Ways of implementation of innovation transfer in the agricultural sector]. Zbirnyk materialiv Mizhnarodnoyi naukovo-praktychnoyi internet-konferentsiyi «Problemy rozvytku hlobal'noyi ekonomiky v umovakh hlobalizatsiyi» [Collection of materials of the International scientific and practical Internet conference "Problems of development of the global economy in the conditions of globalization"]. Kharkiv: KHNTUS·H - Kharkiv : KHNTUS·H «Smuhasta typohrafiya», 91-94 [in Ukrainian].
4. Honcharenko, O. V. (2016). Instytuttsional'ni aspekty realizatsiyi innovatsiynyykh priorytetiv rozvytku ahropromyslovoho vyrobnytstva [Institutional aspects of the implementation of innovative priorities for the development of agro-industrial production]. Ekonomika. Upravlinnya. Innovatsiyi. Seriya: Ekonomichni nauky - Economy. Management. Innovation. Series: Economic Sciences. [E-Reader Version]. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2016_1_5. [in Ukrainian].
5. Hotra, V. V. (2014). Suchasnyy stan ta problemy innovatsiynoho rozvytku ahrarnoho sektoru Ukrayiny [The current state and problems of innovative development of the agrarian sector of Ukraine]. Aktual'ni problemy ekonomiky. - Current problems of the economy, 6(156), 79-84 [in Ukrainian].
6. Kryukova, I. O. (2016). Formuvannya mekhanizmu realizatsiyi innovatsiynoho potentsialu biznes-sub'yektiv sfery ahropromyslovoho vyrobnytstva [Formation of the mechanism of realization of innovative potential of business entities in the field of agro-industrial production]. Vseukrayins'kyi naukovy zhurnal «Aktual'ni problemy innovatsiynoyi ekonomiky» - Ukrainian scientific journal "Actual problems of innovative economy", 2, 27-35 [in Ukrainian].
7. Lupenko, Yu. O. (2014). Priorytetni napryamy innovatsiynoyi diyal'nosti v ahrarniy sferi Ukrayiny [Priority directions of innovative activity in the agrarian sphere of Ukraine]. Ekonomika APK - APK economy, 12, 5-11 [in Ukrainian].
8. Organizatsiya innovatsionnogo rozvitiya sel'skogo biznesu v regione [Organization of innovative development of rural business in the region]. (2008). Moskva: FGNU «Rosinformagrotekh» - Moscow: FSU "Rosinformagrotech", 292 [in Russian].
9. Sidel'nikov, A. G. (2012). Stimulirovaniye innovatsionnogo rozvitiya [Stimulation of the innovative development of the agro-industrial complex APK]. Rossiyskoye predprinimatel'stvo - Russian entrepreneurship, 8(206), 120-125 [in Russian].
10. Skrynnik, Ye. (2010). Tekhniko-tehnologicheskaya modernizatsiya sel'skogo khozyaystva – vazhneyshaya zadacha gosudarstvennoy agroprodovol'stvennoy politiki [Technical and technological modernization of agriculture - the most important task of the state agri-food policy]. Ekonomika sel'skogo khozyayva Rossii - The economy of the rural economy of Russia, 1, 18-40 [in Russian].
11. Ushachev, I. (2009). Ekonomicheskiy rost i konkurentosposobnost' sel'skogo khozyaystva Rossiyskoy Federatsii [Economic growth and agricultural competitiveness of the Russian Federation]. APK: ekonomika i upravleniye - AIC: economics and management, 3, 17-30 [in Russian].
12. Fedorenko, V. F., Buklagin, D. S., Aronov, E. L. (2010). Innovatsionnaya deyatel'nost' v APK: sostoyaniye, problemy, perspektivy: nauch. izd. [Innovative activity in the agricultural sector: state, problems, prospects: scientific. ed.]. Moskva: FGNU «Rosinformagrotekh» - Moscow: FSU "Rosinformagrotech", 280 [in Russian].
13. Ahrobiznes indeks (AVI). Ukrayins'kyi klub ahrarnoho biznesu: Ofitsiynyy sayt [Agribusiness Index (AVI). Ukrainian Agrarian Business Club: Official Website]. [E-Reader Version]. Retrieved from: http://ucab.ua/ua/ukab_proponue/abi. [in Ukrainian].
14. Ofitsiynyy sayt Ministerstva ahrarnoyi polityky ta prodovol'stva [Official Website of the Ministry of Agrarian Policy and Food]. [E-Reader Version]. Retrieved from: <http://minagro.gov.ua> [in Ukrainian].

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

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-19>

УДК 339.71

Ковальська Л.Л., д.е.н., професор, завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Львівського національного технічного університету

ПІДПРИЄМНИЦЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИКА ОЦІНКИ

У статті проведено дослідження сутнісної характеристики поняття «підприємницький потенціал». Виділено три підходи до сутнісної характеристики підприємницького потенціалу підприємства: як сукупність ресурсів та здатність їх трансформувати у результат; як індивідуальні характеристики підприємця; як сукупність бізнес-ідей. Подано авторське бачення змісту поняття «підприємницький потенціал» підприємства. Подано авторський підхід до структуризації підприємницького потенціалу підприємства, який включає ресурсний потенціал, інтелектуальний потенціал та інноваційний потенціал. Розроблено методику аналізу та оцінки підприємницького потенціалу підприємства. Наведено характеристику етапів методики аналізу та оцінки підприємницького потенціалу підприємства.

Ключові слова: потенціал, підприємницький потенціал, ресурсний потенціал, інтелектуальний потенціал, інноваційний потенціал, підприємець, підприємство.

Kovalska L.

ENTREPRENEURSHIP POTENTIAL OF THE ENTERPRISE: ECONOMIC NATURE AND EVALUATION METHODS

The article studies the essential characteristics of the concept of «entrepreneurial potential». Three approaches to the essential characteristics of the entrepreneurial potential of the enterprise are identified: as a set of resources and the ability to transform them into a result; as individual characteristics of the entrepreneur; as a set of business ideas. The author's vision of the content of the concept of «entrepreneurial potential» of the enterprise is presented. The author's approach to structuring the entrepreneurial potential of an enterprise is

presented, which includes resource potential, intellectual potential and innovation potential. The methodology of analysis and assessment of the entrepreneurial potential of the enterprise is developed. The characteristics of the stages of the methodology of analysis and evaluation of the entrepreneurial potential of the enterprise are presented.

Keywords: potential, entrepreneurial potential, resource potential, intellectual potential, innovation potential, entrepreneur, enterprise.

Ковалская Л.Л.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И МЕТОДИКА ОЦЕНКИ

В статье проведено исследование сущностной характеристики понятия «предпринимательский потенциал». Выделены три подхода к сущностной характеристике предпринимательского потенциала предприятия: как совокупность ресурсов и способность их трансформировать в результат; как индивидуальные характеристики предпринимателя; как совокупность бизнес-идей. Представлено авторское видение содержания понятия «предпринимательский потенциал» предприятия. Подано авторский подход к структурированию предпринимательского потенциала предприятия, включая ресурсный потенциал, интеллектуальный потенциал и инновационный потенциал. Разработана методика анализа и оценки предпринимательского потенциала предприятия. Приведена характеристика этапов методики анализа и оценки предпринимательского потенциала предприятия.

Ключевые слова: потенциал, предпринимательский потенциал, ресурсный потенциал, интеллектуальный потенциал, инновационный потенциал, предприниматель, предприятие.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах децентралізації економіки, що супроводжуються трансформаційними процесами, нерівномірністю розвитку підприємств та посиленням дезінтеграції практично усіх економічних явищ та процесів, рівень розвитку держави все більше залежить від підприємницького потенціалу кожного суб'єкта господарювання та їх ініціативності перетворити бізнес-ідею в успішний бізнес.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Теоретичні та прикладні аспекти дослідження проблематики розвитку підприємницького середовища, формування підприємницького потенціалу та активізації підприємницької діяльності знайшли своє відображення в роботах провідних вчених, зокрема М.Грачова [7], Т.Гринчук [4], Б.Карапінського [2], Н.Краснокутської [18], А.Миргородської [1], К.Оксенюк [9], Ю.Рубіна [11], І.Рєпіної [3], О.Сологуб [10], В.Хачатряна [8] та інших. Проте, незважаючи на значні напрацювання у даному напрямі, і досі залишаються дискусійними та відкритими питання сутнісної характеристики та оцінки підприємницького потенціалу підприємства.

Цілі статті. Дослідимо сутнісну характеристику поняття «підприємницький потенціал» та розробимо методику його оцінки на рівні суб'єкта господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У вітчизняній економічній літературі поки ще не існує єдиної точки зору щодо визначення даної категорії. Огляд літератури щодо змісту поняття «підприємницький потенціал» наведено у таблиці 1.

Таблиця 1.

Трактування поняття «підприємницький потенціал»

Автор, джерело	Змісту поняття
<i>Як сукупність ресурсів та здатність їх трансформувати у результат</i>	
А. Миргородська [1]	...сукупність можливостей та здатностей реалізації ідейного портфелю підприємця у товари, роботи, послуги, через ведення обраного виду діяльності для отримання максимального прибутку
Б. Карапінський Т. Щира [2, с. 78]	...сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних тощо), навичок і можливостей менеджерів різного рівня ієрархії та безпосереднього виконавчого персоналу щодо виробництва товарів, надання послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства
І. Репіна [3]	...сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних і т.п.), навичок та можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу, щодо виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства
<i>Як індивідуальні характеристики підприємця</i>	
Т.Гринчук, [4]	... здатність, можливість членів домогосподарств і суб'єктів господарювання формувати підприємницьку поведінку, орієнтовану на отримання прибутку на основі використання природно-ресурсних, економічних і соціальних факторів
Ф.Хайек, І. Кірцнер [5]	...індивідуально-психологічні особливості підприємця, управлінські здібності, самостійність при виборі та прийнятті рішень, спроможність реагування на зміни економічної та соціальної ситуації
Н. Краснокутська І. Бубенець [6]	...сукупністю здібностей, знань і навичок людей щодо здійснення підприємницької діяльності
М. Грачов [7]	...сукупність орієнтації на досягнення успіху, особистої і колективної відповідальності, свободи самовираження і творчості
В. Хачатрян [8]	...сукупність особистих якостей, набутого досвіду, професійної підготовки, психологічної готовності до змін, готовності до постійного самовдосконалення та здатності передбачати та запобігати ризику, що виникає в процесі підприємницької діяльності
К. Оксенюк [9]	...сукупність особистих якостей, можливостей, здібностей, знань та навичок людей ефективно здійснювати підприємницьку діяльність
О. Сологуб [10]	...інтегральні підприємницькі здібності носіїв підприємницької діяльності, спрямовані на визначення, пошук, формування та задоволення потреб у товарах чи послугах, а також в отриманні максимального прибутку
<i>Як сукупність бізнес-ідей</i>	
Ю. Рубін [11]	...сукупність бізнес-ідей і способів їх реалізації, які є у його розпорядженні

Проведений огляд літератури дозволив виділити три підходи до трактування змісту поняття «підприємницький потенціал»:

- підприємницький потенціал як сукупність ресурсів та здатність їх трансформувати у результат;
- підприємницький потенціал як індивідуальні характеристики підприємця;
- підприємницький потенціал як сукупність бізнес-ідей.

Зважаючи на це, підприємницький потенціал підприємства пропонується розглядати як здатність сукупності інтелектуальних характеристик підприємця ефективно використовуючи наявні ресурси успішно генерувати та реалізовувати бізнес-ідеї (стартапи) для досягнення поставлених цілей. Такими цілями можуть бути зростання прибутковості підприємства, розширення ринків збуту продукції, забезпечення довгострокового економічного зростання підприємства.

Таким чином, підприємницький потенціал підприємства можна представити у трьохвекторному просторі, який складається із інтелектуальних характеристик підприємця та персоналу підприємства, ресурсів та стартапів (рис.1).

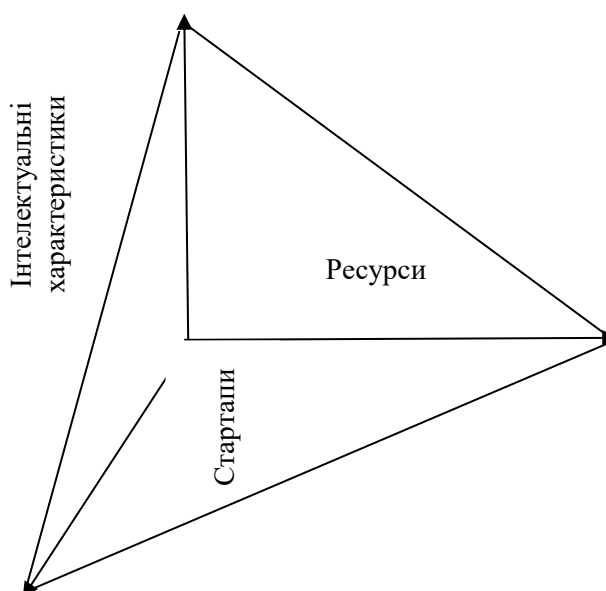


Рис.1.1. Трьохвекторний простір підприємницького потенціалу підприємства

Важливим при дослідженні підприємницького потенціалу підприємства, визначення рівня є його структуризація. Визначення структури підприємницького потенціалу підприємства дозволить більш детально та ґрунтовніше оцінити його рівень, визначити тенденції зміни підприємницького потенціалу, та на цій основі – розробити відповідні механізми по підвищенню ефективності його використання.

Виходячи зі змістового наповнення поняття «підприємницький потенціал» підприємства його структуру представимо наступним чином (рис.2).

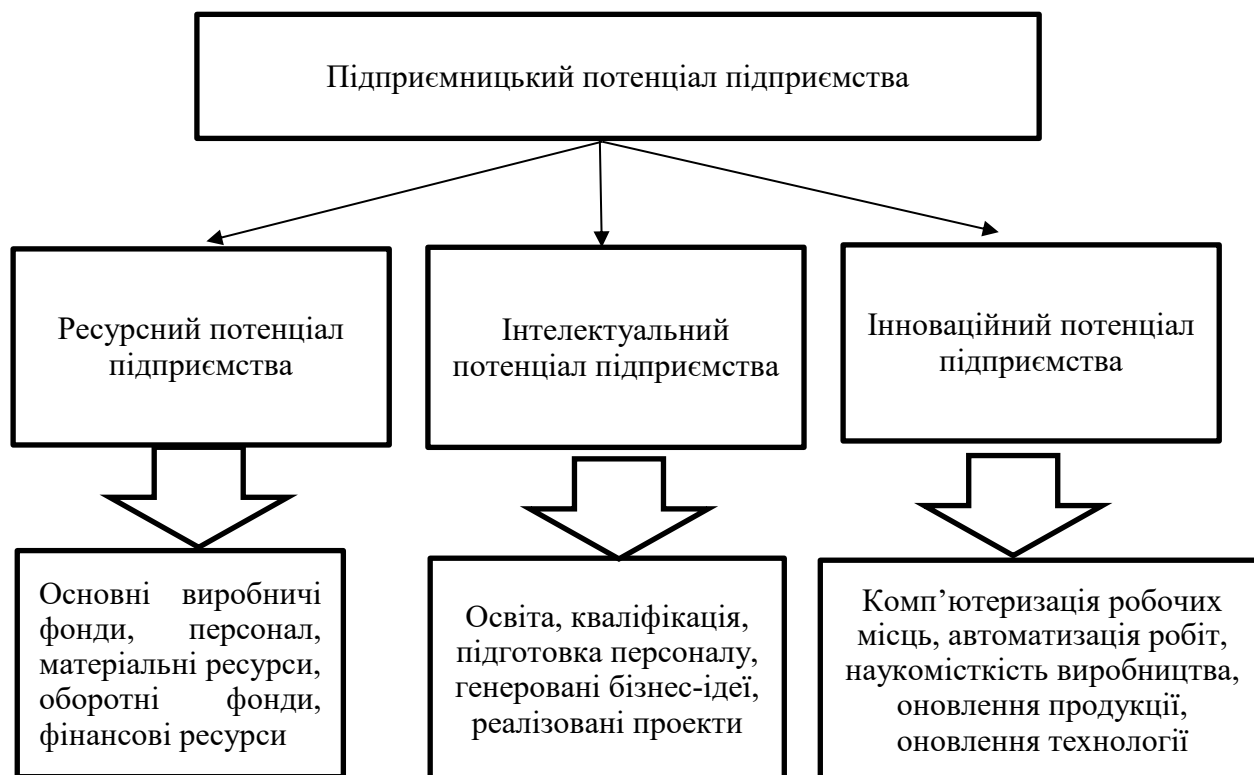


Рис.2. Структура підприємницького потенціалу підприємства

Таким чином, виділено три структурних елементи підприємницького потенціалу підприємства: ресурсний потенціал, інтелектуальний потенціал та інноваційний потенціал. Розглянемо їх характеристики.

Ресурсний потенціал – це система взаємопов'язаних різних видів ресурсів, які є у розпорядженні підприємства або можуть бути залучені до його господарської діяльності для максимального задоволення потреб споживачів та підвищення його конкурентоспроможності на ринку [12].

Слід відмітити, що ресурси підприємства дозволяють формувати необхідні конкурентні переваги. Кожен вид ресурсів становить сукупність можливостей досягнення цілей підприємством. Це означає, що, маючи у своєму розпорядженні висококваліфіковану робочу силу, потужну матеріально-технічну та технологічну базу та інші ресурси, підприємство тією чи іншою мірою здатне задовольнити потреби і запити потенційних споживачів та отримати конкурентні переваги над іншими суб'єктами господарювання.

Ресурсну концепцію потенціалу підприємства можна охарактеризувати чотирма основними критеріями [13]:

1. Реальними можливостями підприємства в тій чи іншій сфері діяльності (включаючи і нереалізовані можливості).
2. Обсягом ресурсів як залучених, так і тільки підготовлених до використання у виробництві.
3. Здатністю кадрів (менеджерів) використовувати ресурси, вміння розпоряджатися ресурсами підприємства.
4. Формою підприємництва та відповідною організаційною структурою підприємництва.

Інтелектуальний потенціал визначає можливості генерації і сприйняття ідей і задумів новацій і доведення їх до рівня нових технологій, конструкцій, організаційних і управлінських рішень. Це передбачає наявність фахівців не лише з високою фаховою підготовкою, а здатних до продукування нових орієнтованих знань і втілення їх в інновації, які відповідають потребам ринку. Це дозволяє визначити такі характерні особливості інтелектуального капіталу [14, с. 91; 15, с. 12]:

- інтелектуальний капітал представлений у вигляді невидимого ресурсу;
- інтелектуальний капітал в процесі свого використання не втрачає своєї вартості. Неєфективність його використання призводить до зменшення вартості інтелектуального капіталу;
- стратегічна орієнтація інтелектуального капіталу, де його вартість буде мати дохідність у стратегічній перспективі;
- різна критеріальність оцінки вартості інтелектуального капіталу;
- вкладеність капіталу в інтелектуальний ресурс завжди приносить роботодавцю додатковий дохід;
- вкладеність капіталу в інтелектуальний ресурс дозволяє одержати ефекти в економічній та соціальній сферах підприємства;
- наявність інтелектуального капіталу забезпечує конкурентоспроможність підприємству;
- раціональне використання складових інтелектуального капіталу дозволяє одержати синергетичний ефект;
- інтелектуальний капітал виступає базою для формування гудвілу підприємства.

Інноваційний потенціал – максимальна здатність підприємства використання фундаментальних досліджень, прикладних розробок та впровадження досягнень науки та техніки у виробництво. Для ефективного здійснення інноваційної діяльності підприємству потрібна така сукупність ресурсів: інтелектуальних (технологічна документація, винаходи, патенти, ліцензії, корисні моделі, промислові зразки); матеріальних (дослідне, експериментальне і лабораторне устаткування); фінансових (власні, запозичені, інвестиційні, бюджетні, грантові кошти); інфраструктурних (власні, підрозділи НДР і ДКР, конструкторський відділ, відділ головного технолога, відділ маркетингу нової продукції, лабораторія контролю якості продукції, патентно-ліцензійний відділ); додаткових ресурсів підвищення результатів інноваційної діяльності (партнерські та особисті зв'язки з науково-дослідними інститутами, ВНЗ, у тому числі й закордонними, інформаційний відділ, досвід управління проектами, стратегічне управління підприємством) [16].

Отже, запропонована структуризація підприємницького потенціалу дозволить визначити та оцінити його рівень та розробити відповідні механізми по підвищенню ефективності використання як в цілому, так і по окремих структурних елементах.

Нарощення підприємницького потенціалу підприємства, підвищення ефективності його використання вимагає комплексного аналітичного дослідження передумов щодо його формування. Відповідно, таке аналітичне дослідження передбачає виконання певної послідовності дій та аналітичних розрахунків, алгоритм яких наведено на рисунку 2. Розглянемо поетапність дій даного алгоритму.

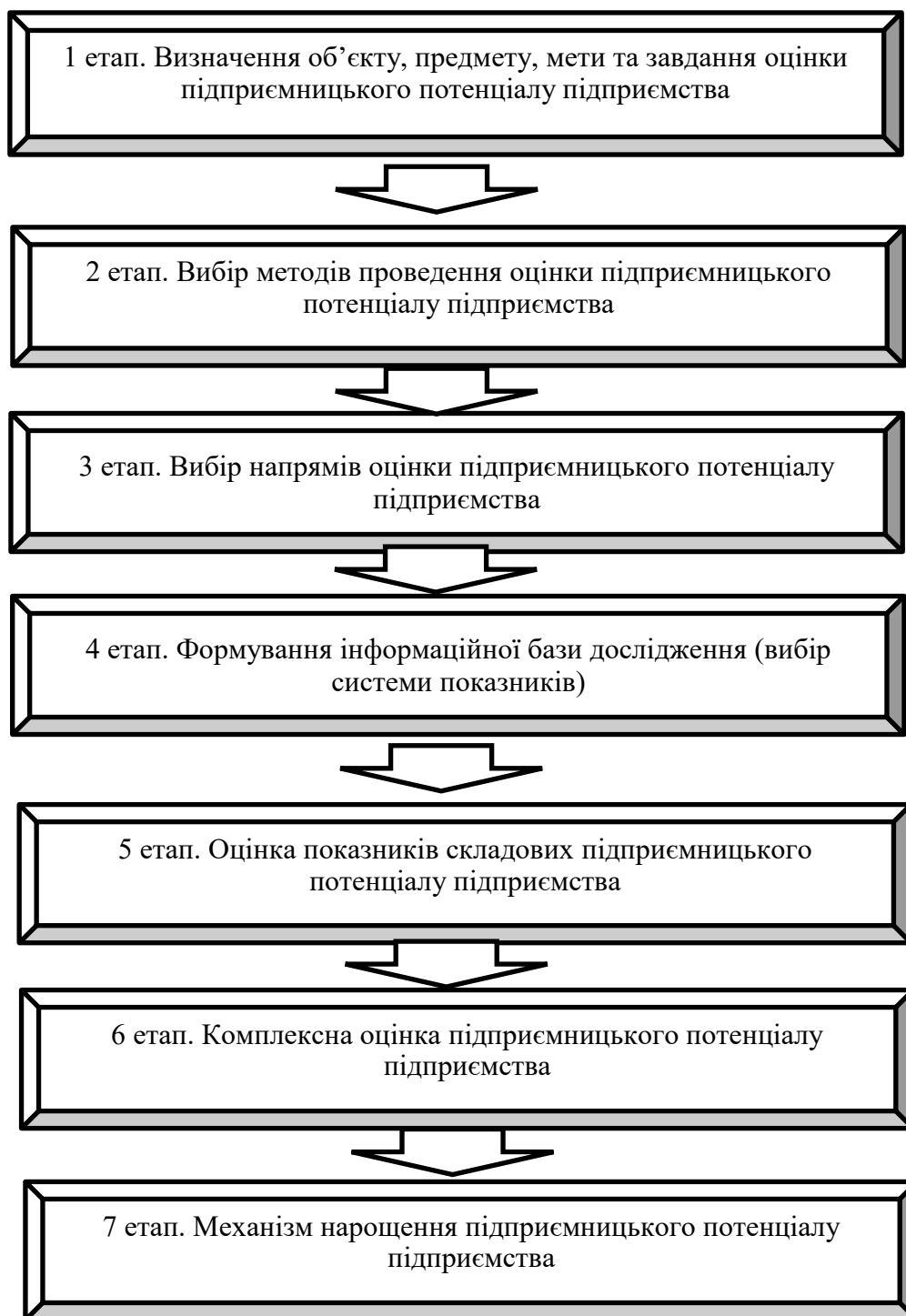


Рис.3. Алгоритм оцінки підприємницького потенціалу підприємства

1 етап. Визначення об'єкту, предмету, мети та завдання оцінки підприємницького потенціалу підприємства. Об'єктом оцінки є підприємство в цілому та його підприємницький потенціал зокрема. Предметом оцінки є кількісні та якісні характеристики підприємницького потенціалу підприємства. Мета оцінки – визначення рівня підприємницького потенціалу підприємства.

Завданнями оцінки підприємницького потенціалу підприємства є:

- ідентифікація реального стану аналізованого об'єкта;
- оцінка ресурсного потенціалу підприємства;

- оцінка інтелектуального потенціалу підприємства;
- оцінка інноваційного потенціалу підприємства;
- комплексна оцінка підприємницького потенціалу підприємства.

2 етап. Вибір методів проведення оцінки підприємницького потенціалу підприємства. В процесі аналітичного дослідження можуть використовуватись наступні методи дослідження: статистичні, графічні, табличні, індексні, стратегічні математичні, аналітичні методи.

3 етап. Вибір напрямів оцінки підприємницького потенціалу підприємства. Аналіз та оцінку підприємницького потенціалу підприємства будемо проводити за такими основними напрямками: оцінка ресурсного потенціалу підприємства, оцінка інтелектуального потенціалу підприємства, оцінка інноваційного потенціалу підприємства.

4 етап. Формування інформаційної бази дослідження (вибір системи показників). В межах кожного напрямку аналітичного дослідження формується система показників (табл.2).

Таблиця 2.

Система показників оцінки підприємницького потенціалу підприємства

Напрями оцінки підприємницького потенціалу підприємства	Показники
Ресурсний потенціал	Персонал (чисельність та структура персоналу, показники плинності кадрів, показники продуктивності праці); виробничі фонди (забезпеченість підприємства основними засобами, їх структура, аналіз показників фондоддачі та фондомісткості, фондоозброєність праці, технічна озброєність праці, тривалість одного обороту оборотних коштів, коефіцієнт оборотності оборотних коштів, коефіцієнт завантаження коштів в обороті, рентабельність оборотних коштів); матеріальні ресурси (показники матеріаломісткості та матеріаловіддачі); фінансові ресурси (коефіцієнт рентабельності капіталу; коефіцієнт рентабельності виробничих фондів; коефіцієнт рентабельності діяльності)
Інтелектуальний потенціал	Якісний склад персоналу за освітою, досвідом, кваліфікацією, рівнем підготовки, підвищенням кваліфікації, рівень генерування ідей
Інноваційний потенціал	Коефіцієнти наукомісткості виробництва, виконання власних розробок, використання придбаних розробок, співвідношення власних та придбаних розробок, оновлення продукції, оновлення технології, успішно реалізованих бізнес-ідей (бізнес-проектів)

Аналіз та оцінка ресурсного потенціалу підприємства передбачає аналітичне дослідження таких складових як персонал, виробничі фонди, матеріальні та фінансові ресурси.

Аналіз та оцінка інтелектуального потенціалу передбачає розрахунок таких показників як якісний склад персоналу за освітою, досвідом, кваліфікацією, рівнем підготовки, підвищенням кваліфікації, рівень генерування ідей.

Для оцінки інноваційного потенціалу підприємства у науковій економічній літературі використовують такі показники [16, 17]: коефіцієнт наукомісткості виробництва, коефіцієнт виконання власних розробок, коефіцієнт використання придбаних розробок; коефіцієнт співвідношення власних та придбаних розробок; коефіцієнт оновлення продукції, коефіцієнт оновлення технології.

6 етап. Комплексна оцінка підприємницького потенціалу підприємства. Коефіцієнт підприємницького потенціалу підприємства може бути визначений методом середньозваженої арифметичної на основі трьох основних його складових:

$$ПП = \frac{РП + ІП + ІнП}{3}, \quad (1)$$

де: ПП – рівень підприємницького потенціалу підприємства;

РП, ІП, ІП – відповідно значення критеріального показника ресурсного потенціалу, інтелектуального потенціалу та інноваційного потенціалу підприємства.

7 етап. Механізм нарощення підприємницького потенціалу підприємства. На основі отриманих значень підприємницького потенціалу можна буде розробити механізм його підвищення із визначенням пріоритетних напрямів підвищення ефективності використання кожного із складових елементів підприємницького потенціалу підприємства.

Висновки. Таким чином, розроблений алгоритм дозволить комплексно та системно провести оцінку підприємницького потенціалу підприємства та на цій основі – розробити відповідний механізм його нарощення.

Список бібліографічного опису:

1. Миргородська А. П. Розкриття сутності поняття «підприємницький потенціал» та його роль в потенціалі підприємства *Економіка і управління*. 2011. №5. С. 144–149.
2. Карапінський Б.А., Шира Т.Б. Інноваційно-технологічний потенціал підприємств регіону: аналіз формування та фінансування. *Регіональна економіка*. 2007. № 2. С. 77–86.
3. Рєпіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління. *Вісник Української академії державного управління при Президенті України*. 1998. № 2. С. 262–271.
4. Гринчук Т.П. Підприємницький потенціал сільських територій та фактори його реалізації в сучасних умовах України. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2015. №3. С.64–71.
5. Черних О. Оцінка конкурентоспроможності підприємницького потенціалу підприємства. *Збірник наукових праць ЧДТУ*. Випуск 36. Частина І. Том 1. 2014. С.179–188.
6. Краснокутська Н.С., Бубенець І.Г. Підприємницький потенціал торговельного підприємства: зміст, особливості та чинники формування. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2013. № 4 (60). С.125–129.
7. Грачев, М. В. Предприниматель в современной экономике. *Общество и экономика*. 1993. № 4. С. 28–40.
8. Хачатрян В.В., Богацька Н.М. Змістовні особливості категорії «підприємницький потенціал» в умовах євроінтеграції та глобалізації. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Вип.13. 2016. С.98–100.
9. Оксенюк К.І. Підприємницький потенціал регіону: сутність та напрями забезпечення його розвитку [Електронний ресурс] *Економічний форум*. 2017. №2. Режим доступу: <http://eforum-lntu.com/arxiv-nomeriv.html>.
10. Сологуб О.П. Сучасні аспекти формування підприємницького потенціалу регіону. *Економіка і регіон*. №3(52). 2015. С.60–65.
11. Рубин Ю. Б. *Теория и практика предпринимательской конкуренции*. Москва, МФПА, 2004. 572 с.
12. Міценко Н.Г., Кумечко О.І. Ресурсний потенціал підприємства: сутність, структура, стратегія використання. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. Вип. 20.9. С.193–198.
13. Федонін О.С., Рєпіна О. І. Олексюк І.М. *Потенціал підприємства: формування та оцінка*: навч. посібник. Київ, КНЕУ, 2004. 316 с.
14. Терон І.В. Інтелектуальний капітал як основне джерело багатства в постіндустріальному суспільстві. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2007. № 7. С. 90–94.
15. Уманців Г. Облікова інтерпретація інтелектуального капіталу у контексті становлення інформаційної економіки. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2008. №9. С. 9–15.
16. Ковальська Л.Л., Герасимчук З.В. *Управління потенціалом підприємства*: навч. посібник. Луцьк, Волинські старожитності, 2012. 336 с.
17. Рудь Н.Т. *Економіка і організація інноваційної діяльності*. Луцьк: РВВ ЛДТУ, 2007. 476 с.

References:

1. Myrhorodska A. P. (2011) Rozkryttia snutnosti poniattia "pidpriemnytskyi potentsial" ta ioho rol v potentsiali pidpriemstva [Disclosure of the essence of the concept of "entrepreneurial potential" and its role in the potential of the enterprise]. *Economics and management*. No 5. pp.144–149 [in Ukrainian].
2. Karapinskyi B.A., Shyra T.B. (2007) Innovatsiino-techno;ohichniy potentsial pidpriemstv rehionu: analiz formuvannia ta finansuvannia [Innovative-technological potential of the enterprises of the region: analysis, formation and financing]. *Regional economics*. no 2. pp.77–86 [in Ukrainian].
3. Riepina I.M. (1998) Pidpriemnytskyi potentsial: metodolohiia otsynky ta upravlinnia [Entrepreneurial potential: the methodology of evaluation and management]. *Bulletin of the Ukrainian Academy of public administration under the President of Ukraine*. no. 2. pp. 262–271 [in Ukrainian].
4. Hrynchuk T.P. (2015) Pidpriemnytskyi potentsial silskykh terytorii ta factory ioho realizatsii v suchasnykh umovakh Ukrainy [Entrepreneurial potential of rural areas and factors of its realization in modern conditions of Ukraine]. *Economics, Finance, management: topical issues of science and practice*. no. 3. pp.64–71 [in Ukrainian].
5. Chernykh O. (2014) Otsinka konkurentnospromozhnosti pidpriemnytskoho potentsialu pidpriemstva [Assessment of competitiveness of enterprise potential]. *Collection of scientific papers of Cherkasy State Technological University*. issue 36. part 1, volume 1. pp.179–188 [in Ukrainian].
6. Krasnokutska N.S., Bubenets I.H. (2013) Pidpriemnytskyi potentsial torhovelnoho pidpriemstva: zmyst, osoblyvosti ta chynnyky formuvannia [Entrepreneurial potential of a commercial enterprise: content, features and factors of formation]. *Scientific Bulletin of Poltava University of Economics and Trade*. 2013. no. 4 (60). pp.125–129 [in Ukrainian].
7. Hrachev M. V. (1993) Predprinimatel v sovremennoy ekonomike [Entrepreneur in the modern economy]. *Society and economy*. 1993. no. 4. pp.28–40 [in Russian].
8. Khachatryan V.V., Bohatska N.M. (2016) Zmistovni osoblyvosti katehorii "pidpriemnytskyi potentsial" v umovakh ievrointegratsii ta hlobalizatsii [Content features of the category "entrepreneurial potential" in the conditions of European integration and globalization]. *Global and national economic problems*. vol.13. pp.98–100 [in Ukrainian].
9. Okseniuk K.I. (2017) Pidpriemnytskyi potentsial rehionu: snutnist ta napriamy zabezpechennia ioho rozvytku [Entrepreneurial potential of the region: the essence and directions of its development] *Economic forum*. no. 2. URL: <http://eforum-lntu.com/arxiv-nomeriv.html>.
10. Solohub O.P (2015) Suchsni aspekty formuvannia pidpriemnytskoho potentsialu rehionu [Modern aspects of the formation of the entrepreneurial potential of the region]. *Economy and the region*. no. 3 (52). pp.60–65 [in Ukrainian].
11. Rubin Yu. B. (2004) Teoriia i praktika predprinimatelskoy konkurentsii [Theory and practice of entrepreneurial competition]. *Moscow, MFPA*, 572 p [in Russian].
12. Mitsenko N.H., Kumechko O.I. (2010) Resursnyi potentsial pidpriemstva: snutnist, struktura, stratehiia vykorystannia [Resource potential of the enterprise: essence, structure, strategy of use]. *Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine*, issue 20.9. pp.193–198 [in Ukrainian].
13. Fedonin O.S., Riepina O. I. Oleksiuk I.M. (2004) Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka: navchalnyi posibnyk [Enterprise potential: formation and evaluation: a training manual]. *Kyiv, Kyiv National Economic University*. 316 p. [in Ukrainian].
14. Teron I.V. (2007) Intelektualnyi kapital yak osnovne dzherelo bahatstva v postindustrialnomu suspilstvi [Intellectual capital as the main source of wealth in post-industrial society]. *Formation of market relations in Ukraine*. no. 7. pp.90–94 [in Ukrainian].
15. Umantsiv H. (2008) Oblikova interpretatsiia intelektualnogo kapitalu u konteksti stanovlennia informatsiinoi ekonomiky [Accounting interpretation of intellectual capital in the context of information economy formation]. *Accounting and audit*. no. 9. pp. 9–15 [in Ukrainian].
16. Kovalska L.L., Herasymchuk Z.V. (2012) Upravlinnia potentsialom pidpriemstva: navchalnyi posibnyk [Management of potential of enterprise: training manual]. *Lutsk, Volynski starozhytnosti*, 336 p. [in Ukrainian].
17. Rud N.T. (2007) *Ekonomika i orhanizatsiia innovatsiinoi diialnosti* [Economics and organization of innovation activity]. *Lutsk: Publishing house of Lutsk State Technical University*, 476 p. [in Ukrainian].

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-20>

УДК 65.012

Кривов'язюк І. В., к.е.н., професор

Луцький національний технічний університет

Стрільчук Р. М., к.е.н.

Рівненський державний гуманітарний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СИМПТОМАТИЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В статті набули подальшого розвитку теоретико-методологічні засади здійснення симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства. Розроблено концептуальну модель симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства, яка спрямована на усунення її негативних симптомів за допомогою використання логіко-формалізованих методів, розробки комплексу заходів і обґрунтування проектних рішень для вирішення завдань симптоматичної діагностики. Удосконалено методику здійснення симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства, яка передбачає виявлення негативних симптомів, їх детальний опис та розробку напрямків уникнення їх негативного впливу на результати експортно-імпоротної діяльності.

Ключові слова: симптоматична діагностика, концептуальна модель, методика симптоматичної діагностики, експортно-імпортна діяльність, підприємство.

Kryvovyazyuk I., Strilchuk R.

CONCEPTUAL PRINCIPLES OF SYMPTOMATIC DIAGNOSTICS OF EXPORT-IMPORT ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE

Theoretical and methodological principles of symptomatic diagnostics of export-import activity of the enterprise have been further developed in the article. The conceptual model of symptomatic diagnostics of export-import activity of the enterprise is developed, which is aimed at eliminating its negative symptoms by using logically formalized methods and also at development of a set of measures and substantiation of design solutions for solving problems of symptomatic diagnostics. The technique of symptomatic diagnostics of export-import activity of the enterprise is improved, which provides for the detection of negative symptoms, their detailed description and development of directions of avoiding their negative impact on the results of export-import activity.

Keywords: symptomatic diagnostics, conceptual model, technique of symptomatic diagnostics, export-import activity, enterprise.

Кривов'язюк І. В., Стрільчук Р. Н.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СИМПТОМАТИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье получили дальнейшее развитие теоретико-методологические основы осуществления симптоматической диагностики экспортно-импортной деятельности предприятия. Разработана концептуальная модель симптоматической диагностики экспортно-импортной деятельности предприятия, которая направлена на устранение ее негативных симптомов посредством использования логико-формализованных методов, разработки комплекса мероприятий и обоснования проектных решений для решения задач симптоматической диагностики. Усовершенствована методика осуществления симптоматической диагностики экспортно-импортной деятельности предприятия, предполагает выявление негативных симптомов, их подробное описание и разработку направлений избежания их негативного влияния на результаты экспортно-импортной деятельности.

Ключевые слова: симптоматическая диагностика, концептуальная модель, методика симптоматической диагностики, экспортно-импортная деятельность, предприятие.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Успішне здійснення експортно-імпоротної діяльності підприємством підвищує рівень продажів та прибутків на міжнародних ринках, прискорює модернізацію технологій і бізнес-процесів, дає змогу отримати

перевагу над конкурентами на зовнішньому та на внутрішньому ринках. Ведення бізнесу на міжнародному ринку потребує від підприємства врахування як глобальних проблем, так і оцінку власної господарської діяльності. Вирішенню цих актуальних завдань має сприяти здійснення симптоматичної діагностики, яка є основою розробки заходів уникнення негативних симптомів експортно-імпоротної діяльності. Водночас, її реалізація вимагає концептуального підходу, який забезпечує вирішення проблем, з якими стикається підприємство в процесі експортно-імпоротної діяльності та формує умови підвищення його конкурентоспроможності на міжнародних ринках. Це і обумовлює актуальність досліджуваної проблематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення проблеми. В економічній теорії та практиці дослідження проблем реалізації діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства розкриті в наукових працях таких учених як Аль-Оста Салім Абдуль-Азіз [1], який розкриває багатокомпонентну модель експортної діяльності підприємства, В. Губіна [2], яка аналізує фактори, що впливають на ефективність експортної діяльності підприємства, Н. Демчук [3], який визначає напрямки удосконалення процесу діагностування, І. Красілич [4], яка удосконалює існуючі теоретичні і методико-прикладні положення забезпечення розвитку експортно-імпоротної діяльності машинобудівних підприємств, М. Нагірна [8], яка пропонує концепцію етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства, S. Clerides, Lach S. Ta Tybout J. R. [9], які розкривають важливість дослідження питань експортної діяльності, дослідженнях автора [5-7], де визначено методичне підґрунтя проведення симптоматичної діагностики та проблеми експортно-імпоротної діяльності підприємств. Практична відсутність досліджень в напрямку здійснення симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства і викликала необхідність обґрунтування концептуальних засад її реалізації.

Цілі статті. Метою дослідження виступає подальший розвиток теоретико-методологічних засад симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Здійснення симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства неможливе без застосування відповідного методичного інструментарію. Попри очевидність використання на сучасних підприємствах симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності, як дієвого механізму аналізу негативних явищ та процесів, не існує методики її проведення.

Концептуальна модель симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства відображає взаємодію трьох складових діагностики: передумов її реалізації, характеристики процесу її реалізації, розробки пріоритетних напрямків стратегії реалізації діагностики, які забезпечують ефективне управління експортно-імпоротною діяльністю підприємства (рис. 1).

Складовими потенціалу реалізації симптоматичної діагностики є економічна, фінансова, ринкова, маркетингова, управлінська. Зазначені складові становлять основу (базис) проведення діагностики підприємства.

Суб'єктами симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства можуть виступати замовники діагностики (власники та керівники підприємства, керівники відповідних господарських напрямків діяльності підприємства) та виконавці діагностики, які в свою чергу поділяються на внутрішніх (кадровий склад підприємства) та залучених (зовнішні консультанти, аудитори, консалтингові компанії). При цьому об'єктом аналізу виступають результати експортно-імпоротної діяльності підприємства за відповідний період.

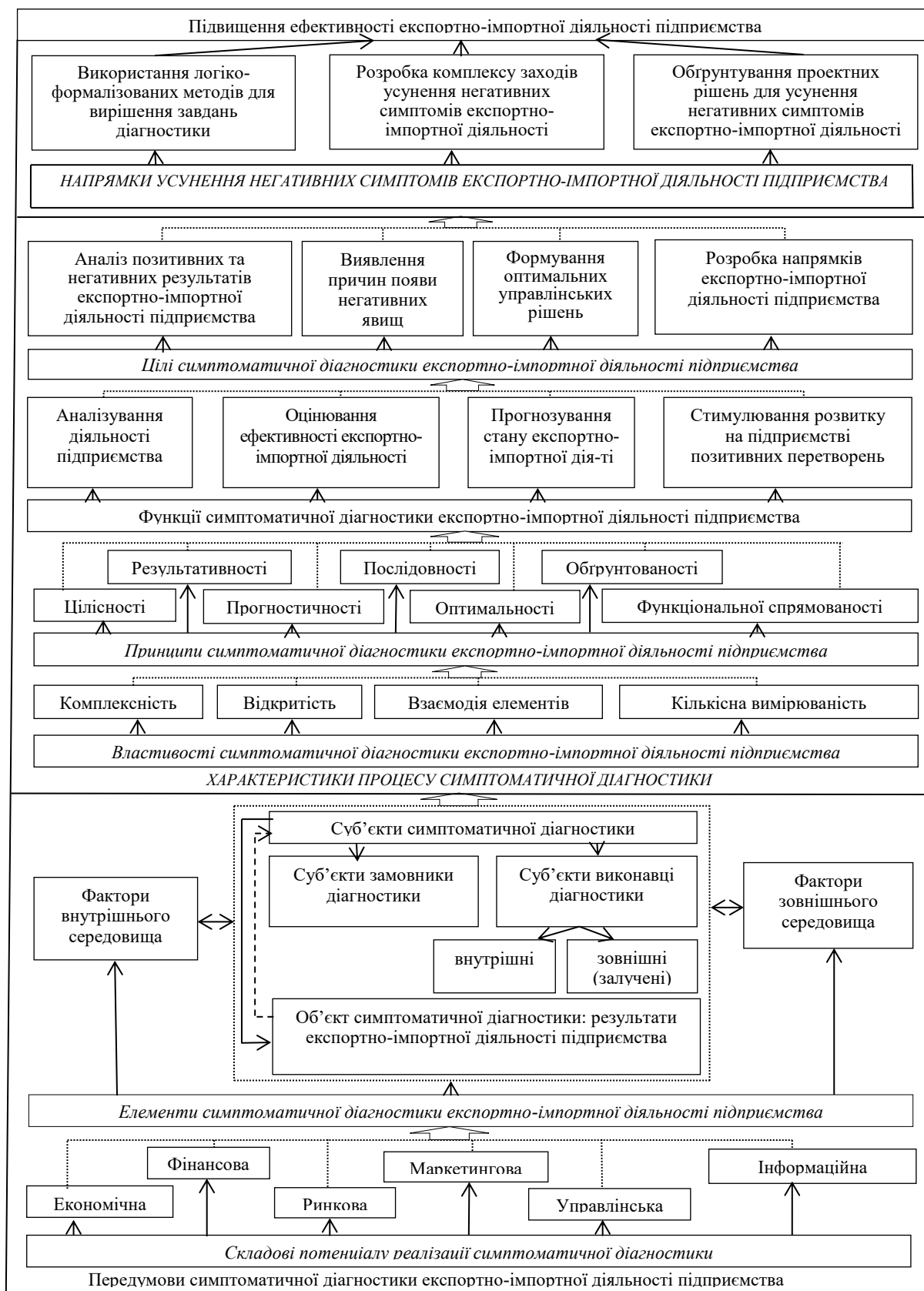


Рис. 1. Концептуальна модель симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства (авторська розробка)

Елементами діагностики виступають фактори зовнішнього та внутрішнього середовища, що знаходяться у тісному взаємозв'язку з суб'єктно-об'єктною складовою і дозволяють проводити діагностику з урахуванням можливих змін у макро- та мікроекономічному середовищах.

Характеристики процесу симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства включають опис основних властивостей, принципів, функцій та цілей діагностики.

Властивостями симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства є:

- комплексність (передбачає єдність всіх складових діагностики: принципів, функцій, цілей);
- відкритість (результати проведення симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства є чіткими та прозорими);
- взаємодія елементів (дозволяє використання етіологічної діагностики поряд з симптоматичною);
- кількісна вимірюваність (передбачає використання критеріїв оцінки та носить практичний характер, що дозволяє її застосовувати на будь-якому підприємстві).

Принципами на яких базується симптоматична діагностика експортно-імпоротної діяльності підприємства є: цілісності (враховує всі основні складові проведення експортно-імпоротної діяльності підприємства як основи ефективного їх функціонування); результативності (симптоматична діагностика спрямована на досягнення дієвих результатів в експортно-імпортній діяльності підприємства); прогностичності (передбачає формування прогностичних планів розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства); послідовності (ієрархічність виконання завдань аналізу); оптимальності (реалізація діагностики має чітко відповідати меті її проведення); обґрунтованості (застосування критеріїв аналізу, що мають конкретну інформаційну базу на підприємстві); функціональної спрямованості (виконання поставлених функцій підприємства).

Функціями симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства як елементами зовнішнього її прояву є:

1. Аналізування стану діяльності підприємства (проведення аналізу показників господарської діяльності підприємства).
2. Оцінювання ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства (проведення комплексного аналізу та оцінки ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства з метою виявлення існуючих негативних тенденцій).
3. Прогнозування стану та надання управлінських рекомендацій (результати аналізу є основою для прийняття оптимальних управлінських рішень з числа запропонованих на основі отриманих результатів прогнозування стану).
4. Стимулювання розвитку на підприємстві позитивних перетворень (є ключовою функцією здійснення симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства).

Відповідно цілями симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства є:

- аналіз позитивних та негативних результатів експортно-імпоротної діяльності підприємства;
- виявлення причин появи негативних явищ;
- формування оптимальних управлінських рішень;
- розробка напрямків підвищення ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства.

Основною метою симптоматичної діагностики підприємства є підвищення ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства. Саме її досягнення і є рушійною силою проведення такої діагностики.

Здійснювати симптоматичну діагностику експортно-імпоротної діяльності пропонуємо у три етапи (рис. 2).

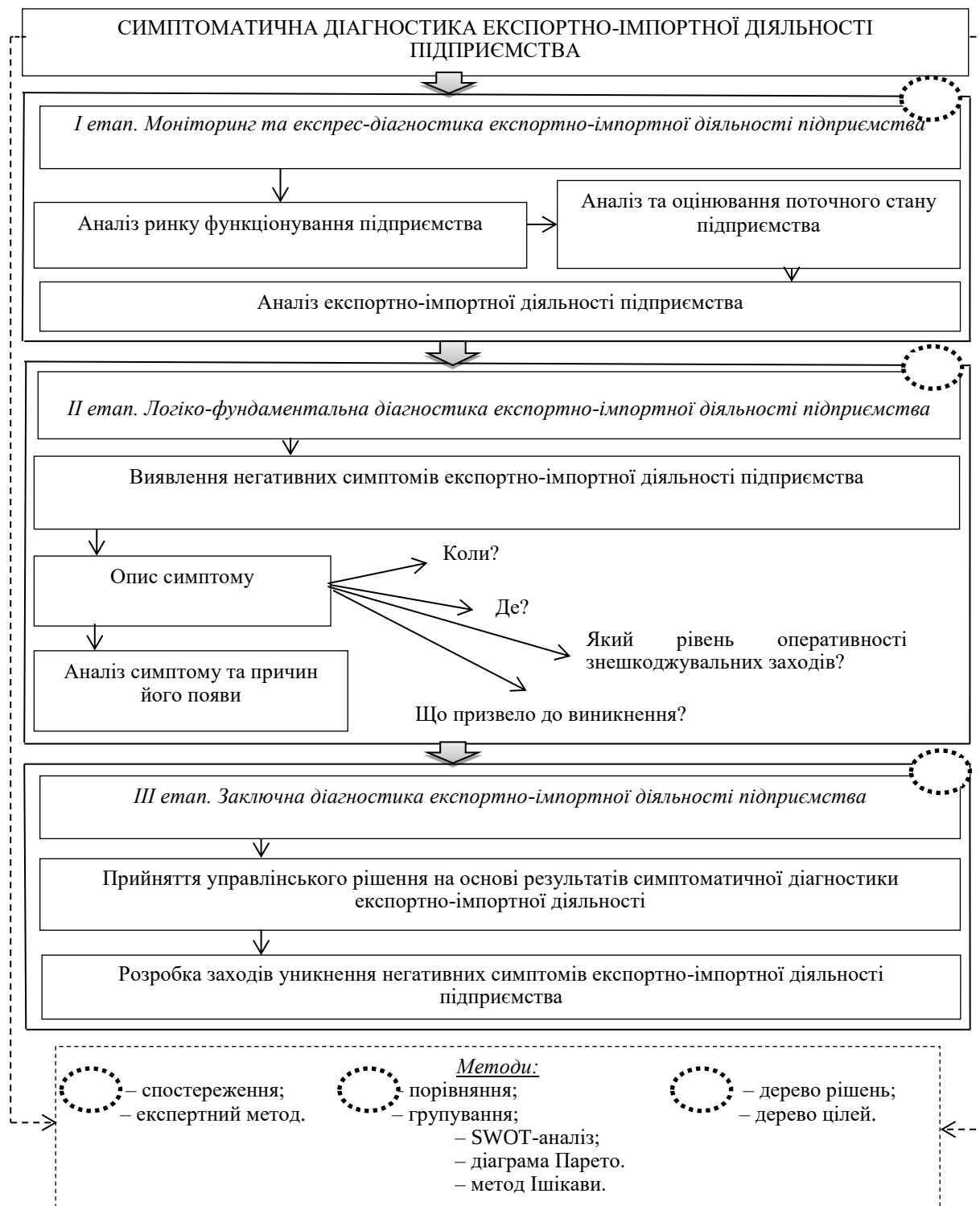


Рис. 2. Методика здійснення симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства

На першому етапі слід проаналізувати основні діючі конкурентні сили, а також перспективи розвитку галузі. Ключовим елементом цього етапу є збір необхідної інформації про експортно-імпорتنу діяльність підприємства та її аналіз. Джерелами збору інформації є електронні бази (сайти державних статистичних служб, офіційний сайт підприємства, електронні дані маркетингових служб), а також офіційна фінансова звітність підприємства та дані первинного документообігу про експортно-імпорتنу діяльність.

Другий етап передбачає першочергове виявлення позитивних та негативних симптомів експортно-імпорتنної діяльності за допомогою критеріїв оцінки, а також методів порівняння, групування, діаграми Парето. Здійснюється опис симптому, що повинен відображати час виникнення симптому (коли?), місце виникнення (де?), що призвело до виникнення та наскільки оперативними повинні бути знешкоджувальні заходи. Аналіз симптому та причин його появи як останній елемент другого етапу необхідно проводити за допомогою виявлення інтегрального показника експортно-імпорتنної діяльності.

На третьому етапі приймаються управлінські рішення на основі результатів фундаментальної діагностики. Основними методами даного етапу виступають дерево рішень, дерево цілей, експертний метод. Також розробляється план розвитку експортно-імпорتنної діяльності підприємства, що складається з найменування завдання, заходу, відповідального виконавця, строку виконання та очікуваного результату. Врахування всіх складових симптоматичної діагностики та проведення діагностики згідно запропонованої методики дозволить підприємству вчасно виявити негативні симптоми та прийняти заходи по їх усуненню, що зробить діяльність підприємства більш ефективною.

Висновки. В ході дослідження вирішено складне наукове завдання – подальший розвиток теоретико-методологічних засад симптоматичної діагностики експортно-імпорتنної діяльності підприємства.

Шляхом критичного аналізу наукових публікацій вчених виявлено практичну відсутність застосування методології симптоматичної діагностики відносно виявлення проблем експортно-імпорتنної діяльності підприємства, разом з тим, аналіз методів і підходів до реалізації діагностики та дослідження експортно-імпорتنної діяльності підприємства виявив доцільність розробки концептуальної моделі симптоматичної діагностики експортно-імпорتنної діяльності підприємства.

Визначено, що розроблена концептуальна модель симптоматичної діагностики експортно-імпорتنної діяльності підприємства, базисом якої виступають складові потенціалу її реалізації, спрямована на покращення: суб'єктної взаємодії її учасників на основі притаманних їй властивостей і визначених принципах реалізації процесу діагностування; функціональної цілеспрямованості експортно-імпорتنної діяльності на основі результатів виявлення її негативної симптоматики та визначених цілей симптоматичної діагностики; управлінської компоненти шляхом використання логіко-формалізованих методів, розробки комплексу заходів і обґрунтування проектних рішень для вирішення завдань симптоматичної діагностики. Досягнуті покращення здатні забезпечити підвищення ефективності експортно-імпорتنної діяльності підприємства

Доцільність використання запропонованої методики здійснення симптоматичної діагностики експортно-імпорتنної діяльності підприємства підкреслюють застосовувані в ході її реалізації спеціальні методи економічних досліджень, методи стратегічного аналізу, а також цільовий метод, комплексне застосування яких мінімізує негативний прояв симптомів експортно-імпорتنної діяльності.

Подальші дослідження слід спрямувати на пошук управлінських інструментів, здатних оптимізувати процес розроблення та прийняття рішень за результатами симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємства.

Список бібліографічного опису:

1. Аль-Оста Салім Абдуль-Азіз. Трикомпонентна модель експортної діяльності підприємства. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2015. № 1. С. 213–220.
2. Губіна В. М. Аналіз факторів, що впливають на ефективність експортної діяльності підприємства. *Управління розвитком*. 2013. №17. С. 3–5.
3. Демчук Н. І. Напрями вдосконалення процесу фінансово-економічного діагностування діяльності підприємств. *Економіка та управління АПК*. 2015. № 1. С. 1–5.
4. Красілич І. О. *Розвиток експортно-імпоротної діяльності машинобудівних підприємств* : дис. ... канд. Економ. Наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Національний університет «Львівська політехніка». Львів, 2017. 423 с.
5. Кривов'язюк І. В., Кость Я. О. *Діагностика фінансово-господарської діяльності промислового підприємства* : Монографія. Під наук. Ред. Д.е.н. Брюховецької Н. Ю. / НАН України. Інститут економіки промисловості, Луцький НТУ. Донецьк-Луцьк: ЛНТУ, 2012. 200 с.
6. Кривов'язюк І. В. *Зовнішньоекономічна діяльність підприємства*: навч. Посіб. Луцьк: Надтир'я, 2005. 140 с.
7. Кривов'язюк І. В., Кость Я. О. Теоретичні засади фінансової діагностики підприємства. *Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія»*. Збірник наукових праць. Луцький державний технічний університет. Випуск 4 (15). Луцьк, 2007. С.232–247.
8. Нагірна М. Я. *Етіологічна діагностика експортно-імпоротної діяльності підприємств*: дис. Канд. Економ. Наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Національний університет «Львівська політехніка». Львів, 2016. 237 с.
9. Clerides, S., Lach, S. & Tybout, J. R. (1998). Is Learning by Exporting Important? Micro-Dynamic Evidence from Colombia, Mexico, and Morocco. *Quarterly Journal of Economics*, 3 (113), 903-947.

References:

1. Al-Osta, S. A.-A. (2015). Trykomponentna model' eksportnoi diial'nosti pidpriemstva [Three components model of enterprise's export activity]. *Marketynh i menedzhment innovatsij – Marketing and innovation management*, 1, 213–220 [in Ukrainian].
2. Gubina, V. M. (2013). Analiz faktoriv, scho vplyvaiut' na efektyvnist' eksportnoi diial'nosti pidpriemstva [Analysis of factors affecting the efficiency of export activity of the enterprise]. *Upravlinnia rozvytkom – Development Management*, 17 (157), 3–5.
3. Demchuk, N. I. (2015). Napriamy vdoskonalennia protsesu finansovo-ekonomichnoho diahnostuvannia diial'nosti pidpriemstv [Directions improve the process of diagnosing the financial and economic activity of enterprises]. *Ekonomika ta upravlinnia APK – Economics and Management APK*, 1, 1–5.
4. Krasilych, I. O. (2017). *Rozvytok eksportno-importnoi diial'nosti mashynobudivnykh pidpriemstv* [Development of export-import activity of machine-building enterprises]. (Ph.D. in Econ. Dissertation, Lviv Polytechnic National University, Ukraine). Lviv. [in Ukrainian].
5. Kryvovyazyuk, I. V. & Kost, Y. O. (2012). *Diahnostyka finansovo-hospodars'koi diial'nosti promyslovykh pidpriemstv* [Diagnosis of financial and economic activities of industrial enterprise]: Ed. by Ph.D. Briukhovetska N.Y. Donetsk-Lutsk: Lutsk NTU [in Ukrainian].
6. Kryvovyazyuk, I. V. (2005). *Zovnishn'oekonomichna diial'nist' pidpriemstva* [Foreign economic activity of the enterprise]. Lutsk, Nadstirya. [in Ukrainian].
7. Kryvovyazyuk, I. V. & Kost', Y. O. (2007). Teoretychni zasady finansovoi diahnostyky pidpriemstva [The theoretical basis of financial diagnostics of the enterprise]. *Ekonomichni nauky. Seriya «Ekonomiczna teoriia ta ekonomichna istoriia» – Economic Sciences. Series of “Economic theory and economic history”*, 4 (15), 232–247 [in Ukrainian].
8. Nahirna, M. Ya. (2016). Etiolohichna diahnostyka eksportno-importnoi diial'nosti pidpriemstv [Etiological diagnostics of export-import activities of enterprises]. (Ph.D. in Econ. Dissertation, Lviv Polytechnic National University, Ukraine). Lviv. [in Ukrainian].
9. Clerides, S., Lach, S. & Tybout, J. R. (1998). Is Learning by Exporting Important? Micro-Dynamic Evidence from Colombia, Mexico, and Morocco. *Quarterly Journal of Economics*, 3 (113), 903-947.

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

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-21>

УДК 005.32:331

Осташова В.О., к.ю.н., доцент

Білецька С.М., здобувач вищої освіти

Полтавська державна аграрна академія

ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК ПРАВОВОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ КЕРІВНОГО СКЛАДУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено сучасні умови формування правової компетентності управлінців підприємства. Визначено, що до правової компетентності належать когнітивний, практично-поведінковий і ціннісно-мотиваційний компонент. Проаналізовано сформованість компонентів у двох груп респондентів – виробничого персоналу та керівного складу підприємства. Сформульовано основні відмінності у процесі формування правової компетентності управлінців порівняно зі студентами.

Ключові слова: правова компетентність, управління підприємства, правове самовиховання, компоненти правової компетентності.

Ostashova V., Biletska S.

FORMATION AND DEVELOPMENT OF LEGAL COMPETENCE OF THE COMPANY MANAGEMENT COMPANY

The article investigates the current conditions of formation of legal competence of the managers of the enterprise. It is determined that legal competence includes cognitive, practical-behavioral and value-motivational component. The formation of components in two groups of respondents - production staff and management of the enterprise is analyzed. The main differences in the process of forming the legal competence of managers in comparison with students are formulated.

Key words: legal competence, managers of the enterprise, legal self-education, components of legal competence.

Осташова В.А., Билецкая С. М.

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРАВОВОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ РУКОВОДЯЩЕГО СОСТАВА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследованы современные условия формирования правовой компетентности управленцев предприятия. Определено, что к правовой компетентности относятся когнитивный, практически-поведенческий и ценностно-мотивационный компоненты. Проанализированы сформированность компонентов двух групп респондентов – производственного персонала и руководящего состава предприятия. Сформулированы основные различия в процессе формирования правовой компетентности управленцев по сравнению со студентами.

Ключевые слова: правовая компетентность, управленцы предприятия, правовое самовоспитание, компоненты правовой компетентности.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Модернізація системи вищої освіти в Україні покликана підготувати спеціалістів, які можуть реагувати на нові й нові виклики постмодерного суспільства, здатні до постійного самовдосконалення та професійного зростання. Сучасний менеджер повинен володіти готовністю працювати у мінливому світі, при цьому приймати правові рішення та бути готовим до відповідальності за них. Оскільки, як правило, управлінці підприємств належать до активних громадян, то формування їх правової компетентності безпосередньо впливає на розвиток громадянського суспільства в Україні та утвердження правової держави.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питанням правової підготовки, правосвідомості та правової культури присвятили наукові праці такі вчені як Н. Ю. Коваленко, С. М. Легуша, П. В. Макушев, І. В. Осика, В. І. Царенко, М. М. Цимбалюк, В. Ю. Швачка, М. Й. Штангрет. Психолого-педагогічним аспектам проблеми присвятили свої роботи Я. Кічук, О. Лукаш, В. Маноляк, А. Молчанова, В. Олійник, М. Полякова, В. Смирнов, Ю. Сурмяк. Проте залишаються не достатньо дослідженими особливості формування правової компетентності поза стінами закладів освіти, без цілеспрямованого впливу викладачів.

Цілі статті. Метою дослідження є аналіз особливостей формування правової компетентності керівного складу підприємства в умовах роботи над собою, виробничого процесу та без цілеспрямованого впливу викладачів закладів освіти.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Затверджений наказом Міністерства освіти і науки України стандарт вищої освіти за спеціальністю 073 Менеджмент на першому (бакалаврському) рівні від 29.10.2018 р. містить широкий спектр компетентностей, що

мають бути сформовані. Одним з результатів навчання є вміння оцінювати правові наслідки функціонування організації. Реалізуючи принцип автономії заклади вищої освіти самостійною визначають перелік навчальних дисциплін, за допомогою яких будуть розвинені відповідні компетентності та досягнуті окреслені результати. Як правило до освітньо-професійних програм підготовки менеджерів включають такі дисципліни як «Правознавство», «Господарське право», «Трудове право», «Договірне право» тощо. Випускники за спеціальностями 071 «Облік та оподаткування» та 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» у відповідності до діючих стандартів вищої освіти мають сформувати компетентність «зміцнення України як демократичної, соціальної, правової держави». Здобувачі вищої освіти за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» повинні сформувати «здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів». Отже, приступаючи до професійної діяльності випускники за освітніми програмами галузі знань 07 «Управління та адміністрування» мають оволодіти правовими компетентностями. Але такі вимоги поставлені до підготовки фахівців лише у 2018 році. До випускників попередніх років могли й не ставитися вимоги щодо знань, умінь і навичок у сфері права. Крім того, якщо розглядати керівний склад конкретного підприємства, то він може бути доволі різноманітний, представлений фахівцями з різних спеціальностей. У тому числі й таких, до яких не пред'являлися у процесі здобуття вищої освіти вимоги з оволодіння правовими компетентностями. Проте, на нашу думку, останні є базовими як для кожного громадянина держави, так і для управлінця підприємства.

Стандарт вищої освіти за спеціальністю 073 Менеджмент на другому (магістерському) рівні від 10.07.2019 р. містить фахову компетентність, яка передбачає здатність до саморозвитку, навчання впродовж життя, що відповідає потребам швидко мінливого середовища.

Опанування новел законодавства у сфері управлінської діяльності, трудового, підприємницького права, інших норм, пов'язаних із специфікою окремо взятого підприємства, стає можливим лише при сформованій правовій компетентності на тлі розвинутої здатності до безперервного саморозвитку.

Під правовою компетентністю І. Огороднійчук розуміє знання соціальних норм і правил поведінки людей, що встановлюються і санкціонуються державою [1, с. 118]. Зазначене трактування досліджуваного поняття, на нашу думку, носить частковий характер і не відображає найважливіших аспектів – активної правової поведінки суб'єкта та здатності застосовувати вміння у практичних ситуаціях. За С. В. Гуріним, правова компетентність – це єдність правових знань, що відображають правову дійсність; ставлення особи до правових явищ і на основі цього її правова поведінка; вона проявляється через позитивну, таку, що відповідає законам суспільства, установку стосовно себе та інших, навколишнього світу, яка приносить успіх та задоволення від досягнутих результатів [2, с. 8]. І. Є. Галушак визначає правову компетенцію як сукупність здібностей та особистісно-вольових настанов, які визначають здатність та прагнення співвіднести свою соціальну поведінку з правовими нормами [3, с. 41]. Приєднуємося до думки В. В. Ковальнової, що сформованість правової компетентності надає можливість менеджеру вільно орієнтуватися у правових явищах, встановлювати правові причинно-наслідкові зв'язки, приймати обґрунтовані управлінські рішення, реалізовувати їх у відповідності до норм права [4, с. 27-28].

З огляду на виклики інформаційного суспільства (суспільства постмодерну), в якому ми живемо, формування правової компетентності особи не може завершуватися у закладі освіти. Постійно змінюване середовище детермінує та актуалізує потреби оволодівати правовими знаннями, вміннями, навиками, утвердженням високого рівня правосвідомості та правової культури у професійному та позапрофесійному просторі

менеджерів підприємства.

У структурі правової компетентності керівного складу підприємства можна виділити наступні компоненти (табл. 1).

Таблиця 1.

Компоненти правової компетентності керівного складу підприємства

Назва компоненту	Характеристика
Когнітивний	У інформаційному суспільстві базис когнітивного компоненту зміщується від сформованих правових знань до вмінь їх отримувати. При цьому традиційні джерела правової інформації (підручники, довідники, словники, збірники нормативно-правових актів) набувають нових рис. Новітні гаджети допомагають пришвидшити, полегшити пошук інформації, відкидають потребу у зайвих зверненнях до інших суб'єктів безпосередньо, переносячи спілкування у віртуальний простір.
Практично-поведінковий	Зміст компоненту полягає у набутті здатності застосовувати правові знання у професійній діяльності для ефективного функціонування підприємства.
Ціннісно-мотиваційний (аксіологічний)	Правова компетентність не може вважатися сформованою, доки право не стане основою ціннісних установок, поки менеджер не переконається у необхідності правової поведінки не лише для розвитку підприємства, а й задля зміцнення правової, демократичної, соціальної держави.

З метою аналізу формування правової компетентності в умовах конкретного підприємства за допомогою анкетування нами було проведено оцінку рівня її сформованості у двох групах. До складу першої групи увійшли 10 осіб з представників керівного складу підприємства, до другої – 10 осіб з числа виробничого персоналу підприємства (рис. 1).

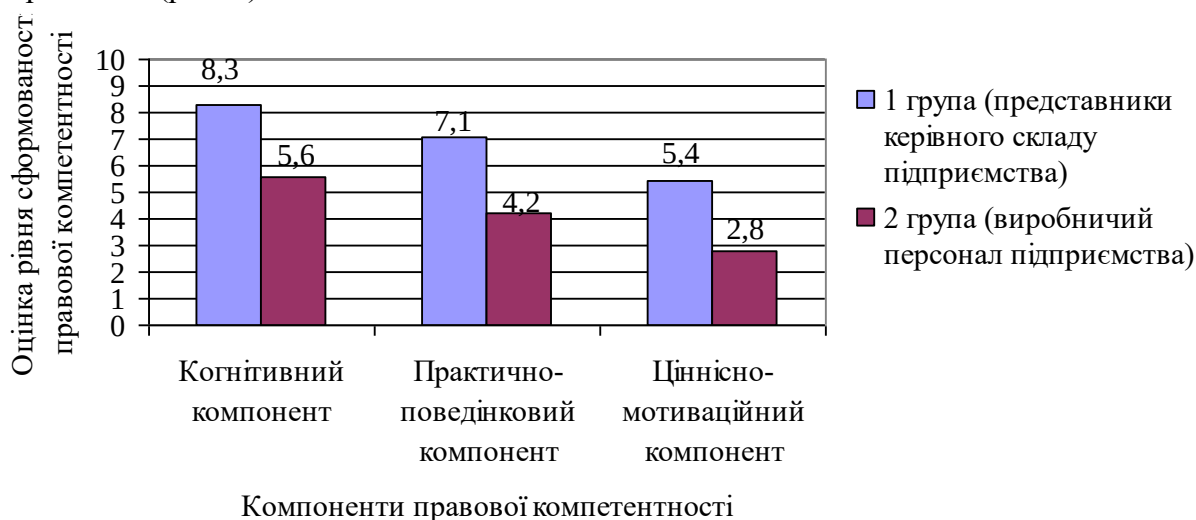


Рис. 1. Аналіз сформованості компонентів правової компетентності працівників підприємства

Проведене дослідження свідчить про недостатній рівень сформованості правової компетентності керівного складу працівників підприємства. Особливу увагу слід звернути на ціннісно-мотиваційний компонент. Управлінці зорієнтовані більшою мірою на економічну складову професійної діяльності, на ефективність роботи підприємства. Залишається поза увагою загальнодержавний контекст, соціальне призначення підприємства заради забезпечення сталого розвитку суспільства, утвердження правової держави. Зазначений компонент дійсно є найскладнішим для опанування, оскільки потребує високого рівня самодисципліни, пошуку внутрішніх

мотивів, застосування таких непопулярних методів як самопримушення, самопокарання, самозасудження, самонаказ та самоконтроль.

Практично-поведінковий компонент отримав нижчі оцінки, ніж когнітивний, що свідчить про невміння або небажання застосовувати наявні правові знання у практичній професійній діяльності.

Цілком логічним видається той факт, що оцінювані компоненти у першій групі респондентів (представників керівного складу підприємства) є вищими за оцінки другої групи (виробничого персоналу).

Процес формування правової компетентності управлінців порівняно із здобувачами вищої освіти є набагато складнішим та характеризується рядом особливостей. По-перше, формування в умовах професійної діяльності підвищує вмотивованість, дозволяє суб'єкту зорієнтуватися на найбільш важливих і значимих аспектах правової сфери, дозволяють синхронізувати розвиток когнітивного та практично-поведінкового компонентів. По-друге, якщо у закладі освіти підготовка управлінців здійснюється із застосуванням зовнішніх впливів, ініційованих викладачами, то для практиків основною формою формування правової компетентності є правове самовиховання, яке здійснюється через правове самонавчання (самоосвіту і самопросвіту) (при розвитку когнітивного компонента); роботу над підвищенням рівня власної правосвідомості (аксіологічний компонент); правомірну соціально активну професійну діяльність (практично-поведінковий компонент). По-третє, самостійна робота над формуванням власної правової компетентності вимагає застосування дещо іншого інструментарію. Меншою мірою використовуються власне навчальні підручники, посібники, а більшою – електронні довідники, бази даних з нормативними актами, сайти органів державної влади, статті та повідомлення, що друкуються професійними спільнотами у соціальних мережах тощо.

Висновки. Отже, формування правової компетентності є необхідною складовою становлення управлінців, що має у кінцевому рахунку значення як для ефективності функціонування підприємства, так і для утвердження правової держави в цілому. Перспективи подальших досліджень ми вбачаємо у розробці рекомендацій щодо застосування різних методів та інструментарію у роботі керівного складу підприємства з розвитку навиків, зокрема, правової самоосвіти і самопросвіти, як підґрунтя для удосконалення практично-поведінкового та ціннісно-мотиваційного компонентів правової компетентності.

Список бібліографічного опису:

1. Огороднійчук І. Сутність і структура поняття «правова компетентність» майбутніх інженерів. *Педагогічний дискурс*. 2014. Вип. 17. С. 117-122. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Opeddysk_2014_17_24 (дата звернення: 02.09.2019)
2. Гурин С. В. Формирование правовой компетентности будущего учителя в учебно-воспитательном процессе вуза: автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.01. Мурманск, 2004. 23 с. URL: <https://www.dissercat.com/content/formirovanie-pravovoi-kompetentnosti-budushchego-uchitelya-v-uchebno-vospitatelnom-protsesse> (дата звернення: 02.09.2019)
3. Галушак І. Є. Формування правової компетентності майбутніх економістів. *Науковий вісник Південноукраїнського національного педагогічного університету імені К.Д.Ушинського*. 2016. № 6(113). С. 39-43. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpupupp_2016_6_9 (дата звернення: 02.09.2019)
4. Ковальова В. В. Правова компетентність як складова управлінської діяльності майбутніх менеджерів. *Наукові записки НДУ ім. М. Гоголя. Психолого-педагогічні науки*. 2016. № 3. С. 26-31. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzspp_2016_3_7 (дата звернення: 02.09.2019)

References:

1. Ohorodniichuk, I. (2014) Sutnist i struktura poniattia «pravova kompetentnist» maibutnikh inzheneriv [Essence and structure of the notion «law competence» of the future engineers]. *Pedahohichnyi diskurs – Pedagogical discourse*, issue 17. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Opeddysk_2014_17_24 [in Ukrainian].
2. Huryn, S. V. (2004) Formirovanie pravovoi kompetentnosti budushchego uchitelya v uchebno-vospitatelnom protsesse vuza [Formation of the legal competence of the future teacher in the educational process of the university: the dissertation author's abstract] Murmansk [in Russian].
3. Halushchak, I. Ye. (2016) Formuvannia pravovoi kompetentnosti maibutnikh ekonomistiv [Formation of future economists' legal competence]. *Naukovyi visnyk Pivdenoukraiynskoho natsionalnoho pedahohichnoho universytetu imeni K.D.Ushynskoho – Scientific Bulletin of the South Ukrainian National Pedagogical University named after KD Ushinsky*, № 6(113). Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpupupp_2016_6_9 [in Ukrainian].
4. Kovalova, V. V. (2016) Pravova kompetentnist yak skladova upravlinskoi diialnosti maibutnikh menedzheriv [Legal competence as a component of managerial activity of future managers]. *Naukovi zapysky NDU im. M. Hoholia. Psykholoho-pedahohichni nauky – Scientific notes of NDU them. M. Gogol. Psychological and pedagogical sciences*, № 3. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzspp_2016_3_7 [in Ukrainian].

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

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-22>

УДК 330.341.32

Павлюк Л.В., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У науковій публікації розглядаються особливості формування та реалізації механізму управління фінансовими потоками підприємства в сучасних умовах господарювання

Ключові слова: механізм, фінансові потоки, управління фінансовими потоками, стратегія і тактика розвитку, сучасні умови господарювання.

Pavliuk L.

MECHANISM OF MANAGEMENT OF FINANCIAL FLOWS OF ENTERPRISE IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

Features of formation and realization of the mechanism of management of financial flows of the enterprise in modern conditions of management are considered in the scientific publication

Keywords: mechanism, financial flows, financial flow management, development strategy and tactics, modern conditions of management.

Павлюк Л.В.

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В научной публикации рассмотрены особенности формирования и реализации механизма управления финансовыми потоками предприятия в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: механизм, финансовые потоки, управление финансовыми потоками, стратегия и тактика, современные условия хозяйствования.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В сучасних умовах, всі господарюючі суб'єкти України, прагнуть до здійснення ефективної виробничо-господарської діяльності, яка полягає у поліпшенні фінансового стану підприємства. Але поліпшення фінансового стану підприємства передбачає і підвищення ефективності управління фінансовими потоками та їх збільшення в кінцевому результаті.

Для досягнення цього, важливу роль має успішне здійснення аналізу господарської діяльності підприємств та аналізу фінансових потоків. Адже, саме на основі аналізу фінансових потоків розробляються подальші стратегія і тактика розвитку підприємства, встановлюються оптимальні обсяги виробництва продукції, обґрунтовуються плани на перспективу, приймаються різні логістичні рішення, виявляються резерви підвищення прибутковості та рентабельності виробництва, його функціональних підрозділів тощо.

Тому, виникла гостра необхідність виокремлення важливої ролі фінансових потоків та необхідність успішного управління ними. Адже саме від розробки оптимальних методів управління останніми, а потім успішного їх впровадження, залежить не лише підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності, але й досягнення стратегічних цілей підприємства в цілому.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.

Дослідженню механізму управління фінансовими потоками присвячені роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких: Г. Азаренкова, З. Боді, О. Васюренко, А. Горбунов, В. Іванов, В. Іріков, В. Корнєєв, С. Кусакін, В. П. Медведєва, Р. Мертон, С. К. Мирзажанова, Ю. П. Морозова, В. Н. Мосіна, В. Москаленко, Е. В. Негашева, О. Олійник, К. В. Пивоварова, Г. І. Просветова, Л. Ю. Проурзіна, Б. М. Раппопорт, В. Рєпін, В. М. Рутгайзер, І. В. Сергєєв, Е. Л. Татарський, Е. О. Уткіна, М. А. Федотова, А. Д. Шеремет В. А. Щербакова та інші дослідники.

Цілі статті. Головною ціллю статті є дослідження механізму управління фінансовими потоками підприємства в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Під «фінансовими потоками» пропонуємо розуміти рух грошових коштів чи короткострокових фінансових інвестицій у процесі здійснення будь-яких видів діяльності підприємства за чітко визначений період часу.

Розробка методології управління фінансовими потоками повинна спиратися на науково-обґрунтовані принципи, що виражають динамічність і сприйнятливість до мінливих умов, а також кінцеві результати виробничо-господарської діяльності. Дослідивши та вивчивши праці вітчизняних науковців, ми здійснили спробу виділити головні принципи управління фінансовими потоками [1, 2]:

1. Чітка відповідність формування фінансового потоку на підприємстві загальній стратегії управління цим підприємством. Необхідно зазначити, що фінансування будь-якої діяльності підприємства пов'язано з формуванням капіталу, фінансових потоків, грошових потоків, зміною їх обсягу та структури. Управління формуванням фінансовими потоками, безпосередньо, пов'язано з всіма іншими напрямками логістичного управління та фінансового менеджменту. Саме це й визначає необхідність поєднання управління формуванням та використанням фінансових потоків з іншими системами управління, зокрема, з загальною системою управління підприємством.

2. Комплексний характер формування та умови прийняття логістичних управлінських рішень. Всі управлінські рішення в області формування та використання фінансових потоків та джерела їх залучення взаємозалежні і впливають на успішність результатів фінансової діяльності підприємства в цілому. Тому систему управління формуванням та використанням фінансових потоків необхідно розглядати як комплексну систему, що забезпечить успішну реалізацію логістичних управлінських рішень. Вчасна та ефективна реалізація кожного з них забезпечить результативність діяльності підприємства в цілому.

3. Своєчасність впливу на поточний фінансовий стан підприємства. Найбільш успішні логістичні управлінські рішення в області формування та використання фінансових потоків, що були вже успішно реалізовані на підприємстві в попередньому періоді, не завжди можуть бути так же успішно реалізовані на наступних етапах його діяльності. В основному, це пов'язано з негативним впливом факторів зовнішнього середовища, а також внутрішніми умовами функціонування підприємства. Тому, системі управління фінансовими потоками необхідно пристосовуватися до динамічних умов, що враховують зміни факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища.

4. Різноманітність та різносторонність підходів до розробки певних логістичних управлінських рішень. Адже підготовка таких рішень у сфері успішного та якісного формування та використання фінансових потоків повинна враховувати альтернативні варіанти дій. Причому, вибір для їх реалізації повинний бути заснований на системі ретельно відібраних критеріїв, що визначають фінансову стратегію підприємства.

5. Узгодженість та орієнтованість на стратегічні цілі розвитку досліджуваного підприємства. Адже якими успішними не здавалися б інші проекти управлінських рішень в сфері формування та використання фінансових потоків, вони повинні бути

відхилені, якщо не відповідають стратегічними планам та цілям розвитку цього підприємства.

6. Об'єктивність даних, науковість підходів та цілеспрямованість дій задля підвищення ефективності управління формування та використання фінансових потоків.

7. Реалістичність, відповідність, вчасність та достатність необхідної інформації для визначення можливих наслідків прийняття логістичних рішень та управлінських дій.

8. Використання інноваційного підходу та оволодіння умінням швидко використовувати можливості підвищення ефективності формування та використання фінансових потоків, що відкриваються ринком і науково-технічним прогресом.

Ефективна система управління формування та використання фінансових потоків, організована з урахуванням вищевикладених принципів, створює основу високих темпів нарощування фінансового потенціалу підприємства, забезпечення необхідної фінансової стійкості в процесі розвитку, постійного росту його ринкової вартості тощо.

Складність господарської діяльності підприємств в області формування та використання фінансових потоків визначають необхідність державного регулювання цим процесом.

На сучасному етапі система державного регулювання фінансовими потоками включає: регламентування мінімальних розмірів статутного капіталу підприємств; порядок проведення емісії акцій і облігацій підприємства; регулювання порядку формування інформаційної бази управління фінансовими потоками; податкове регулювання операцій, пов'язаних з формуванням і використанням фінансових потоків; регулювання кредитних операцій; валютне регулювання; регулювання ринку цінних паперів; регламентування окремих аспектів інвестиційної діяльності підприємств; регулювання норм і методів амортизації основних засобів і нематеріальних активів тощо.

У процесі управління використовується безліч різноманітних способів, підходів і прийомів, що дозволяють упорядкувати і ефективно організувати виконання функцій, етапів, процедур і операцій, необхідних для прийняття рішень. У сукупності вони виступають як методи управління фінансовими потоками, під якими розуміють способи здійснення управлінської діяльності, що застосовуються для постановки та досягнення її цілей [3].

До управління фінансовими потоками застосовуються різні групи методів. Так, до методів реалізації загальних функцій управління (планування, прогнозування, організація, координація, мотивація, аналіз і контроль) традиційно відносять організаційні, адміністративні, економічні і соціально-психологічні [4]. Причому, необхідно відмітити, що суть організаційних методів полягає в тому, що перш ніж якась діяльність буде здійснюватися, вона повинна бути спроектована, зорієнтована, регламентована та нормована. Умовою застосування адміністративних методів є перевага однозначних способів рішення задач, відхилення від яких неприпустимо. На практиці ці методи реалізуються у вигляді конкретних завдань, що допускають мінімальну самостійність виконавця. Економічні методи управління припускають непрямий вплив на його об'єкт. В основі цих методів лежить економічна зацікавленість працівника в результатах своєї праці. Соціально-психологічні методи зводяться до формування сприятливого морально-психологічного клімату в колективі та до виявлення і розвитку індивідуальних здібностей кожного.

Методи розробки рішень часто пов'язують з основними науковими підходами [5]: системним, комплексним, інтеграційним, функціональним, динамічним, відтворювальним, процесним, нормативним, ситуаційним тощо. При системному підході будь-яка система (об'єкт) розглядається як сукупність взаємозалежних

елементів, що має вихід (ціль), вхід, зв'язок із зовнішнім середовищем, зворотний зв'язок. При застосуванні комплексного підходу повинні враховуватися технічні, екологічні, економічні, організаційні, соціально-психологічні та інші аспекти управління і їхнього взаємозв'язку.

Якщо упустити один з обов'язкових аспектів управління фінансовими потоками, то проблема не буде вирішена. Інтеграційний підхід до управління фінансовими потоками націлений на дослідження і посилення взаємозв'язків між окремими підсистемами і елементами системи управління, між рівнями управління по вертикалі, між суб'єктами управління по горизонталі.

Сутність функціонального підходу до управління фінансовими потоками полягає в тому, що потреба розглядається як сукупність функцій, які потрібно виконати для її задоволення. При застосуванні динамічного підходу об'єкт управління розглядається в діалектичному розвитку, у причинно-наслідкових зв'язках і співвідпорядкованості, проводиться ретроспективний і перспективний аналіз. Відтворювальний підхід – підхід, орієнтований на постійне поновлення виробництва, при якому воно розглядається у взаємозв'язку з відтворювальним циклом. Процесний підхід розглядає функції управління як взаємозалежні. Процес управління є загальною сумою усіх функцій, серією безперервних взаємозалежних дій. Сутність нормативного підходу полягає у встановленні нормативів управління по всіх підсистемах менеджменту.

Ситуаційний підхід концентрується на тому, що застосування різних методів управління визначається конкретною ситуацією. Оскільки існує велике різноманіття внутрішніх і зовнішніх факторів, не існує єдиного найкращого способу керувати об'єктом. Найефективнішим методом у конкретній ситуації є метод, що найбільше відповідає даній ситуації, максимально адаптований.

До методів прийняття логістичних управлінських рішень відносяться: методи постановки проблем, методи вирішення проблем, методи вибору рішень, методи організації виконання прийнятих рішень.

Висновки. Отож, як було доведено, ефективна система управління формуванням та використанням фінансових потоків, організована з урахуванням викладеного підходу до побудови організаційно-економічного механізму, створює основу успішного формування та управління фінансовими потоками підприємства, забезпечення необхідної фінансової стійкості в процесі розвитку, покращення фінансового стану підприємства.

Організаційно-економічний механізм управління фінансовими потоками підприємства дозволяє в повному обсязі реалізувати цілі і задачі, які стоять перед ним та в повній мірі сприяє результативному здійсненню логістичних функцій управління.

Список бібліографічного опису:

1. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / І. О. Бланк. – К.: Ельга, 2008. – 722 с.
2. Фінансовий менеджмент: підручник / В. П. Мартиненко, Н. І. Климаш, К. В. Багацька, І. В. Дем'яненко, [та ін.] за заг. ред. Т. А. Говорушко. – Львів «Магнолія 2006», 2014. – 344 с.
3. Карпінський Б. А. Формування збалансованості фінансових показників / Б. А. Карпінський, О. В. Герасименко // Фінанси України. – 2009. – № 10. – С. 50–56.
4. Камінська І. М. Економічна сутність та джерела фінансового забезпечення регіонального розвитку / І. М. Камінська // Регіональна економіка: зб. наук. праць ЛДТУ. – Луцьк, 2009. – № 3 (9). – Ч. 1. – С. 132–147.
5. Выборова Е. Н. Финансовая диагностика: вопросы методологии / Е. Н. Выборова // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2010. – Вып. 4. Сер. 5. – С. 100–112.

References:

1. Blank. I.O. (2008) *Finansovij management* : Kyiv: Eljga, 722 p.
2. Martunenko V.P. (2014) *Finansovij management*: Lviv: Magnolia 2006, 344 p.
3. Karpinskij B.A. (2009) *Formyvanna zbalansovanosti finansovuch pokaznikov*: Finansu Ukraine, 50-56 p.
4. Kaminska I. M. (2009) *Economicna sytnistj ta djerela finansovogo zabezpechenna regionalnogo rozvutku* : Lutsk, 132-147 p.
5. Vubornova E.N. *Finansova diagnostuka: voprosu metodologii*: Sankt-Peterbyrg, 100–112. p.

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

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-23>

УДК 502.1:332:338.14

Полінкевич О.М., д.е.н., професор

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ДІАГНОСТИКА ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

У статті проведено діагностику еколого-економічної безпеки підприємств в Україні. Запропоновано використовувати систему показників, яка поєднує вимір таких змін, як соціально-психологічні, виробничо-технологічні, фінансово-економічні, інтелектуально-кадрові, структурно-адміністративні. Визначено перелік якісних та кількісних показників, що оцінюють ефективність змін у кожній із груп. Доведено, що потрібна розробка стратегії забезпечення еколого-економічної безпеки підприємств України.

Ключові слова: екологічна безпека, зміни, економічна безпека, показники діагностики, капітальні інвестиції, поточні витрати, рентабельність активів, фінансова стійкість, платоспроможність

Polinkevych O.

ENVIRONMENTAL ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES DIAGNOSIS IN UKRAINE

The article deals with the diagnostics of ecological and economic security of enterprises in Ukraine. It is proposed to use a system of indicators that combines the measurement of such changes as socio-psychological, production-technological, financial-economic, intellectual-human, structural-administrative. The list of qualitative and quantitative indicators that evaluate the effectiveness of changes in each group is determined. It is proved that the development of a strategy for ensuring the ecological and economic security of Ukrainian enterprises is required.

Key words: environmental security, change, economic security, valuation indicators, capital investment, recurrent costs, asset return, financial sustainability, solvency.

Полинкевич О.Н.

ДИАГНОСТИКА ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ

В статье проведена диагностика эколого-экономической безопасности предприятий в Украине. Предложено использовать систему показателей, которая сочетает измерение таких изменений, как социально-психологические, производственно-технологические, финансово-экономические, интеллектуально-кадровые, структурно-административные. Определен перечень качественных и количественных показателей, оценивающих эффективность изменений в каждой из групп. Доказано, что требуется разработка стратегии обеспечения эколого-экономической безопасности предприятий Украины.

Ключевые слова: экологическая безопасность, изменения, экономическая безопасность, показатели диагностики, капитальные инвестиции, текущие расходы, рентабельность активов, финансовая устойчивость, платежеспособность.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливим науковими та практичними завданнями. В кінці XX ст. на початку XXI ст. глобальна економічна система досягла тієї критичної точки, в якій екологічні проблеми призводять до зміни всієї парадигми розвитку суспільства. Сучасна ринкова система сформувалася ще до того, як екологічні загрози стали катастрофічними. Світова економіка не може вирішити екологічні проблеми. Це змушує суспільство шукати нові способи виживання. Вирішити екологічні проблеми неможливо, спираючись тільки на технологічні рішення, оскільки вони є одночасно природничо-науковими, соціальними, економічними та політичними. Міжнародну еколого-економічну політику розвинених країн відрізняють подвійні стандарти, екологічний імперіалізм і розміщення в країнах, що розвиваються забруднюючих виробництв. Значний рівень споживання в розвинених країнах є головною причиною глобальних екологічних проблем. Основною причиною

екологічних проблем у країнах, що розвиваються, є бідність, економічна відсталість, нерозвиненість екологічного законодавства, корумпованість місцевих чиновників. Діє принцип «спочатку розвиток, потім екологія», який знецінює досягнуті в ході економічного зростання результати [10].

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблеми еколого-економічної безпеки розкрито в працях багатьох дослідників. Більшість із них стосується визначення сутності та механізмів забезпечення екологічної безпеки, політичних чинників, впливу на підприємства. Учені пропонують різні підходи до вирішення цих проблем, а залежно від цього – різні механізми забезпечення еколого-економічної безпеки.

Вивченням економічної безпеки підприємства займалися такі вчені, як Г. Андрощук, Т. Васильців, О. Власюк, О. Барановський, В. Геєць, Л. Донець, В. Іванов, Я. Жаліло, М. Камлик, А. Козаченко, Г. Козаченко, О. Кизим, Ю. Лисенко, О. Ляшенко, А. Мокій, В. Мунтіян, О. Прокопенко, М. Петрушенко, Н. Реверчук, А. Черчик, Л. Черчик, С. Шкарлет та ін. Ними розроблено теоретико-методологічні засади оцінки економічної безпеки підприємства, обґрунтовано механізми й окремі інструменти управління економічною безпекою, виокремлено певні акценти та пріоритетні напрями забезпечення економічної безпеки підприємства.

А. Черчик подав власне визначення еколого-економічної безпеки підприємства як стану його захищеності від негативних впливів завдяки внутрішній стійкості, збереження самоідентичності й цілісності, гнучкості та адаптивності, що забезпечує спроможність до стабільного розвитку, реалізації поставлених цілей, досягнення бажаних результатів без нанесення шкоди оточенню, збереження природно-ресурсного й асиміляційного потенціалу довкілля [9]. Ним запропоновано оцінювати еколого-економічну безпеку підприємств через фінансову безпеку (коефіцієнт абсолютної ліквідності, оборотності оборотних засобів, фінансової стабільності), техніко-технологічну безпеку (коефіцієнт придатності основних засобів, матеріаловіддача, фондівіддача), кадрова безпека (коефіцієнт задоволення матеріальних потре персоналу, стабільності персоналу та безпечності від травматизму та професійних захворювань), а також блоку показників відновлення та використання лісових ресурсів, охоронної діяльності [8].

Міщук Є.В. проаналізувано вплив екологічної безпеки підприємства та його стейкхолдерів на їх економічну безпеку. Запропоновано типи екологічної безпеки. Показано, що при оцінюванні екологічної безпеки найчастіше використовуються категорії, що негативно відображаються на її економічній безпеці. Виявлено, що мають також позитивні категорії, але в методиках оцінювання вони практично не враховуються. Указано на вплив екологічної безпеки підприємства та його стейкхолдерів на їх економічну безпеку через такі поняття як розвиток підприємства та його конкурентоспроможність. Запропоновано екологічну безпеку щодо підприємства та його стейкхолдерів вважати одним із нетрадиційних видів ресурсів підприємства. Удосконалено перелік економічних показників екологічної безпеки, до яких належать поточні витрати на охорону навколишнього середовища, екологічні платежі, капітальні витрати на ремонт основних засобів, екологічні вигоди від екологічних поліпшень, витрати, які підвищують екологічну та економічну ефективність [4, с. 87].

Л. Черчик розглянуто існуючі підходи до визначення сутності екологічної безпеки. Набули подальшого розвитку підходи до змістовного наповнення екологічної безпеки підприємства як стану захищеності від негативних впливів внутрішнього та зовнішнього середовища та здатності швидко усунути загрози, забезпечити своє функціонування на основі екологічно орієнтованих техніко-технологічних та управлінських інновацій, що унеможливають нанесення шкоди навколишньому природному середовищу, життю та здоров'ю людей. Відзначено, що екологічну безпеку підприємства доцільно розглядати з двох позицій: як захищеність довкілля, людей від негативного впливу діяльності підприємства та захищеність підприємства від

екологічних загроз. Оскільки екологізація виробництва відображає довготермінові цілі розвитку підприємства, екологічну безпеку в системі менеджменту підприємства доцільно розглядати як критерій прийняття стратегічних рішень щодо: забезпечення відповідності усіх аспектів функціонування підприємств вимогам чинного екологічного законодавства та національних і міжнародних екологічних стандартів; забезпечення екологічного оздоровлення та відтворення порушених екосистем; використання екологобезпечних ресурсів та технологій; підготовки фахівців, які приймають екологомотивовані управлінські рішення; використання в системі управління підприємствами екологічного менеджменту; формування ефективної системи інформаційно-аналітичного забезпечення управління екологічною безпекою [10].

Фещенко О.Л., Каменева Н.В. подано авторське визначення еколого-економічної безпеки підприємства як результату природоохоронної та відновлювальної діяльності, що сприяє виробленню дієвого теоретико-методичного підходу до оцінки й аналізу ступеня еколого-економічної безпеки підприємства залежно від масштабів і характеру заходів щодо захисту населення від екологічних загроз, що нанесено його діяльністю. Це визначення має важливе прикладне значення і є необхідною умовою ефективного й екологічно безпечного функціонування підприємств у реаліях зростання масштабів екологічних проблем та супутніх їм економічних збитків, що обумовлює необхідність нових підходів до управління господарчою діяльністю промислових підприємств та служить дієвим інструментом для розробки збалансованих та ефективних управлінських рішень згідно із сучасними вимогами сталого розвитку [7].

Попри вагомий напружений вчених, динамічність розвитку економічних систем, їх оточення, технологій, сфери діяльності обумовлюють доцільність подальших досліджень, що визначає актуальність теми та цілі дослідження.

Цілі статті. Метою статті є діагностика еколого-економічної безпеки підприємств в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Оцінка еколого-економічної безпеки, на нашу думку, повинна продемонструвати, по-перше, відповідність поточного стану підприємства цілям розвитку, які були визначені при обґрунтуванні стратегії забезпечення еколого-економічної безпеки, по-друге, поєднувати екологічну та економічну складові. При цьому, показники мають відповідати основним напрямкам діяльності підприємств і демонструвати ефективність використання усіх ресурсів.

Діагностика повинні відповідати таким вимогам [10]:

- відображати мету і завдання оцінювання в короткотерміновому та довготерміновому періоді;
- виражати сутність виробничих та еколого-економічних відносин в статичній та динамічній;
- охоплювати усі сторони виробничо-господарської та екологічної діяльності підприємства;
- використовувати достовірні та репрезентативні еколого-економічні показники; забезпечувати порівнянність показників у часі та просторі для виконання контролю за діяльністю підприємства;
- вибір показників має визначатися метою оцінювання та інформаційною доступністю та містити мотиваційну складову для забезпечення екологоорієнтованого та економічно ефективного розвитку.

Етапами оцінювання еколого-економічної безпеки на короткотермінову перспективу є [10]:

- 1) уточнення мети та завдань оцінки;
- 2) уточнення груп та підгруп показників, які будуть включені в аналіз та оцінку, відповідно до визначених завдань;
- 3) виявлення внутрішніх чинників еколого-економічної безпеки підприємств (по кожній з підгруп);

- 4) аналіз основних чинників, які впливають на рівень еколого-економічної безпеки підприємств;
- 5) оцінка еколого-економічної безпеки підприємства за її основними складовими (групами показників);
- 6) стандартизація показників;
- 7) визначення групових індексів;
- 8) визначення інтегрального індексу еколого-економічної безпеки підприємств;
- 9) визначення рівня еколого-економічної безпеки підприємств за встановленою шкалою або прийнятими критеріями (інтерпретація результатів оцінювання, перевірка їх достовірності та формулювання висновків).

Подамо систему оцінки еколого-економічної безпеки підприємства на рис. 1.

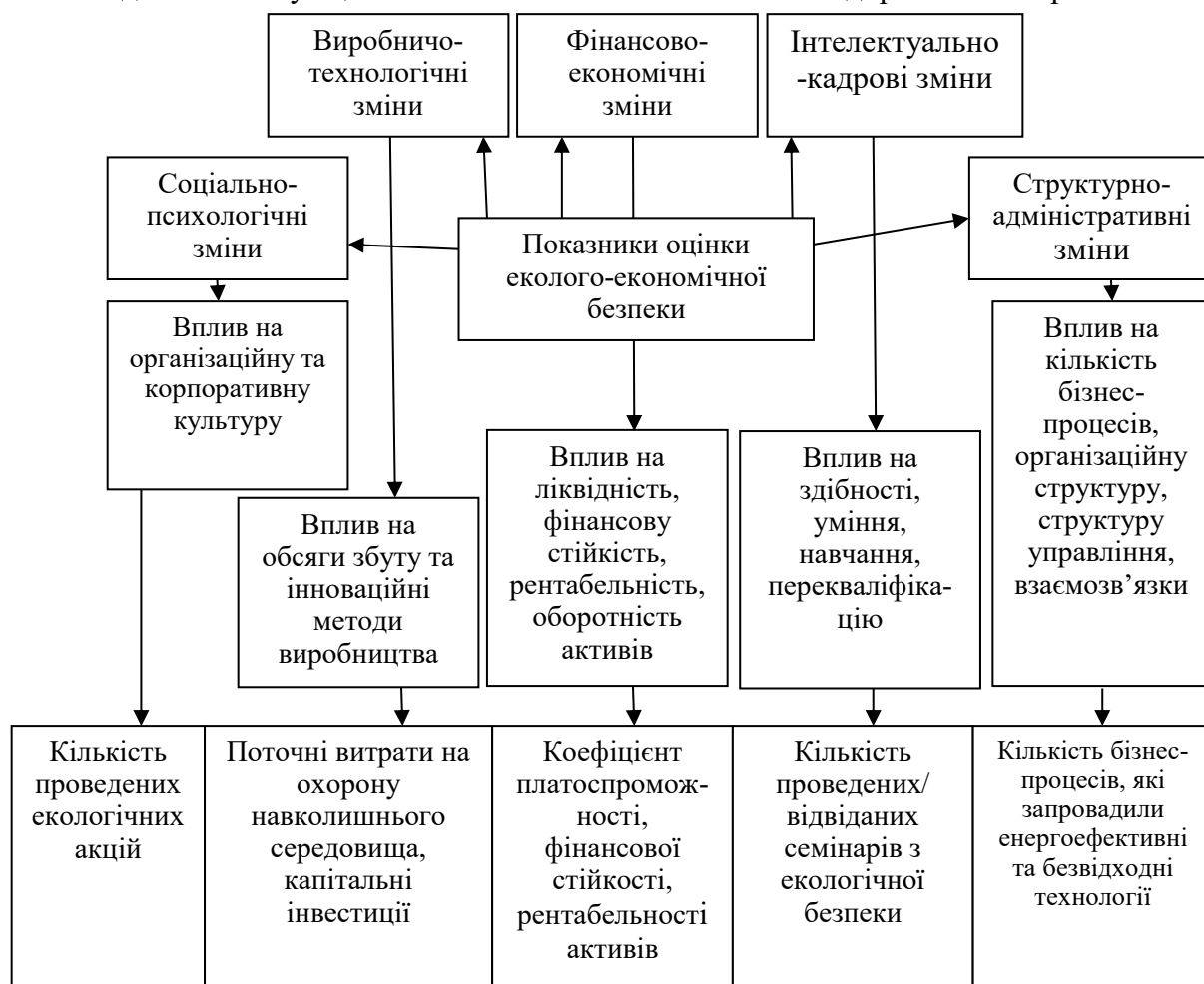


Рис. 1. Показники діагностики еколого-економічної безпеки підприємств через змін (розроблено автором)

Опишемо загальний стан еколого-економічної безпеки підприємств в Україні. Для цього побудуємо рис. 2–4 та таблиці 1–2. Капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища за видами природоохоронних заходів у фактичних цінах мали тенденцію до зростання у 2018 році порівняно з 2006 роком. Так, у 2006 році загальні капітальні інвестиції у 4,6 рази більше, на охорону атмосферного повітря і попередження змін клімату у 4,6 рази більше, на очищення зворотних вод у 2,2 рази більше, на поводження з відходами у 3,5 рази більше, на захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод у 5,8 рази більше, на інші заходи у 33,8 рази

більше проти 2018 року. Це є позитивною тенденцією, оскільки зростають капітальні інвестиції, які у майбутньому підвищать екологічну безпеку в Україні.

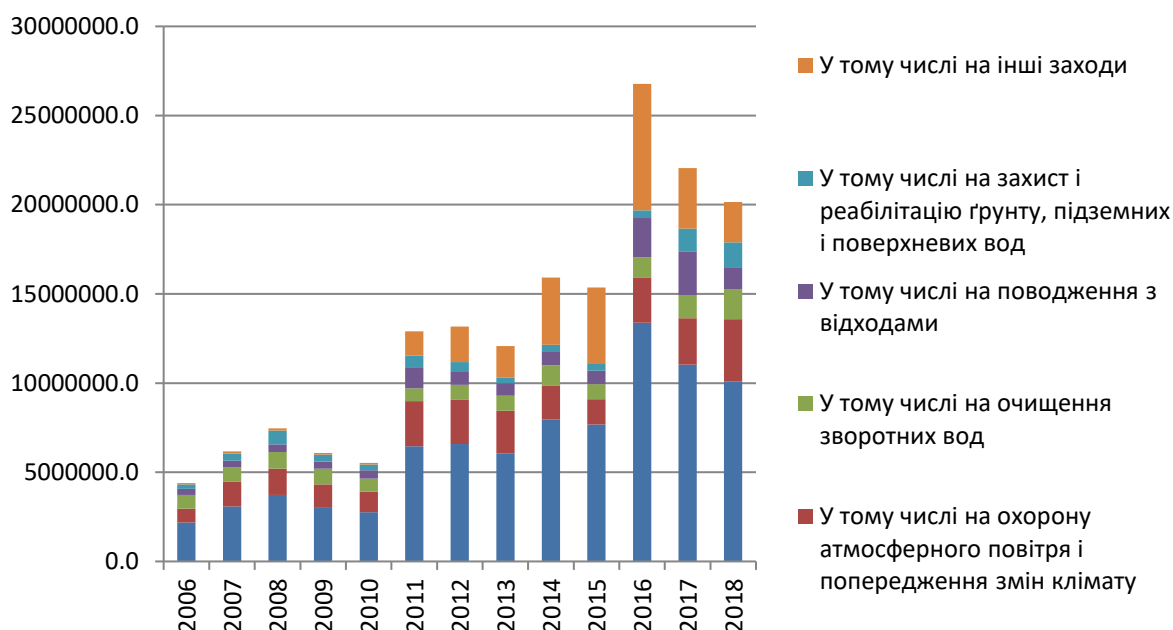


Рис. 2. Капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища за видами природоохоронних заходів у фактичних цінах, тис. грн (складено за [5])

Поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища за видами природоохоронних заходів у фактичних цінах мають подібну динаміку.

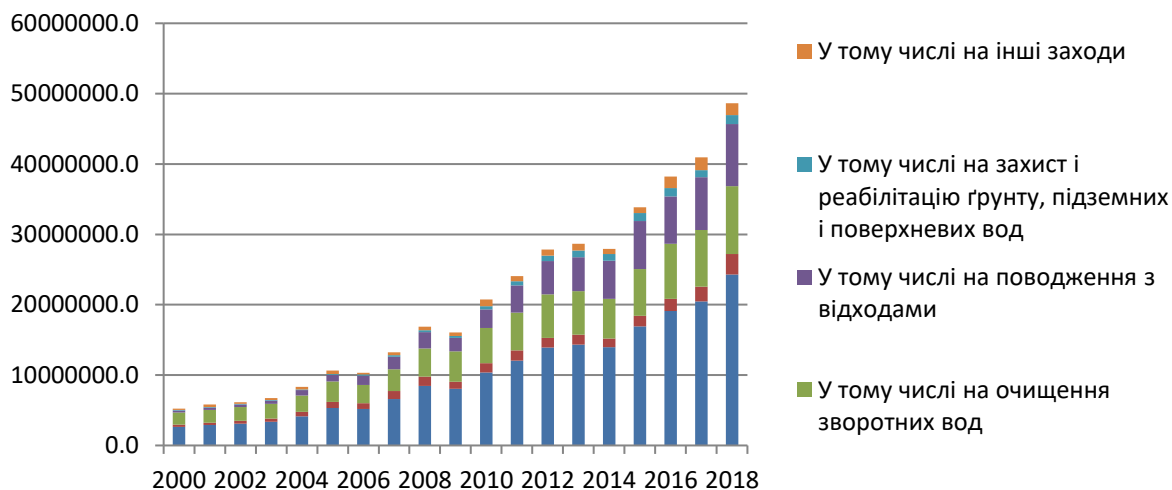


Рис. 3. Поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища за видами природоохоронних заходів у фактичних цінах, тис. грн (складено за [5])

Так, у 2000 році загальні поточні витрати у 9,3 рази більше, на охорону атмосферного повітря і попередження змін клімату у 8,3 рази більше, на очищення зворотних вод у 5,6 рази більше, на поводження з відходами у 31,6 рази більше, на захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод у 19,3 рази більше, на інші заходи у 8,1 рази більше проти 2018 року. Це є позитивною тенденцією, оскільки зростають поточні видатки, які у майбутньому підвищать екологічну безпеку в Україні.

У таблицях 1–2 показано утворення відходів за видами економічної діяльності у 1995-2017 рр.

Таблиця 1.

Утворення відходів за видами економічної діяльності за 1995-2008 рр. (складено за [5])

Показник	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Утворено відходів, усього ² 1000т/ рік	176400,2	184192,4	181963,7	203551,9	194221,4	214631,3	231189,5	288745,6	354703	278252,5
Обсяг утворених відходів від економічної діяльності на одиницю ВВП у постійних цінах 2011 року за ПКС, кг/1000 дол. США	676,9	780,8	706,4	751,1	655,0	645,7	677,4	788,3	897,5	688,2
Частка відходів у промисловості, %	75,94	93,29	93,18	89,16	92,38	93,24	93,70	92,36	95,18	94,01
Частка відходів у сільському, лісовому та рибному господарстві, %	0,36	0,68	0,88	1,02	0,99	1,16	1,12	1,12	0,89	1,14
Частка відходів у інших галузях, %	23,69	6,03	5,95	9,82	6,62	5,60	5,18	6,52	3,93	4,85

Таблиця 2.

Утворення відходів за видами економічної діяльності за 2009-2017 рр. (складено за [5])

Показник	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Утворено відходів, усього ² 1000т/ рік	246381,7	422549,9	443795,5	446716,9	445262,1	355000,4	312267,6	295870,1	366054,0
Обсяг утворених відходів від економічної діяльності на одиницю ВВП у постійних цінах 2011 року за ПКС, кг/1000 дол. США	715,4	1177,3	1172,5	1177,4	1173,9	1001,4	977,4	904,2	...
Частка відходів у промисловості, %	93,66	93,51	91,66	92,60	92,93	93,55	92,50	91,78	94,50
Частка відходів у сільському, лісовому та рибному господарстві, %	1,12	1,97	2,75	2,25	2,26	2,38	2,80	2,95	1,69
Частка відходів у інших галузях, %	5,21	4,53	5,59	5,15	4,81	4,07	4,70	5,27	3,81

З таблиць простежується тенденція до зростання утворення відходів у 2017 році проти 1995 року у 2,1 рази, обсяг утворених відходів від економічної діяльності на одиницю ВВП у постійних цінах 2011 року за паритетом купівельної спроможності зріс у 2016 році проти 1995 року в 1,3 рази. Найбільша частка за всіма роками припадає на промисловість. Вона зросла у 2017 році проти 1995 року в 1,2 рази, що є меншим показником, ніж у сільському, лісовому та рибному господарстві, де цей показник сягає 4,6 рази. Оте, у промисловості потрібно запроваджувати енергоефективні та безвідходні технології виробництва, що сприятиме екологічній безпеці підприємств України.

На рис. 4 подано динаміку викидів основних забруднюючих речовин на одиницю ВВП. З нього видно, що діоксид сірки на 1000 дол. США у 2017 році зменшився на 3,1 кг проти 1990 року, оксиди азоту на 0,4 кг, неметанові леткі органічні сполуки зросли на 0,2 кг у 2017 році проти 2004 року, аміаку зросли на 0,01 кг у 2017 році проти 1990

року, оксиду вуглецю зменшилися на 1,2 кг, загального обсягу зважених часток на 2,8 кг. Це є позитивною динамікою, оскільки зменшуються викиди забруднюючих речовин на одиницю ВВП.

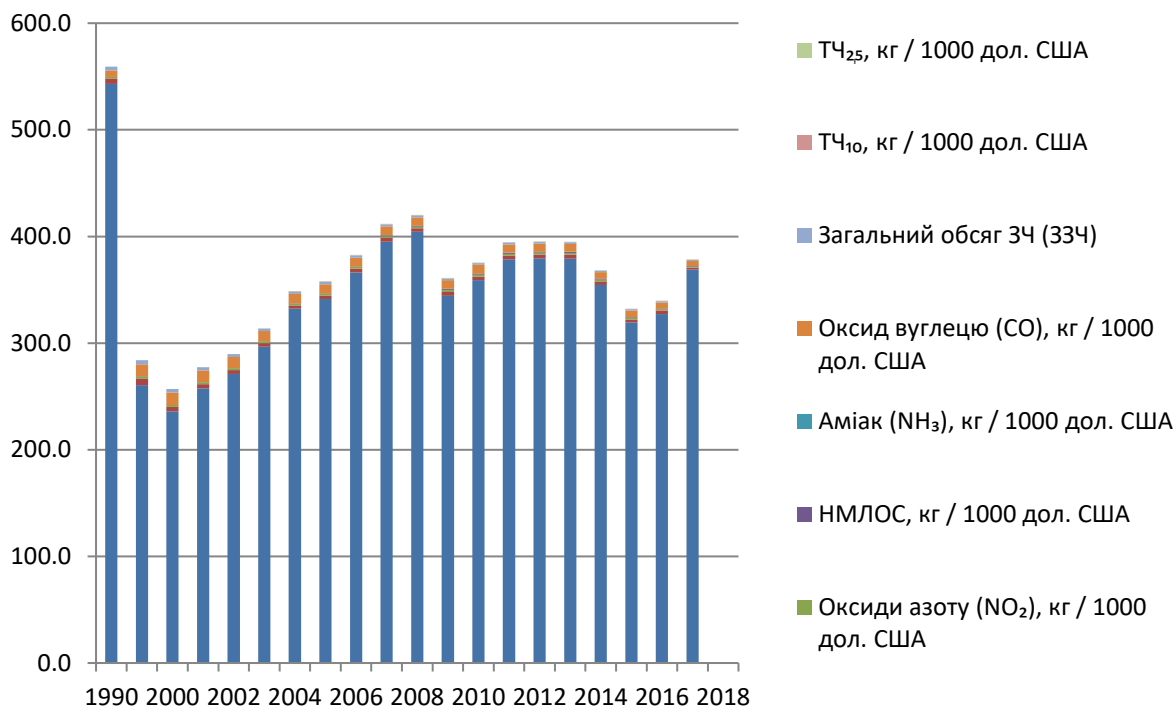


Рис. 4. Викиди основних забруднюючих речовин на одиницю ВВП (складено за [5]).

Визначимо основні показники економічної безпеки підприємств України у 2005–2018 рр. у табл. 3–4. З таблиць видно, що коефіцієнт платоспроможності відповідає мінімальному нормативному значенню 1–3, проте бажаним є величина 2–3. Негативною є тенденція до його зменшення, та невідповідність нормативному значенню у 2005, 2016, 2017, 2018 роках. Показник нижче нормативного свідчить про проблемний стан платоспроможності, адже оборотних активів недостатньо для того, щоб відповісти за поточними зобов'язаннями.

Таблиця 3.

Показники діагностики економічної безпеки підприємств України у 2005–2012 рр. (складено за [5])

Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Оборотні активи, млн грн	580156,4	899824	1226964	1665320	1893929	2229892,3	2584162,5	2921136
Поточні зобов'язання, млн грн	626596,3	774536,9	1021608	1449432	1705408	1891268,2	2183258,9	2472842
Коефіцієнт платоспроможності	0,93	1,16	1,20	1,15	1,11	1,18	1,18	1,18
Власний капітал, млн грн	673005,7	801894,9	1050603	1133604	1269538	1426711,6	1586284,7	1904940
Довгострокові зобов'язання, млн грн	136924,9	213669,7	350770,9	578515,6	608823,1	675619,4	774664	897223,9
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,55	0,55	0,56	0,53	0,51	0,51	0,50	0,52
Чистий прибуток, млн грн	64370,8	76253,4	135897,9	-41025,1	-37131,1	13906,1	67797,9	35067,3
Валюта балансу, млн грн	1477862	1842383	2494109	3245425	3676145	4096982,4	4676101,8	5419686
Рентабельність активів, %	4,36	4,14	5,45	-1,26	-1,01	0,34	1,45	0,65

Таблиця 4.

Показники діагностики економічної безпеки підприємств України у 2013–2018 рр.
(складено за [5])

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Оборотні активи, млн грн	3069041,5	3271954	4108602,7	5772817	5650817,4	3350088,7
Поточні зобов'язання, млн грн	2689338,2	3151253	4114903,2	5846689	5769539	3490408,3
Коефіцієнт платоспроможності	1,14	1,04	1,00	0,99	0,98	0,96
Власний капітал, млн грн	1950374,9	3271954	2288741,4	2445804	2458527,6	2018267,4
Довгострокові зобов'язання, млн грн	1070722,1	1359925,7	1668158	1696871	1730977,4	1023606,6
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,53	0,77	0,49	0,41	0,42	0,47
Чистий прибуток, млн грн	-22839,7	-590066,9	-373516,0	29705,0	168752,8	293220,5
Валюта балансу, млн грн	5712274,8	5994265,6	8073783,4	9991791	9961779,1	6532287,7
Рентабельність активів, %	-0,40	-9,84	-4,63	0,30	1,69	4,49

Це веде до зниження довіри до підприємств з боку кредиторів, постачальників, інвесторів і партнерів. Крім цього, проблеми з платоспроможністю ведуть до збільшення вартості позикових коштів і, як результат, до прямих фінансових втрат.

Коефіцієнт фінансової стійкості не відповідає нормативному значенню 0,7–0,9, окрім 2014 року. Негативно є тенденція до його зменшення у 2018 році проти 2005 року на 15 в.п. 47 % активів підприємств фінансуються за рахунок постійного капіталу і довгострокових зобов'язань. Це говорить про те, що ризик банкрутства є високим.

Рентабельність активів мала стрибкоподібну динаміку. В окремі періоди діяльність підприємств була збитковою, зокрема у 2008, 2009, 2013–2015 роках. Її рівень є вкрай низьким, близьким 4,5 % у 2018 році.

Висновки. Тобто, еколого-економічна безпека підприємств в Україні є на низькому рівні та потребує розробки стратегії забезпечення еколого-економічної безпеки. Не сприяють їй підвищенню економічні показники, політична ситуація в країні. В екологічній безпеці варто констатувати погирання через зростання капітальних інвестицій та поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища, зменшення викидів основних забруднюючих речовин на одиницю ВВП. Промисловість займає перше місце за утворенням відходів серед видів економічної діяльності. Тому потрібна розробка стратегії збереження еколого-економічної безпеки підприємств України при розробці заходів із покращення ділового клімату та репутації підприємств у світовому економічному просторі.

Список бібліографічного опису:

- Polinkevych O., Kamiński R. Corporate image in behavioral of business entities. *Innovative Marketing*. 2018. V.14, Issue 1. URL: [http://dx.doi.org/10.21511/im.14\(1\).2018.04](http://dx.doi.org/10.21511/im.14(1).2018.04).
- Євдомах М.С. Політичні проблеми глобальної екологічної безпеки. URL: journals.iir.kiev.ua/index.php/pol_n/article/download (дата звернення 1.09.2019).
- Ілляшенко О.В., Будрик О.І. Еколого-економічна безпека підприємства: теоретичні аспекти. URL: <https://cutt.ly/lwHPaNE> (дата звернення 23.07.2019).
- Мишук Є.В. Вплив екологічної безпеки підприємства та його стейкхолдерів на їх економічну безпеку. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2018. Вип. 5 (67). С. 83–88.
- Офіційні дані Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення 10.08.2019).
- Процесне та соціально-компетентне управління інноваційним розвитком підприємницьких систем : монографія / за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. О.М. Полінкевич. Луцьк: Вежа-Друк, 2017. 352 с.
- Фещенко О.Л., Каменева Н.В. теоретичні засади визначення поняття еколого-економічної безпеки підприємства. *Університетські наукові записки*. 2017. № 61. С. 223–231
- Черчик А. Методологічні аспекти оцінки еколого-економічної безпеки підприємств лісгосподарської сфери підприємства. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2017. № 1 (9). С. 90–95.
- Черчик А. Наукові підходи до визначення сутності еколого-економічної безпеки підприємства. URL: https://er.knuid.edu.ua/bitstream/123456789/2906/1/20161102_410.pdf (дата звернення 14.08.2019).
- Черчик Л. Екологічна безпека в системі менеджменту підприємства. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2019. № 1. С. 55–61.

References:

- Polinkevych O., & Kamiński R. (2018). Corporate image in behavioral of business entities. *Innovative Marketing*. 2018. 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].

- 2.Ievdomakha M.S. Politychni problemy hlobalnoi ekolohichnoi bezpeky [Political problems of global environmental security]. Retrieved from: journals.iir.kiev.ua/index.php/pol_n/article/download [in Ukrainian].
- 3.Illiasenko O.V., Budryk O.I. Ekoloho-ekonomichna bezpeka pidpriemstva: teoretychni aspekty [Ecological and economic security of the enterprise: theoretical aspects]. Retrieved from: <https://cutt.ly/lwHPaNE> [in Ukrainian].
- 4.Mishchuk Ye.V. (2018). Vplyv ekolohichnoi bezpeky pidpriemstva ta yoho steikholderiv na yikh ekonomichnu bezpeku [Impact of environmental safety of the enterprise and its stakeholders on their economic security]. *Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi [Problems of systematic approach in economy]*. 2018. Vyp. 5 (67). pp. 83–88. [in Ukrainian].
- 5.Ofitsiini dani Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Official data of the State Statistics Service of Ukraine]. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>. [in Ukrainian].
- 6.Polinkevych, O.M. (Eds.) (2017). *Protsesne ta sotsialno-kompetentne upravlinnia innovatsiynym rozvytkom pidpriemnytskykh system [Process and socially competent management of innovative development of business systems]* : monohrafiia. Luts'k: Vezha-Druk, 352 p. [in Ukrainian].
- 7.Feshchenko O.L., & Kameneva N.V. (2017). Teoretychni zasady vyznachennia poniattia ekoloho-ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [Theoretical basis for defining the concept of ecological and economic security of the enterprise.]. *Universytetski naukovy zapysky [University research notes]*. # 61. pp. 223-231 [in Ukrainian].
- 8.Cherchyk A. (2017). Metodolohichni aspekty otsinky ekoloho-ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv lisohospodarskoi sfery pidpriemstva [Methodological aspects of environmental and economic safety assessment of forestry enterprises.]. *Ekonomichniy chasopys Skhidnoevropeiskoho natsionalnoho universytetu imeni Lesi Ukrainky [Economic Journal of Lesya Ukrainka Eastern European National University]*. # 1 (9). pp. 90-95. [in Ukrainian].
- 9.Cherchyk A. Naukovi pidkhody do vyznachennia sutnosti ekoloho-ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [Scientific approaches to determining the essence of ecological and economic security of the enterprise]. Retrieved from: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/2906/1/20161102_410.pdf. [in Ukrainian].
10. Cherchyk L. (2019). Ekolohichna bezpeka v systemi menedzhmentu pidpriemstva [Environmental safety in the enterprise management system]. *Ekonomichniy chasopys Skhidnoevropeiskoho natsionalnoho universytetu imeni Lesi Ukrainky [Economic Journal of Lesya Ukrainka Eastern European National University]*. # 1. pp. 55–61. [in Ukrainian].

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-24>

УДК 338.465.2

Потапук І.П., к.е.н., доцент

Дюкарев Д.С., аспірант

Полтавська державна аграрна академія

ОНТОЛОГІЯ РОЗВИТКУ ВИДІВ І ФОРМ АУТСОРСИНГУ

Стаття присвячена теорії управління підприємством на засадах аутсорсингу, а саме онтології розвитку його видів і форм. Досліджено та узагальнено порівняльну характеристику наукових підходів до класифікації аутсорсингу. Розглянуто та проаналізовано основні підходи до систематизації форм аутсорсингової діяльності.

Ключові слова: аутсорсинг, передача функцій, аутсорсинг бізнес-процесів, виробничий аутсорсинг, ІТ-аутсорсинг.

Potapiuk I., Diukarev D.

ONTOLOGY OF DEVELOPMENT OF TYPES AND FORMS OF OUTSOURCING

The article is devoted to the theory of enterprise management based on outsourcing, namely the ontology of development of its types and forms. The comparative characteristic of scientific approaches to the classification of outsourcing has been investigated and summarized. The basic approaches to systematization of forms of outsourcing activity are considered and analyzed.

Keywords: outsourcing, outsourcing, business process outsourcing, industrial outsourcing, IT-outsourcing.

Потапук І.П., Дюкарев Д.С.

ОНТОЛОГИЯ РАЗВИТИЯ ВИДОВ И ФОРМ АУТСОРСИНГА

Статья посвящена теории управления предприятием на основе аутсорсинга, а именно онтологии развития его видов и форм. Исследованно и обобщенно сравнительную характеристику научных подходов к классификации аутсорсинга. Рассмотрены и проанализированы основные подходы к систематизации форм аутсорсинговой деятельности.

Ключевые слова: аутсорсинг, передача функций, аутсорсинг бизнес-процессов, производственный аутсорсинг, ИТ-аутсорсинг.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Актуальність розгляду аутсорсингу пов'язана з широким розповсюдженням у світі, оскільки його застосування дозволяє значною мірою підвищити конкурентоспроможність підприємств за рахунок зниження витрат, раціоналізації виробничої та управлінської діяльності, фокусування на інноваціях [6]. Тобто, одним із нових способів управління діяльністю, що дає можливість досягнути поставлених цілей, є аутсорсинг. Для кращого розуміння сутності такого способу ведення бізнесу і можливостей його застосування у господарській діяльності підприємств, варто розглянути основні види аутсорсингу.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Фундаментальною основою означеного дослідження є публікації численних науковців: Б.А. Анікіна, І.Л. Рудої, А.Г. Івлєва, А.А. Колобкова, А.І. Орлова, А.В. Руснака, С.О. Календжян, Р. Дафта, Д.М. Михайлова, П.Ф. Друкера та ін. Сформульовані в їх працях наукові концепції, положення, висновки і рекомендації посідають важливе місце в сучасній теорії аутсорсингу й дозволяють якомога глибше усвідомити важливість і складність вирішення досліджуваної проблеми. Разом з тим низка важливих питань потребують ще нагального вивчення.

Цілі статті. Фрагментарність досліджень та низка важливих питань із зазначеної проблематики, що потребують нагального вивчення визначили мету, яка полягає у дослідженні онтології розвитку видів і форм аутсорсингу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Аутсорсинг спочатку розглядався як інструмент оптимізації витрат підприємства, що використовується менеджментом компанії для підвищення її ефективності. З цієї причини виділення видів аутсорсингу традиційно відбувалося за критерієм типів процесів, переданих на виконання сторонньому підряднику, так як саме така класифікація є найбільш зручною з управлінської точки зору.

На сучасному етапі аутсорсинг поширений у багатьох сферах бізнесу. Аутсорсери все більше приділяють увагу розвитку концепції поділу праці в таких галузях як:

- ✓ інформаційні технології (ІТ);
- ✓ маркетинг;
- ✓ логістика;
- ✓ виробництво комплектуючих;
- ✓ управління персоналом;
- ✓ бухгалтерський облік;
- ✓ юридичне забезпечення;
- ✓ адміністративно-господарське обслуговування [5].

Д.М. Михайлов та В.В. Синяєв виділяють п'ять видів аутсорсингу [7]:

- ✓ максимальна передача штату співробітників та активів постачальника послуг під час дії контракту;
- ✓ вибірковий передбачає, що частина підрозділів залишається у клієнта;
- ✓ сумісний – клієнт і аутсорсер є партнерами;
- ✓ проміжний – компанія, що має спеціалістів з високою кваліфікацією, передає управління своїм підрозділом третій стороні;
- ✓ трансформаційний – компанія наймає аутсорсера, який повністю управляє процесом і створює новий кінцевий продукт. Такі послуги схожі на послуги консультантів.

В окремих випадках аутсорсинг може включати також перехід частини персоналу від замовника до аутсорсера, що у своїй класифікації видів аутсорсингу підкреслюють А.Г. Загородній і Г.О. Партин. Відтак окрім ІТ-аутсорсингу, виробничого аутсорсингу і аутсорсингу бізнес-процесів вони виділяють аутсорсинг персоналу (аутстафінг), який, у свою чергу, поділяється на залучення тимчасового персоналу, виведення персоналу за штат, а також лізинг персоналу [2].

Достатньо вичерпну і повну класифікацію видів аутсорсингу надають Б.А. Анікін і І.Л. Рудая. Вони поділяють аутсорсинг залежно від конкретних видів діяльності, на яких спеціалізується аутсорсер. Відтак до самостійних видів аутсорсингу автори відносять:

- ✓ аутсорсинг інформаційних технологій;
- ✓ аутсорсинг логістичних функцій;
- ✓ виробничий аутсорсинг;
- ✓ аутсорсинг фінансових і банківських функцій;
- ✓ аутсорсинг корпоративного навчання;
- ✓ аутсорсинг людських ресурсів [1].

Залежно від форми організації спільної діяльності виділяють внутрішній та зовнішній аутсорсинг.

Внутрішній аутсорсинг виражений в перерозподілі функцій всередині бізнес-системи з метою збереження контролю над якістю їх виконання.

При зовнішньому аутсорсингу виконання окремих або взаємопов'язаних функцій передається зовнішньому виконавцеві – аутсорсеру, при цьому скорочується частка компанії у вартості готового продукту, а також рівень оподаткування [1].

З точки зору ефективного використання ресурсів, а також поділу відповідальності і ризиків можна виділити частковий (вибірковий) і повний аутсорсинг.

Частковий (вибірковий) аутсорсинг (partial, або selective, outsourcing) – передача аутсорсеру конкретних функцій або частин бізнес-процесів компанії. У той же час ряд взаємозв'язаних функцій виконується компанією самостійно.

Повний аутсорсинг (full outsourcing) – передача аутсорсеру окремих функцій (виробничих, сервісних, інформаційних, фінансових, управлінських та ін.) з покладанням на нього також повної відповідальності за їх виконання.

Метою повного аутсорсингу є скорочення рівнів управління, спрощення внутрішніх процесів планування, розукрупнення і декапіталізація компанії, скорочення витрат, в тому числі управлінських.

Метою часткового аутсорсингу є бажання організації клієнта зберегти вплив на планування, управління і контроль, зосередити в своїх руках передові технології. У ряді випадків частковий аутсорсинг переслідує мету освоєння організацією нових технологій, пристосування до нових умов діяльності. У практиці ІТ-аутсорсингу часткова передача функцій (управління обладнанням, обслуговування та супровід комп'ютерних систем і т.п.) є найбільш поширеним видом послуг [1].

Інститут аутсорсингу США виділяє такі види аутсорсингу:

- ✓ виробничий аутсорсинг, який полягає у передачі частини виробничих процесів підприємства зовнішнім спеціалізованим виконавцям;
- ✓ аутсорсинг бізнес-процесів (BPO – business process outsourcing) – передача на сторону частини неосновних процесів підприємства;
- ✓ аутсорсинг інформаційних технологій (IT-outsourcing) [8].

Виробничий аутсорсинг останнім часом відіграє значне роль в діяльності деяких компаній. Його доцільно поділяти на аутсорсинг сфер допоміжного виробництва та основного виробництва.

Аутсорсинг сфери допоміжного виробництва – забезпечення основного виробництва технологічним оснащенням, електроенергією, транспортом, ремонт обладнання, виготовлення допоміжних пристроїв і т.і. Відмова від самостійного виконання функцій допоміжного виробництва дозволяє організації акцентувати увагу на свою основну діяльність.

Що стосується аутсорсингу сфери основного виробництва, то це є стратегічне рішення, спрямоване на глобальну інтеграцію організації в національну та / або транснаціональну виробничу мережу. Залежно від рівня розвитку і життєвого циклу галузі, життєвого циклу окремих продуктів, доступності міжнародних джерел ресурсів, ефективності використання ресурсів, внутрішніх резервів і зовнішніх можливостей з

урахуванням особливостей конкурентного середовища ступінь аутсорсингу основних виробничих функцій і форма організації взаємин з аутсорсерами може відрізнятися [3].

Варто зазначити, що ІТ-аутсорсинг винесено в окрему групу, оскільки інформаційні технології розглядаються не як бізнес-процес, а як інфраструктура.

Розгляд поняття ІТ-аутсорсингу дає змогу визначити, що це практика передачі компанії-аутсорсеру усіх або частини ІТ-функцій організації [4].

ІТ-аутсорсинг, тобто аутсорсинг інформаційних технологій, охоплює велику кількість сфер, зокрема розробку різних видів програмного забезпечення; обслуговування технічних і програмних засобів; управління інформаційними системами, системами зв'язку і бізнес-процесами; web-дизайн; електронний бізнес; безпеку ІТ тощо.

Отже, можемо прийти до висновку, що використання ІТ-аутсорсингу компанії забезпечує такі переваги:

концентрацію усіх зусиль на основному бізнесі. Передача супутніх бізнес-процесів на аутсорсинг дає змогу направити зусилля на основну діяльність компанії;

залучення чужого досвіду. Аутсорсингова компанія спеціалізується на визначеному виді діяльності та обслуговує чимало фірм, що дає можливість їй досконало володіти усіма поточними питаннями і використовувати напрацьований досвід;

гнучкість масштабів бізнесу. За збільшення (скорочення) масштабів бізнесу підприємству необхідно буде наймати (скорочувати) працівників, нести витрати на їхнє навчання, обладнання робочого місця, платити додаткові податки, компенсації тощо, що потребує часу та додаткових витрат і може призвести до зниження мобільності бізнесу і зростання витрат. Для аутсорсингової компанії збільшення або скорочення масштабів бізнесу супроводжуватиметься лише переглядом вартості послуг, які передані на аутсорсинг;

надійність і стабільність. Аутсорсингова компанія несе відповідальність за роботу, яку виконує згідно з договором на обслуговування та чинним законодавством [3];

підвищення результативності та зменшення витрат на ІТ водночас.

Досліджуючи діяльність ІТ-аутсорсингу, варто зазначити, що в 2015-2016 рр. Україна посіла перше місце серед країн Європи у даній сфері. Так, згідно із даними «IT Outsourcing News», на сьогодні в нашій державі налічується близько 100 тисяч ІТ-фахівців, кількість яких може збільшитися вдвічі протягом наступних 4 років. Крім того, працює понад 100 науково-дослідних центрів таких світових високотехнологічних компаній, як «Cisco», «Oracle», «Rakuten», «Samsung» [10].

Аутсорсинг бізнес-процесів (англ. Business Process Outsourcing, BPO) – це вид аутсорсингу, який передбачає передання третій стороні-надавачеві послуг відповідних повноважень із здійснення операційної діяльності та відповідальності за певні бізнес-функції (або процеси). Спочатку цей вид діяльності асоціювався із виробничими компаніями на зразок Coca-Cola, які передавали повноваження із здійснення операційної діяльності у великих сегментах власного ланцюга постачання.

Як правило, на ринку BPO розрізняють внутрішній аутсорсинг, який включає у себе бізнес-функції на зразок управління людськими ресурсами або фінансами, а також – бухгалтерський облік; і зовнішній аутсорсинг, прикладом якого є послуги контакт-центру або кол-центру [2].

Класифікуючи бізнес-процеси варто звернути увагу на деякі відмінності між вітчизняними та зарубіжними визначеннями, так наприклад: рекрутинг і HR – це два різних процеси на Заході, при цьому в Україні вони, як правило, об'єднані в рамках одного відділу та одного бізнес-процесу.

Відзначимо, що процес рекрутингу виноситься на аутсорсинг значно частіше, ніж управління людськими ресурсами. Крім того, такі процеси, як аутсорсинг автоматизації виробництва практично не представлені в Україні.

Також вважаємо за необхідне згадати про аутсорсинг України в торгівельній сфері, де самими розповсюдженими видами є:

функціональний – передача певних функцій при розробці нових бізнес-проектів, отримання послуг кваліфікованого бухгалтера, юриста, фінансиста, маркетолога (рекламіста), дизайнера, програміста (створення локальних комп'ютерних мереж, програмування, створення веб-ресурсів, супроводження програмного забезпечення), обслуговування техніки, кадрове адміністрування;

операційний – передача окремих операцій, пов'язаних із зберіганням та транспортуванням товарів;

ресурсний – оренда тимчасово вільних площ та споруд для організації торговельного бізнесу.

За місцем розташування аутсорсера аутсорсинг можна поділити на офшоринг та іншоринг. Стратегію офшорингу та іншорингу реалізують у три основні етапи.

На першому етапі іншоринг та офшоринг використовується як інструмент підвищення капіталізації та мінімізації витрат за рахунок залучення дешевої робочої сили.

На другому етапі «на відкуп» стороннім організаціям віддаються вже деякі бізнес-процеси (наприклад, бухгалтерія або управління людськими ресурсами).

А на третьому етапі офшоринг та іншоринг, поряд з іншими бізнес-процесами, починає створювати додаткову вартість, дозволяє компанії залишатися інноваційною, рости і розвиватися. Всі три етапи не обов'язково можуть виконуватись у суворій послідовності один за іншим. У деяких компаніях вони можуть виконуватись одночасно – в залежності від того, як і наскільки точно компанія сформулювала свою аутсорсингову стратегію [1].

Іншу інтерпретацію видів аутсорсингу надають В.Т Сусіденко, О.М. Танасійчук і Р.Г. Жарлінська, які поділяють аутсорсинг за сферами його використання на (табл. 1):

- функціональний, який полягає у передаванні функцій управління;
- операційний, що охоплює функції виробництва;
- ресурсний, який означає відмову від власних ресурсів і придбання їх на стороні [9].

Таблиця 1.

Види аутсорсингу за сферами його використання

Назва	Тлумачення
Ресурсний аутсорсинг	Має на увазі ведення підприємницької діяльності на залучених фінансових коштах, а також використання кадрових ресурсів та обладнання. У цьому визначенні ставиться питання про те, чому ж тоді цей вид аутсорсингу відрізняється від орендних і лізингових відносин, а також від кредиту? Про аутсорсинг можна говорити тоді, коли діяльність на позиках і орендованих потужностях пояснюється не обмеженістю можливостей підприємця, а точною стратегією ведення бізнесу, при можливості придбання, наприклад, нерухомості або інвестицій, але в будь-якому випадку залучаються фахівці.
Операційний аутсорсинг	Має на увазі передачу субпідрядникам окремих операцій, пов'язаних з виробництвом і обробкою, зберіганням, транспортуванням та закупівлею продукції. Наприклад, компанія може віддати зовнішньому виконавцеві функцію з реалізації товару (торговий агент). Якщо у компанії є власне виробництво, вона може доручити ремонтні роботи зовнішнім підрядникам.
Функціональний аутсорсинг	Має на увазі передачу сторонній організації деяких напрямків діяльності підприємства. Це може бути бухгалтерський облік, планування фінансового характеру, маркетингові дослідження, рекламні акції, охоронні функції і т.п.

За формою партнерської взаємодії одним із перших авторів, який поділив аутсорсинг, є Дж. Хейвуд. Він виділив такі основні форми його використання (табл. 2):

- повний і частковий аутсорсинг;
- сумісний аутсорсинг;
- проміжний аутсорсинг;
- трансформаційний аутсорсинг;

- аутсорсинг спільного підприємства;
- аутсорсинг з часткою в акціонерному капіталі [11].

Отже, результатом дослідження є те, що прийняття аутсорсингу на озброєння підприємств є достатньо ризикованим, оскільки відбувається відносна втрата контролю всіх сфер ведення процесів, що може призвести до втрати позицій конкурентоспроможності підприємства замовника. Таким чином, важливо відштовхуватись від репутації самого аутсорсера.

Таблиця 2.

За формою партнерської взаємодії

Форми	Тлумачення
Повний аутсорсинг	Означає, що підприємство повністю передало певну функцію на виконання сторонньому підряднику. Не рідко такий тип взаємодії включає перехід до аутсорсера частини активів і персоналу замовника на весь термін дії контракт
Вибірковий аутсорсинг	Який досить часто називають також частковим, полягає у тому, що певна частина функцій і процесів залишається у розпорядженні замовника, відповідно до укладеного договору.
Досконалий аутсорсинг	Застосовується компаніями, які давно перебувають на ринку і стали відомими. Має на увазі під собою передачу на зовнішнє виконання окремих функцій, за залишенням ролі розподільника.
Проміжний аутсорсинг	Полягає у тому, що підприємство запрошує аутсорсера, який повністю реорганізовує його діяльність, створює нову базу знань і навичок, розробляє новий кінцевий продукт, який потім передає замовникові. Ця форма аутсорсингу сьогодні розвинена мало через те, що виконавець послуг здійснює свою роботу практично без допомоги і незалежно від персоналу споживача, що зумовлює його високий ризик.
Трансформаційний аутсорсинг	Має на увазі діяльність організації на запрошення постачальника послуг, що реалізує роботу підрозділу; він розробляє новітні системи і базу навичок.
Спільний аутсорсинг	Це така форма взаємодії, за якої замовник може співпрацювати одразу з декількома аутсорсерами. Варто зазначити, що окремі автори використовують цей термін для опису аутсорсингових операцій, за яких сторони угоди є бізнес-партнерами.
Аутсорсинг спільного підприємства	Створюється інша юридична особа для використання майбутніх ділових можливостей. Штат і статутний капітал передається сформованій компанії

Ведення такого способу поділу праці в підприємства, на нашу думку, є досить продуктивним і корисним, оскільки частіше такі нововведення заощаджують кошти без втрати якості та дають можливість більшої концентрації для управлінського ресурсу на вирішення поставлених завдань.

Висновки. Аутсорсинг – це не тільки ринковий інструмент, що сприяє зниженню витрат, але і стратегія управління компанією, що передбачає реструктуризацію бізнес-процесів.

Таким чином, розглянувши види та форми аутсорсингу, варто підкреслити багатогранність і складність даної категорії, а також актуалізувати завдання подальших досліджень з окресленої проблематики.

Список бібліографічного опису:

1. Аникин Б.А., Рудая И.Л. *Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента*. М.: ИНФРА-М, 2009. 326 с.
2. Загородній А.Г., Партин Г.О. Аутсорсинг та його вплив на витрати підприємства. *Фінанси України*. 2009. № 9 (166). С. 87-97.
3. Горова К.О. Визначення основних підходів до класифікації аутсорсингу на сучасному етапі економічного розвитку. *Економічний аналіз: зб. наук. праць*. Тернопіль: Економічна думка, 2014. Т. 18. № 1. С. 12-19.
4. Готтшталек П., Солли-Сетер Х. *IT-аутсорсинг: построение взаимовыгодного сотрудничества*. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 390 с.
5. Дикань О.В., Білецька Д.О., Афоніна Т.С. Методологічні аспекти аутсорсингу. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 64. С. 24-31.
6. Лабжанія Р.Г. Місце і роль аутсорсингу в сфері послуг і виробництва. *Бізнес Інформ*. 2013. № 7. С. 357-361.
7. Михайлов Д.М. *Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса: уч. пособ.* М.: КНОРУС, 2009. 256 с.
8. Офіційний сайт міжнародного інституту аутсорсингу. Режим доступу: <http://www.outsourcing.com/>
9. Сусіденко В.Т., Танасійчук О.М., Жарлінська Р.Г. Принцип побудови договірних каналів розповсюдження на принципах аутсорсингу. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 5. Т. 1. С. 41-45.
10. Україна посіла перше місце в Європі в галузі IT-аутсорсингу: інтернет-видання. Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2016/03/21/586212>
11. Хейвуд Дж. Б. *Аутсорсинг в поисках конкурентных преимуществ*. М.: ИД «Вильямс», 2004. 176 с.

References:

1. Anikin B.A., Rudaia I.L. (2009). *Autsorsing i autstaffing: vy'sokie tekhnologii menedzhmenta* [Outsourcing and outstaffing: high technology management]. Moscow: INFRA-M. (in Russian)
2. Zahorodnii A.H., Partyn H.O. (2009). *Autsorsynh ta yoho vplyv na vytraty pidpriemstva* [Outsourcing and its impact on enterprise costs]. *Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine*. 9(166). 87-97. (in Ukrainian)

3. Horova K.O. (2014) Vyznachennia osnovnykh pidkhdov do klasyfikatsii autsorsynhu na suchasnomu etapi ekonomichnoho rozvytku [Identification of the main approaches to the classification of outsourcing at the current stage of economic development]. *Ekonomichnyi analiz : zbirnyk naukovykh prats – Economic analysis: a collection of scientific works*. 18(1). 12-19. (in Ukrainian)
4. Gottshat'k P., Solli-Seter Kh. (2007). *IT-outsorsing: postroenie vzaimov' godnogo sotrudnichestva [IT outsourcing: building mutually beneficial cooperation]*. Moscow: Alpina Business Books. (in Russian)
5. Dykan O.V., Biletska D.O., Afonina T.S. (2018). Metodolohichni aspekty autsorsynhu [Methodological aspects of outsourcing]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti – Bulletin of Economics of Transport and Industry*. 64. 24-31. (in Ukrainian)
6. Labzhaniia R.H. (2013) Mistse i rol autsorsynhu v sferi posluh i vyrobnytstvi [The place and role of outsourcing in the field of services and production]. *Biznes Inform – Business Inform*, 7. 357-361. (in Ukrainian)
7. Mikhajlov D.M. (2009). *Autsorsing. Novaya sistema organizacii biznesa [Outsourcing. New business organization system]*. Moscow: Knorus. (in Russian)
8. Official website of the International Institute of Outsourcing. Retrieved from: <http://www.outsourcing.com/> (in Ukrainian)
9. Susidenko V.T., Tanasichuk O.M., Zharlinska R.H. (2010). Pryntsyp pobudovy dohovirnykh kanaliv rozpovsiudzhennia na pryntsypakh autsorsynhu [The principle of encouraging negotiated channels in rozpovsiudzhennia on the principles of outsourcing]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnogo universytetu – Newsletter of the Khmelnytsky National University*. 5(1). 41-45. (in Ukrainian)
10. Ukraine ranks first in Europe in the field of IT outsourcing: online publication. Retrieved from: <http://www.epravda.com.ua/news/2016/03/21/586212>. (in Ukrainian)
11. Khejvud Dzh. B. (2004). *Autsorsing v poiskakh konkurentnykh preimushhestv [Outsourcing in Search of Competitive Advantage]*. Moscow: Publishing House "Williams". (in Russian)

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

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-25>

УДК: 339.9.012.421

Савіцький А.В., к.е.н., доцент

Хмельницький політехнічний коледж національного університету «Львівська політехніка»

ФАКТОРИ ВНУТРІШНЬОГО ТА ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА В СИСТЕМІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено особливості впливу економічних факторів на прийняття управлінських рішень щодо підвищення прибутковості експортоорієнтованого підприємства. Обґрунтовано значення запуску організаційно-економічного механізму управління у структурі зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на формування прибутковості. Виділено групу класифікацію економічних факторів та охарактеризовано їх рівні прояву в системі інституційної, господарської та виробничої підсистем управління. Наведено стадії трансформації та визначення ступеня важливості факторів за допомогою накопичення, відсіювання, аналізу та оцінки інтенсифікації дії. Представлено схему формування рівнів прояву впливу економічних факторів зі сторони інтегрованості елементів двох систем управління експортоорієнтованим підприємством: організаційно-економічного механізму та системи прибутковості.

Ключові слова: економічні фактори, прибутковість, організаційно-економічний механізм управління, управлінське рішення, експортоорієнтованість.

Savitskyi A.

FACTORS OF INTERNAL AND EXTERNAL ENVIRONMENT IN THE SYSTEM OF ORGANIZATION AND ECONOMIC MECHANISM OF MANAGING THE PROFITABILITY OF EXPORT-ORIENTED ENTERPRISE

The article is devoted to the research of peculiarities of economic factors influence on the management decision making in order to increase the profitability of an export-oriented enterprise. There was interpreted the importance of organizational and economic management mechanism launching in the structure of external and internal factors of influence on profitability formation. There were emphasized few main groups of economic factors classification and characterized their levels of representing in the system of institutional, economic and production subsystems of management. There were researched the stages of transformation and determination of the degree of factors importance through accumulation, screening, analysis and activity intensification evaluation. There was build the scheme of formation that concerns representation of levels of economic factors influence from the side of integrated elements of two export-oriented enterprise's management systems: organizational-economic mechanism and profitability system.

Keywords: economic factors, profitability, organizational and economic mechanism of management, management decision, export orientation.

Савіцький А.В.

ФАКТОРЫ ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ В СИСТЕМЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬНОСТЬЮ ЭКСПОРТООРИЕНТИРОВАННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследованы особенности влияния экономических факторов на принятие управленческих решений по повышению прибыльности экспортоориентированного предприятия. Обосновано значение запуска организационно-экономического механизма управления в структуре внешних и внутренних факторов влияния на формирование доходности. Выделено групповую классификацию экономических факторов и охарактеризованы их уровни проявления в системе институциональной, хозяйственной и производственной подсистем управления. Приведены стадии трансформации и определения степени важности факторов с помощью накопления, отсева, анализа и оценки интенсификации действия. Представлена схема формирования уровней проявления влияния экономических факторов со стороны интегрированности элементов двух систем управления экспортоориентированным предприятием: организационно-экономического механизма и системы прибыльности.

Ключевые слова: экономические факторы, доходность, организационно-экономический механизм управления.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Посилення інтеграційних процесів, приналежність України до СОТ та функціонування в рамках Зони вільної торгівлі спричиняє нові зміни на усіх рівнях соціально-економічного розвитку та суспільного відтворення. Не виключенням і є діяльність вітчизняних промислових підприємств, особливо тих, які активно співпрацюють із контрагентами зовнішнього ринку. Для того, щоб максимізувати віддачу від виробництва продукції на експорт, промислові виробники повинні приділяти достатньо уваги дослідженню умов впливу економічних факторів у структурі запуску їх організаційно-економічного механізму управління. В першу чергу, це пов'язано із потребою адаптації діяльності підприємства до сучасних вимог ринку, які значно ускладнюють можливості отримання прибутку та підвищення загального рівня прибутковості.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблемам визначення впливу факторів на економічну діяльність підприємства, управління прибутковістю та посилення інтеграційних процесів присвячено значку кількість наукових праць таких вчених, економістів та дослідників як: Бараннік І.О., Васильківський Д.М., Герасимов А.А., Добикіна О.К., Довгань Л.Є., Дудукало Г.О., Заболотний Г.М., Калетнік Г.М., Карачина Н.П., Касьянюк С.В., Кендюхов О.В., Козловський С.В., Кокотко М.Є., Костенко Т.Д., Краснокутська Н.С., Назаров Н.К., Паламарчук О.М., Рижигов В.С. та ін.

Цілі статті. Основні цілі статті полягають в обґрунтуванні класифікаційних особливостей груп економічних факторів впливу на прийняття управлінських рішень щодо підвищення прибутковості експортоорієнтованого підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На сьогодні, економічна поведінка підприємства в повній мірі підлягає адаптації під умови ринку та змінюється на основі управлінських підходів його керівного апарату, що залежать від економічних факторів впливу. Через те, обсяг вхідної інформації, яка надходить із внутрішнього і зовнішнього середовища, а також, дані попередніх періодів включають умови та фактори функціонування підприємства. Аналіз та оцінка такої інформації дасть змогу визначити найбільш пріоритетні фактори впливу, які стосуються лише економічної складової діяльності підприємства. Надалі, адміністрація та менеджмент повинні узгодити цілі стратегій із реальним потенціалом виробництва продукції на експорт та управління прибутковістю, врахувати поточні і актуальні змінні, здійснити коригування економічної поведінки згідно нових умов виробництва [4, с.158].

В науковій літературі вчені та дослідники зупиняються на важливості трьох базових систем запуску організаційно-економічного механізму: забезпечення, функціональної та цільової. Керуючись тим, що в основу системи забезпечення покладено правову, ресурсну, нормативно-законодавчу, наукову, технічну та інформаційну підсистеми, а процес управління базується на функціях планування,

організації, мотивації, контролю та регулювання [2; 9, с.73], структура економічних факторів буде варіюватись в залежності від змісту завдань, які реалізуються на рівні вищенаведених складових. На авторське бачення, відповідно до того, який етап алгоритму прийняття управлінських рішень організаційно-економічного механізму буде активовано, змістовність тих чи інших факторів внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства підлягатиме до розгляду і оцінці. В додаток, зазначимо, що процес управління прибутковістю бере свій початок від визначення цілей організаційно-економічного механізму, сутність яких повинна покладатись на критерії досягнення кращих фінансових результатів.

Якщо звернути увагу на етапність запуску організаційно-економічного механізму зі сторони використання можливостей експортоорієнтованості у підвищенні прибутковості підприємства на основі урахування дії економічних факторів впливу, обґрунтуємо наступні:

1. Прийняття рішень про цілі досягнення запланованого рівня прибутку за допомогою запуску циклу виробництва продукції на експорт (цільова система).
2. Визначення показників які, будуть характеризувати процеси продукування та досягнення прибутковості (функціональна система).
3. Порівняння, аналіз та оцінка фактичних показників із плановими, нормативними та у динаміці попередніх періодів (система забезпечення, функціональна та цільова системи).
4. Ухвалення управлінських рішень щодо прийнятності досягнутих результатів та розробка заходів у напрямі коригування організаційно-виробничої діяльності у подальших періодах (система забезпечення, функціональна система).
5. Розмежування та впровадження заходів коригування відхилень в межах організації виробництва, ЗЕД, отримання планового прибутку і підвищення прибутковості (система забезпечення, функціональна та цільова системи).
6. Оцінка реалізації заходів коригування та формування стратегії перспектив підвищення прибутковості, управління експортоорієнтованістю та ЗЕД (цільова система) [9, с.73].

На авторський погляд, на кожний з етапів запуску організаційно-економічного механізму управління підприємством впливають різні економічні фактори, які за своєю сутністю повинні відображати їх результативність. Якщо вчасно та достовірно здійснити оцінку економічних факторів впливу на перший, другий та третій етапи, заходи коригування діяльності щодо формування прибутковості та організації експортних операцій будуть мінімізовані. В свою чергу, це дасть змогу перейти на новий виробничий цикл, дозволить вивільнити час, обмежить загальні та змінні витрати, сприятиме досягненню балансу роботи між плануванням і результатами. З огляду на це, зазначимо, що економічні групи факторів внутрішнього середовища підприємства здатні впливати на функціональну систему, зовнішнього – систему забезпечення. Впливу факторів обох середовищ підлягає цільова система. На авторську думку, найбільш суттєвими групами економічних факторів слід розуміти наступні:

1. Група факторів нормативного планування та технічних регламентів, яка сприяє визначенню критеріїв виробництва та управління.
2. Група факторів продуктивності етапів виробничого процесу, яка дозволяє систематизувати показники для аналізу, оцінки, коригування і контролю.
3. Група факторів фінансової стабілізації підприємства, яка дасть змогу удосконалити організацію продукування на засадах досягнення прогресивних економічних норм та оптимізації витрат.

Для того, щоб підсумувати вищевикладене, додамо, що на думку, Довгань Л.Є. та Дудки Г.О., ефект від управління в структурі організаційно-економічного механізму підприємства полягає у формуванні його здатності до адаптивності і гнучкості забезпечувати досягнення прибутковості та посилення тривалості розвитку відповідно до обраних перед цим стратегій [2].

Через те, основним завданням, яке стоїть перед керівниками експортоорієнтованих підприємств є раціональне акумулювання та повне завантаження їх наявних ресурсів для формування інтегрованого економічного, експортного та прибуткового потенціалів

господарювання. Оскільки, велику роль у зазначених процесах покладено на урахування впливу економічних факторів, необхідно виділити і те, що на думку Козловського С.В., сучасна економічна система має відображати здатність підвищувати свою активність через власні і залучені економічні ресурси з урахуванням можливостей, умов їх поповнення та ефективного використання [6, с.55].

Виходячи з того, що структура економічного потенціалу функціонує на трьох основних рівнях управління (інституційний, господарський та виробничий) [1, с.29, 142-143; 3; 6, с.55-56; 7, с.28-29; 10, с.29-31] і пов'язана з різною наповненістю складових та елементів, процес рівнів формування економічних факторів, доцільно розуміти зі сторони специфіки той чи іншої структуроутворюючої одиниці у цільовій системі менеджменту підприємства.

Якщо звернути увагу на урахування важливості експортної орієнтованості підприємства, Назаров Н.К. та Бараннік І.О. спочатку виділяють об'єкти управління потенціалу (об'єкти формування, використання та розвитку), і лише в подальшому обґрунтовують види управління ними: виробниче, організаційне та економічне [8, с.145].

На авторське бачення, економічні фактори мають здатність до прояву як на найнижчому, середньому, так і найвищому рівнях управління.

Згідно досліджень Добикіної В.С., Рижикова С.В., Касьянюк М.Є., Кокотко Т.Д., Костенко А.А., Герасимова А.А., Козловського С.В., Калетніка Г.М., Заболотного Г.М., Васильківського Д.М., Краснокутської Н.С. та Кендюхова О.В., необхідно обґрунтувати наступне [1, с.29, 142-143; 5, с.10; 6, с.55-56; 10, с.29-31]:

1. Найвищий рівень формування прояву впливу економічних факторів базується на активізації інноваційного, інтелектуального, фінансового та управлінського потенціалів підприємства, в рамках яких здійснюється планування організації виробництва продукції на експорт та розраховуються обсяги бажаного прибутку. На даному етапі формується загальне бачення того, які є можливості у підприємства стосовно величини залучення витрат та потреби у додаткових інноваційних розробках, залученні ресурсів, інвестицій.

2. Середній рівень формування прояву впливу економічних факторів включає активізацію маркетингового, виробничого та організаційного потенціалів підприємства, оскільки пов'язаний із дослідженнями можливостей ринку, замовленням та постачанням належних матеріалів і сировини, формуванням виробничих планів, термінів виконання, розподілом обов'язків.

3. Найнижчий рівень формування прояву впливу економічних факторів базується на здійсненні безпосередньої роботи щодо розгортання етапів виробничого процесу, його складності, завершеності та контролю. На даному рівні активізується організаційний, виробничий, трудовий, ресурсний, техніко-технологічний та інформаційний потенціали.

З огляду на вищесказане, зазначимо, що разом із функціонуванням трьох рівнів управління економічні фактори підлягають проходженню декількох стадій трансформації та визначення ступеня їх важливості за допомогою накопичення, відсіювання, аналізу та оцінки інтенсифікації дії:

1. Стадія розробки та планування виробництва продукції на внутрішній і зовнішній ринки (інституційний рівень).

2. Стадія початку виконання та підготовки (інституційний та господарський рівні).

3. Реалізація завдання у процесі розгортання окремих етапів продукування та створення взаємозв'язку в співвідношенні досягнення якості покладених функцій на керівників і підлеглих (виробничий та господарський рівні).

4. Завершення виробництва (виробничий та господарський рівні).

5. Контроль над виконанням плану (інституційний та господарський рівні).

На рис.1 представлено схему формування рівнів прояву впливу економічних факторів зі сторони інтегрованості елементів двох систем управління експортоорієнтованим підприємством: організаційно-економічного механізму та системи прибутковості. В даному випадку, акцентується рівномірна увага як на активізації процесів управління, так і посилення дій щодо підвищення можливостей отримання підприємством вищого прибутку від реалізації продукції на закордонному ринку.

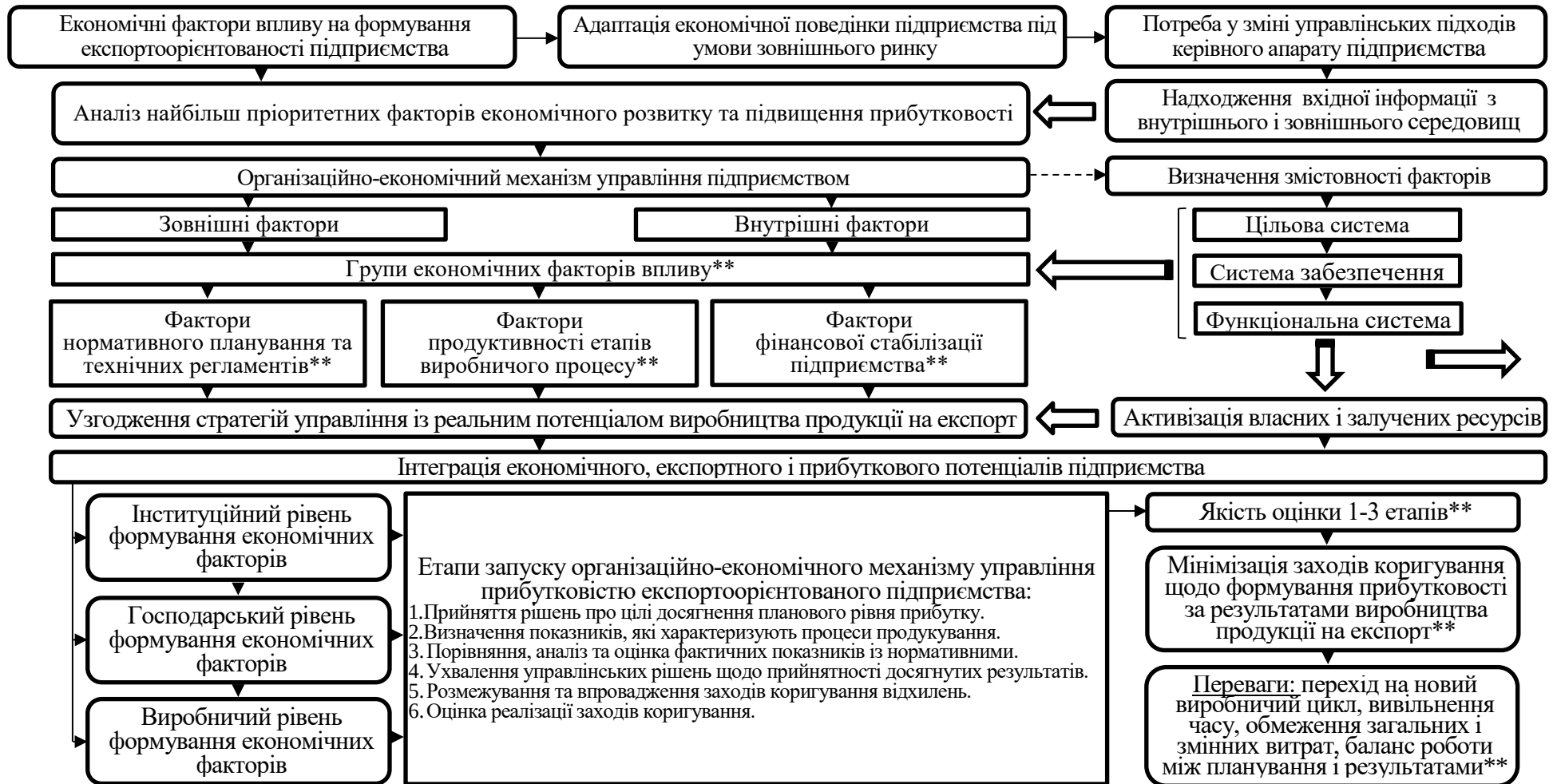


Рис.1 Рівні прояву впливу економічних факторів в системі організаційно-економічного механізму управління експортоорієнтованим підприємством та його прибутковістю*, **

*систематизовано та обґрунтовано автором на основі: [1, с. 29, 142-143; 2; 3; 4, с.10; 5, с.55-56; 6, с.28-29; 7, с.145; 8, с.73; 9, с.29-31]

**запропоновано автором

Висновки. Отже, вище наведені дослідження показують, що ключовим моментом, на якому починають запускатися процеси факторного навантаження є виникнення потреби у адаптації економічної поведінки суб'єкта господарювання до ринкових умов, інтеграції, а також, роботи за правилами ЗВТ+. Керуючись цим, саме у структурі економічного потенціалу, підприємство може визначити, які фактори впливу є основними, другорядними та тими, які визначають його подальшу прибуткову діяльність. Надалі, для керівника підприємства важливо вміти правильно оцінити ситуацію щодо використання інформації про зовнішнє та внутрішнє середовища для досягнення балансу між запланованим та майбутніми фінансовими результатами.

Список бібліографічного опису:

1. Васильківський Д.М. Підвищення економічного потенціалу підприємства: теорія, методи, практика : монографія / Д.М. Васильківський. – Хмельницький : ХНУ, 2014. – 226 с.
2. Довгань Л.Є. Формування організаційно-економічного механізму ефективного управління підприємством / Л.Є. Довгань, Г.О. Дудукало // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/2986/1/41.pdf>.
3. Калетник Г.М. Інноваційні моделі управління стратегічним економічним потенціалом сучасних економічних систем / Г.М. Калетник, Г.М. Заболотний, С.В. Козловський // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.researchgate.net/profile/Serhii_Kozlovskiy/publication/298002657_Innovative_models_of_strategic_economic_potential_management_within_contemporary_economic_systems/links/5ca72b314585157bd3235acf/Innovative-models-of-strategic-economic-potential-management-within-contemporary-economic-systems.pdf.
4. Карачина Н.П. Економічна поведінка машинобудівних підприємств: теорія, методологія, практика управління : монографія / Н.П. Карачина. – Вінниця : Книга – Вега, 2010. – 416 с.
5. Кендохов О.В. Організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня док. ек. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (переробна промисловість)» / О.В. Кендохов. – Донецьк, 2007. – 31 с.
6. Козловський С.В. Роль стратегічного економічного потенціалу в управлінні факторами розвитку сучасних економічних систем / С.В. Козловський // Економіка та держава. – 2010. – №2. – С.55-58.
7. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник. – Харків. – 2004. – 289 с.
8. Назаров Н.К. Економічна безпека експортно-імпортного потенціалу підприємства / Н.К. Назаров, І.О. Баранник // Бізнес-Інформ. – 2019. - №5. – С.142-149.
9. Паламарчук О.М. Сутність та формування організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства / О.М. Паламарчук // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evu/2011_17_2/Palamarchuk.pdf.
10. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник / О.К. Добикіна, В.С. Рижиков, С.В. Касьянюк, М.С. Кокотко, Т.Д. Костенко, А.А. Герасимов. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.

References:

1. Vasykivskiy D.M. (2014). *Pidvyshhennya ekonomichnogo potencialu pidpryyemstva: teoriya, metody, praktyka : monografiya* [The enterprise's economic potential increasing: theory, methods, practice]. Xmelnytskyj: XNU. [in Ukrainian]
2. Dovgan L.Ye., Dudukalo G.O. (2012). *Formuvannya organizacijno-ekonomichnogo mexanizmu efektyvnogo upravlinnya pidpryyemstvom* [Formation of effective organizational and economic mechanism of an enterprise]. Available at: <http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/2986/1/41.pdf>. (accessed 11 september 2019). [in Ukrainian]
3. Kaletnik G.M., Zabolotnyj G.M., Kozlovskiy S.V. (2011). *Innovacijni modeli upravlinnya strategichnym ekonomichnym potencialom suchasnykh ekonomichnykh system* [Innovative models of managing the modern economic systems' economic potential]. Available at: https://www.researchgate.net/profile/Serhii_Kozlovskiy/publication/298002657_Innovative_models_of_strategic_economic_potential_management_within_contemporary_economic_systems/links/5ca72b314585157bd3235acf/Innovative-models-of-strategic-economic-potential-management-within-contemporary-economic-systems.pdf. (accessed 10 september 2019). [in Ukrainian]
4. Karachyna N.P. (2010). *Ekonomichna povedinka mashynobudivnyh pidpryyemstv: teoriya, metodologiya, praktyka upravlinnya* [Economic behavior of machine-building enterprises: theory, methodology, management practice]. Vynnyca: Knyga – Vega. [in Ukrainian]
5. Kendyukhov O.V. (2007). *Organizacijno-ekonomichnyj mexanizm upravlinnya intelektualnym kapitalom pidpryyemstva* [Organizational and economic mechanism of enterprise's intellectual capital management] (Doctorate degree Thesis). Donetsk: Institute of industrial economy of Ukraine's national academy of sciences [in Ukrainian]
6. Kozlovskiy S.V. (2010). *Rol strategichnogo ekonomichnogo potencialu v upravlinni faktoramy rozvytku suchasnykh ekonomichnykh system* [The role of strategic economic potential in managing the developing factors of modern economic systems]. *Ekonomika ta derzhava*. 2, 55-58. [in Ukrainian]
7. Krasnokutskaya N.S. (2004). *Potencial pidpryyemstva: formuvannya ta ocinka* [Enterprise's potential : formation and evaluation]. Kharkiv. [in Ukrainian]
8. Nazarov N.K. (2019). *Ekonomichna bezpeka eksportno-importnogo potencialu pidpryyemstva* [Economic safety of enterprise's export and import potential]. *Biznes-Inform*. 5, 142-149. [in Ukrainian]
9. Palamarchuk O.M. (2011). *Sutnist ta formuvannya organizacijno-ekonomichnogo mekhanizmu upravlinnya konkurentospromozhnistyu pidpryyemstva* [The essence and formation of organizational and economic mechanism of enterprise's competence management]. Available at: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evu/2011_17_2/Palamarchuk.pdf. (accessed 10 september 2019). [in Ukrainian]
10. Dobykina O.K., Ryzhykov V.S., Kasyanyuk S.V., Kokotko M.Ye., Kostenko T.D., Gerasymov A.A. *Potencial pidpryyemstva: formuvannya ta ocinka* [Enterprise's potential: formation and evaluation]. K.: Centr uchbovoyi literatury. [in Ukrainian]

Рецензент д.е.н., професор Нижник В.М.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-26>

УДК: 658.155.2

Тітенко З.М., к.е.н. старший викладач

Пастушенко А.В., студентка

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено особливості формування фінансових ресурсів в умовах нестабільної економіки. Проаналізована структура фінансових ресурсів підприємств України та фінансові результати їх діяльності за останні роки. Визначено частку збиткових підприємств та проаналізовано причину неефективної їх діяльності. Запропоновано шляхи покращення формування та використання фінансових ресурсів.

Ключові слова: фінансові ресурси, власні кошти, залучений капітал, формування, використання.

Titenko Z., Pastushenko A.

PROBLEMS OF FORMATION AND EFFICIENT USE OF FINANCIAL RESOURCES

The peculiarities of financial resources formation in the conditions of unstable economy are investigated in the article. The structure of financial resources of Ukrainian enterprises and the financial results of their activity in recent years are analyzed. The share of unprofitable enterprises is determined and the reason for their ineffective activity is analyzed. Proposed ways to improve the formation and use of financial resources.

Keywords: financial resources, own funds, raised capital, formation, use.

Титенко З.Н., Пастушенко А.В.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье исследованы особенности формирования финансовых ресурсов в условиях нестабильной экономики. Проанализирована структура финансовых ресурсов предприятий Украины и финансовые результаты их деятельности за последние годы. Определена доля убыточных предприятий и проанализированы причины неэффективной их деятельности. Предложены пути улучшения формирования и использования финансовых ресурсов.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, собственные средства, привлеченный капитал, формирование, использование.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Нестабільність національної валюти, розгортання інфляційних процесів, недосконалість бюджетно-податкової політики, скорочення власних ресурсів через збиткову діяльність, недоступність кредитних ресурсів через їх високу вартість, загострення економічної та політичної кризи та інші фактори здійснюють негативний вплив на ефективність господарської діяльності підприємств України.

Розвиток ринкових відносин в Україні відбувався на тлі постійної нестачі фінансових ресурсів у значної кількості суб'єктів підприємницької діяльності. Відсутність фінансових ресурсів у необхідному обсязі спричинює порушення платіжної дисципліни та зниження рівня фінансової стійкості підприємств, а отже, і національної економіки.

Аналіз останніх досліджень у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженню проблем, пов'язаних із формуванням фінансових ресурсів підприємств, присвятили свої праці багато вітчизняних та зарубіжних вчених зокрема, це Бланк І.А., Козачок І.А., Лондар С.Л., Нестеренко Н.В., Пилипенко О.О., Поддєрьогін А.М., Рудченко І.В., Терещенко О.О.

Цілі статті. Метою даної статті є дослідження особливостей формування фінансових ресурсів вітчизняних підприємств в умовах сучасної нестабільної економічної ситуації, що склалася в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з новими обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В українській економічній думці на сьогодні існує багато підходів до визначення економічної сутності фінансових ресурсів підприємства. Проте варто відмітити, що переважає визначення фінансових ресурсів, яке відображає сукупність грошових доходів та нагромаджень, які забезпечують виконання фінансових зобов'язань, покриття поточних витрат та забезпечення соціально-економічного розвитку підприємства. Серед науковців, що досліджували поняття «фінансові ресурси», не існує єдиної думки, щодо сутності даного поняття. Зокрема Моляков Д.С. стверджує, що фінансові ресурси – це грошові кошти, що знаходяться в розпорядженні держави, підприємств, господарських організацій і установ та які використовуються для фінансування витрат та утворення різних фондів та резервів [1, с. 17]. І.А. Бланк, розглядає фінансові ресурси, як сукупність акумульованих власних і позикових коштів та їх еквівалентів у формі цільових грошових фондів, призначених для забезпечення його господарської діяльності в майбутньому періоді [2, с.20].

В.М. Опарін стверджує, що фінансовими ресурсами підприємства можна вважати сукупність грошових фондів цільового призначення, сформованих у процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту, створеного на підприємстві, якими воно розпоряджається на правах власності або повного господарського відання і використовує на статутні потреби. [3, с. 15]. У визначенні І.І. Бронської, на нашу думку, наведено комплексний та узагальнений підсумок всіх попередніх визначень [4, с. 12]. Отже, він стверджує, що фінансові ресурси підприємства – це грошові кошти, які є в розпорядженні підприємства і призначені для здійснення поточних витрат і витрат із розширеного відтворення, для виконання фінансових зобов'язань і економічного стимулювання працівників

Фінансові ресурси підприємств поділяються на власні, залучені та позичені кошти. Власні формуються в результаті внутрішніх грошових потоків у вигляді чистого доходу та зовнішніх - вкладів засновників, безоплатної фінансової допомоги. Залучені кошти підприємство отримує як відстрочку платежу за окремими видами зобов'язань. Позичені кошти підприємство отримує у вигляді позик фінансово-кредитних установ або на фінансовому ринку.

Отже, аналізуючи обсяг фінансових ресурсів визначено поступове їх зростання. так в порівнянні з 2012 роком їх обсяг зріс на 73% і в 2017 році склав 9961779,1 млн. грн. Варто відмітити і негативну динаміку, зокрема у 2017 році відбулося незначне зменшення фінансових ресурсів на 1%.

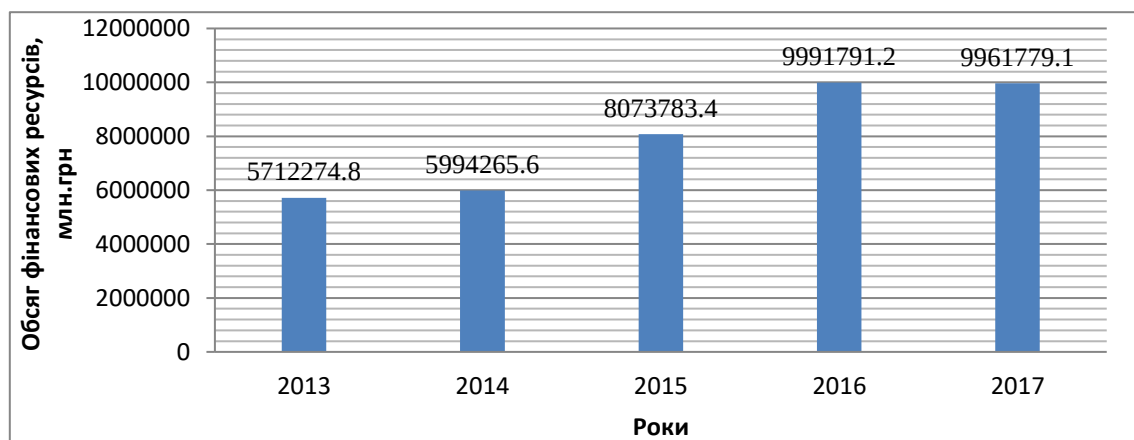


Рис.1 Динаміка фінансових ресурсів, млн. грн
Джерело сформовано автором на основі [5]

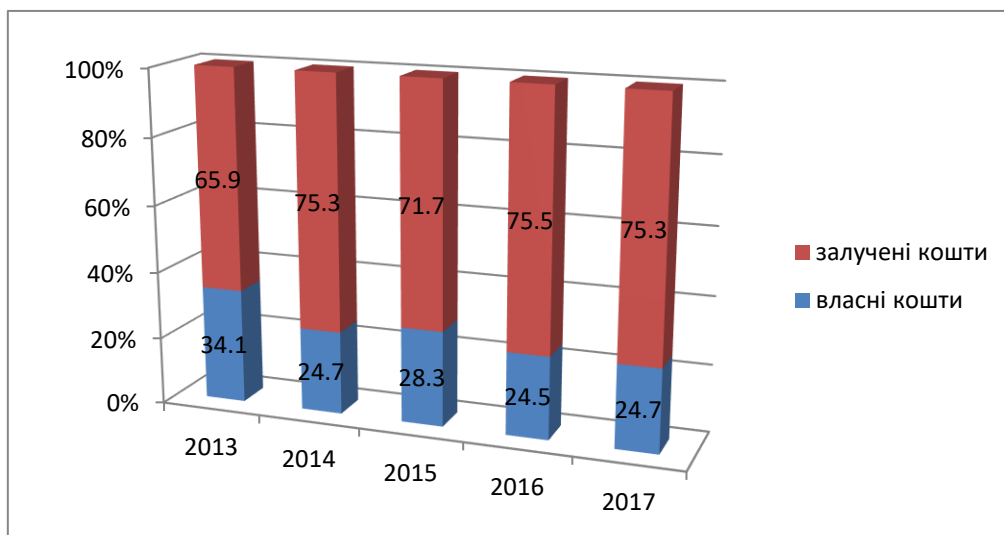


Рис.2 Структура фінансових ресурсів підприємств України, 2013-2017рр.
Джерело розраховано автором на основі [5]

Фінансові ресурси обслуговують усі сфери виробництва і в національній економіці розосереджені по відповідних галузях. Дослідження свідчить, що найбільше їх в промисловості, а саме 31,6% від загальної кількості, це пояснюється тим, що дана галузь забезпечує економіку країни сировиною і продовольством, значну частку також займає оптова та роздрібна торгівля - 20,1%. Найменша частка фінансових ресурсів зосереджена в галузях охорони здоров'я та мистецтва, спорту, розваг та відпочинку лише 0,2%.

Співвідношення між власними та позичковими коштами є показником структури капіталу, одним і з найголовніших критеріїв оцінки фінансового стану підприємства. Підвищення частки власних коштів має позитивний вплив на фінансово-господарську діяльність підприємства. А висока частка позичкових коштів вимагає додаткові витрати (сплата відсотків за використання кредитів, виплата дивідендів, процентів по облігаціям), які зменшують фінансову стійкість, ліквідність та платоспроможність

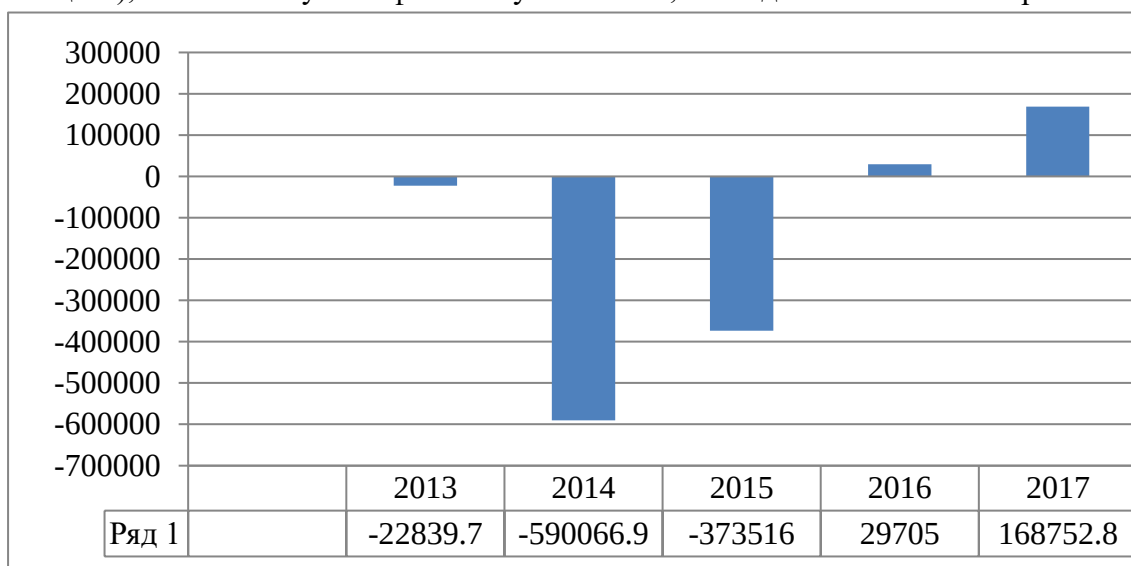


Рис.3. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, 2013-2017рр.,
млн. грн

Джерело сформовано автором на основі [5]

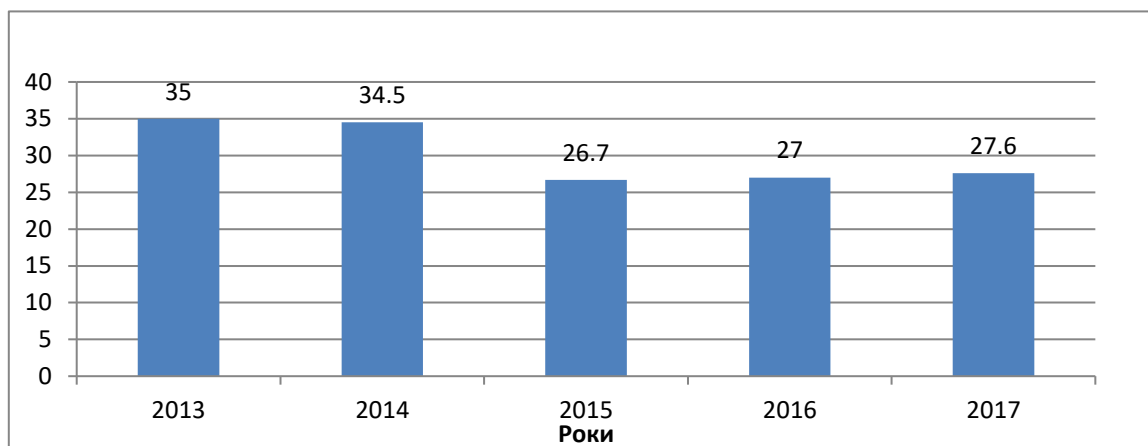


Рис.4 Частка збиткових підприємств в Україні 2013-2017р.р
Джерело сформовано автором на основі [5]

підприємства. Структуру фінансових ресурсів підприємств наочно відображає, яку ж частку займають власні кошти, а яку – позичкові у загальній структурі фінансових ресурсів підприємств України.

Аналіз структури фінансових ресурсів підприємств України за 2013-2017 рр. свідчить, що протягом досліджуваного періоду зберігалася тенденція зростання частки залучених коштів. Так, у 2017 році в порівнянні з 2013 роком їх частка зросла на 9,4% і склала 75,3.

В Україні частка власних фінансових ресурсів має тенденцію до зниження. Підприємства використовують ці кошти для рефінансування діяльності, покращення матеріальної бази, забезпечення розширеного відтворення. Для своєї поточної виробничо-фінансової діяльності підприємства все більше користуються позиками та залученими коштами. Це говорить про те, що підприємства все частіше функціонують за рахунок позичкових коштів.

Система фінансових ресурсів України потребує позитивних реформувальних дій для ефективного їх використання, адже наявність позикових коштів змушує підприємства сплачувати додаткові проценти за використання кредитів, коли, наприклад, ці кошти можна було б направити на розширення свого виробництва [6, с.44].

Потрібно розуміти, що для оцінки стану підприємств не достатньо лише даних структури фінансових ресурсів, оскільки вони не відображають рівень ефективності їх використання та функціонування підприємства в цілому. Для цього варто проаналізувати фінансовий результат (рис.3,4), який отримують підприємства, та порівняти зі структурою фінансових ресурсів. Якщо фінансовий результат має позитивне значення, це свідчить про те, що підприємство має змогу брати позичкові кошти, розраховуватися зі зобов'язаннями, та при всьому цьому мати дохід (прибуток).

Аналіз фінансових результатів від звичайної діяльності свідчить про те, що в 2014 році відбулося різке зниження фінансового результату, що свідчить про недостатню кількість фінансових ресурсів для ефективного ведення фінансово-господарської діяльності підприємств. Проте в динаміці ми спостерігаємо поступове покращення фінансових результатів, і варто відмітити, що у 2016 році підприємства отримали прибуток 29705 млн. грн., а в 2017 році він зріс до 168752,8 млн грн., це свідчить, про раціональне використання власних коштів та можливість залучення позичкових зі змогою сплати процентів за користування кредитами у майбутньому. Такі умови позитивно впливають на впровадження інновацій та інвестицій.

Незважаючи на позитивні зрушення в діяльності підприємств, на сьогодні залишається досить велика кількість збиткових підприємств (рис.4).

Отже, на сьогодні частка збиткових підприємств становить 27,6% від загальної їх кількості, проте потрібно відмітити і позитивну динаміку оскільки в останні роки

прослідковується тенденція до їх зменшення. Так, з 2013 року їх частка зменшилася на 7,4 відсоткових пункти. Одним із факторів, що негативно впливає на кінцеві результати діяльності є забезпечення підприємств достатньою кількістю фінансових ресурсів. Варто відмітити, що підприємства не завжди реально оцінюють спроможність нести зобов'язання за використання залучених коштів, а також визначити оптимальне співвідношення між власними та позичковими коштами для досягнення позитивного результату їх діяльності.

Для раціонального формування та ефективного використання фінансових ресурсів підприємствам потрібно враховувати ряд рекомендацій: У тактичному аспекті: притримуватися необхідного рівня платоспроможності та ліквідності для покриття поточних зобов'язань, ефективно використовувати фінансові ресурси, проводити постійний контроль та моніторинг виробничої та збутової діяльності для забезпечення достатнього рівня рентабельності. У стратегічному аспекті: визначення та дотримання оптимальної структури власних та залучених коштів, що забезпечить платоспроможність підприємства у довгостроковій перспективі.

На формування та використання фінансових ресурсів підприємства мають вплив різноманітні чинники [7], як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Зокрема, до внутрішніх варто віднести: організацію управління фінансовими ресурсами; забезпечення зв'язку збуту з виробництвом; аналіз ринку продукції; якість фінансового, податкового, управлінського обліку; цінова політика, аналіз цін конкурентів. Основними факторами зовнішнього середовища є інфляція; нормативно-правове регулювання діяльності; політичний та економічний стан країни.

Висновки. На сьогодні потужний негативний вплив на ефективність використання фінансових ресурсів мають фактори кризового стану економіки, що існують незалежно від дій підприємства. Водночас підприємства мають внутрішні резерви підвищення ефективності їх використання, на які вони можуть впливати. Одним з головних чинників організації управління фінансовими ресурсами є ефективна робота фінансового менеджера щодо використання та формування фінансових ресурсів на ефективному рівні. Фінансові ресурси є основою функціонування підприємств різних галузей. При їх правильному формуванні та використанні в умовах нестабільної економічної ситуації в Україні, фінансові ресурси будуть забезпечувати безперервне виробництво і функціонування підприємств.

Список бібліографічного опису:

1. Моляков Д. С. Фінанси підприємств галузей народного господарства. К.: Фінанси і статистика, 2000. С. 200
2. Бланк І. А. Фінансовий менеджмент. К.: Ельга, Ніка-Центр, 2005. С. 649
3. . Опарін В. М. Фінансові ресурси та суспільний капітал. *Вісник НБУ*. 2001. № 7. С. 26–28
4. Бродська І.І. Проблеми формування фінансових ресурсів підприємств. *Економічні науки*. 2010. Вип. 7(25). Ч. 1. С. 182–189.
5. Статистичний щорічник України. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Домбровська С. О. Тенденції системи формування фінансових ресурсів підприємств України та шляхи її вдосконалення. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2015. № 2 (222). С. 42–54.
7. Бражник Л.В. Фінансові ресурси підприємства: їх формування та використання *Економіка та суспільство*. 2018. № 14. С. 778-783.

References:

1. Molyakov D. S. (2000) *Finansy` pidpry`yemstv galuzej narodnogo gospodarstva* [Finances of enterprises of branches of national economy]. K.: Finansy` i staty`sty`ka [Finances and statistics], [in Ukrainian].
2. Blank I. A. (2005) *Finansovy`j menedzhment* [Financial Management]. K.: El`ga, Nika-Centr, [in Ukrainian].
3. . Oparin V. M. (2001) *Finansovi resursy` ta suspil`ny`j kapital* [Financial resources and social capital]. *Visny`k NBU* [Bulletin of the National Bank of Ukraine]. № 7. S. 26–28 [in Ukrainian].
4. Brods`ka I.I.(2010) *Problemy` formuvannya finansovy`x resursiv pidpry`yemstv* [Problems of formation of financial resources of enterprises.]. *Ekonomichni nauky`* [Economic sciences.]. V. 7(25). Ch. 1. S. 182–189. [in Ukrainian].
5. *Staty`sty`chny`j shhorichny`k Ukrayiny`* [Statistical Yearbook of Ukraine]. Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Dombrovs`ka S. O. (2015) *Tendenci`y sy`stemy` formuvannya finansovy`x resursiv pidpry`yemstv Ukrayiny` ta shlyaxy` yiyi vdoshkonalennya* [Tendencies of the system of formation of financial resources of Ukrainian enterprises and ways of its improvement.]. *Naukovy`j visny`k Odes`kogo nacional`nogo ekonomichnogo universy`tetu* [Scientific Bulletin of the Odessa National Economic University]. № 2 (222). S. 42–54.
7. Brazhny`k L.V. (2018) *Finansovi resursy` pidpry`yemstva: yix formuvannya ta vy`kory`stannya* [Financial resources of the enterprise: their formation and use] *Ekonomika ta suspil`stvo* [Economy and society.]. № 14. S. 778-783.

Рецензент д.е.н., професор Давиденко Н.М.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-27>

УДК 33.336.1:352

Шульженко І.В., к.е.н., доцент

Лупинос Р.С., магістрант спеціальності «Менеджмент»

Полтавська державна аграрна академія

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ В СУЧАСНІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ

У статті досліджено причини виникнення конфліктів, особливості управління ними, виявлення та застосування яких сприятиме підвищенню ефективності управління та функціонування сучасної організації.

Актуальність обраної теми полягає в тому, що наявність конфліктів неминуча в умовах функціонування будь-якої організації, тому виявлення особливостей управління ними та причин їх виникнення, є одним із важливих напрямів управління сучасною організацією.

Ефективне управління конфліктами полягає у здатності менеджера знаходити оптимальні шляхи їх вирішення, які можуть бути як функціональними, так і дисфункціональними та будуть впливати на діяльність організації у довгостроковій перспективі.

Також необхідно наголосити на особливостях управління конфліктами, які спираються на концепцію корпоративної соціальної відповідальності та важливості ролі керівника в управлінні конфліктами.

Ключові слова: конфлікт, організаційний конфлікт, управління конфліктами, причини конфлікту, корпоративна соціальна відповідальність.

Shulzhenko I., Lupinos R.

FEATURES OF CONFLICT MANAGEMENT IN MODERN ORGANIZATION

The article investigates the causes of conflicts, peculiarities of their management, the identification and application of which will help to improve the efficiency of management and functioning of the modern organization.

The relevance of the chosen topic is that the presence of conflicts is inevitable in the conditions of functioning of any organization, so identifying the peculiarities of managing them and the causes of their occurrence is one of the important areas of management of a modern organization.

Effective conflict management is the ability of the manager to find the best ways to resolve them, which can be both functional and dysfunctional and will affect the organization's performance in the long run.

It is also necessary to emphasize the features of conflict management, which are based on the concept of corporate social responsibility and the importance of the role of the leader in conflict management.

Keywords: conflict, organizational conflict, conflict management, causes of conflict, corporate social responsibility.

Шульженко І.В., Лупинос Р.С.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТАМИ В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье исследованы причины возникновения конфликтов, особенности управления ими, выявление и применение которых будет способствовать повышению эффективности управления и функционирования современной организации.

Актуальность выбранной темы состоит в том, что наличие конфликтов неизбежно в деятельности любой организации, поэтому выявление особенностей управления ими и причин их возникновения, является одним из важных направлений управления современной организацией. Эффективное управление конфликтами заключается в способности менеджера находить оптимальные пути их решения, которые могут быть как функциональными, так и дисфункциональными и влиять на деятельность организации в долгосрочной перспективе.

Также необходимо подчеркнуть особенностях управления конфликтами, которые опираются на концепцию корпоративной социальной ответственности и важности роли руководителя в управлении конфликтами.

Ключевые слова: конфликт, организационный конфликт, управление конфликтами, причины конфликта, корпоративная социальная ответственность.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її з важливими науковими та практичними завданнями. Здійснення ефективного управління організаційними конфліктами, виявлення їхніх причин та пошук шляхів їх вирішення, зокрема згідно принципів корпоративної соціальної відповідальності є вкрай важливою проблемою, пов'язаною з ефективним управлінням сучасною організацією.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Теоретичним та практичним аспектам аналізу причин виникнення конфліктів в організаціях, управління ними в сучасних умовах господарювання присвячена значна кількість робіт учених, таких як Акофф Р., Гудзинський О.Д., Дойч М. [3], Ємільянов С.М. [2], Крис О.Й., Новіков Н., Подольчак Н. Ю. [6] та ін. Однак при цьому недостатньо уваги приділялося висвітленню особливостей управління ними, зокрема шляхом використання концепції соціальної відповідальності.

Цілі статті. Метою статті є дослідження причин виникнення конфліктів та особливостей управління ними в сучасній організації; удосконалення методів управління конфліктами, зокрема базуючись на принципах ділової етики, зокрема на концепції корпоративної соціальної відповідальності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В процесі функціонування будь-якої сучасної організації ймовірність виникнення розбіжностей у поглядах на ту або іншу подію або явище є доволі високою. Все тому що в центрі будь-якого процесу знаходиться людина. Отже, взаємодія людей в процесі їхньої діяльності, призводить в явній або прихованій формі до зіткнення їх інтересів. Конфлікт народжується на ґрунті щоденних розбіжностей думок, поглядів, потреб, бажань, інтересів, стилів роботи. Через ці розбіжності виникають протистояння і суперництво, що в свою чергу порушує особистий або між особистий спокій, емоційну рівновагу і призводить до порушення сталих відносин у колективі та виникнення кризової ситуації.

При спілкуванні з колегами, керівництвом, підлеглими, партнерами по бізнесу або клієнтами виникає протилежність поглядів, думок, що в свою чергу призводить до конфліктів або суперечок між членами групи, групами в цілому. Кожна із сторін вважає свою позицію вірною і намагається її відстоювати. Тобто, організаційний конфлікт впливає як на поведінку членів колективу, що стали учасниками конфлікту, так і на діяльність організації в цілому [1].

Форми конфліктів в організації можуть різнитися залежно від певних обставин. Для ефективного управління конфліктами незалежно від того яку форму вони приймають, дуже важливо проаналізувати, оцінити і зрозуміти їхні причини.

Тобто, одним із перших завдань при побудові схеми управління конфліктами загалом чи окремим конфліктом зокрема є виявлення причин, що до них призвели. Зрозуміло, що причин конфліктів існує безліч.

Конфлікт може бути дисфункціональним, який знижує продуктивність праці, що в свою чергу може призвести до зниження мотивації співробітників, негативно впливати на ефективність організації та групового співробітництва.

Функціональний або конструктивний конфлікт навпаки, може бути дуже корисним і вести до підвищення продуктивності праці учасників трудового колективу та організації в цілому [2].

Треба зазначити, що конфлікт – одна з найбільш поширених форм організаційної взаємодії. Розвиток та нарощування потенціалу організації безпосередньо пов'язане із виникненням конфліктних ситуацій, які виникають при цьому. Разом з тим, конструктивні конфлікти є рушійним фактором розвитку організації. В багатьох випадках, керівництво застосовує тактику уникнення конфліктних ситуацій в колективі будь-яким чином, оскільки в свідомості більшості працівників конфлікт призводить до погіршення взаємостосунків, втрати взаєморозуміння та довіри, зниженню працездатності тощо. Тому завданням керівництва можна вважати зосередження на запобіганні та професійному управлінні деструктивними конфліктами. Майстерність

управління конфліктом заснована на глибоких знаннях керівником природи, ознак, технології та особливостей відповідного інструментарію.

Варто зазначити, що успішне функціонування організації неможливе без ефективного управління нею. Складовою частиною такого управління є вдале керування конфліктами, яке може сприяти досягненню цілей управління організацією загалом. Основною метою управління конфліктами є запобігання виникнення деструктивних конфліктів і сприяння вирішенню конструктивних.

Для того, щоб конструктивно управляти конфліктами, керівнику необхідно: визначити вид конфлікту, його причини, особливості, а потім застосувати необхідний для даного конфлікту спосіб вирішення. Конструктивне управління конфліктом є довготривалим, складним процесом, який веде до вирішення проблем, що виникли на певному етапі розвитку, на основі вироблення спільної програми дій по урегулюванню ситуації [3, с. 210].

Конструктивне управління конфліктами починається з їх передбачення. Грамотний керівник повинен постійно працювати над виявленням та усуненням причин, що призводять до організаційних конфліктів. Спроби уникнути вирішення проблем призводить лише до їхнього поглиблення та погіршення соціально-психологічного клімату у колективі, що в підсумку може призвести до зниження продуктивності праці та кадрових втрат.

Далі детальніше розглянемо основні причини конфліктів в організації. Причини виникнення організаційних конфліктів можуть різнитися в залежності від певних обставин зовнішнього та внутрішнього характеру.

Причинами організаційного конфлікту можна вважати певні події та ситуації, що викликали зіткнення поглядів на сутність предмету конфлікту, передують йому та викликають його за певних сприятливих умов діяльності співробітників. При виявленні причин конфліктів можна дослідити джерела їх виникнення і визначити динаміку перебігу.

Деякі науковці виділяють наступні причини конфліктів [4, 5]:

- розподіл ресурсів між підрозділами організації, який може викликати у працівників відчуття несправедливості;
- взаємозалежність завдань, що існує в організаціях, де один працівник або група залежить від виконання завдань іншої особи або групи;
- різниця в цілях, яка викликає незадоволеність діями іншої сторони;
- різниця в уявленнях і цінностях, яка виникає у разі неспівпадінь думок учасників конфліктної взаємодії;
- різниця в поведінці і життєвому досвіді спирається на відмінних один від одного життєвому досвіді, освіті, виробничому стажі та віці;
- незадовільні комунікації можуть сприяти розвитку організаційного конфлікту через відсутність достовірної інформації.

Поряд із загальними причинами організаційних конфліктів, у науковій літературі досліджуються і певні конкретні підходи, до яких відносять [6]:

- соціальні розбіжності;
- проблеми розподільних відносин;
- рольові суперечності;
- розділення провини, відповідальності;
- лідерство.

Всі вищезазначені причини виникнення конфліктів, дозволяють обрати конкретні методи, шляхи запобігання їм та конструктивне їх вирішення. Без знання цих рушійних сил виникнення конфліктів важко на них ефективно впливати та регулювати.

Далі, базуючись на основних причинах організаційних конфліктів, спробуємо сформулювати конкретні пропозиції щодо удосконалення управління ними.

Так, науковцями розроблено та досліджено певні етичні норми та правила для попередження дисфункціональних конфліктів та врегулювання взаємин у колективі. Це

різноманіття пояснюється можливістю вільного вибору кожним із учасників конфліктної взаємодії тих чи інших моральних цінностей.

Одним із проявів цього різноманіття етичних правил і норм і їх високої ролі є ділова етика.

Ділова етика у менеджменті пов'язана з внутрішніми цінностями організації, які є частиною корпоративної культури і впливають на соціальну допустимість тієї або іншої діяльності у рамках зовнішнього середовища, тому кожна організація повинна накладати на себе певні обмеження.

Етична відповідальна діяльність допомагає покращувати привабливість організації при пошуку кваліфікованих працівників, підтримувати добру волю членів організації й підвищувати цінність і надійність організації, забезпечувати послідовний і постійний розвиток організації. Етична відповідальна діяльність впливає не тільки на людей і зацікавлені групи а також на інтереси й довгострокову рентабельну діяльність організації. Тобто, інакше кажучи, етична відповідальна діяльність допомагає краще управляти організацією [7,8].

Треба зазначити, що в сучасних умовах все більшої ваги набирає вбудова у стратегію організації принципів корпоративної соціальної відповідальності, використання якої підвищує довіру до дій керівництва та сприяє підвищенню ефективності управління конфліктами.

Принципи корпоративної соціальної відповідальності визначають основні положення діяльності сучасної організації з реалізації основних її положень.

Науковцями виділяють наступні принципи корпоративної соціальної відповідальності:

- відкритість (прозорість, публічність, достовірність, діалог);
- системність (спрямованість, єдність у часі, єдність у просторі, регулярність, інтегрованість);
- значущість (актуальність, масштабність, ефективність);
- недопущення конфліктів.

Соціальна активність організації виражається у проведенні різноманітних соціальних програм як внутрішньої, так і зовнішньої спрямованості. Відмінними особливостями програм соціальної активності є добровільність їх проведення, системний характер і пов'язаність з місією та стратегією розвитку. [9,с.183].

Традиційно в рамках внутрішньої корпоративної соціальної відповідальності найбільша увага приділяється розвитку відносин із працівниками підприємства, їх розвитку та соціальній захищеності. Подібний підхід виступає вже не просто як турбота про колектив, а розглядається як необхідна умова виживання і розвитку організації в довгостроковій перспективі і зокрема у профілактиці та попередженні організаційних конфліктів.

Важливою складовою управління конфліктами в сучасній організації є стратегія поведінки та роль керівника в цьому процесі. Він повинен володіти певними якостями, як особистими, так і професійними, бути людиною високої культури поведінки, яка володіє знаннями і навичками в сфері ділових відносин та додержується ефективного стилю керівництва.

Таким чином, особистість керівника можна вважати одним з вирішальних факторів ефективного управління конфліктами в організації.

Треба зазначити, що існує безліч прийомів вирішення конфліктів, користуючись якими керівник грамотно буде регулювати і вирішувати конфліктні ситуації таким чином, що це буде підвищувати як його авторитет, так і підвищувати ефективність функціонування всієї організації.

Спираючись на дослідження науковців та власні спостереження, сформулюємо фактори, які впливають на конструктивне управління конфліктами [10,с.318] :

- емоційний стан опонентів, відносини всередині певної групи;

- своєчасність вирішення конфлікту, робота з ним при виявленні його перших ознак;
- достатньо високий рівень загальної культури учасників конфлікту;
- єдність цілей;
- стиль поведінки у конкретній ситуації;
- згода опонентів відносно компромісного рішення;
- наявність певного досвіду у вирішенні даної проблеми;
- гарні взаємостосунки між сторонами до початку конфлікту.

Висновки.

Таким чином, можна констатувати, що мета дослідження досягнута, а саме доведено, що основною метою управління конфліктами є попередження деструктивних конфліктів та адекватне вирішення конструктивних або функціональних конфліктів.

Конфліктні ситуації можуть бути точками зростання та розвитку організації, створити передумови для формування в ній нових міжособових відносин. На нашу думку, для реалізації цієї важливої функції конфліктів, необхідно дотримання наступних умов:

По-перше, зміна відношення до конструктивних конфліктів, формування позитивного відношення до них, уміння бачити в них конструктивний початок;

По-друге, формування умінь аналізувати конфліктні ситуації, управляти ними, знаходити нові шляхи їх вирішення, зокрема такі як застосування концепції корпоративної соціальної відповідальності.

Список бібліографічного опису:

1. Микитюк О.А., Конфлікт в організації. Сучасні проблеми управління людськими ресурсами. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/konflikty-v-organizatsii-2> 83 (дата звернення: 03.07.2019).
- 2.Ємільянов С.М. Управління конфліктами в організації: підручник для вищих навчальних закладів URL: <http://studentam.net.ua/content/view/4095/86/> (дата звернення: 22.06.2019).
- 3.Дойч М. Вирішення конфлікту (Конструктивні та деструктивні процеси). *Соціально-політичний журнал*. 1997. №1. С. 202-212.
4. Роль менеджера в процесі управління конфліктами. URL: [http://buklib.net /component/ option,com_ jbook/task/view/Itemid,36/catid,136/id,4195](http://buklib.net/component?option=com_jbook/task/view/Itemid,36/catid,136/id,4195)(дата звернення: 03.09.2018).
5. Скородумова Э. З. Конструктивное управление конфликтами в организации как психологический феномен. *Научно-методический электронный журнал «Концепт»*. 2015. Т. 10. С. 261–265. URL: <http://e-koncept.ru/2015/95096.htm>. (дата звернення: 01.08.2019).
6. Ковальчук Г. Р., Подольчак Н. Ю. Місце та види управлінських конфліктів в системі менеджменту підприємства. *Вісник Національного університету – Львівська політехніка: – Менеджмент та підприємництво в Україні: Етапи становлення та проблеми розвитку*. 2012. №748. С. 88-95.
7. Діловий етикет в менеджменті та в бізнесі. URL: <http://stud24.ru/management/dlovij-etiket-v-menedzhment-ta/506567-2057609-page1.html> (дата звернення: 17.06.2019).
8. Воронкова В.Г., Беліченко А.Г., Мельник В.В., Ажажа М.А. Етика ділового спілкування. Львів:« Магнолія, 2006». 2009. 312 с.
- 9.Гришова І. Ю. Шабатура Т. С. Соціальні інвестиції як інструмент реалізації соціально орієнтованого бізнесу. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2014. 4. С. 183–187.
10. Кульчицька А. Г. Роль менеджера в процесі управління конфліктами. *Матеріали міжвузівської наук.-практ. конф., присвяченої Дню науки. ЖДТУ*, 2012. Т.2. С. 318-319.

References:

1. Mykytyuk OA, Konflikt v orhanizatsiyi. Suchasni problemy upravlinnya lyuds'kymy resursamy. [Conflict in the organization. Modern problems of human resources management]. [E-Reader Version]. Retrieved from: <https://cyberleninka.ru/article/v/konflikty-v-organizatsii-2> 83. [in Russian].
- 2.Emilyanov S.M. Upravlinnya konfliktamy v orhanizatsiyi [Conflict Management in the Organization]: [E-Reader Version]. Retrieved from: [http:// studentam.net.ua/ content / view / 4095/86 /](http://studentam.net.ua/content/view/4095/86/) [in Ukrainian].
- 3.Deutch M. (1997). Vyrishennya konfliktu (Konstruktyvni ta destruktivni protsesy). [Conflict resolution (Constructive and destructive processes)]. *Socio-political journal*. 1,202-212. [in Ukrainian].
4. Rol' menedzhera v protsesi upravlinnya konfliktamy. [The role of the manager in the process of conflict management]. [E-Reader Version]. Retrieved from: http://buklib.net / component / option, com_ jbook . [in Ukrainian].
5. Skorodumova E. Z. (2015). Konstruktyvnoye upravleniye konfliktami v organizatsii kak psikhologicheskiy fenomen [Constructive management of conflicts in the organization as a psychological phenomenon]. *Scientific and methodical electronic magazine "Concept"*, 10, 261–265. [E-Reader Version]. Retrieved from: <http://e-koncept.ru/2015/95096.htm>. [in Russian].
6. Kovalchuk G.R., Podolchak N.Yu.(2012). Mistse ta vydy upravlins'kykh konfliktiv v systemi menedzhmentu pidpryyemstva. [Place and types of managerial conflicts in the enterprise management system]. *Bulletin of the National university - Lviv polytechnic: - Management and entrepreneurship in Ukraine: Stages of formation and problems of development*,748, 88-95. [in Ukrainian]
7. Dilovyy etyket v menedzhmentі ta v biznesі. [Business etiquette in management and business].(2011). [E-Reader Version]. Retrieved from: <http://stud24.ru/management/dlovij-etiket-v-menedzhment-ta/506567-2057609-page1.html>. [in Ukrainian].
8. Voronkova V.G., Belichenko A.G., Melnyk V.V., Azazha M.A. (2009). Etyka dilovoho spilkuvannya. [Ethics of business communication]. *L'viv: « Mahnoliya, 2006»*, 312. [in Ukrainian]
9. Grishova I. Yu., Shabatura T.S. (2014). Sotsial'ni investytsiyi yak instrument realizatsiyi sotsial'no oriyentovanoho biznesu. [Social investments as a tool for realization of socially oriented business]. *Bulletin of Sumy National Agrarian University. Economics and Management Series*, 4,183–187. [in Ukrainian]
10. Kulchytska A. (2012). Rol' menedzhera v protsesi upravlinnya konfliktamy [The role of the manager in the process of conflict management]. *ZHDTU*, T.2, 318-319. [in Ukrainian]

Рецензент д.е.н., професор Махмудов Х.З.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-28>

УДК 338.431

Морохова В.О., к.е.н., професор

Бойко О.В., к.е.н., доцент

Булавчик М.І., магістрант

Луцький національний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ АГРОМАРКЕТИНГУ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

В статті розглянуто питання галузевих особливостей формування дієвої системи агромаркетингу на підприємствах АПК. Досліджено основні поняття, засади та умови розвитку й функціонування агромаркетингу. Систематизовано дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених стосовно питання визначення вибору ефективних форм та напрямів формування системи маркетингу підприємств АПК.

Ключові слова: система агромаркетингу, маркетингова діяльність в АПК, агропромислова продукція, ринок сільськогосподарської продукції.

Morokhova V., Boyko O., Bulavchik M.

FEATURES OF FORMATION OF AGROMARKETING SYSTEM AT AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article discusses the issues of industry-specific features of the formation of an effective agromarketing system at agricultural enterprises. The basic concepts, principles and conditions of the development and functioning of agricultural marketing are investigated. The systematic research of domestic and foreign scientists on the issue of determining the choice of effective forms and directions of the formation of the marketing system of agricultural enterprises.

Key words: agromarketing system, marketing activities in the agro-industrial complex, agro-industrial products, agricultural products market.

Морохова В. А., Бойко О. В., Булавчик М. И.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ АГРОМАРКЕТИНГА НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье рассмотрены вопросы отраслевых особенностей формирования действенной системы агромаркетингу на предприятиях АПК. Исследованы основные понятия, принципы и условия развития и функционирования агромаркетингу. Систематизированы исследования отечественных и зарубежных ученых по вопросу определения выбора эффективных форм и направлений формирования системы маркетинга предприятий АПК.

Ключевые слова: система агромаркетинга, маркетинговая деятельность в АПК, агропромышленная продукция, рынок сельскохозяйственной продукции.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Вітчизняні виробники галузі АПК, стикаючись з проблемою забезпечення конкурентоспроможності виробленої продукції, практично не використовують накопичений аграрними зарубіжними компаніями інструментарій маркетингового управління. Сучасний стан розвитку аграрного сектора економіки країни характеризується поступовим переходом до принципово нових умов підприємницької взаємодії з контрагентами. Сформована економічна ситуація змушує сільськогосподарських товаровиробників працювати в мінливому, малоконтрольованому зовнішньому середовищі, що, у свою чергу, викликає потребу в переорієнтації аграрної політики на маркетингові засади агропромислового виробництва. У зв'язку з цим реальним економічним інструментом організації діяльності аграрних підприємств стає агромаркетинг як системний метод вирішення

проблем організації виробництва, збуту продукції та налагодження взаємовідносин із споживачами.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженням проблем маркетингу в аграрній сфері займалися такі вчені, як І. Соловійов, П. Островський, О. Єранкін, Є. Сєрова, С. Близнюк, В. Андрійчук, Т. Дудар, В. Зіновчук, Дж. Юл, Р. Бренсов, В. Власов, Л. Карданова, І. Кириленко, Р. Коулз, Д. Норвелл та інші. Разом з тим ряд питань визначення вибору ефективних форм та напрямів формування системи маркетингу підприємств АПК в умовах реформування економіки залишаються недостатньо вивченими.

Цілі статті. Метою дослідження є визначення концептуальних засад, а також аналіз чинників, на підставі яких розвивається та функціонує сучасний агромаркетинг, та особливостей формування системної маркетингової діяльності аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах існуючої на ринку агропромислової продукції активної конкуренції за споживача успішна підприємницька діяльність можлива лише за умови комплексного використання всіх маркетингових заходів в їх оптимальному співвідношенні у кожній конкретній ситуації. Маркетингова діяльність – загальноприйнятий вид діяльності будь-якого сільськогосподарського суб'єкта в умовах ринкових відносин. Навіть не використовуючи класичних маркетингових термінів та інструментів, не проводячи маркетингових досліджень та не формуючи спеціалізованих програм, кожне сільськогосподарське підприємство самостійно здійснює формування ціни, товарного портфелю, моніторинг конкурентів тощо. Проте у більшості сільськогосподарських виробників рівень організації управління підприємством далекий від справжньої маркетингової діяльності.

Щодо маркетингової діяльності в сільському господарстві, то у науковій літературі існує декілька варіантів термінологічного визначення цього поняття. Найбільш уживаними є наступні дефініції: «маркетинг в агропромисловій сфері», «сільськогосподарський маркетинг», «агромаркетинг».

У зарубіжній економіці є напрям, що досліджує економіку агросфери, де вчені розглядають організацію маркетингу на продовольчому ринку як «продовольчий ланцюг» (food-chain). З одного боку такий процес є фізичним розподілом агросировини від виробників до переробників і далі – до споживачів, а з іншого – він є особливою системою ціноутворення, фінансування та розподілення грошових потоків у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання продовольства [1].

У сучасній зарубіжній та вітчизняній науковій літературі зустрічаються різні поняття і трактування маркетингу в аграрному секторі.

Так, С. Нагорнова розглядає систему сільськогосподарського маркетингу як комплекс взаємопов'язаних рішень про планування та здійснення виробничої програми, фізичного розподілу продукції, установлення ціни та використання різних засобів впливу на цільові ринки, який сприятиме більш повному задоволенню потреб споживачів, установленню взаємовигідних відносин між партнерами по бізнесу, і, в кінцевому підсумку, сталому розвитку суб'єктів господарювання [2].

В. Криворучко вважає, що сільськогосподарський маркетинг – це цілеспрямоване застосування різноманітних інструментів ринкової політики підприємствами аграрного сектора національної економіки, зорієнтоване на задоволення потреб споживачів у сільськогосподарській продукції [3].

Вітчизняні науковці зазначають, що американський фахівець Дж. Н. Девіс маркетинг у галузі сільського господарства визначає, як комплексну ринкову діяльність, яка являє собою систему поглядів і дій, пов'язаних з вивченням потреб,

можливостей виробництва з метою задоволення цих потреб з найменшими затратами ресурсів [4].

Дж. Н. Девіс і Рой А. Голтберг ввели поняття «маркетинг агробізнесу», який включав маркетингові операції від першого покупця до кінцевого споживача [5]. П. Островський зауважив, що цей маркетинг не обмежується першим споживачем, оскільки багато сільськогосподарських продуктів люди вживають у свіжому вигляді без їх переробки. Деяку продукцію переробляють самі виробники (виготовляють молокопродукти, консервовані овочі, фрукти, соки, ковбасні вироби, олію тощо) [6].

Маркетологи Р. Е. Бренсон і Д. Г. Норвел термінологічно розмежовують такі поняття як сільськогосподарський маркетинг і агромаркетинг та вважають, що сільськогосподарський маркетинг в основному визначає маркетинг від виробника до першого споживача, водночас агромаркетинг – це вся активність, пов'язана з сільськогосподарським виробництвом: з харчовими продуктами, насінням, збиранням врожаю, переробкою і доставкою кінцевому споживачу, з аналізом споживчих потреб, мотивації покупок та поведінки споживачів [7].

Водночас, у процесі реалізації продукції сільського господарства від першого до кінцевого споживача, крім агромаркетингу, використовуються транспортний, промисловий, комерційний та інші види маркетингу, оскільки більшість сільськогосподарських підприємств працюють на b2b ринку (рис 1).



Рис. 1. Система агромаркетингу

Як видно з рис. 1, агромаркетинг включає маркетингові операції від виробника сільськогосподарської продукції до споживача кінцевого продукту за участю посередників.

Отже, агромаркетинг являє собою комплексну систему заходів з планування, ціноутворення, розподілення та інформаційно-рекламного забезпечення товарів та послуг, що реалізуються на ринку, спрямовану на максимальне задоволення попиту і визначення характеру виробничо-економічних взаємозв'язків структурних підрозділів АПК з метою підвищення ефективності виробництва.

Агромаркетинг відрізняється від інших галузевих видів маркетингу тим, що агробізнес зумовлюється специфічними особливостями сільськогосподарського виробництва. У той же час, існують чинники, які ускладнюють застосування маркетингу у сільському господарстві.

М. Лобанов і С. Григор'єв виділяють такі особливості агромаркетингу [5]:

1. Залежність пропозиції сільськогосподарської продукції від погодних умов, що обмежує можливості контролю з боку сільськогосподарського виробника за кількістю та якістю продукції.

2. Розбіжності щодо робочого періоду та періоду виробництва.
3. Сезонність виробництва та одержання продукту, що зумовлює специфіку маркетингового забезпечення вивчення ринку збуту і просування продукту до кінцевого споживача.
4. Значні обсяги виробництва та наявність продукції, яка швидко псується.
5. Виробництво одного виду продукції багатьма товаровиробниками, кожний з яких має незначну частку на ринку.
6. Зосередженість споживача сільгосппродукції, що зумовлює необхідність організації і збуту через різного роду посередників.
7. Необхідність державного регулювання ринкової діяльності сільськогосподарських товаровиробників і їх соціальний захист.

Вищеперераховані особливості маркетингової діяльності в АПК можуть бути зведені, по-перше, до технологічних особливостей аграрного виробництва, по-друге, до особливостей споживання продовольства і, по-третє, до технологічних особливостей реалізації продуктів харчування.

Варто зауважити, що сільське господарство являє собою складну економічну і природно-біологічну систему. Відтворення тут засновано на використанні землі, рослин і тварин, а значить, і на взаємодії економічних та природно-кліматичних законів, із яких, у свою чергу, витікають специфічні вимоги до ведення агромаркетингової діяльності. Нормальний хід відтворювального процесу в АПК, як ні в одній іншій галузі, передбачає поєднання техніки, біології, економіки і екології, створення господарського механізму, зорієнтованого на їх збалансований розвиток.

Сільськогосподарське підприємство не здатне самотійно себе забезпечувати, тому між ним і навколишнім маркетинговим середовищем відбувається постійний обмін ресурсами та інформацією. Щоб продовжити своє функціонування, сільськогосподарське підприємство змушене, з одного боку, пристосовуватися до змін у зовнішньому маркетинговому середовищі, а з іншого - впливати на неї в силу своїх можливостей. Система агромаркетингу включає в себе комплекс найбільш істотних ринкових відносин і інформаційних потоків, які зв'язують сільськогосподарське підприємство з ринками збуту її товарів (рис. 2).



Рис. 2. Система взаємодії сільськогосподарського підприємства із зовнішнім середовищем [8]

Ці дві системи (зовнішня і внутрішня) з'єднані декількома потоками. Фірма налагоджує зв'язки з ринком і елементами його маркетингового середовища, спрямовує на нього інформацію, продукцію сільськогосподарського виробництва і послуги, а в

обмін отримує гроші і інформацію, сировину, послуги і т.д.

Отже, між виробниками сільськогосподарської продукції та її споживачами функціонує комплексна система маркетингу, яка інтегрує підприємницькі структури, зайняті фізичними та технологічними видами діяльності, управляється менеджерами, що приймають необхідні виробничо-комерційні рішення та керують людьми, підприємствами, які представляють механізм формування цін різних інгредієнтів, встановлюючи різноманітні контакти, умови, угоди і створюють організації із забезпечення цілеспрямованого потоку товарів (послуг).

У кожному підкомплексі АПК, аграрний маркетинг також має свої специфічні ознаки. Зокрема, у рослинництві та тваринництві маркетинг розглядається як комплексна система заходів з організації управління виробничо-збутовою діяльністю, що базується на вивченні ринку продукції з метою максимального задоволення в ній потреб інституційних та індивідуальних споживачів і суспільства загалом [9].

Висновки. Таким чином, агромаркетинг дозволяє реалізувати комплексно-цільовий підхід в управлінні, розробляти гнучку тактичну політику адаптації до вимог споживачів, підвищувати ефективність різних форм виробничо-економічних зв'язків технологічного ланцюга – виробництво, заготівля, транспортування, переробка, зберігання та реалізація продукції. Подальше використання й розвиток системи агромаркетингу в галузі АПК є одним з важливих і вкрай необхідних видів діяльності учасників аграрного ринку, що надає потенційні можливості підприємствам зорієнтувати своє виробництво і реалізацію продукції на повне задоволення потреб і запитів споживачів. Це дозволяє зробити висновок про констатацію нагальної потреби в осмисленні здобутків теорії і практики маркетингу в інших країнах з її подальшим переосмисленням та імплементацією у практичну діяльність українських агропромислових підприємств.

Список бібліографічного опису:

1. Шерстюк С. Теоретичні засади агромаркетингу у садівництві. *Економічний аналіз*. 2012. № 10 (4). С. 416-418.
2. Нагорнова С. С. Формування системи аграрного маркетингу в сучасних умовах. *Вісник ХНТУСГ*. 2007. № 56. С. 187-192.
3. Криворучко В. В. Основні риси формування сільськогосподарського маркетингу в сучасних умовах. *Матеріали I Всеукраїнської заочної науково-практичної конференції «Актуальні питання сучасної економіки», Уманський національний університет садівництва*. 2010. С. 156-161.
4. Кобернюк С. О. Розвиток аграрного маркетингу в Україні. *Економіка та держава*. 2019. № 5. С. 45-48.
5. Бурова О. М. Особливості процесу формування системи агромаркетингу на підприємствах АПК. *Таврійський науковий вісник*. 2012. № 78. С. 187-193.
6. Островський П. І. Аграрний маркетинг : навч. посіб. Київ : Центр викладання літ-ри , 2006. 224 с.
7. Дудар Т. Г. Маркетинг в агропромисловому комплексі : теорія і практика : навч. посібник для студентів екон. вузів. Тернопіль: Горлиця, 1999. 184 с.
8. Основные понятия системы управления агромаркетингом. URL : https://studopedia.su/3_42292_sistema-agromarketingovoy-informatsii.html.
9. Писаренко В. В. Маркетинг овочевої продукції (методичні та практичні аспекти) : моногр. Полтава : ФОП Говоров С. П., 2018. 304 с.

References:

1. Sherstiuk S. (2012). Teoretychni zasady ahromarketynhu u sadivnytstvi. [Theoretical principles of agromarketing in horticulture]. *Ekonomichnyi analiz – Economic analysis*, 10 (4), 416-418. [in Ukrainian].
2. Nahornova S. S. (2007) Formuvannia systemy ahrarynoho marketynhu v suchasnykh umovakh. [Formation of agrarian marketing system in modern conditions]. *Visnyk KhNTUSH – KhNTUSG Bulletin*, 56, 187-192. [in Ukrainian].
3. Kryvoruchko B. B. (2010) Osnovni rysy formuvannia silskohospodarskoho marketynhu v suchasnykh umovakh. [The main features of the formation of agricultural marketing in modern conditions]. *Materialy I Vseukrainskoi zaachnoi naukovopraktychnoi konferentsii «Aktualni pytannia suchasnoi ekonomiky», Uman National University of Horticulture*, 156-161. [in Ukrainian].
4. Koberniuk S. O. (2019) Rozvytok ahrarynoho marketynhu v Ukraini. [Development of agrarian marketing in Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava – Economy and state*, 5, 45-48. [in Ukrainian].
5. Burova O. M. (2012) Osoblyvosti protsesu formuvannia systemy ahromarketynhu na pidpriemstvakh APK. [Peculiarities of Agromarketing System Formation Process at Agribusiness Enterprises]. *Tavriyskiy naukovy visnyk – Taurian Scientific Herald*, 78, 187-193. [in Ukrainian].
6. Ostrovskiy P. I. (2006) Ahraryni marketynh : navch. posib. [Agrarian Marketing: Educ. tool]. Kyiv : Tsentr vykladannia lit-ry. [in Ukrainian].
7. Dudar T. H. (1999) Marketynh v ahropromyslovomu kompleksi : teoriia i praktyka : navch. posibnyk dlia studentiv ekon. vuziv. [Marketing in the agro-industrial complex: theory and practice : study. student economics guide universities]. Ternopilt : Horlytsia. [in Ukrainian].
8. Osnovnye ponyatiya systemy upravleniya ahromarketynhom. URL : https://studopedia.su/3_42292_sistema-agromarketingovoy-informatsii.html.
9. Pysarenko V. V. (2018) Marketynh ovochevoi produktsii (metodychni ta praktychni aspekty) : monohr. [Marketing of vegetable products (methodical and practical aspects) : monograph]. Poltava : FOP Hovorov S. P. [in Ukrainian].

Рецензент д.е.н., професор Коцій О. В.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-29>

УДК 657

Камінська І.М., к.е.н., доцент

Дорош В.Ю., к.е.н., доцент

Ковальчук А.Ю., бакалавр

Луцький національний технічний університет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено та вдосконалено сучасні методичні підходи до комплексної та системної оцінки ефективності формування та використання активів підприємства. Проаналізовано й здійснено оцінку ефективності формування та використання активів на прикладі ПАТ «Теремно Хліб».

Ключові слова: активи підприємства, оборотні активи, необоротні активи, основні засоби, ефективність формування активів, ефективність використання активів.

Kaminska I., Dorosh V., Kovalchuk A.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF FORMATION AND USE OF ASSETS OF AN ENTERPRISE

The modern methodological approaches to complex and systematic evaluation of the efficiency of formation and use of enterprise assets are investigated and improved. The effectiveness of asset formation and utilization is analyzed and evaluated on the example of PJSC «Teremno Khlib».

Keywords: assets of an enterprise, current assets, noncurrent assets, fixed assets, efficiency of formation of assets, efficiency of use of assets.

Каминская И.Н., Дорош В.Ю., Ковальчук А.Ю.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследованы и усовершенствованы современные методические подходы к комплексной и системной оценке эффективности формирования и использования активов предприятия. Проанализировано и осуществлено оценку эффективности формирования и использования активов на примере ОАО «Теремно Хлеб».

Ключевые слова: активы предприятия, оборотные активы, внеоборотные активы, основные средства, эффективность формирования активов, эффективность использования активов.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Комплексне дослідження ефективності формування і використання активів підприємства є об'єктивною необхідністю та важливим інструментом з'ясування сильних і слабких сторін в управлінні ними, що дозволяє визначати можливості та резерви поліпшення поточної ситуації та забезпечення економічного розвитку суб'єкта господарювання. Це зумовлено тим, що від ефективності процесів формування та використання активів загалом залежить ефективність діяльності будь-якого підприємства. Тому, задля досягнення максимально найкращих фінансово-економічних результатів діяльності підприємства та успішного його функціонування на ринку, необхідно систематично відстежувати, аналізувати й проводити оцінку ефективності формування і використання його активів [1, с. 357].

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженню теоретичних, методичних і прикладних засад формування та використання активів підприємства присвячені наукові публікації багатьох відомих іноземних і вітчизняних учених, серед яких варто виділити таких, як Базилінська О.Я., Бланк І.А., Білик М.Д., Буряк Л.Д., Єрмошенко М.М., Ілляшенко С.М., Ковальов В.В., Коробов М.Я., Крамаренко Г.О., Лисевич С.Г., Люткіна А.В., Майборода О.Є., Мендрул О.Г., Мних Є.В., Поддєрьогін А.М., Подольська О.В., Слав'юк Р.А., Скоробогатова В.В.,

Чернецька С.А., Чемчикаленко Р.А., Шеремет А.Д., Цал-Цалко Ю.С. і багатьох інших. Разом з тим, як показало проведене дослідження зарубіжних та вітчизняних наукових праць з питань аналізу ефективності формування та використання активів підприємства, в економічній літературі хоча і наявна значна кількість напрацювань, проте відсутній чіткий і комплексний алгоритм оціночних дій у даному напрямі. Основним чином, вчені акцентують увагу на методичних підходах до аналізу відокремлено певних складових елементів активів підприємства, зосереджуючи увагу або на оборотних активах, або необоротних активах і то здебільшого в частині основних засобів.

Цілі статті. Основними цілями статті є дослідження і вдосконалення методичних підходів до комплексної та системної оцінки ефективності формування і використання активів підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Оцінка ефективності формування і використання активів є дослідницьким процесом, одним із найважливіших напрямів оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства [2, с. 332], предметом якого є загалом виробничо-господарська діяльність підприємства, як результат формування і використання активів.

Активи підприємства варто розглядати як сукупність матеріальних і нематеріальних цінностей суб'єкта господарювання у вартісному виразі, що формуються з власних і позичкових джерел фінансування, систематично поновлюються (відновлюються), обслуговуючи виробничо-господарський процес і забезпечуючи його безперервність задля досягнення економічних і соціальних вигід [3].

Мета оцінки ефективності формування і використання активів підприємства полягає у тому, щоб отримати максимально об'єктивні результати щодо рівня ефективності їх формування і використання, які слугуватимуть вихідною базою пошуку оптимальних та найбільш раціональних шляхів забезпечення економічного розвитку суб'єкта господарювання у коротко- і довгостроковій перспективі. Вказане визначає практичну значимість такої оцінки.

До основних завдань оцінки ефективності формування і використання активів підприємства належать: 1) встановлення достатності сформованих активів для забезпечення безперервного процесу виробництва та досягнення необхідних темпів економічного розвитку підприємства, а також виявлення потреби в залученні додаткових обсягів активів, чи доцільності їх вивільнення; 2) дослідження оптимальності і раціональності сформованої структури й складу активів, напрямів їх розподілу за видами діяльності; 3) дослідження правильності та доцільності вкладення фінансових ресурсів в активи; 4) дослідження ефективності використання активів, встановлення рівня їх віддачі при наявному рівні операційного й фінансового ризику; 5) виявлення ключових факторів позитивного і негативного впливу на ефективність формування та використання активів на підприємстві та причин їх виникнення; 6) ідентифікація і мобілізація резервів підвищення ефективності формування та використання активів; 7) своєчасна реакція керівництва на результати аналітичного дослідження з виявленням і розробкою найбільш доцільних майбутніх шляхів і методів підвищення ефективності формування та використання активів підприємства, нарощення їх вартості, підвищення конкурентоспроможності й інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання в цілому. Загалом зазначене дослідження дає змогу вчасно реагувати на несприятливі внутрішні та зовнішні фактори, які заважають нормальному функціонуванню підприємства [4]. При цьому така оцінка повинна здійснюватись через призму як короткострокової, так і довгострокової перспективи розвитку підприємства [5, с. 488].

Інформаційну базу оціночного дослідження повинні становити дані фінансової

звітності підприємства, зокрема, форми 1, 2, 3, 4, 5, а також дані аналітичного та синтетичного обліку й інша доступна інформація.

Оцінюючи ефективність формування і використання активів підприємства, доцільно керуватись такими принципами, як об'єктивність, своєчасність, системність, комплексність, точність, репрезентативність, зрозумілість і прозорість результатів.

Вдосконалюючи існуючі підходи [5, с. 488–489; 6], вважаємо, алгоритм комплексної оцінки ефективності формування і використання активів підприємства повинен охоплювати систему послідовних дій, яка зображена на рисунку 1.

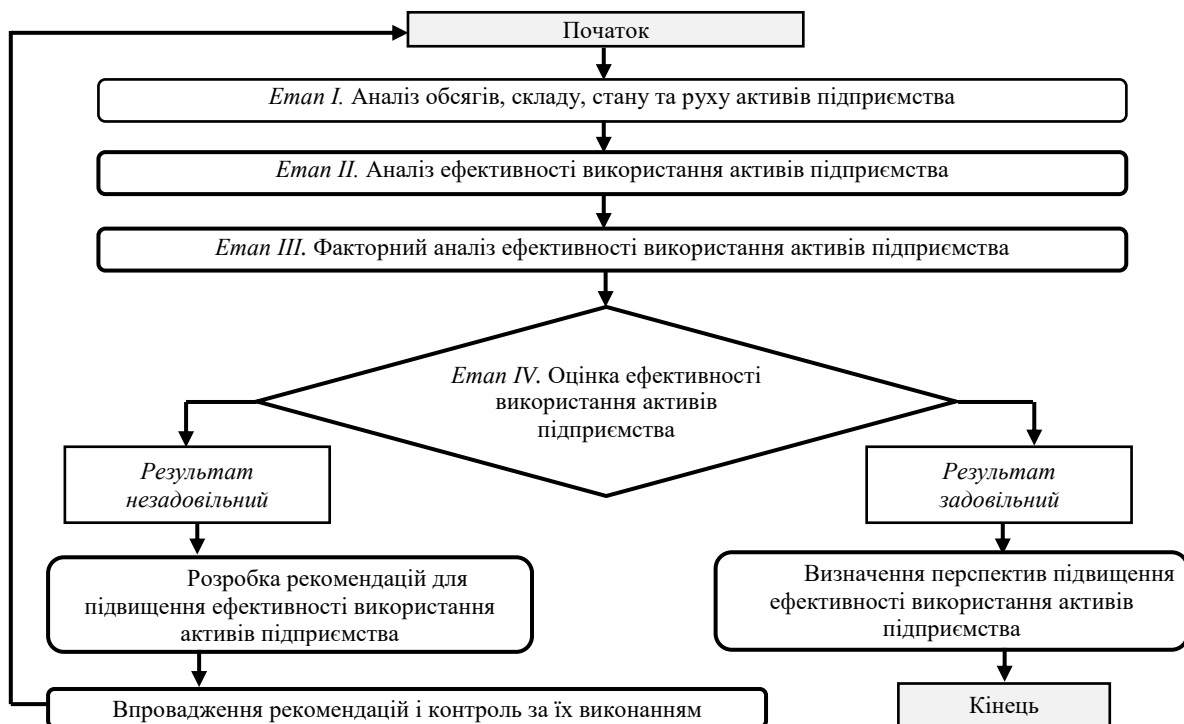


Рис. 1. Алгоритм оцінки ефективності формування і використання активів підприємства

З метою оцінки ефективності формування та використання активів, дослідники пропонують використовувати безліч аналітичних показників (табл. 1).

Таблиця 1.

Аналітичні показники оцінки ефективності формування та використання активів підприємства [7]

Показники	Автори						
	Буряк Л.Д.	Крамаренко Г.О.	Мних Є.В.	Поддєрьогін А.М.	Подольська О.В.	Слав'юк Р.А.	Цал-Цалко Ю.С.
Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	+	-	-	+	-	+	-
Коефіцієнт покриття	-	-	-	-	-	+	-
Коефіцієнт зносу	+	+	+	+	+	-	+
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	-	+	-	-	-	+	+
Коефіцієнт придатності	+	+	+	+	+	-	+
Коефіцієнт оновлення	+	+	+	-	+	-	+
Коефіцієнт вибуття	+	+	+	-	+	-	+
Рентабельність активів	+	-	+	+	-	-	-
Фондоозброєність	-	-	-	-	+	-	-
Фондовіддача	-	-	-	-	+	-	-

Узагальнюючу оцінку ефективності формування та використання активів підприємства вчені пропонують проводити за показником економічної доданої вартості (EVA – Economic Value Added), оскільки він [5, с. 487]: 1) відображає економічні показники підприємства загалом із позиції як ефективності вкладення коштів (капіталу), так і правильності використання наявного потенціалу (активів); 2) має високу кореляцію з ринковою вартістю підприємства; 3) вирівнює інтереси як акціонерів, так і менеджерів бізнесу; 4) зрозумілий для вітчизняних та зарубіжних інвесторів; 5) є економічним показником, який поєднує витрати на формування активів (операційні витрати) з витратами, пов'язаними з володінням капіталом.

Проаналізуємо та проведемо оцінку ефективності формування та використання активів на прикладі ПАТ «Теремно Хліб» (м. Луцьк).

Етап 1. Аналіз обсягів, складу, стану та руху активів підприємства. Проаналізуємо забезпеченість ПАТ «Теремно Хліб» активами, їх видовий склад та динаміку (табл. 2).

Таблиця 2.

Аналіз забезпеченості ПАТ «Теремно Хліб» активами, їх видовий склад і динаміка у 2016–2018 роках

Активи	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення			
				абсолютне		відносне, %	
				2017 р./ 2016 р.	2018 р./ 2017 р.	2017 р./ 2016 р.	2018 р./ 2017 р.
1. Необоротні активи	34169	40184	83890	6015	43706	17,60	108,76
1.1. Нематеріальні активи (залишкова вартість)	79	69	57	-10	-12	-67	-2
1.2. Незавершені капітальні інвестиції	121	2974	1007	2853	-1967	2357,85	-66,14
1.3. Основні засоби (залишкова вартість)	32511	37141	82826	4630	45685	14,24	123,00
1.4. Інвестиційна нерухомість	1458	0	0	-1458	0	-100	-
2. Оборотні активи	18271	21753	28900	3482	7147	19,06	32,86
2.1. Виробничі запаси	6388	8021	10722	1633	2701	25,56	33,67
2.2. Готова продукція	123	146	1256	23	1110	18,70	760,27
2.3. Товари	378	272	131	-106	-141	-237	-35
2.4. Дебіторська заборгованість за продукцію	3904	7932	11829	4028	3897	103,18	49,13
2.5. Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	21	272	8	251	-264	1195,24	-97,06
2.6. Дебіторська заборгованість за розрахунками за виданими авансами	4934	1711	2010	-3223	299	-65,32	17,48
2.7. Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	3	3	3	0	0	0	0
2.8. Інша поточна дебіторська заборгованість	995	1362	930	367	-432	36,88	-31,72
2.9. Готівка	508	1009	947	501,0	-62	98,62	-6,14
2.10. Рахунки в банках	980	940	982	-40	42	-4,08	4,47
2.11. Інші оборотні активи	37	85,0	82,0	48	-3	129,73	-3,53
3. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	0	0	0	0	0	-	-
<i>Всього</i>	<i>52440</i>	<i>61937</i>	<i>112800</i>	<i>9497</i>	<i>50863</i>	<i>18,11</i>	<i>82,12</i>

Активи підприємства в аналізованому періоді зросли на 18,11% у 2017 році і на 82,12% у 2018 році, що засвідчує позитивні зрушення у його роботі. Це було обумовлене підвищенням обсягів як необоротних активів, так і оборотних активів. У складі активів підприємства за обсягами домінували основні засоби, виробничі запаси та дебіторська заборгованість за продукцію. Значні обсяги виробничих запасів і основних засобів негативно впливали на рівень мобільності підприємства. Проте, такий

склад і структура активів ПАТ «Теремно Хліб» цілком відображає особливості організації активів суб'єктів господарювання хлібопекарської сфери.

Для детального аналізу активів ПАТ «Теремно Хліб», проаналізуємо забезпеченість різноманітними їх видами (табл. 3).

Проведений аналіз дозволяє зробити такі висновки:

1) у складі активів підприємства основні їх обсяги формували необоротні активи, обсяги яких за 2016–2018 роки підвищились у понад 2 рази, тобто досліджуване підприємство розширювало свою матеріально-технічну базу та здійснювало технічне переозброєння. Необоротні активи у структурі активів ПАТ «Теремно Хліб» становили відповідно 65,16%, 64,88% і 74,37% (рис. 2). Очевидно, що зменшення частки оборотних активів у 2018 році негативно вплинуло на показники ліквідності підприємства;

2) обсяги активів у нематеріальній формі були незначними в аналізованому періоді та їх частка у структурі не перевищувала 0,11%. Найбільші обсяги спостерігались активів у матеріальній формі (понад 78%). Частка фінансових активів зменшилась з 21,63% у 2016 році до 14,81% у 2018 році (рис. 3);

Таблиця 3.

Аналіз забезпеченості ПАТ «Теремно Хліб» різними видами активів

Різновиди активів	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення			
				абсолютне		абсолютне	
				2017 р./ 2016 р.	2018 р./ 2017 р.	2017 р./ 2016 р.	2018 р./ 2017 р.
1. За економічним змістом							
1.1. Оборотні активи	18271	21753	28900	3482	7147	19,06	32,86
1.2. Необоротні активи	34169	40184	83890	6015	43706	17,60	108,76
2. За формою функціонування							
2.1. Нематеріальні активи	79	69	57	-10	-12	-12,66	-17,39
2.2. Матеріальні активи	41016	48639	96034	7623	47395	18,59	97,44
2.3. Фінансові активи	11345	13229	16709	1884	3480	16,61	26,31
3. Залежно від методів планування та регулювання							
3.1. Найліквідніші активи	1488	1949	1929	461	-20	30,98	-1,03
3.2. Активи, що швидко реалізуються	9857	11280	14780	1423	3500	14,44	31,03
3.3. Активи, що повільно реалізуються	6926	8524	12191	1598	3667	23,07	43,02
3.4. Активи, що важко реалізуються	34169	40184	83900	6015	43716	17,60	108,79
4. За джерелами формування							
4.1. Активи сформовані за рахунок власного капіталу	13628	13708	59692	80	45984	0,59	335,45
4.2. Активи сформовані за рахунок довгострокових зобов'язань і забезпечень	12965	617	154	-12348	-463	-95,24	-75,04
4.3. Активи сформовані за рахунок поточних зобов'язань і забезпечень	25847	47612	52954	21765	5342	84,21	11,22
5. За характером фінансових джерел формування							
5.1. Валові активи	13628	13708	59692	80	45984	0,59	335,45
5.2. Чисті активи	38812	48229	53108	9417	4879	24,26	10,12
6. За характером участі в різних видах діяльності							
6.1. Операційні активи	50861	58963	111783	8102	52820	15,93	89,58
6.2. Інвестиційні активи	1579	2974	1017	1395	-1957	88,35	-65,80
7. Залежно від місця використання							
7.1. Активи, що використовуються всередині підприємства	33219	41193	84837	7974	43644	24,00	105,95
7.2. Активи, що використовуються за межами підприємства	19221	20744	27963	1523	7219	7,92	34,80
Всього	52440	61937	112800	9497	50863	18,11	82,12

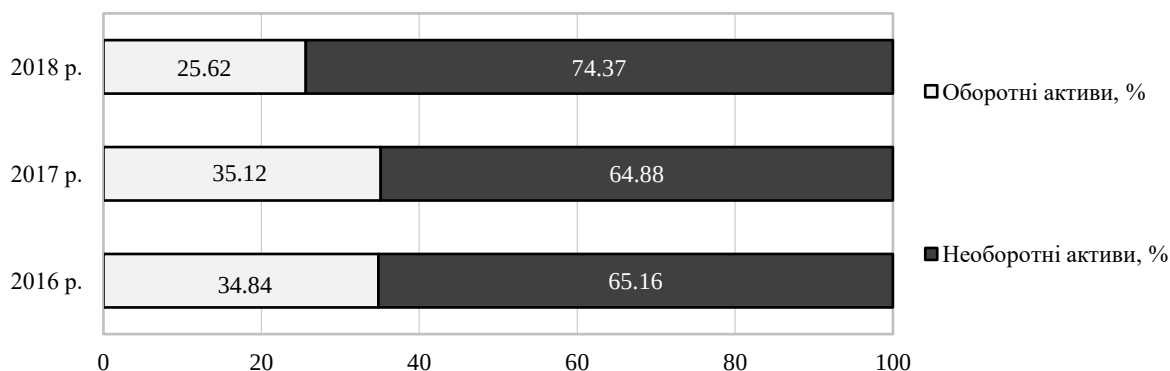


Рис. 2. Структура активів ПАТ «Теремно Хліб» за економічним змістом

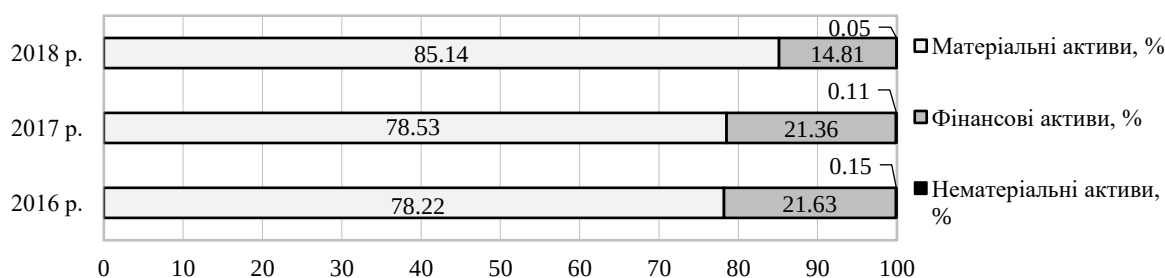


Рис. 3. Структура активів ПАТ «Теремно Хліб» за формою функціонування

3) обсяги найліквідніших активів були найменшими та їх частка у структурі активів становила відповідно 2,84%, 3,15% і 1,71% (рис. 4). Найбільшу частку становили активи, що важко реалізуються.

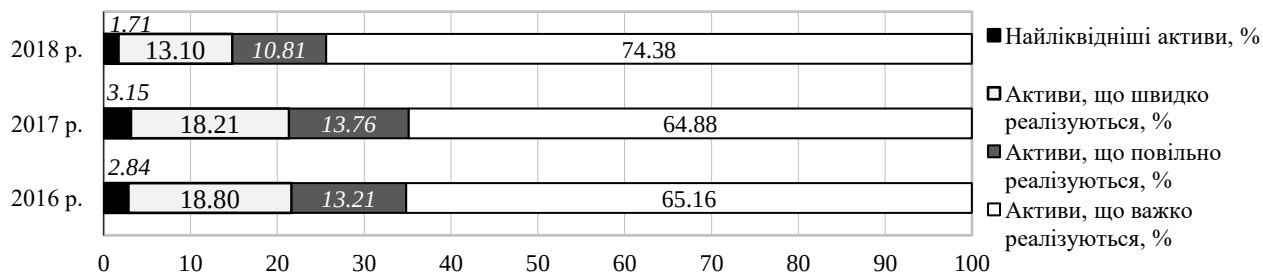


Рис. 4. Структура активів ПАТ «Теремно Хліб» за рівнем ліквідності

Щороку відмічалась недостатність найліквідніших активів (табл. 4). Нестача таких активів теоретично компенсовувалась надлишком активів за іншими групами.

Таблиця 4.

Аналіз ліквідності балансу ПАТ «Теремно Хліб»

Актив	Тис. грн.			Пасив	Тис. грн.			Платіжний залишок (нестача), тис. грн.		
	2016 р.	2017 р.	2018 р.		2016 р.	2017 р.	2018 р.	2016	2017	2018
Найліквідніші активи (А1)	1488	1949	1929	Негайні пасиви (П1)	18593	32507	38637	-17105	-30558	-36708
Активи, що швидко реалізуються (А2)	9857	11280	14780	Короткострокові пасиви (П2)	7254	15105	14317	2603	-3825	463
Активи, що повільно реалізуються (А3)	6926	8524	12191	Довгострокові пасиви (П3)	12965	617	154	-6039	7907	12037
Активи, що важко реалізуються (А4)	34169	40184	83900	Постійні пасиви (П4)	13628	13708	59692	20541	26476	24208
Баланс	52440	61937	112800	Баланс	52440	61937	112800	-	-	-

4) у 2018 році у понад 3 рази збільшились обсяги активів, сформованих за рахунок

власного капіталу та їх обсяги були найбільшими у складі активів підприємства (рис. 5). Така їх динаміка позитивно вплинула на рівень фінансової стійкості підприємства. Активи сформовані за рахунок довгострокових зобов'язань і забезпечень у 2016 році становили 24,72%, у наступні два роки їх частка зменшилась відповідно до 1,00% і 0,14%. Активи сформовані за рахунок поточних зобов'язань і забезпечень у 2016 році становили 49,29%, у 2017 році – 76,87%, а у 2018 році – 46,95%;

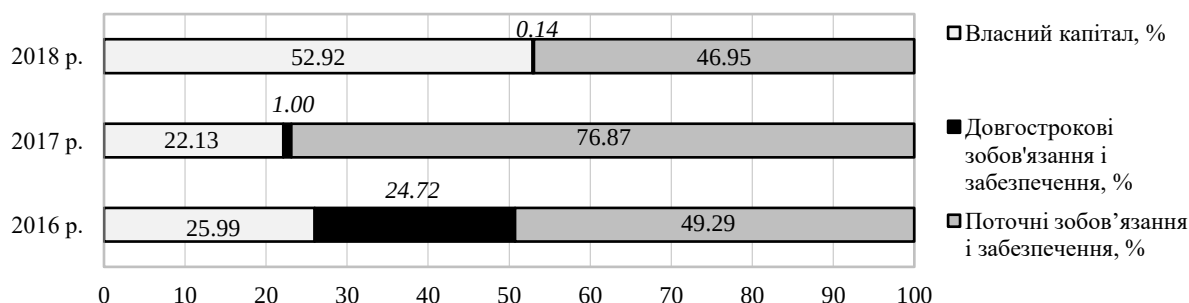


Рис. 5. Структура джерел формування активів ПАТ «Теремно Хліб»

5) обсяги валових активів у 2016 і 2017 роках були у понад 3 рази меншими за обсяги чистих активів, однак у 2018 році вони становили 52,92% усіх активів (рис. 6);

6) обсяги операційних активів домінували у структурі активів підприємства і за роками становили не менше 95% (рис. 7);

7) активи, що використовуються всередині підприємства, у досліджуваному періоді зростали й домінували у структурі активів підприємства (рис. 8).

Таким чином, на основі проведеного аналізу забезпеченості ПАТ «Теремно Хліб» активами, їх складу, структури та динаміки, можемо стверджувати, що підприємство недостатньо ефективно їх формує і це негативно впливає на його платоспроможність, ліквідність, майновий і загалом фінансовий стан.

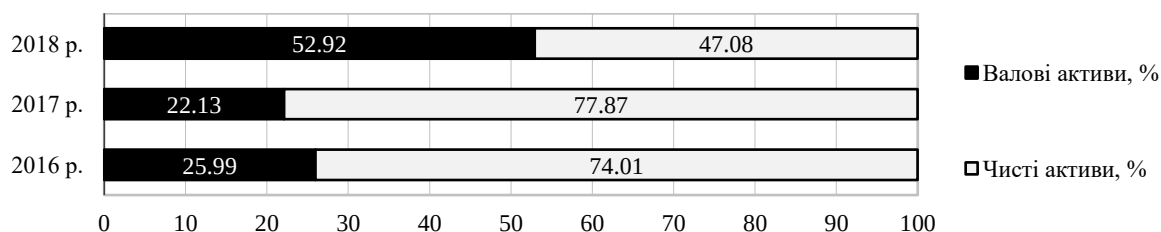


Рис. 6. Структура активів ПАТ «Теремно Хліб» за характером фінансових джерел формування у 2016–2018 роках

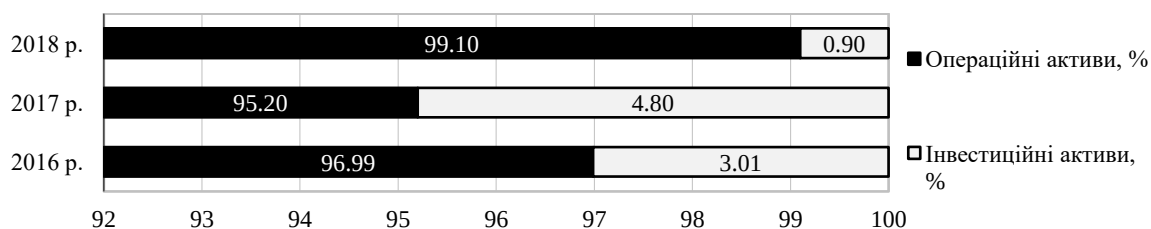


Рис. 7. Структура активів ПАТ «Теремно Хліб» за характером участі в різних видах діяльності у 2016–2018 роках

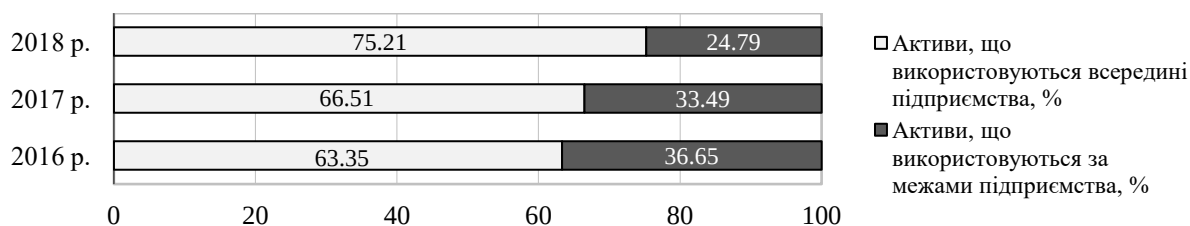


Рис. 8. Структура активів ПАТ «Теремно Хліб» за характером участі в різних видах діяльності у 2016–2018 роках

Етап II. Аналіз ефективності використання активів. Насамперед, проаналізуємо ефективність використання нематеріальних активів ПАТ «Теремно Хліб» (табл. 5).

На основі проаналізованих показників можемо зробити такі висновки щодо ефективності використання нематеріальних активів ПАТ «Теремно Хліб»: 1) залишкова вартість нематеріальних активів щороку зменшувалась; 2) підприємство не нарощувало нематеріальні активи у аналізованому періоді; 3) вибуття нематеріальних активів з балансу підприємства відбулось лише у 2018 році; 4) роль нематеріальних активів щороку зменшувалась, адже їх частка у вартості необоротних активів, зокрема, і активів в цілому за роками зменшувалась; 5) рівень зносу нематеріальних активів у 2016 році становив 0,18, а до 2018 року – підвищився до 0,37 та відповідно рівень їх придатності зменшився з 82% до 63% у 2016–2018 роках, що задовольняє рекомендовані значення цих показників; 6) щорічно підвищувався рівень віддачі нематеріальних активів, зокрема, у 2017 році – на 27,32% і у 2018 році – на 36,32%; 7) рентабельність нематеріальних активів, розрахована за валовим прибутком динамічно зростала у результаті підвищення обсягів валового прибутку з кожним роком; 8) обсяги чистого прибутку на 1 грн нематеріальних активів у 2017 році зменшились у понад 15 разів, але у 2018 році – підвищилась у понад 50 разів. Таким чином, можна стверджувати про підвищення ефективності використання нематеріальних активів на досліджуваному підприємстві.

Таблиця 5.

Аналіз ефективності використання нематеріальних активів

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення			
				абсолютне		відносне, %	
				2017 р./ 2016 р.	2018 р./ 2017 р.	2017 р./ 2016 р.	2018 р./ 2017 р.
1. Залишкова вартість нематеріальних активів, тис. грн.	79	69	57	-10	-12	-12,66	-17,39
2. Первісна вартість нематеріальних активів, тис. грн.	96	96	90	0	-6	0,00	-6,25
3. Знос, тис. грн.	17	27	33	10	6	58,82	22,22
4. Питома вага нематеріальних активів у необоротних активах, %	0,23	0,17	0,07	-0,06	-0,10	-25,73	-60,43
5. Питома вага нематеріальних активів у активах, %	0,15	0,11	0,05	-0,04	-0,06	-26,05	-54,64
6. Введено нематеріальних активів, тис. грн.	0	0	0	0	0	-	-
7. Виведено нематеріальних активів, тис. грн.	0	0	6	0	6	-	-
8. Коефіцієнт зносу нематеріальних активів (п.3/п.2)	0,18	0,28	0,37	0,10	0,09	58,82	30,37
9. Коефіцієнт придатності нематеріальних активів (п.1/п.2)	0,82	0,72	0,63	-0,10	-0,09	-12,66	-11,88
10. Коефіцієнт виведення нематеріальних активів	0,00	0,00	0,11	0,00	0,11	-	-
11. Віддача нематеріальних активів, грн./грн.	2312	2943	4013	631	1069	27,32	36,32
12. Валовий прибуток на 1 грн нематеріальних активів, грн.	808	1176	1589	368	414	45,54	35,20
13. Чистий прибуток на 1 грн нематеріальних активів, грн.	17,6	1,15	59,7	-16,44	58,54	93,41	5090

Іншим елементом необоротних активів підприємства є основні засоби. Зупинимось на аналізі ефективності їх використання (табл. 6).

Таблиця 6.
Аналіз ефективності використання основних засобів ПАТ «Теремно Хліб» у 2016–2018 роках

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення			
				абсолютне		відносне, %	
				2017 р./ 2016 р.	2018 р./ 2017 р.	2017 р./ 2016 р.	2018 р./ 2017 р.
1. Залишкова вартість основних засобів, тис. грн.	32511	37141	82826	4630	45685	14,24	123,00
2. Первісна вартість основних засобів, тис. грн.	71811	72445	219324	634	146879	0,88	202,75
3. Знос, тис. грн.	39300	35304	136498	-3996	101194	-10,17	286,64
4. Питома вага основних засобів у необоротних активах, %	95,15	92,43	98,73	-2,72	6,30	-	-
5. Питома вага основних засобів у активах, %	62,00	59,97	73,43	-2,03	13,46	-	-
6. Залишкова вартість активної частини основних засобів, тис. грн.	15338	18025	57846	2687	39821	17,52	220,92
7. Питома вага активної частини основних засобів у вартості основних засобів, %	47,18	48,53	69,84	1,35	21,31	-	-
8. Залишкова вартість пасивної частини основних засобів, тис. грн.	17173	19116	24980	1943	5864	11,31	30,68
9. Питома вага пасивної частини основних засобів у вартості основних засобів, %	52,82	51,47	30,16	-1,35	-21,31	-	-
10. Вартість введених основних засобів, тис. грн.	2719	14406	159280	11687	144874	429,83	1005
11. Вартість основних засобів, що вибули, тис. грн.	541	393	1692	-148	1299	-27,36	330,53
12. Коефіцієнт зносу основних засобів (п.3/п.2)	0,55	0,49	0,62	-0,06	0,14	-10,95	27,71
13. Коефіцієнт придатності основних засобів (п.1/п.2)	0,45	0,51	0,38	0,06	-0,14	13,24	-26,34
14. Коефіцієнт введення основних засобів	0,08	0,39	1,92	0,30	1,54	363,78	395,80
15. Коефіцієнт вибуття основних засобів	0,02	0,01	0,02	-0,01	0,01	-36,41	93,06
16. Фондоозброєність, тис. грн./особу	65,28	74,58	167,66	9,30	93,08	14,24	124,81
17. Техноозброєність, тис. грн./особу	30,80	36,19	117,10	5,40	80,90	17,52	223,52
18. Фондовіддача основних засобів, грн./грн.	5,62	5,47	2,76	-0,15	-2,71	-2,66	-49,50
19. Фондомісткість, грн./грн.	0,18	0,18	0,36	0,00	0,18	2,73	98,03
20. Фондовіддача активної частини основних засобів, грн./грн.	11,91	11,27	3,95	-0,64	-7,31	-5,37	-64,91
21. Рентабельність основних засобів за валовим прибутком, %	196,39	218,49	109,40	22,09	-109,08	-	-
22. Рентабельність основних засобів за чистим прибутком, %	4,28	0,22	4,11	-4,06	3,89	-	-

Слідують такі висновки: 1) у 2016–2018 роках підприємство наростило обсяги основних засобів на 14,24% і 123% відповідно; 2) основні засоби формували основну частину необоротних активів підприємства (понад 92%); 3) питома вага основних засобів у вартості активів підприємства у 2016 році становила 62,00%, а у 2018 році – підвищилась до 73,43%; 4) питома вага активної частини основних засобів за роками збільшувалась, тобто їх структура була прогресивною; 5) щороку вводилось основних засобів більше, а ніж виводилось; 6) зношеність основних засобів у 2016 році становила 55%, у 2017 році – 49%, а у 2018 році – 62%, тому рівень їх придатності відповідно за роками становив 45%, 51% і 38%; 6) фондовіддача основних засобів підприємства за роками знижувалась (рис. 10), а фондомісткість підвищувалась, тобто з кожним роком ПАТ «Теремно Хліб» вкладало більше коштів на основні засоби задля виробництва певного обсягу продукції; 7) фондовіддача активної частини основних засобів за роками також зменшувалась; 8) рентабельність основних засобів, розрахована за валовим прибутком, у 2016–2018 роках становила відповідно 196,39%, 218,49% і 109,40%;

9) рентабельність основних засобів, розрахована за чистим прибутком, у 2016 році дорівнювала 4,28%, у 2017 році зменшилась на 4,06%, а у 2018 році – підвищилась на 3,89%. Так, згідно проведеного аналізу, можна стверджувати про те, що у товариства «Теремно Хліб» ефективність використання основних засобів

знижувалась в досліджуваному періоді та для підприємства нагальною є потреба оновлення своєї матеріально-технічної бази, високий рівень зношеності якої унеможливило максимізацію кінцевих результатів.

Проаналізуємо ефективність використання оборотних активів ПАТ «Теремно Хліб» у 2016–2018 роках за показниками, наведеними в таблиці 7.

Таблиця 7.

Аналіз ефективності використання оборотних активів ПАТ «Теремно Хліб» 2016–2018 роках

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення			
				абсолютне, (+/-)		відносне, %	
				2017 р./ 2016 р.	2018 р./ 2017 р.	2017 р./ 2016 р.	2018 р./ 2017 р.
1. Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	182654	203123	228742	20469	25619	11,21	12,61
2. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	118805	121975	138129	3170	16154	2,67	13,24
3. Середній залишок оборотних активів, тис. грн.	22050	20012	25327	-2038	5315	-9,24	26,56
4. Кількість днів періоду, що аналізується	360	360	360	0	0	-	-
5. Середній залишок запасів, тис. грн.	6514	7664	10274	1150	2610	17,65	34,06
6. Чистий прибуток, тис. грн.	1391	80	3403	-1311	3323	-94,25	4153
7. Середній залишок дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги, тис. грн.	7873	5918	9881	-1955	3963	-24,83	66,96
8. Коефіцієнт оборотності оборотних активів, обертів (п.1/п.3)	8,28	10,15	9,03	1,87	-1,12	22,53	-11,02
9. Тривалість одного обороту оборотних активів, днів (п.4/п.8)	43,46	35,47	39,86	-7,99	4,39	-18,39	12,38
10. Коефіцієнт завантаження оборотних активів (1/п.8)	0,12	0,10	0,11	-0,02	0,01	-18,39	12,38
11. Рентабельність (+), збитковість (-) оборотних активів за чистим прибутком, % (п.6/п.3×100)	6,31	0,40	13,44	-5,91	13,04	-	-
12. Коефіцієнт оборотності запасів, обертів (п.2/п.5)	18,24	15,92	13,44	-2,32	-2,47	-12,74	-15,52
13. Тривалість одного обороту запасів, днів (п.4/п.12)	19,74	22,62	26,78	2,88	4,16	14,60	18,38
14. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги, обертів (п.1/п.7.)	23,20	34,32	23,15	11,12	-11,17	47,94	-32,55
15. Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості, днів (п.4/п.14)	15,52	10,49	15,55	-5,03	5,06	-32,41	48,26
16. Тривалість операційного циклу, днів (п.13+п.15)	35,26	33,11	42,33	-2,15	9,22	-6,09	27,84
17. Власний оборотний капітал, тис. грн.	58	327	2	269	-325	463,79	-99,39
18. Співвідношення клієнтської дебіторської і кредиторської заборгованостей	0,28	0,31	0,45	0,03	0,14	9,80	46,12
19. Приріст прибутку за рахунок зміни оборотності оборотних активів, тис. грн.	115	313	-9	198	-322	172,53	-102,81

Результати проведеного аналізу засвідчили: 1) пришвидшення оборотності оборотних активів у 2017 році на 22,53% та сповільнення у 2018 році на 11,02%; 2) тривалість одного обороту оборотних активів у 2017 році зменшилась на 7,99 днів (-18,39%), а у 2018 році – підвищилась на 4,39 днів (+12,38%); 3) для одержання 1 грн виручки витрачалось у 2016 році 12 коп. оборотних активів, у 2017 році – 10 коп., а у 2018 році – 11 коп., як показав коефіцієнт завантаження оборотних активів; 4) сповільнення оборотності запасів у 2017 році на 12,74% та її у 2018 році – ще на 15,52%; 5) пришвидшення оборотності дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги у 2017 році на 47,94% та її сповільнення у 2018 році на 32,55%, а тому відповідно тривалість одного її обороту у 2017 році зменшилась на 5,03 дні (-32,41%), а у 2018 році – підвищилась на 5,06 днів (+48,26%); 6) скорочення тривалості операційного циклу на 2,15 днів (-6,09%) у 2017 році та його збільшення на 9,22 дні

(+27,84%) у 2018 році; 7) зменшення рівня рентабельності оборотних активів у 2016 році на 5,91% та його підвищення на 13,04% у 2018 році; 8) у 2016–2018 роках на 1 грн оборотних активів припадало відповідно 6,31 коп., 0,40 коп. і 13,44 коп. чистого прибутку; 9) достатність власного оборотного капіталу в аналізованому періоді; 10) прискорення оборотності оборотних активів у 2016 і 2017 роках, що спричинило приріст прибутку відповідно в сумі 115 тис. грн і 313 тис. грн., проте, у 2018 році сповільнення оборотності оборотних активів викликало зменшення суми прибутку підприємства на 9 тис. грн. Отже, загалом ПАТ «Теремно Хліб» найефективніше використовувало оборотні активи у 2017 році.

Етап III. Факторний аналіз ефективності використання активів підприємства. З'ясуємо причини динаміки розглянутих основних показників ефективності використання активів ПАТ «Теремно Хліб», здійснивши факторний їх аналіз (табл. 8).

Таблиця 8.

Результати факторного аналізу основних показників ефективності використання активів

Результуючі показники	Фактори впливу	Рівень впливу факторів	
		2017 р./ 2016 р.	2018 р./ 2017 р.
Віддача нематеріальних активів, грн./грн.	Обсяг реалізованої продукції	259,10	371,29
	Залишкова вартість нематеріальних активів	372,63	697,92
Віддача основних засобів, грн./грн.	Обсяг реалізованої продукції	0,63	0,69
	Залишкова вартість основних засобів	-0,78	-3,40
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	Обсяг реалізованої продукції	0,93	1,28
	Середній залишок оборотних активів	0,94	-2,40

Етап IV. Оцінка ефективності формування та використання активів. У таблиці 9 проаналізовано результати функціонування ПАТ «Теремно Хліб» у 2016–2018 роках на відповідність «золотому правилу» економіки підприємства, яке диктує умови підвищення ефективності використання фінансових ресурсів, вкладених у активи. Лише у 2016 році підприємство функціонувало дотримуючись всіх вимог «золотого правила» економіки, адже темпи росту його прибутку перевищували темпи росту обсягів реалізації продукції, які в свою чергу перевищували темпи росту активів.

Таблиця 9.

Аналіз функціонування ПАТ «Теремно Хліб» на відповідність «золотому правилу» економіки підприємства

Показник	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Зміна, %	
				2017 р./ 2016 р.	2018 р./ 2017 р.
Темп зростання прибутків (T_1)	389,64	5,75	4253,75	-383,88	4248,00
Темп зростання обсягів реалізації продукції (T_2)	118,18	111,21	112,61	-6,98	1,41
Темп зростання активів (T_3)	112,87	118,11	182,12	5,24	64,01
«Золоте правило» економіки підприємства: $T_1 > T_2 > T_3$	Дотримання всіх умов	Недотримання умов	Дотримання лише однієї умови: $T_1 > T_2$	-	-

З метою узагальнення проведеного аналізу й інтегральної оцінки ефективності використання активів ПАТ «Теремно Хліб», розрахуємо показник економічної доданої вартості (EVA) у таблиці 10.

Динаміка розрахункового показника EVA та його співвідношення щодо обсягу активів ПАТ «Теремно Хліб» відображено на рисунку 9.

Таблиця 10.

Розрахунок EVA (за методикою Терещенко О.О., Стецько М.В. [8])

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	% приросту	
				2017 р./ 2016 р.	2018 р./ 2017 р.
Чистий дохід від реалізації продукції (ЧД)	182654	203123	228742	11,21	12,61
Собівартість реалізованої продукції (СВ)	118805	121975	138129	2,67	13,24
Інші витрати (ІВ)	20	3467	535	17235	-84,57
Інші операційні витрати (ІОВ)	6319	6051	3862	-4,24	-36,18
Інші операційні доходи (ІОД)	3565	6750	3911	89,34	-42,06
Необоротні активи без фінансових інвестицій (НА)	34169	40184	83890	17,60	108,76
Довгострокові зобов'язання (безоплатні) (ДЗ)	1412	1188	0	-15,86	-100,00
Робочий капітал або власні оборотні кошти (ВОК)	-20541	-26476	-24198	28,89	-8,60
$EVA = (ЧД - СВ - ІВ - ІОВ + ІОД) - (НА - ДЗ + ВОК) \times WACC$	55179	71361	75027	29,33	5,14

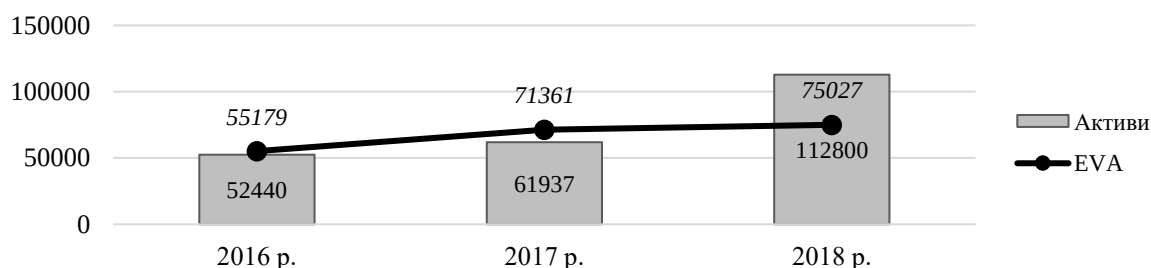


Рис. 9. Динаміка та співвідношення розрахункового показника EVA з обсягами активів ПАТ «Теремно Хліб»

Показник EVA у досліджуваному періоді підвищувався, зокрема, на 29,33% у 2017 році та на 5,14% у 2018 році. Позитивна динаміка даного показника дозволяє зробити узагальнюючий висновок про загальну ефективність використання активів на досліджуваному підприємстві та водночас сповільнення темпів її росту в 2018 році. У 2018 році показник EVA, на жаль, був меншим за обсяги активів підприємства.

Висновки. Отже, проведене дослідження дозволило удосконалити методичні підходи до оцінки ефективності використання оборотних активів підприємства, що слугують важливим інструментом забезпечення ефективного управління ними в поточному періоді й досягнення вигід у майбутньому.

Список бібліографічного опису:

1. Каціман С.О., Шаманська О.І. Вдосконалення системи управління активами підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 20. С. 357–361.
2. Чернецька С.А. Аналіз активів підприємства. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2013. Вип. 3. С. 332–336. URL: http://chtei-knteu.cv.ua/herald_en/content/download/archive/2013/v3/NV-2013-V3_59.pdf (дата звернення 15.04.2019).
3. Камінська І.М., Дорош В.Ю., Ковальчук А.Ю. Активи підприємства: морфологічний аналіз категорії, склад та класифікація // *Економічний форум : науковий журнал*. – 2019. – № 3. – С. 136–143. – Режим доступу : http://lutsk-ntu.com.ua/sites/default/files/ekonomichnyi_forum_vipusk_no32019_2.pdf (дата звернення 10.07.2019).
4. Чернецька С.А. Значення аналізу активів підприємства. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/92982/39-Chernetskaya.pdf?sequence=1> (дата звернення 15.04.2019).
5. Чемчикаленко Р.А., Майборода О.Є., Люткина А.В. Оцінка ефективності управління активами та пасивами підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. №11. С. 485–489. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/11_ukr/78.pdf (дата звернення 15.04.2019).
6. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 328 с.
7. Лисевич С.Г., Д'яченко К.О. Оцінка стану активів підприємства та управління ними. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки*. 2013. 1 (6). С. 206–210. URL: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.2/206.pdf> (дата звернення 15.04.2019).
8. Терещенко О.О., Стецько М.В. Системи показників у концепції фінансового контролю у сфері бізнесу. *Фінанси України*. 2013. № 11. С. 66–83.

References:

1. Katsiman, S. O., Shamanska, O. I. (2017). Vdoskonalennia systemy upravlinnia aktyvamy pidpryemstva [Improvement of the system of management of activities of the enterprise]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky – Global and National Problems of Economics*, 20, 357–361. [in Ukrainian].
2. Chernetska, S. A. (2013). Analiz aktyviv pidpryemstva [Analysis of enterprise assets]. *Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu. Ekonomichni nauky – Bulletin of Chernivtsi Trade and Economics Institute. Economics*, 3, 332–336. Retrieved from http://chtei-knteu.cv.ua/herald_en/content/download/archive/2013/v3/NV-2013-V3_59.pdf [in Ukrainian].
3. Kaminska, I. M., Dorosh, V. Yu., Kovalchuk, A. Yu. (2019). Aktyvy pidpryemstva: morfolohichniy analiz katehorii, sklad ta klasyfikatsiia [Assets of an enterprise: morphological analysis of category, composition and classification]. *Ekonomichnyi forum – Economic forum*, 3, 136–143. Retrieved from http://lutsk-ntu.com.ua/sites/default/files/ekonomichnyi_forum_vipusk_no32019_2.pdf [in Ukrainian].
4. Chernetska, S. A. (2013). Znachennia analizu aktyviv pidpryemstva [The role of analysis of enterprise assets]. Retrieved from <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/92982/39-Chernetskaya.pdf?sequence=1>. [in Ukrainian].
5. Chemchukalenko, R. A., Maiboroda, O. Ye., Liutkina, A. V. (2017). Otsinka efektyvnosti upravlinnia aktyvamy ta pasyvyamy pidpryemstva [Evaluating the effectiveness of asset and liability management enterprises]. *Ekonomika i suspilstvo – Economy and Society*, 11, 485–489. Retrieved from http://www.economyandsociety.in.ua/journal/11_ukr/78.pdf. [in Ukrainian].
6. Bazilinska, O. Ya. (2009). *Finansoviy analiz: teoriia ta praktyka* [Financial analysis: theory and practice]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury [Educational Literature Center]. [in Ukrainian].
7. Lysevyich, S. H., Diachenko, K. O. (2013). Otsinka stanu aktyviv pidpryemstva ta upravlinnia nymy [Assessment and management of the assets of the enterprise]. *Naukovi pratsi Poltavskoi derzhavnoi ahrarnoi akademii. Seriya: Ekonomichni nauky – Scientific work of Poltava State Agrarian Academy. Economics*, 1 (6), 206–210. Retrieved from <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.2/206.pdf>. [in Ukrainian].
8. Tereshchenko, O. O., Stetsko, M. V. (2013). Systemy pokaznykiv u kontseptsii finansovoho kontrolinu u sferi biznesu [Systems of indicators in the concept of financial controlling in the field of business]. *Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine*, 11, 66–83. [in Ukrainian].

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

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-30>

УДК 332.14

Кондіус І.С., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ТЕОРІЇ АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

У публікації розглянуто підґрунтя для розроблення теоретико-методологічних підходів до аналізу та оцінки ефективного функціонування банківської системи, що ґрунтуються на застосуванні одночасно декількох методів та різних наборів змінних, що оцінюються, а саме: надійність та перспективність. Запропоновані методи оцінки рівня банківської системи та обґрунтована доцільність застосування таких сучасних методів як DEA і SFA або їх модифікацій.

Ключові слова: банк, ефективність, надійність, перспективність, система.

Kondius I.

CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF ANALYSIS THEORY AND ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF THE BANKING SYSTEM

The publication discusses the basis for developing theoretical and methodological approaches to the analysis and evaluation of the effective functioning of the banking system, based on the application of several methods and different sets of variables that are evaluated, namely: reliability and perspective. Methods for assessing the level of the banking system are proposed and the feasibility of using modern methods such as DEA and SFA or their modifications is substantiated.

Keywords: bank, efficiency, reliability, perspective, system.

Кондиус И.С.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ТЕОРИИ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

В публикации рассмотрены основы для разработки теоретико-методологических подходов к анализу и оценке эффективного функционирования банковской системы, основанные на применении одновременно нескольких методов и различных наборов переменных, которые оцениваются, а именно: надежность и перспективность. Предложенные методы оценки уровня банковской системы и обоснована целесообразность применения таких современных методов как DEA и SFA или их модификаций.

Ключевые слова: банк, эффективность, надежность, перспективность, система.

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

Розвиток української банківської системи супроводжується посиленням конкуренції, зростанням активів системи, які тільки за період 2010-2018 рр. збільшилися в 8 разів, приходом нових іноземних гравців на ринок, при цьому кількість діючих банків з іноземним капіталом зросла за вищезазначений період з 19 до 53, і в той же час поступовою ліквідацією неспроможних банків. Банківські установи функціонують, з одного боку, в умовах економічної кризи в країні та світі в цілому, а з іншого – в умовах посилення регуляторних вимог. Як результат, увага банків до характеристик власної діяльності, а також діяльності своїх конкурентів значно виросла. Варто відмітити, що оцінка конкурентів відбувається на постійній основі в кожному банку – чи то регулярний моніторинг ринку, чи підготовка конкретних проектів по злиттю і поглинанню, стратегічному розвитку тощо. Внаслідок цього зросла і актуальність оцінки ефективності банку у порівнянні зі своїми суперниками. Однак, відсутність загальноприйнятої термінології щодо ефективності банківської діяльності та єдиної затвердженої методики оцінки останньої призводить до необхідності

вирішення ряду проблем методологічного характеру.

Цілі статті. Створити методологічне підґрунтя щодо оцінки та аналізу ефективності банківської системи, що включає показники надійності та перспективності її функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

В першу чергу, звертаючись до поняття ефективності банківської діяльності необхідно розглянути його визначення.

Говорячи про банківську діяльність поняття ефективності, на нашу думку, набуває наступного сенсу: це можливість та вміння виробити та продати максимальну кількість банківських продуктів заданої якості при мінімальних витратах. Хоча у вітчизняному банківському товаристві в більшості випадків під ефективністю розуміють або рівень досягнення в короткостроковій перспективі певних фінансових показників, таких як прибуток, рентабельність тощо, або ступінь задоволення інших інтересів власників даної організації [1,2].

У загальному випадку під ефективністю розуміють найбільш оптимальний розподіл обмежених ресурсів економічним суб'єктом при досягненні заданого рівня виробництва товарів і/або послуг. Розглядаючи банківські установи, можна відмітити, що ефективність банку можна розглядати у різних аспектах: як ефективність відносно витрат, ефективність відносно доходів чи ефективність відносно прибутку.

Багатоаспектний характер показника ефективності банківської діяльності призводить до розробки та застосування з метою його оцінки великої кількості різних методів.

Дослідження ефективності банківської діяльності привертають увагу багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців та практиків. Питанням визначення ефективності як загального економічного поняття та ефективності банківської діяльності, зокрема, присвячено праці таких вітчизняних та російських вчених як О. Вовчак [3], Д. А. Круглов [4], М. М. Кузьмін [**Error! Reference source not found.**], Ю.Маців [3], С. Р. Моїсеев [4], А. Пілявський [**Error! Reference source not found.**], В. Р. Саркісян [5], К. В. Толчин [6], Т. Хома [3]. Праці закордонних науковців можна поділити на дві групи, а саме, теорія та методи оцінки ефективності та прикладне використання методів до оцінки ефективності діяльності банківських установ. До першої групи слід віднести роботи С. Вейнера, Б. Парка, Є. Родеса, Л. Сімара, С. Гроскопфа, У. Купера, А. Чарнеса [**Error! Reference source not found.**], М. Фаррела [10], та ін. Серед авторів робіт другої групи доцільно відзначити: А.Бергера Д., Хампрі Ф., Еліазіані, С. Куана [12].

Наукові напрацювання в загальній теорії ефективності, рекомендації стосовно способів її оцінювання хоча і досить значні, проте проблеми визначення ефективності з урахуванням специфіки банківської діяльності залишаються недостатньо розробленими як в теоретичному, так і в методично-практичному аспектах. Однією з основних не вирішених частин даної проблеми залишається вибір методу оцінки ефективності діяльності банку, що дозволяє отримати адекватні результати.

Вибір методів оцінки ефективності діяльності банку в першу чергу залежить від мети проведення такої оцінки. Кожен метод має свої переваги та недоліки, які обумовлюють прийнятність або неприйнятність його застосування у конкретних умовах для досягнення конкретних цілей. Загалом методи, що використовуються для оцінки ефективності банківської діяльності можна поділити на чотири групи (рис. 1):

- підхід фінансових коефіцієнтів, що включає в себе розрахунок традиційних коефіцієнтів – показників ефективності та розрахунок індексів продуктивності;
- експертні методи, що ґрунтуються на суб'єктивній оцінці фахівців певного напрямку;
- параметричні методи, що базуються на економетричному аналізі й потребують визначення функціональної форми виробничої функції банку або функцій витрат, прибутків, доходів;

– непараметричні методи, що використовують математичне програмування і не потребують визначення функціональної форми виробничих залежностей.

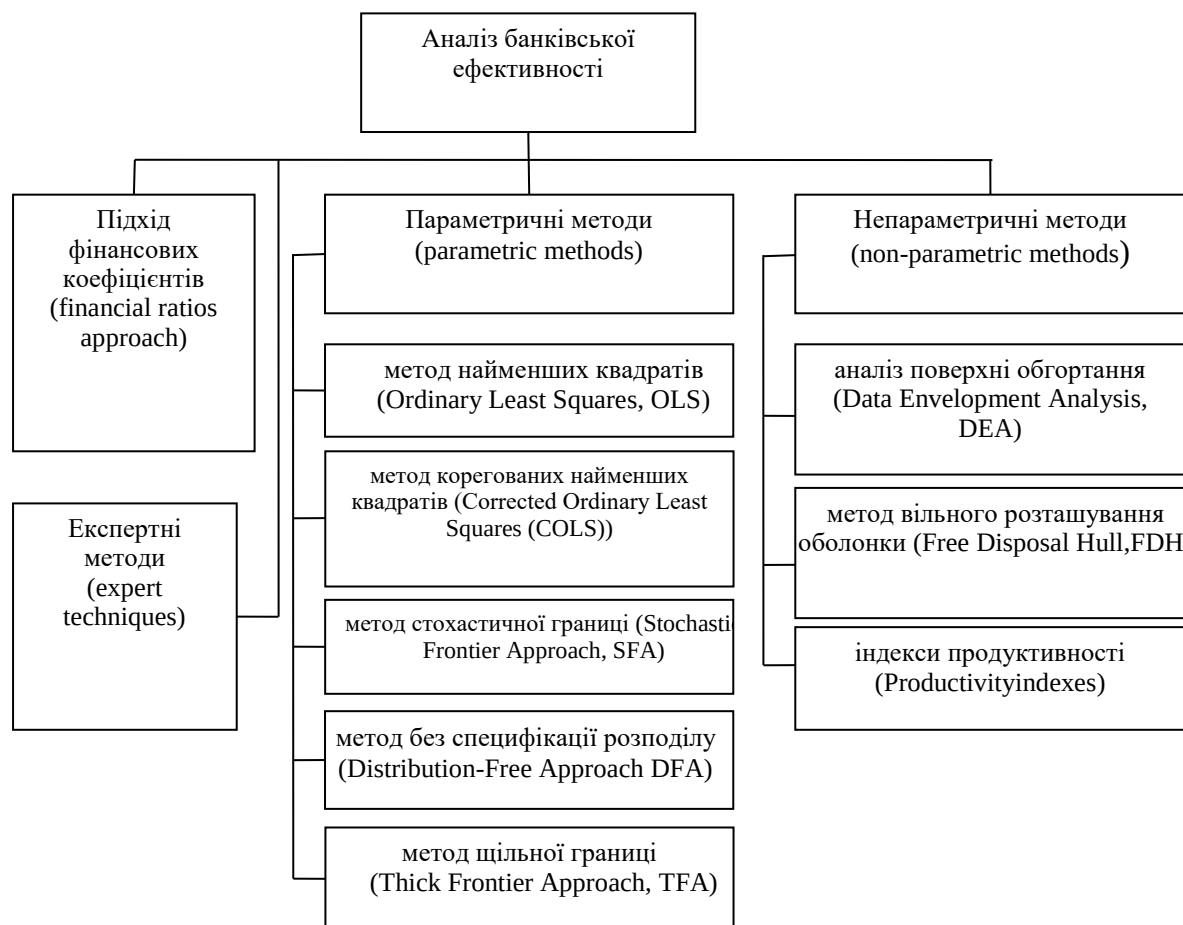


Рис. 1. Класифікація методів оцінки ефективності діяльності банку

Із широкого кола задач, які виникають при аналізі даної проблеми, однією з найбільш важливих є формування категоріального апарату ефективності банківської системи, який повинен включати визначення таких базових понять як ефективність, надійність та перспективність банківської системи, працездатність системи, її відмова тощо. Ефективність банківської системи спирається на дві властивості – надійність та перспективність.

Поняття надійності загалом застосовується до технічних виробів, споруд чи систем. І по змісту, значенню, та розумінню надійність – це властивість технічного об'єкта зберігати тривалий час в визначених межах значення параметрів, які характеризують його спроможність виконувати потрібні функції в заданих режимах та умовах застосування, технічного обслуговування, зберігання і транспортування [140]. Говорячи про банківську систему, під терміном «надійності» пропонується розуміти можливість банківської системи ефективно, своєчасно та безперервно, в повному обсязі в умовах високого рівня зовнішнього та внутрішнього економічного тиску виконувати свої функції, зокрема, трансформаційну, стабілізаційну, функцію створення платіжних засобів і функцію регулювання грошової маси в обігу.

До того ж, поняття надійності банківської системи може бути деталізовано відносно суб'єкту, що співдіє з системою – контрагенту. З точки зору клієнтів банку, його вкладників, надійна банківська система в більшій мірі асоціюється з переконанням у тому, що банк, з яким вони працюють, виконає перед ними свої зобов'язання. З точки зору акціонерів банку, надійна банківська система створює такі умови для

функціонування банків, за яких вони є дохідним місцем вкладення капіталу і отримання прибутку у порівнянні з іншими секторами економіки. З позицій співробітників банків (як елементів банківської системи), зацікавлених в отриманні високого заробітку, надійний банк повинен давати їм можливість бути безсумнівно впевненими у стабільному і добре оплачуваному працевлаштуванні. З боку громадян, інвесторів, банківської системи та суспільства в цілому, інтереси якого в даному випадку представляє Національний банк, надійна банківська система забезпечує збереження балансу інтересів і кредитних організацій, і їх клієнтів.

Отже, надійна система повинна бути здатною виконувати означені їй функції, бути дієвою в будь-яких нестабільних умовах, тобто бути працездатною на визначеному проміжку часу.

Під терміном перспективність мається на увазі стан системи та її елементів, при якому значення всіх параметрів, що характеризують її здібність виконувати задані функції, відповідають нормативним вимогам і вимогам її користувачів. При цьому повинно забезпечуватися задоволення та захист інтересів вкладників і клієнтів банків, створюватися сприятливі умови для розвитку економіки України та підтримки вітчизняного товаровиробника. Коли система стає неперспективною, виникає необхідність визначення її непрацездатних елементів з подальшим їх фінансовим оздоровленням для відновлення їх працездатності, реорганізацією, ліквідацією та створенням за необхідності нових працездатних. В обох випадках витрачаються праця, матеріальні засоби і кошти, що є платою за недостатню надійність об'єкта. Втрати можуть навіть перебільшити кошти, вкладені при створенні банку. До того ж, втрата працездатності одного елементу банківської системи може мати наслідки набагато гірші, ніж витрати на відновлення його функціонування. Оскільки, по-перше, може привести до грошових і моральних втрат його клієнтів, вкладників та інших контрагентів, а, по-друге, може зумовити втрату працездатності інших елементів системи і зниження ефективності всієї банківської системи.

Як показує практика, елементами банківської системи, що регулярно втрачають перспективність, є комерційні банки. При цьому банкрутства окремих банків відбуваються не частіше, ніж банкрутства інших підприємств, але вони можуть бути найбільш руйнівними для економіки. Часто банківські кризи супроводжують загальні економічні кризи та загострюють їх, хоча можуть протікати й окремо.

Безпосередніми причинами втрати перспективності банку є неповернення наданих ним позик, знецінення інвестицій, збитки при термінових угодах тощо. Однак, одними з найсерйозніших є соціально-економічні механізми розвитку відмов, що виявляються у поширенні панік та ажіотажу серед клієнтів банку і викликають лавиноподібні процеси. При цьому будь-яке значне банкрутство банку може викликати ланцюгову реакцію банкрутств серед підприємств та банків, які тісно пов'язані між собою по лінії міжбанківського кредиту. Яскравими прикладами даної ситуації є валютна та депозитна паніка, які можуть з'являтися або окремо, або викликати одна одну. Наприклад, знецінювання національної грошової одиниці внаслідок гіперінфляції викликає різкий відтік банківських депозитів і викид їх на валютний ринок, що приводить і до валютної, і до банківської паніки й може привести до непрацездатного стану всю банківську систему.

Обсяги операцій тільки Національного банку України по запобіганню та придушенню цих процесів за оцінками експертів становлять мільярди гривень. Найкращим інструментом їх попередження стає високий рівень довіри населення та суб'єктів господарювання до банківського сектору, що можливий лише за умови ефективного, надійного, стійкого функціонування банківської системи протягом доволі тривалого періоду часу.

Для кількісної оцінки рівня ефективності банківської системи необхідним є розробка індикаторів – показників ефективності об'єкту дослідження. Тоді оцінка рівня ефективності системи зведеться до задачі знаходження числового значення показників

надійності та перспективності системи і порівняння знайдених значень з граничними, при яких наслідки від можливих втрат працездатності елементами системи будуть найменшими. По-друге, при знанні числових значень показників надійності та перспективності декількох елементів системи (прикладом, комерційних банків) можна стверджувати об'єктивно, який з них більш ефективний, які умови функціонування більш сприятливі тощо.

Визначення даних показників дозволить вивчити і проаналізувати закономірності зміни з часом рівня працездатності банківської системи, знайти методи використання вказаних закономірностей для забезпечення мінімуму втрати часу і коштів для підтримання ефективної діяльності банківської системи в умовах, що реально складаються, та застосувати вказані методи при розробці стратегічних планів її розвитку.

Аналіз надійності банківської системи покликаний виявити шляхи

- забезпечення ефективного довгострокового функціонування банківської системи та її елементів при мінімально можливих витратах часу, праці та коштів на їх оздоровлення, відновлення («ремонт»), уникнення або подолання небажаних наслідків відмов, що можуть поставити під загрозу безпеку коштів, довірених банкам, або завдати шкоди належному веденню банківської діяльності;

- забезпечення клієнтів та контрагентів адекватними прогнозами щодо ймовірності ефективного довгострокового функціонування системи, щодо ймовірності строків відмов і відносно очікуваних витрат на попередження і локалізацію відмов, а також на відновлення цих елементів чи зв'язків системи після відмов;

- забезпечення органів банківського регулювання та нагляду теоретичною і практичною базою для створення надійних умов ефективного функціонування банківського сектору.

Відповідно головною задачею теорії ефективності банківської системи, її теоретичних розробок та практичних рекомендацій є прогнозування поведінки системи та її елементів протягом визначеного часу діяльності, знаходження шляхів забезпечення їх ефективного функціонування та підтримка необхідного рівня їх надійності й перспективності.

Задачею теорії ефективності банківської системи також є вивчення природи виникнення відмов, вивчення незворотних процесів, які відбуваються в системі та її підсистемах і з часом призводять до втрати властивостей по виконанню заданих функцій.

Висновки: Отже, при оцінці ефективності діяльності банку, в першу чергу, необхідно враховувати ким і для кого вона проводиться і лише після цього здійснювати вибір методу даної оцінки. Та як показав проведений аналіз в більшості випадків для отримання достовірних результатів необхідним є застосування одночасно декількох методів та різних наборів змінних, що оцінюються. При цьому для більшості груп користувачів інформації про ефективність діяльності банків може бути обґрунтована доцільність застосування таких сучасних методів як DEA і SFA або їх модифікацій.

Список бібліографічного опису:

1. Толчин К. В. Об оценке эффективности деятельности банков. *Деньги и кредит*, №9, 2007. – С. 58-62
2. Кондіус І.С. Математичні методи оцінки банківської системи [Текст] / І.С. Кондіус. *Економічний форум*: науковий журнал. Луцьк: ЛНТУ, 2015. – Випуск №4. – С. 396-403
3. Пілявський А., Вовчак О., Маців Ю., Хома Т. Ефективність діяльності банківської системи (2005-2009 рр.). Методологія аналізу фронтів. *Вісник НБУ*. – 2010. – №4. – С. 16-22.
4. Моисеев С. Р., Круглов А., Кузьмин М. М. Эффективность российских банков: аналитический отчет. *Центр экономических исследований МФПА*. Москва, 2007. – 19 с.
5. Саркісян В. Р. Сутність та зміст поняття «ефективність діяльності комерційного банку» *Зб. наук. праць Національного університету державної податкової служби України*, 2009. – №1. – С. 251-258
6. Толчин К. В. Об оценке эффективности деятельности банков. *Деньги и кредит*, №9, 2007. – С. 58-62
7. Park B., Simar L., Weiner C. The FDH estimator for productivity efficiency scores: Asymptotic Properties. *Econometric Theory*, №16, 1999. – P. 855-877.
8. Grosskopf, Shawna, (1996), "Statistical inference and nonparametric efficiency: A selective survey", *The Journal of Productivity Analysis* 7, pp 161-176.
9. Charnes A., Cooper W. W., Lewin A. Y., Seiford L. M. Data envelopment analysis: Theory, methodology, and applications. Boston: Kluwer Academic publisher, MA. – 1994.
10. Farrell M.J. The measurement of productive efficiency. *Journal of the Royal Statistical Society*, 1957. – № 120, pp. 253-289
11. Berger, A. N., Humphrey D. B. Efficiency of Financial Institutions: International Survey and Directions for Future Research. *European*

Journal of Operational Research, 1997. – №98. – pp. 175–212.

12. Eisenbeis R., Ferrier G. and Kwan S. (1999) The informativeness of stochastic frontier and programming frontier efficiency scores: Cost efficiency and other measures of bank holding company performance. Federal Reserve Bank of Atlanta Working Paper #99-23

Reference:

1. Tolchin K.V. (2007). Ob otsenke effektivnosti deiatelnosti bankov [On assessing the effectiveness of banks]. In *Denhy y kredyt [Money and credit]*. Vol.9. (pp. 58–62). [in Russian].
2. Kondius I.S. (2015). Matematychni metody otsinky bankivskoi systemy [Mathematical Methods of Estimation of a Banking System]. *Ekonomichnyi forum – Economic forum*. №4. (pp. 396–403). [in Ukrainian].
3. Pilyavsky A., & Vovchak O., & Matsev Y., & Homa T. (2010). Efektyvnist diialnosti bankivskoi systemy (2005–2009 rr.). Metodolohiia analizu frontiv. [Efficiency of banking system activity (2005–2009). Methodology of front analysis]. In *Visnyk NBU [Bulletin of the National Bank of Ukraine]*. Vol.4. (pp. 16–22). [in Ukrainian].
4. Moyshev S.R. & Kruglov A., & Kuzmin M.M. (2007). Efektyvnost rossiyskikh bankov: analytycheskyi otchet. [The efficiency of Russian banks: an analytical report]. *Tsentr ekonomycheskykh yssledovanyi MFPA. [MFAA Center for Economic Research]*. P.19. [in Russian].
5. Sarkisian V.R. (2009). Sutnist ta zmist poniattia «efektyvnist diialnosti komertsiiinoho banku». [The essence and content of the concept of «commercial bank activity efficiency»]. *Zb. nauk. prats Natsionalnoho universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy. [Coll. Sciences. of the National University of the State Tax Service of Ukraine]*. Vol.1. (pp. 251–258). [in Ukrainian].
6. Tolchyn K. V. (2007). Ob otsenke effektivnosti deiatelnosti bankov. [On the evaluation of the efficiency of banks]. *Denhy y kredyt. [Money and credit]*. Vol.9. (pp. 58–62). [in Russian].
7. Park B., Simar L., Weiner C. (1999). The FDH estimator for productivity efficiency scores: Asymptotic Properties. *Econometric Theory*. №16. P. 855–877.
8. Grosskopf, Shawna, (1996), «Statistical inference and nonparametric efficiency: A selective survey». *The Journal of Productivity Analysis* №7, pp 161–176.
9. Charnes A., Cooper W. W., Lewin A. Y., Seiford L. M. (1994). Data envelopment analysis: Theory, methodology, and applications. Boston: Kluwer Academic publisher. MA.
10. Farrell M.J. (1957). The measurement of productive efficiency. *Journal of the Royal Statistical Society*. № 120, pp. 253–289.
11. Berger, A. N., Humphrey D. B. (1997). Efficiency of Financial Institutions: International Survey and Directions for Future Research. *European Journal of Operational Research*. №98, pp. 175–212.
12. Eisenbeis R., Ferrier G. and Kwan S. (1999) The informativeness of stochastic frontier and programming frontier efficiency scores: Cost efficiency and other measures of bank holding company performance. Federal Reserve Bank of Atlanta Working Paper №99–23.

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

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-31>

УДК 336.77.067

Мігулка О.О., аспірант кафедри економіки та менеджменту

Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка

СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ

У статті проаналізовано особливості ідентифікації та оцінювання ризиків компаній, задіяних у лізинговому бізнесі та запропоновано власну систему класифікації ризиків лізингодавців, лізингоотримувачів, кредиторів, продавців (виробників) та страхових компаній. Показано, що незважаючи на те, що в основу кредитних та лізингових операцій покладено однакові принципи, такі як платність, строковість та повернення, проте у лізинговому бізнесі на відміну від кредитування виникає необхідність врахування усіма учасниками лізингової угоди нової групи майнових та пов'язаних із ними ризиків. Відзначено, що, з одного боку, відсутність законодавчо встановлених вимог щодо резервування капіталу українськими лізинговими компаніями відкриває їм більший доступ до своїх фінансових ресурсів, проте, з іншого боку, така ситуація може спричинити значну недооцінку ними рівня ризику свого портфеля активів.

Ключові слова. Лізинг, лізингодавець, лізингоодержувач, лізингові ризики, достатність капіталу, фінансовий лізинг, операційний лізинг.

Мігулка О.О.

СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА

В статье проанализированы особенности идентификации и оценки рисков компаний, задействованных в лизинговом бизнесе и предложено собственную систему классификации рисков лизингодателей, лизингополучателей, кредиторов, продавцов (производителей) и страховых компаний. Показано, что несмотря на то, что в основу кредитных и лизинговых операций возложено одинаковые принципы, такие как платность, срочность и возврат, однако в лизинговом бизнесе в отличие от кредитования возникает необходимость учета всеми участниками лизинговой сделки новой группы имущественных требований по резервированию капитала украинскими лизинговыми компаниями открывает им больший доступ к своим финансовым ресурсам, однако, с другой стороны, такая ситуация может привести к значительной недооценки ими уровня риска своего портфеля активов.

Ключевые слова. Лизинг, лизингодатель, лизингополучатель, лизинговые риски, достаточность капитала, финансовый лизинг, операционный лизинг.

Migulka O.

ESSENCE AND CLASSIFICATION OF FINANCIAL LEASING RISKS

The article analyzes the features of identification and risk assessment of companies involved in the leasing business and proposes its own risk classification system for lessors, lessees, lenders, sellers (manufacturers) and insurance companies. It is shown that despite the fact that the principles of credit and leasing operations are entrusted with the same principles, such as payment, maturity and return, however, in the leasing business, unlike lending, it becomes necessary to take into account all participants in the leasing transaction of a new group of property and related risks. It was noted that, on the one hand, the absence of legislatively established requirements for capital reservation for Ukrainian leasing companies gives them greater access to their financial resources, however, on the other hand, this situation can lead to a significant underestimation of the risk level of their asset portfolio.

Keywords. Leasing, lessor, lessee, leasing risks, capital adequacy, financial leasing, operating leasing.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Ринок лізингу розвивається в Україні надзвичайно швидкими темпами. Лише за 2018 рік компаніями – учасниками Асоціації «Українське об'єднання лізингодавців» надано в лізинг техніки та обладнання на 61% більше, ніж 2017 року. У результаті у 2018 році обсяг нового бізнесу (вартість профінансованих об'єктів лізингу) склав 14,95 млрд. грн. [1].

Поведінку усіх учасників лізингових угод, а саме, кредитних організацій, лізингоодержувачів та постачальників слід досліджувати із врахуванням наявності ефекту невизначеності. Врахувавши наявність недосконалого українського законодавства, яке регулює кредитні відносини між учасниками ринку, складну соціально-економічну ситуацію у вітчизняній економіці, слабкість української банківської системи, аналіз та оцінювання ризиків лізингового кредитування має сьогодні визначальне значення для успішного функціонування лізингової компанії та уникнення її банкрутства.

Розвиток лізингового бізнесу на сьогодні сягнув тієї стадії, коли лізингова компанія уже не є звичайним агентом банку при укладанні лізингових угод, а приймає на себе більшість ризиків, пов'язаних із лізингом, отримуючи при цьому відповідну плату за ці ризики. Це говорить про необхідність розроблення ефективної та дієвої системи класифікації та управління ризиками лізингових компаній, в основу якої покладено аналіз та оцінювання ризиків як окремої лізингової операції, так і всієї компанії в цілому.

Аналіз останніх наукових досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Сьогодні у науковій літературі можна зустріти багато підходів до класифікації ризиків лізингової діяльності. Так, наприклад, А. Коваленко пропонує для цього використовувати класифікацію, розроблену аудиторською групою Coopers & Lybrand і викладену в Загальних принципах управління ризиками (Generally Accepted Risk Principles – GARP). GARP виділяє шість груп ризиків: ринкові, кредитні, ризики концентрації, ризики ліквідності, операційні ризики, ризики процесів [2, с. 32]. У наукових роботах Лі Каї, Цон Чі-Янга [6], Кишакевича Б.Ю. [8,9], Тригуб О.В. [10], Другової В.Т. [11] та інших знайшли своє відображення різні методи та системи ідентифікації та класифікації ризиків суб'єктів господарювання, які задіяні у лізинговому бізнесі. Проте у більшості досліджень лізинг не виокремлюється від традиційних кредитних операцій у сенсі оцінювання кредитних ризиків, тоді як некоректне зважування активів на ризик може мати наслідком серйозні диспропорції у резервуванні капіталу фінансовими установами.

Цілі статті – аналіз особливостей аналізу ризиків фінансового лізингу та розроблення системи класифікації ризиків усіх учасників лізингової угоди.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтування отриманих наукових результатів. Відповідно до останнього опитування Європейської комісії та Європейського центрального банку (ЄЦБ) SAFE за 2017 рік,

лізинг є ключовим джерелом фінансування для 48% малих та середніх підприємств (МСП) у ЄС (див. [2]). Це фактично підтверджується звітом Oxford Economics [3], в якому було встановлено, що 42,5% МСП використовували лізинг у 2013 році (порівняно з 40,3% у 2010 році), демонструючи тим самим, що лізинг стає все більш важливим джерелом фінансування багатьох європейських МСП.

Як зазначається у дослідженні Leaseurope (European Federation of Leasing Company Associations) (див. [4, с. 3]), ризики лізингової діяльності є суттєво меншими від ризиків традиційних кредитних операцій банку, проте цей факт не враховується у нормативних положеннях Базеля III. Існуючі сьогодні у Європі нормативні вимоги до капіталу значно завищують профіль лізингових експозицій під ризиком (див. рис. 1). Це стосується, зокрема, стандартизованого підходу, оскільки лізинговий актив не визнається прийнятною заставою. Зважування кредитного ризику у відповідності до пруденційних стандартів повинно відображати лише реальні базові ризики, не додаючи нічого лишнього. Некоректне зважування активів на ризик може мати наслідком втрату стимулів для прозорого та вигідного кредитування через відсутність справедливого розподілу капіталу та оцінювання реальної вартості фінансування. Leaseurope наводить вагомі аргументи на користь диференціації вагових коефіцієнтів ризику лізингового фінансування у випадку, коли актив належить лізинговій компанії протягом усього терміну дії лізингової угоди.

Регулятивний капітал європейських лізингових компаній			
Фактичні непередбачувані втрати (Unexpected loss) лізингового бізнесу у Європі 1,1%	8,3%	5,8%	5,3%
	Стандартизований підхід	IRB-Foundation Approach	IRB-Advanced Approach

Рис. 1. Порівняння регулятивного капіталу та непередбачуваних втрат у лізинговому бізнесі в Європі (складено автором на основі [4])

У дослідженні [5] наводяться аргументи, які вказують на існування різниці між рівнем ризику, характерного для лізингових та класичних банківських операцій. Так, протягом економічної кризи 2007-2011 років ймовірність дефолту за лізинговими угодами у країнах Європейського Союзу на однорічному горизонті становила 1,9%, тоді як середній показник для корпоративного банківського бізнесу становив 3% (2,5% для роздрібного банкінгу).

Проте багато фахівців вважають, що лізинг не слід виокремлювати від традиційних кредитних операцій у сенсі оцінювання кредитних ризиків. Так, фахівці незалежного бюро Міністерства фінансів США OCC (Office of the Comptroller of the Currency's) відзначають, що розмір кредитного ризику від лізингової діяльності має оцінюватися з використанням аналогічних критеріїв оцінювання ризику та втрат від позик, як це робиться для інших видів кредитів [2].

У роботі Л. Кай та Т. Чі-Янга [6] стверджується, що лізинг є механізмом розподілу ризику: лізингодавці (власники капіталу), які піддаються ризику, забезпечують страхування від систематичних коливань цін на капітал фінансово обмежених лізингодержувачів, не схильних до ризику (позичальників капіталу). Наведено переконливі емпіричні дані, які вказують на те, що акції фірм з фінансовими обмеженнями та з високим коефіцієнтом лізингового капіталу отримують середню прибутковість на 7,35% нижчу, ніж фірми з низьким коефіцієнтом лізингового капіталу. Цю різницю Кай та Т. Чі-Янга називають негативною премією за лізинг капіталу. Аргументи, наведені у їхньому дослідженні вказують на те, що зобов'язання, пов'язані з лізингом і фінансовий борг не повинні враховуватися однаково в

бухгалтерському балансі підприємства, так як вони впливають на ризики і та акціонерний капітал протилежно.

Закон України "Про фінансовий лізинг" визначає загальні правові та економічні засади фінансового лізингу, під який розуміють вид цивільно-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу. За договором фінансового лізингу лізингодавець зобов'язується набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов і передати її у користування лізингоодержувачу на визначений строк не менше одного року за встановлену плату (лізингові платежі) [7].

Особливістю оперативного лізингу є відсутність спеціального регулювання цього виду діяльності, спеціалізованої звітності щодо нього також немає. Через це доволі проблематично визначити реальний обсяг послуг з оперативного лізингу [8, с.190]. Проте оперативний лізинг в Україні функціонує і клієнтами його є здебільшого корпоративні клієнти, які звертаються до нього зазвичай для задоволення потреб у володінні легковими автомобілями.

При аналізі ризиків лізингового бізнесу слід врахувати, що при фінансовому лізингу відсоткова ставка є суттєво меншою, ніж при оперативному лізингу. Крім цього, поточні витрати (без врахування витрат, пов'язаних з експлуатацією об'єкта лізингу) і ризики оперативного лізингу беруть на себе здебільшого лізингодавці, тоді як при фінансовому лізингу лізингоотримувачі.

В Україні для лізингових компаній на відміну від банків не вироблено ніяких вимог з боку регуляторів щодо розрахунку лізингодавцями розміру резервів під активні операції та визначення ними величини достатності їхнього капіталу. У результаті лізингодавці (якщо це не банки) в Україні мають змогу самостійно розробляти власні системи ризик-менеджменту. З однієї сторони відсутність вимог вітчизняних регуляторів щодо резервування капіталу лізинговими компаніями під активні операції дає останнім можливість більш ефективно використовувати наявні у їх розпорядженні фінансові ресурси. Проте, з іншого боку, така ситуація може спонукати учасників лізингового бізнесу, у першу чергу лізингові компанії та кредиторів, до зловживання ситуацією та перевищення розумних норм ризику.

О.Тригуб пропонує вирішити цю проблему із "запровадження уніфікованого для всіх лізингових компаній підходу до управління кредитним ризиком (англ. Standardized Approach), коли всі активи фінансової установи класифікуються на декілька груп за рівнем їх кредитного ризику, і для кожної групи подібних активів встановлюється конкретне значення спеціального коефіцієнта кредитного ризику: від 0 до 100%" [10, с. 370].

Хоча кредитування та лізингові операції ґрунтуються на однакових принципах, таких як платність, строковість та повернення, проте основною відмінністю між кредитною та лізинговою угодами є те, що учасники останньої оперують не грошовими коштами, а майном. Це обумовлює появу нової групи майнових ризиків. Майнові ризики відіграють особливу роль у лізинговому бізнесі. Як правило, з метою зменшення їх впливу, компанії, що здійснюють лізингові операції, намагаються обмежитись лише фінансовим лізингом, оскільки для оперативного лізингу характерним є підвищений рівень ризикованості – період амортизації предмету лізингу є більшим за термін лізингової угоди. У результаті ймовірність не відшкодувати залишкову вартість майна в умовах відсутності попиту на нього є вищим у порівнянні із фінансовим лізингом.

На рис. 3. показано запропоновану нами класифікацію ризиків усіх учасників лізингової угоди. а саме, лізингодавців, лізингоодержувачів, кредиторів, продавців та страхової компанії. До групи загальних ризиків, які притаманні практично усім учасникам лізингової угоди, ми включили: політичні, податкові, валютні, інфляційні, процентні, адміністративні, юридичні та макроекономічні ризики.

Серед усіх ризиків лізингової компанії особливе місце займають кредитні ризики, які в певній мірі можна вважати наслідком майнових ризиків, а їх суть полягає у тому,

що вартість активів лізингодавця може зменшитись у зв'язку з нездатністю або небажанням лізингоодержувача повністю або частково виплачувати лізингові платежі. Слід зазначити, що прибутковість лізингових операцій у першу чергу пов'язана із рівнем кредитних ризиків лізингової компанії. Лізинг породжує кредитний ризик способами, подібними до інших типів забезпечених кредитних продуктів:

- лізингоодержувач не може виконувати свої договірні зобов'язання згідно лізингової угоди у зв'язку із діловими або фінансовими проблемами;

- банк може в кінцевому підсумку отримати майно і бути не в змозі повторно орендувати майно протягом певного періоду часу. Для такого майна також існує ціновий ризик в тому сенсі, що вартість майна може значно знизитися в порівнянні з його первісною вартістю, що призведе до збитків для банку, якщо він змушений буде розпоряджатись цим майном відповідно до вимог законодавства про лізинг.

ЗАГАЛЬНІ РИЗИКИ	
• Політичні • Податкові	• Валютні • Інфляційні • Процентні • Адміністративні • Юридичні • Макроекономічні
РИЗИКИ КРЕДИТОРА	РИЗИКИ ЛІЗИНГОВОЇ КОМПАНІЇ
• Кредитний ризик • Операційний ризик • Ринковий ризик	МАЙНОВІ РИЗИКИ
РИЗИКИ ЛІЗИНГООДЕРЖУВАЧА	• Ризики порушення умов постачання та обслуговування • Експлуатаційні ризики предмету лізингу • Ризики морального старіння • Ризики неможливості реалізації • Ризики втрати
• Ризики планування • Маркетингові ризики, пов'язані із вибором предмету лізингу • Експлуатаційні ризики • Виробничі ризики • Ризик зниження рентабельності • Ризик неплатоспроможності • Ризик банкрутства	КРЕДИТНІ РИЗИКИ
РИЗИКИ ПРОДАВЦЯ	• Ризик не виконання угоди • Ризик авансування продавця • Ризик порушення графіку платежів • Ризик зниження ціни активу
РИЗИКИ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ	РИЗИКИ ЛІКВІДНОСТІ
• Ризики неплатоспроможності лізингоодержувача • Ризики недотримання договірних зобов'язань • Майнові ризики • Ризик втрати ліквідності забезпечення	• Ризик зниження ліквідності предмету лізингу • Ризик зниження ліквідності заставного майна • Ризик вилучення предмету лізингу • Ризик зниження ціни вилученого предмету лізингу • Ризик продовження терміну відчуження вилученого майна
	ПОРТФЕЛЬНІ РИЗИКИ
	• Ризик структури портфеля в галузевому та територіальному розрізах • Ризик концентрації активів • Ризик концентрації джерел фінансування лізингових операцій
	ОПЕРАЦІЙНІ РИЗИКИ
	• Ризик персоналу • Ризик недотримання вимог щодо документування, контролю і моніторингу за предметом лізингу
	РЕПУТАЦІЙНИЙ РИЗИК
	• Ризик розірвання або зміни лізингової угоди, повернення у власність предмету лізингу • Ризик не виконання своїх юридичних або фідучіарних зобов'язань
	ПРОЦЕНТНИЙ РИЗИК
	• Ризик зміни процентних ставок • Ризик додаткового рефінансування у випадку дострокового розірвання лізингових угод або умовах падіння процентних ставок

Рис.3. Класифікація ризиків фінансового лізингу

* Розроблено автором

Ризик авансування постачальника — це вид кредитних ризиків, який полягає у неможливості або небажанні постачальника поставляти лізинговий актив у відповідності із угодою, за якою уже сплачено авансові платежі, що перевищують авансові платежі лізингоодержувача.

Ліквідність активу можна розглядати з точки зору його очікуваного терміну служби і швидкості, з якою він може бути конвертований в грошові кошти. Ризик ліквідності лізингу нічим не відрізняється. Лізинг може бути проданий, перепризначений або переданий іншим сторонам, але він не є таким ліквідним, як корпоративні облігації. Як і в разі позики, ліквідність предмету лізингу в значній мірі залежить від базової вартості активу, включаючи характер орендованого майна та параметри андеррайтингу, властиві предмету лізингу. Лізингова угода матиме високий ризик ліквідності, якщо вартість перепродажу орендованого майна буде низькою при слабкій захищеності кредитора. Лізинг також може спричинити подовжений період відчуження, якщо орендоване майно повертається лізинговій компанії для продажу, ліквідації або повторного лізингу. Період відчуження може значно варіюватися в залежності від ліквідності базового активу та попиту на актив при припиненні лізингу.

Процеси адміністрування і управління лізингом, які реалізує у першу чергу лізингодавець породжують також операційний ризик. Операційний ризик лізингу може бути спричинений збоями при документуванні і помилками в управлінні лізингом. Операційний ризик також може бути викликаний відсутністю ефективних механізмів моніторингу та контролю за витрачанням коштів на придбання нерухомості та отримання лізингових платежів. Стягнення зобов'язань з боржника може бути ускладнене, якщо лізингодавець не має юридичного права власності на предмет лізингу або застава не оформлена належним чином. Будь-які прогалини в дотриманні вимог щодо документування, контролю і моніторингу можуть привести до того, що лізингодавець не зможе збирати лізингові платежі і відновити контроль над предметом лізингу, якщо виникне необхідність у поверненні майна.

Об'єднання лізингових активів у пули є ще одним джерелом операційного ризику, оскільки обслуговуючі компанії тоді заміняють прострочені лізингові угоди або виплачують авансові платежі для покриття прострочених угод. Обидві ці ситуації призводять до самозаспокоєння з боку лізингодавців, які вкладають кошти в лізингові пули і недостатньої уваги приділяють якості підписаних лізингових угод.

Як і класичне кредитування, так і лізингова діяльність теж схильна до ризику зміни процентних ставок. Позики мають явну процентну ставку, в той час як лізингова угода узгоджується і підписується на основі неявної процентної ставки. Неявна ставка визначається на основі фіксованої процентної ставки за більшістю лізингових договорів в банківській сфері. Як правило, ризик зміни процентних ставок для лізингодавця є аналогічним до процентного ризику банку, який надає кредит за явною фіксованою процентною ставкою. Фіксовані процентні ставки піддають банк процентному ризику у випадку зміни процентних ставок через вплив маркетингових або макроекономічних чинників. Крім того, дострокова оплата або дострокове розірвання лізингових угод можуть спричинити неповне отримання зареєстрованої дебіторської заборгованості за лізинговою угодою, і тим самим, піддати банк додатковому ризику реінвестування в умовах падіння процентних ставок.

Такі дії лізингової компанії, як розірвання або зміна умов лізингової угоди, повернення у власність предмету лізингу або його ліквідація та інші схожі дії, що вживаються лізингодавцем для захисту своїх інтересів, можуть підірвати його репутацію. Неєфективна система доставки майна, судові позови про відповідальність кредитора і судові позови про відповідальність власника - все це приклади факторів, які можуть заплямувати репутацію лізингодавця. При роздільному лізингу (Leveraged leasing) ризики покладаються на банки-кредитори, страхові компанії або інші кредитні установи, а погашення кредитів забезпечують лізингові платежі та лізингове майно. Лізингодавець тоді несе відповідальність лише перед продавцем (виробником) предмету лізингу за повну і своєчасну оплату його вартості. Якщо банк, особливо якщо він виступає в ролі початкового лізингодавця, не виконує свої юридичні або фідучіарні зобов'язання, тоді він може завдати шкоди своїй репутації і послабити здатність успішно конкурувати в цій сфері діяльності.

Лізингові операції повинні бути повністю інтегровані зі стратегічними цілями і напрямками діяльності лізингової компанії, включаючи систему управління ризиками. Ефективність лізингової діяльності залежить значною мірою від наявності компетентного персоналу, здатного ідентифікувати та оцінювати ризики, приймати міри по їх пом'якшенню та подальшого моніторингу. Лізингові операції, що проводяться без постійних інвестицій в розвиток персоналу та інфраструктури можуть суперечити стратегічним цілям діяльності лізингової компанії чи банку. Будь-яке рішення банку брати участь в діяльності по фінансуванню лізингу без чіткого розуміння пов'язаних із нею ризиків і надійної операційної системи становить значний стратегічний ризик для банку. Крім того, нездатність забезпечити ефективний нагляд за фінансуванням лізингових операцій може збільшити стратегічний ризик банку на додаток до інших взаємопов'язаних ризиків, таких як кредитний, операційний і репутаційний.

Причиною виникнення портфельних ризиків є низький рівень диверсифікації активних і пасивних операцій лізингової компанії. Очевидно, що високий рівень диверсифікації забезпечує меншу ймовірність втрат, і навпаки. Для лізингової компанії особливе значення мають ризики структури лізингового портфеля у галузевому та територіальному розрізі, а також ризик концентрації лізингових активів та джерел фінансування лізингових операцій.

Ризик втрати ліквідності предмета лізингу пов'язаний з імовірністю збитків компанії при розірванні лізингової угоди через низьку здатність повторного лізингу вилученого у клієнта майна. До факторів, які впливають на ризик втрати ліквідності предмету лізингу можна віднести: відсутність вторинного ринку обладнання, недостатню мобільність; неможливість або високу вартість регулярного моніторингу в зв'язку з віддаленістю і низькою транспортною доступністю, швидкий моральний і фізичний знос.

Висновки. Ключовим ризиком для фінансової установи, яка задіяна у лізинговому бізнесі є кредитний ризик, оскільки лізингова операція дуже схожа до продажу забезпечених кредитних продуктів. У зв'язку із цим багато фахівців та регулятори вважають, що лізинг не слід виокремлювати від традиційних кредитних операцій у сенсі оцінювання кредитних ризиків. Незважаючи на те, що в основу кредитних та лізингових операцій покладено однакові принципи, такі як платність, строковість та повернення, проте у лізинговому бізнесі на відміну від кредитування практично усі учасники оперують не грошовими коштами, а майном. Це обумовлює необхідність врахування як лізинговими компаніями, так і решту учасниками лізингової угоди нової групи майнових та пов'язаних із ними ризиків. У статті нами було запропоновано класифікацію ризиків усіх учасників лізингового бізнесу, яка враховує ці аспекти.

На сьогодні у Європі нормативні вимоги до капіталу, які встановлено на основі стандартів Базель III, суттєво завищують профіль лізингових експозицій під ризиком. В Україні ж для лізингових компаній на відміну від банків не вироблено спеціальних вимог з боку регуляторів щодо розрахунку розміру резервів під активні операції та оцінювання ними величини достатності капіталу. З однієї сторони відсутність законодавчо встановлених вимог щодо резервування капіталу лізинговими компаніями відкриває їм більш доступ до своїх фінансових ресурсів, проте, з іншого боку, така ситуацію може спричинити значну недооцінку ними рівня ризику свого портфеля активів.

Список бібліографічного опису:

1. Підсумки 2018 року лізингодавців – учасників Асоціації [Електронний ресурс] / Сайт Українського об'єднання лізингодавців. Режим доступу: <http://uul.com.ua/2019/pidsumky-2018-roku-lizyngodavtsiv-uchasnykiv-asotsiatsiyi/>

2. Коваленко А. Ідентифікація ризиків діяльності лізингових компаній / Матеріали конференції "Economics & Management 2011" (ЕМ-2011), 24-26 November 2011, Lviv, с. 32-35.
3. The Use of Leasing Amongst European SMEs / Oxford Economics.-Eurostat / Access to Finance Statistics. 2015. Режим доступу: <http://www.leaseurope.org/Leaseurope%20SME%20Report%20Key%20Findings.pdf>
4. Leaseurope response to the European Commission consultation on the finalisation of Basel III [Електронний ресурс]. Leaseurope Brussels, 12 April 2018, 14 с. Режим доступу: http://www.leaseurope.org/uploads/documents/PSC/pp180412_LEA_Basel%20IV.pdf
5. EU-Wide Stress Test Aggregate Report, Aggregate Report. 2011EBA, 2011, 13 р. Режим доступу: https://eba.europa.eu/documents/10180/15935/EBA_ST_2011_Summary_Report_v6.pdf/54a9ec8e-3a44-449f-9a5f-e820cc2c2f0a
6. Li, Kai and Tsou, Chi-Yang. Leasing as a Risk-Sharing Mechanism. – July 1, 2019. Режим доступу: SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3416247> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3416247>
7. Закон України Про фінансовий лізинг. Верховна Рада України. Закон від 16.12.1997 № 723/97-ВР.
8. Кишакевич Б. Ю., Мігулка О. О. Лізинг в епоху цифрової економіки: перспективи та напрями розвитку // Економічний простір, N 141.- 2019.- С.183-195.
9. Кишакевич Б. Ю. Стрес-тестування кредитного портфеля банку на основі багатфакторних моделей // Економічний простір : зб. наук. праць. Дніпропетровськ : ПДАБА. № 45. 2011. С. 161–171.
10. Тригуб О. В. Організаційні аспекти ризик-менеджменту при наданні лізингових послуг. БІЗНЕСІНФОРМ № 6, 2014. – с. 365-371.

References:

1. Pidsumky 2018 roku lizynhodavciv - uchastnykiv Asociaції [Results of 2018 of lessors - members of the Association Підсумки 2018 року лізингодавців – учасників Асоціації], Сайт Українського об'єднання лізингодавців - Website of the Ukrainian Association of Lessors. Retrieved from: <http://uul.com.ua/2019/pidsumky-2018-roku-lizynhodavtsiv-uchastnykiv-asotsiatsiyi/>
2. Kovalenko A. (2011) Identyfikaciya ryzykiv diyalnosti lizynhoviyh kompanij [Risk identification of leasing companies], Materials of the conference "Economics & Management 2011" (EM-2011), 24-26 November 2011, Lviv, p. 32-35.
3. The Use of Leasing Amongst European SMEs, Oxford Economics(2015), Eurostat, Access to Finance Statistics. Retrieved from: <http://www.leaseurope.org/Leaseurope%20SME%20Report%20Key%20Findings.pdf>
4. Leaseurope response to the European Commission consultation on the finalisation of Basel III. Leaseurope Brussels, 12 April 2018, 14 p. Retrieved from: http://www.leaseurope.org/uploads/documents/PSC/pp180412_LEA_Basel%20IV.pdf
5. EBA, 2011 EU-Wide Stress Test Aggregate Report, Aggregate Report (2011), p. 13. Retrieved from: https://eba.europa.eu/documents/10180/15935/EBA_ST_2011_Summary_Report_v6.pdf/54a9ec8e-3a44-449f-9a5f-e820cc2c2f0a
6. Li, Kai and Tsou, Chi-Yang. Leasing as a Risk-Sharing Mechanism (July 1, 2019). Retrieved from: SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3416247> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3416247>
7. Zakon Ukrainy pro lizing [Law of Ukraine on financial leasing]. Verkhovna Rada of Ukraine. 16.12.1997 № 723/97-BP.
8. Kyshakevych B. and Mihulka O. (2019). Lizing v epohu cifrovoi ekonomiky: perspektyvy ta napriamy rozvytku [Leasing in the Digital Economy: Perspectives and Directions for Development], Ekonomichnyi prostir [Economic space], V. 141, p. 183-195.
9. Kyshakevych B. (2011). Stres testuvannia kredytnoho portfelia banku n osnovi bahatofaktornykh modelei [Stress testing of bank loan portfolio based on multifactor models], Ekonomichnyi prostir [Economic space], V. 45. p. 161–171.
10. Trihub O. (2014). Orhanizacijni aspekty ryzyk-menedgmentu pri nadanni lizynhoviyh posluh [Organizational aspects of risk management in the provision of leasing services]. BIZNESINFORM, V. 6, p. 365-371.

Рецензент д.е.н., професор Кишакевич Б.Ю.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-32>

УДК 336.025:351.863

Полторак А.С., к.е.к, доцент

Миколаївський національний аграрний університет

ЕКСПРЕС-АНАЛІЗ СТАНУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Стаття присвячена розробленню методичного підходу до експрес-оцінки стану фінансової безпеки України, який базується на застосуванні поліноміальної степеневої кореляційно-регресійної моделі, в якій використано обмежену кількість індикаторів, обраних із сукупності показників стану фінансової безпеки України, запропонованих у Методиці, рекомендованій до використання Міністерством економічного розвитку і торгівлі у процесі оцінки стану економічної безпеки. Доведено та обґрунтовано, що застосування запропонованого методичного підходу до експрес-оцінювання стану фінансової безпеки України дозволяє отримувати оперативні та достовірні дані щодо зміни стану фінансової безпеки, які доречно використовувати у процесі подальшої розробки заходів щодо зміцнення стану фінансової безпеки України, на основі обмеженої кількості індикаторів.

Ключові слова: фінансова безпека; економічна безпека; національна безпека; експрес-оцінка; аналіз стану фінансової безпеки.

Poltorak A.

EXPRESS ANALYSIS OF THE STATE OF UKRAINE'S FINANCIAL SECURITY

The article is devoted to the development of a methodological approach to the rapid assessment of the financial security of Ukraine, based on the application of a polynomial degree correlation-regression model, which uses a limited number of indicators selected from the set of indicators of the financial security of Ukraine, proposed in the Methodology recommended for use by the Ministry development and trade in the economic security assessment process. It is proved and substantiated that the application of the proposed methodological approach to the rapid assessment of the financial security of Ukraine allows to obtain prompt and reliable data on changes in the financial security, which should be used in the process of further development of measures to strengthen the financial security of Ukraine, based on a limited number of indicators.

Key words: financial security; economic security; national security; express evaluation; financial security analysis.

Полторак А.С.

ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

Статья посвящена разработке методического подхода к экспресс оценке состояния финансовой безопасности Украины, основанного на применении полиномиальной степенной корреляционно-регрессионной модели, в которой использовано ограниченное количество индикаторов, выбранных из совокупности показателей состояния финансовой безопасности Украины, предложенных в Методике, рекомендованной к использованию Министерством экономического развития и торговли в процессе оценки состояния экономической безопасности. Доказано и обосновано, что применение предложенного методического подхода к экспресс оценке состояния финансовой безопасности Украины позволяет получать оперативные и достоверные данные относительно изменения состояния финансовой безопасности, которые уместно использовать в процессе дальнейшей разработки мероприятий по укреплению состояния финансовой безопасности Украины, на основе ограниченного количества индикаторов.

Ключевые слова: финансовая безопасность; экономическая безопасность; национальная безопасность; экспресс-оценка; анализ финансовой безопасности.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. У Методиці, запропонованій Міністерством економічного розвитку і торгівлі для оцінки стану економічної безпеки [10], для розрахунку інтегрального показника стану фінансової безпеки України використовується 32 індикатори різних типів у різних сферах фінансової системи. Ситуація ускладнюється тим, що окремі вхідні статистичні дані, які використовуються у процесі розрахунку цих індикаторів, публікуються із суттєвим запізненням, деякі дані взагалі не визначаються або визначаються із суттєвим спрощенням. Так, наприклад, індикатор стану грошово-кредитної безпеки «Обсяги вивезення за межі країни фінансових ресурсів» повинен розраховуватись відповідно до Методичних рекомендацій щодо комплексної оцінки обсягів непродуктивного відпливу (вивезення) фінансових ресурсів за межі України [6], однак, за результатами робочих зустрічей Міністерства економічного розвитку і торгівлі з експертами НБУ прийнято рішення відмовитись від здійснення комплексної оцінки, залишивши виключно легальну частину відпливу ресурсів на основі платіжного балансу України. Все це ускладнює процес оцінки стану фінансової безпеки України, а також не може забезпечити оперативність розрахунків.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблема аналізу стану фінансової безпеки держави активно досліджується вітчизняними та закордонними вченими, серед яких: О. Барановський, О. Підхормний, М. Єрмошенко, К. Горячева, А. Зайко [7], І. Король [2], В. Паламарчук, Т. Манукян [8] та інші.

Однак, необхідно зауважити, що на нашу думку, з огляду на вищевикладене, на часі розробка методики експрес-оцінки стану фінансової безпеки України, яка б забезпечила оперативність розрахунків, можливість якісного прогнозування на основі скороченої кількості індикаторів.

Цілі статті. Метою роботи є розробка методичного підходу до експрес-оцінки стану фінансової безпеки України, який базується на застосуванні поліноміальної степеневій кореляційно-регресійної моделі, в якій використано обмежену кількість індикаторів, обраних із сукупності показників стану фінансової безпеки України, запропонованих у Методиці, рекомендованій до використання Міністерством економічного розвитку і торгівлі у процесі оцінки стану економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

На першому етапі ми маємо переконатись, що обрані з сукупності індикаторів стану фінансової безпеки України фактори, які будуть використовуватись у процесі побудови поліноміальної степеневій кореляційно-регресійної моделі, є кількісно вимірними та не перебувають у точній функціональній залежності [11, с. 478; 5; 9]. Коефіцієнти кореляції між парами факторних ознак та інтегральним індексом стану фінансової безпеки України визначено за формулою (1).

$$r(i, j) = \frac{\sum_{l=1}^n (x_i^l - \bar{x}_i)(x_j^l - \bar{x}_j)}{\sqrt{\sum_{l=1}^n (x_i^l - \bar{x}_i)^2 \sum_{l=1}^n (x_j^l - \bar{x}_j)^2}}, r \in [-1; 1] \quad (1)$$

Вхідними даними є значення індикаторів стану фінансової безпеки України, окрім обсягів вивезення за межі країни фінансових ресурсів та індексу ЕМВІ+Україна. Результати перевірки на наявність мультиколінеарних зв'язків між парами факторних ознак та інтегральним індексом стану фінансової безпеки України дозволили нам залишити 6 показників стану фінансової безпеки України, які не перебувають у прямій функціональній залежності один від одного: співвідношення кредитів та депозитів в іноземній валюті (x_1); питома вага державного та гарантованого державою боргу, % ВВП (x_2); питома вага боргових платежів (обслуговування та погашення); % від доходів державного бюджету (x_3); питома вага кредитів в іноземній валюті, % від загального обсягу кредитів (x_4); рівень доларизації грошової маси, % (x_5); питома вага кредитів довгострокових, % від загального обсягу кредитів (x_6) (табл. 1). Ми усвідомлено використали більшу кількість індикаторів стану безпеки фінансового ринку (4 показники) у порівнянні з індикаторами стану безпеки державних фінансів (2 показники), тому що саме у фінансово-банківській сфері зароджуються глобальні кризи глобалізованого світу, появу яких необхідно попереджати оперативнo.

Таблиця 1.

Результати перевірки наявності мультиколінеарних зв'язків між обраними парами факторних ознак

	y	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6
y	1,00						
x_1	-0,52	1,00					
x_2	-0,59	-0,32	1,00				
x_3	-0,57	-0,20	0,75	1,00			
x_4	-0,94	0,58	0,56	0,48	1,00		
x_5	-0,64	0,09	0,51	0,34	0,58	1,00	
x_6	0,43	0,08	-0,37	-0,63	-0,17	-0,17	1,00

Джерело: розраховано автором

Спираючись на базові ідеї поліноміального алгоритму екстраполяції параметрів стохастичних систем, розроблені І. П. Атаманюком [1; 3; с. 16-19; 4], було розроблено поліноміальну степеневу кореляційно-регресійну модель експрес-оцінки та прогнозування стану фінансової безпеки України за формулою (2).

$$m_x^{(k,N)}(1,i) = M[X(i)] + \sum_{j=1}^k \sum_{v=1}^N (x^v(j) - M[X^v(j)]) S_{((j-1)N+v)}^{(kN)} ((i-1)N+1), \quad (2)$$

де $m_x^{(k,N)}(1,i)$ – експрес-оцінка стану фінансової безпеки України;

$M[X(i)]$ – середнє значення стану фінансової безпеки України;

$x^v(j)$ – емпіричні значення індикаторів стану фінансової безпеки України;

$M[X^v(j)]$ – середнє значення індикаторів стану фінансової безпеки України;

$S_{((j-1)N+v)}^{(kN)}((i-1)N+1)$ – коефіцієнти вагомості.

У процесі розробки даної поліноміальної степеневої кореляційно-регресійної моделі стану фінансової безпеки України всі значення 6-ти індикаторів, які застосовуються при побудові моделі, зведено у квадрат, відповідно, ми отримали 12 наборів даних за 2009-2018 рр., вплив яких на результативний показник стану фінансової безпеки України було оцінено. Застосувавши (2), сформовано поліноміальну степеневу кореляційно-регресійну модель, яка висвітлює вплив 6-ти індикаторів стану різних підсистем фінансової безпеки України на її інтегральний показник (3).

$$\begin{aligned} y = & 45.86 + 0.108 \cdot (x_1 - 149.55) - 0.321 \cdot (x_2 - 55.07) + 0.158 \cdot (x_3 - 39.15) + 0.176 \\ & \cdot (x_4 - 44.6) + 0.129 \cdot (x_5 - 30.89) + 0.511 \cdot (x_6 - 22.18) - 0.00065 \cdot (x_1^2 - 23621.11) \\ & + 0.00091 \cdot (x_2^2 - 3370.78) - 0.00149 \cdot (x_3^2 - 2018.04) + 0.00064 \cdot (x_4^2 - 2028.12) \\ & - 0.01277 \cdot (x_5^2 - 957.28) - 0.00618 \cdot (x_6^2 - 508.16) \end{aligned} \quad (3)$$

У табл. 2. висвітлено значення стану фінансової безпеки України, розраховані на основі поліноміальної степеневої кореляційно-регресійної моделі (3), а також абсолютні суми похибки (різниця між даними безпекового стану, визначеними за Методикою [10] та фактично отриманими значеннями стану фінансової безпеки України), і відносні суми похибки, визначені у відсотках від даних стану безпеки, визначеними за Методикою [10].

Таблиця 2.

Результати застосування методичного підходу до експрес-оцінки стану фінансової безпеки України із застосуванням поліноміальної степеневої кореляційно-регресійної моделі

Період	Стан фінансової безпеки України (за Методикою), %	Стан фінансової безпеки України (розрахований за моделлю), %	Абсолютна похибка	Відносна похибка, %
2009 р.	41,211	41,193	-0,018	-0,044
2010 р.	47,350	47,347	-0,003	-0,006
2011 р.	50,304	50,310	0,005	0,011
2012 р.	50,138	50,149	0,011	0,022
2013 р.	51,193	51,203	0,010	0,019
2014 р.	42,074	42,073	-0,001	-0,003
2015 р.	38,211	38,172	-0,039	-0,101
2016 р.	43,120	43,132	0,012	0,028
2017 р.	46,336	46,340	0,004	0,008
2018 р.	48,691	48,701	0,010	0,021

Джерело: розраховано автором

Розраховані значення стану фінансової безпеки України за розробленим експрес-методом, що базується на застосуванні поліноміальної степеневої кореляційно-регресійної моделі (3) відрізняються від емпіричних значень стану фінансової безпеки

України несуттєво, зафіксовані помилки результатів не перевищують 0,1%, що обґрунтовує твердження щодо точності прогнозів, сформованих за допомогою даної моделі. Відповідно, за оперативними даними квартальних статистичних даних 2019 року ми маємо можливість оцінити стан фінансової безпеки України ще без сформованої річної статистичної звітності (табл. 3).

Таблиця 3.

Експрес-оцінка стану фінансової безпеки України із застосуванням поліноміальної степеневій кореляційно-регресійної моделі, 2019 р.

Показник	1 квартал 2019 р.	2 квартал 2019 р.
X ₁	114,66	107,14
X ₂	58,39	57,19
X ₃	40,68	40,68
X ₄	42,12	40,54
X ₅	29,20	28,92
X ₆	22,81	21,39
Рівень фінансової безпеки держави, %	49,413	49,411

Джерело: розраховано автором

Висновки. Застосувавши запропонований методичний підхід до експрес-оцінювання стану фінансової безпеки України, ми отримали оперативні дані щодо зміни стану фінансової безпеки, які доречно використовувати у процесі подальшої розробки заходів щодо зміцнення стану фінансової безпеки України. З обережністю можемо стверджувати, що стан фінансової безпеки держави у 2019 році має тенденцію до зміцнення у порівнянні з попередніми періодами (з 48,691 % за станом на 31.12.2018 р. до 49,411 % на кінець 1 півріччя 2019 року).

Список бібліографічного опису:

1. Atamanyuk I., Kondratenko Y., Shebanin V., Sirenko N., Poltorak A., Baryshevska I., Atamaniuk V. Forecasting of Cereal Crop Harvest on the Basis of an Extrapolation Canonical Model of a Vector Random Sequence. *CEUR Workshop Proceedings*. 2019. Vol. II. pp. 302-315.
2. Korol I., Poltorak A. Financial risk management as a strategic direction for improving the level of economic security of Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. vol. 4. no. 1(2018). pp. 235-241. <http://dx.doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-1-235-241>.
3. Атаманюк И. П. Полиномиальный алгоритм оптимальной экстраполяции параметров стохастических систем. *Управляющие системы и машины*. 2002. № 1. С. 16-19.
4. Атаманюк И. П., Сиренко Н. Н., Барышевская И. В. Информационная технология управления сельскохозяйственным предприятием на основе прогнозирования его экономического состояния. *Восточно-европейский журнал передовых технологий*. 2012. № 6/4 (60). С. 68-74.
5. Крюков А. Д. Дослідження впливу складових оборотних активів підприємства на його фінансові результати на основі кореляційно-регресійного аналізу. *Управління розвитку*. 2012. №2. С. 138-140.
6. Методичні рекомендації щодо комплексної оцінки обсягів непродуктивного відпливу (вивезення) фінансових ресурсів за межі України від 24.03.2015 р. № 286. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0286731-15> (дата звернення: 03.07.2019).
7. Полторак А. С., Зайко А. О. Методологічні засади систематизації фінансової безпеки держави. *Агросвіт*. 2018. № 21. С. 65–71. DOI: 10.32702/2306-6792.2018.21.65.
8. Полторак А. С., Паламарчук В. Ю., Манукян Т. А. Розвиток механізму кредитування для здобуття вищої освіти як напрям зміцнення рівня фінансової безпеки держави. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 23. С. 44–49. DOI: 10.32702/2306-6814.2018.23.44.
9. Полторак А. С. Системна таксономія фінансової безпеки. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. 2018. Вип. 3. DOI: 10.31521/2313-092X/2018-3(99).
10. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277. URL: <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-metodichnih-rekomendacij-shodo-rozrahunku-doc168080.html> (дата звернення: 11.08.2019).
11. Роганова Г. О. Моделирование оборотных кошту підприємств за допомогою методів статистичного аналізу. *Торгівля і ринок України*. 2009. № 27. С. 476-484.

References:

1. Atamanyuk, I., Kondratenko, Y., Shebanin, V., Sirenko, N., Poltorak, A., Baryshevska, I. and Atamaniuk V. (2019). Forecasting of Cereal Crop Harvest on the Basis of an Extrapolation Canonical Model of a Vector Random Sequence. *CEUR Workshop Proceedings*, II, 302-315.

- 2.Korol, I. and Poltorak, A. (2018). Financial risk management as a strategic direction for improving the level of economic security of Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies*, 4, 1(2018), 235-241. <http://dx.doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-1-235-241>.
- 3.Atamanyuk, I. P. (2002). Polynomial algorithm for optimal extrapolation of the parameters of stochastic systems. *Upravlyayushchiye sistemy i mashiny*, 1, 16-19.
- 4.Atamanyuk, I. P., Sirenko, N. N., Baryshevskaya, I. V. (2012). Information technology for managing an agricultural enterprise based on forecasting its economic condition. *Vostochno-yevropeyskiy zhurnal peredovikh tekhnologiy*, 6/4 (60), 68-74.
- 5.Kryukov, A. D. (2012). Doslidzhennya vplyvu skladovykh oborotnykh aktyviv pidpryyemstva na yoho finansovi rezul'taty na osnovi korelyatsiyno-rehresiyonoho analizu. *Upravlinnya rozvytku*, 2, 138-140.
- 6.Metodychni rekomendatsiyi shchodo kompleksnoyi otsinky obsyahiv neproduktyvnoho vidplyvu (vyvezennya) finansovykh resursiv za mezhi Ukrainy vid 24.03.2015 r. № 286. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0286731-15>.
- 7.Poltorak, A. and Zaiko, A. (2018). Methodological principles of the state's financial security systematization. *Agrosvit*, 21, 5-71. DOI: 10.32702/2306-6792.2018.21.65
- 8.Poltorak, A., Palamarchuk, V. and Manukian, T. (2018). Development of the mechanism of lending for higher education as a way to strengthen the level of the state's financial security. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, 23, 44-49. DOI: 10.32702/2306-6814.2018.23.44.
- 9.Poltorak, A. S. (2018). Systematic taxonomy of financial security. *Visnyk aharnoyi nauky Prychornomorya*, 3. DOI: 10.31521/2313-092X/2018-3(99).
10. Pro zatverdzhennya Metodychnykh rekomendatsiy shchodo rozrakhunku rivnya ekonomichnoyi bezpeky Ukrainy : nakaz Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy vid 29.10.2013 r. № 1277. Retrieved from <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-metodichnih-rekomendacii-shodo-rozrahunku-doc168080.html>.
11. Rohanova, H. O. (2009). Modeling of Working Capital of Enterprises by Methods of Statistical Analysis. *Torhivlya i rynok Ukrainy*, 27, 476-484.

Рецензент д.е.н., професор Дубініна М.В.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-33>

UDC 336.761

Polishchuk V., PhD, Associate Professor

Hryhoruk T.

Huzar O.

Lutsk National Technical University

MANAGEMENT FEATURES OF BIGL IN THE CONTEXT OF FINANCIAL ENGINEERING

The article explores the possibilities of introducing financial instruments on the government securities market of Ukraine. The dynamics of changes and the structure of the state debt of Ukraine, the structure of the owners of BIGL of the country are studied. The directions of institutional corrections of the domestic government loan market in Ukraine are justified. The main factors affecting the issue and circulation of government securities are identified. The foreign experience of introducing debt programs at the state level is analyzed.

Keywords: government securities market, bonds of internal government loan (BIGL), government debt, budget deficit, government debt policy, financial engineering.

Поліщук В.Г., Григорук Т.О. Гузар О.В.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ОВДП В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОГО ІНЖИНІРИНГУ

В статті досліджено можливості впровадження фінансових інструментів на ринку державних цінних паперів України. Вивчено динаміку зміни та структуру державного боргу України, структуру власників ОВДП країни. Обґрунтовано напрями інституційних корекцій ринку облігацій внутрішніх державних позик в Україні. Визначено основні чинники, що впливають на випуск та обіг державних цінних паперів. Проаналізовано зарубіжний досвід впровадження боргових програм на державному рівні.

Ключові слова: ринок державних цінних паперів, облігації внутрішньої державної позики (ОВДП), державний борг, дефіцит бюджету, боргова політика держави, фінансовий інжиніринг.

Полищук В.Г., Григорук Т.А., Гузар О.В.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОВГЗ В КОНТЕКСТЕ ФИНАНСОВОГО ИНЖИНИРИНГА

В статье исследованы возможности внедрения финансовых инструментов на рынке государственных ценных бумаг Украины. Изучена динамика изменения и структуру государственного долга Украины, структуру собственников ОВГЗ страны. Обоснованы направления институциональных коррекций рынка облигаций внутренних государственных займов в Украине. Определены основные факторы, влияющие на выпуск и обращение государственных ценных бумаг. Проанализирован зарубежный опыт внедрения долговых программ на государственном уровне.

Ключевые слова: рынок государственных ценных бумаг, облигации внутреннего государственного займа (ОВГЗ), государственный долг, дефицит бюджета, долговая политика государства, финансовый инжиниринг.

Formulation of the problem. The emergence of new financial instruments in an innovative form allows us to adequately respond to changes in financial markets of varying complexity, as well as stabilize processes at the macroeconomic level. Despite the emergence of new financial instruments, it is necessary to pay attention to the theoretical processing and practical application of such an important instrument in the debt securities market as domestic government loan bonds.

Analysis of recent research and publications. On the question of research and characteristics of domestic government loan bonds repeatedly addressed such as the leading domestic scientists Dropa Ya.B., Zarutska O.P. Koblyk I.I., Mogylko L.V., Protsko A.V., Tarasiuk M.V., Timoshenko N.M. et al. An analysis of the works published based on the results of scientific developments in this direction indicates the unresolved problem at the moment and requires further research.

Formulating the aims of the article. The purpose of the study is the possibility of introducing financial instruments on the government securities market of Ukraine, using foreign experience in introducing debt programs at the state level.

Presenting main material. Financial engineering involves the creation (design) of new financial products (innovations), the provision of new financial services; uses securities and financial instruments in the form of contracts to create their hybrid and synthetic combinations; used to manage risk, liquidity and profitability; the redistribution of monetary resources and information, provides for the development of optimization schemes for financial in general and tax in particular, production and marketing activities, taking into account legislative and market imperfections [2].

Financial innovations, like any other, can be divided into:

- development innovations, the purpose of which is to increase the competitiveness of the product and the business entity in the future. Such innovations are caused by promising forecasts of economic activity, for example, forecasts of loss of competitiveness of a product, a fall in the image of an economic entity, its possible bankruptcy;
- new operations, which include forms of control and accounting for the movement of cash and securities (money substitutes), methods of planning financial indicators, a methodology for drawing up financial plans of various kinds (balance of income and expenses, cash flow plan, budgeting, operational financial plans, etc. .p), methods of financial analysis, forms of organizing the financial work of an economic entity, interactive and other similar capital investments and other actions related to an attempt to capture an economic the subject of the action for new financial markets;
- crisis innovations, the main sign of which is the solution to the problem of selling a product (work, service) due to a drop in demand for it and a decrease in its sales, as well as a difficult problem - the survival of an economic entity in the market in the conditions of fierce competition. Crisis innovation is aimed at eliminating the organizational, production, economic or financial crisis of an economic entity;
- new financial products, which are a form of materialization of such financial transactions that have an imperceptible form, so they cannot be sold. They are embodied in the form of

instructions, rules, guidelines, formulas, schedules, that is, a specific document, which, in turn, is a financial product, and therefore, the object of sale [3; 13].

Consider the foreign experience in managing government debt securities in the context of financial engineering. To preserve national savings and create conditions for citizens to invest in government bonds abroad, special government programs are played that enable small and medium-sized businesses to organize the savings of employees [8].

In Canada, the New Canada Savings Bonds Program was founded in 1946. CSBs were presented as part of the post-war funding program in Canada. The program provided economic funding for the government and served as a savings for Canadians. Over the years of its existence, the program has changed in terms of terms and methods of raising funds, in particular, it provided the possibility of early withdrawal of funds and accrued interest, payment of interest on a monthly basis or every year. But according to the decision of the Government of Canada, from November 2017 there will not be new issues of Canada Savings Bonds [12]. A similar savings program in the UK TSB, which offers investments in fixed bonds.

The government domestic borrowing market in Ukraine includes a set of debt securities issued by government bodies in agreement with the NBU and is now represented in Ukraine by such types as BIGL, local loan bonds and treasury bonds. Owners of BIGL in Ukraine are the NBU, banks, non-residents, and other groups of owners. In general, domestic government borrowing consists of debt to legal entities and individuals. In addition, BIGL are issued on the primary stock market. Profitability in the primary market tends to decrease. Transactions in the BIGL secondary market include refinancing of NBU banks (repos) loans granted to business entities, which may also include repos; purchase and sale by business entities at the bidding of the organizers of the purchase of government bonds; purchase/sale by government entities of BIGL without intermediaries, organizers of trade [7].

Government bonds of Ukraine are divided into bonds of internal government loans of Ukraine, bonds of external government loans of Ukraine, treasury bonds and target bonds of domestic government loans of Ukraine. BIGL are government securities placed exclusively on the domestic stock market and confirm Ukraine's obligation to reimburse the bearers of these bonds with their nominal value with payment of income in accordance with the terms of the bond placement.

The main issues related to the features of the mechanism of the yield of BIGL in Ukraine are thoroughly covered in Protsko O.V. [11]. In particular, it stated the limitations of modern theoretical concepts to explain the processes and phenomena generated by the structural and functional transformations of government securities markets in the context of global financial instability, substantiates the need to analyze a specific configuration of financial instability risks, which objectively determines the expansion of the state's financial capabilities to stabilize national financial system using government securities boom city With this in mind, an alternative theoretical approach to the study of the government securities market is proposed, based on the dependence of the structural and functional parameters of the specified market on the accumulated macro-financial deformations. The proposed approach allowed us to study the main pricing factors and determine the adequacy of pricing at government bonds [6].

In accordance with its authority, the Ministry of Finance:

- develops and publishes indicative BIGL placement schedules, determines the time and volume of bonds placement (the schedule is approved, as well as changes to it are periodically posted on the Ministry's official website)
- determines the forms and ways of placement of BIGL, sets the terms of circulation of BIGL, the dates of their repayment and payment of coupon income (for coupon bonds)
- establishes the maximum level of yield on government bonds, according to which the applications of participants in the bond placement are satisfied;
- publishes information on the results of the placement of BIGL;

- issues of BIGL with global certificates;
- provides timely repayment of BIGL and payment of income on them [9].

The placement of BIGL is carried out based on the current funding needs of the State Budget of Ukraine. More recently, Ukrainian BIGL enjoyed a low degree of confidence among investors, was the result of the influence of the following factors: low yield and negative expectations regarding its growth for limited budgetary resources for debt servicing; the probability of timely repayment of debts on past issues is not high; a high risk of hryvnia devaluation and, as a result, a decrease in government securities income [5]. It is worth noting that the National Bank of Ukraine in 2018 created additional conditions for the activation of the government bonds market of Ukraine by improving the mechanism for the initial placement of BIGL.

Firstly, primary dealers got the opportunity to act as a broker for their customers, buying BIGL at their initial placement on their own behalf, on behalf of and at the expense of their customers.

Secondly, it became possible to credit bonds to the primary dealer's own securities account in case of untimely transfer or non-transfer of funds by the client.

Thirdly, the period during which funds from participants in the placement of bonds can be received has increased from two business days to five.

These changes were approved by the Resolution of the NBU Board dated June 26, 2018 No. 72 "On approval of the Amendments to the Regulation on the procedure for conducting operations related to the placement of bonds of internal government loans".

As of September 1, 2019, the total number of bonds of the domestic state loan is 699,859,138, the average maturity of government bonds is 3855 days, the borrowing currencies are Ukrainian hryvnias, euros or US dollars, the repayment dates are the dates from September 2019 to November 2047, the nominal level of profitability ranges from 6-19% in hryvnias.

You can buy government bonds as follows. Select an agent for the purchase of government bonds among primary dealer banks or securities traders licensed by the National Securities and Stock Market Commission. The list of primary dealer banks is as follows: Ukrgasbank AB, Oschadbank JSC, Raiffeisen Bank Aval JSC, UkrSibbank JSC, OTP Bank JSC, Citibank PJSC, Ukreximbank JSC, PUMB PJSC, Privatbank CB JSC, Alfa Bank OJSC, Kredobank OJSC, Pivdenny Bank PJSC. In particular, for the first half of 2019 (in terms of the acquisition of government bonds), the first three include such banks as Citibank OJSC, Oschadbank JSC and Ukrgasbank JSB.

Stages of the selection of primary dealers

1. The Ministry of Finance reports on the selection of primary dealers by posting information on its conduct on the official website of the Ministry of Finance no later than 10 working days before it is held.

2. Participants of the established deadline shall submit to the Ministry in one copy: an application for participation in the selection, signed by an officially authorized person and certified by a seal; a document confirming the paid authorized capital equivalent to at least 10 million euros; a certified copy of the license for professional activities in the stock market – securities trading activities; information on the total volume of government bonds, which should be at least 1 billion hryvnias – a certificate provided by the National Bank of Ukraine and certified by its seal (original or copy certified in the prescribed manner).

3. Within the deadline set after completion of the filing of documents, the commission for the selection and evaluation of the functioning of primary dealers shall evaluate the participants. Volumes of purchase of government bonds in the amount of 1 million hryvnia are estimated as 0.001 points provided that the total volume of trade in government bonds is not less than 1 billion hryvnia. The results of the selection and evaluation of participants are announced by posting on the official website of the Ministry of Finance.

4. Based on the results of the selection, the participants who have passed the selection conclude agreements on cooperation in the government securities market.

5. The Ministry of Finance informs the National Bank of the selection winners in order to ensure their participation in government bonds in accordance with the NBU Decree of June 18, 2003 No. 248 (as amended).

In order to provide opportunities for the placement of temporarily free funds of local budgets through the acquisition of government securities, which currently have a higher return than bank deposits, the Cabinet of Ministers of Ukraine approved the Procedure for the placement of temporarily free funds of local budgets through the purchase of government securities (resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated May 23, 2018 No. 544).

BIGL of Ukraine are government securities placed exclusively on the domestic stock market and confirm Ukraine's obligation to reimburse the bearers of these bonds with their nominal value with payment of income in accordance with the terms of the bonds.

According to the period of circulation of government bonds, there may be: long-term – over 5 years; medium-term – from 1 to 5 years; short-term – up to 1 year (3, 6, 9 and 12 months). The nominal value of one government bonds is 1000 hryvnia.

The procedure allows local financial authorities to place temporarily free funds of general and special funds (except for subventions received from other budgets and funds of the reserve fund) by acquiring BIGL with a circulation period of up to one year or more than one year.

The placement of temporarily free funds of local budgets through the acquisition of government securities will increase the efficiency of use of these funds, as well as place them in reliable financial instruments, the payment of interest income and the return of the main amount of which are guaranteed by the state.

According to the Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated January 31, 2001 No. 80 "On the issue of domestic government loan bonds", the Ministry of Finance places BIGL in the form of auction sales through the National Bank of Ukraine, which performs public debt servicing operations related to the placement of BIGL, their repayment and payment income from them, and also carries out depository activities in relation to these securities.

BIGL are distributed through initial floatation and additional floatation. By means of initial placement, new bonds are distributed which, under the terms of the issue and the volume of rights granted to their owners, have not yet been circulated.

By extension, bonds are distributed that, by maturity, the size of interest payments, if any, and the amount of rights granted to their owners, comply with the terms of the issue of bonds that are already in circulation.

For placement and additional placement, discount and interest-bearing government bonds are offered. Discount (short-term) government bonds – bonds that are placed at a price below their face value. The yield on a short-term government bond is the difference between the nominal value paid upon maturity of the bond and its acquisition price. Interest (long-term and medium-term) BIGL – bonds for which interest income (coupons) is paid. The interest period is six months.

The Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On the issue of domestic government loan bonds" states that the interest rate on short-term BIGL is set at 0%.

Such BIGL are sold to individuals and legal entities on a voluntary basis at a price lower than their face value. The yield on a short-term bond is the difference between the face value, is reimbursed upon maturity, and the purchase price [10].

Medium and long term government bonds have coupons. The coupon period is three or six months (13 or 26 weeks) for medium-term loans and three months for long-term bonds.

Repayment of BIGL and payment of interest income (coupon) occurs on the terms and conditions stipulated during their initial placement. The rate of return on government bonds is set on market conditions when they are placed by the Ministry of Finance with the

involvement of the National Bank in accordance with applications submitted by banks – primary dealers, taking into account the requirements of regulatory legal acts on the placement and circulation of government securities.

The placement of BIGL is carried out on Tuesdays in accordance with the approved schedule, which is posted on the official website of the Ministry in the section "Debt – Government bonds", based on the current funding needs of the State Budget of Ukraine. Also, the Ministry's official website contains announcements on the conduct and results of the placement of government bonds. The announcement contains information on the periods of circulation of government bonds, the dates of their placement, repayment and payment of interest income (for interest-bearing government bonds).

To participate in the placement of government bonds, local financial authorities must choose a bank – the primary dealer through a tender and conclude a contract with him for servicing a securities account and a broker service agreement on the government securities market, which should include the conditions for the purchase of government bonds and the possibility of selling them on secondary securities market.

Local financial authorities can only submit non-competitive applications with the determination of the quantity and term of circulation of government securities. Non-competitive applications are satisfied at the weighted average yield of bonds, which is determined during the placement of government bonds and is noted in the results of the placement of government bonds.

For the public, investing in government bonds is a profitable business. This is beneficial because these securities have a high profit margin compared to deposits and other traditional savings instruments. They are also characterized by flexible investment periods, in particular from 3 months to 5 years. An important element of government bonds is that the state guarantees a return on investment. BIGL are not taxed, only a military duty of 1.5% is paid. It is also attractive that it is possible to invest in government bonds in Ukrainian hryvnia, the euro and the American dollar. This security is a reliable security tool.

The next step in investing in government bonds is to open a bank account in the appropriate currency to pay, receive repayment amounts and pay interest income. Next, you should open a securities account in one of the depository institutions of Ukraine for crediting and storing acquired government bonds. Then it's worth choosing the amount and term of the BIGL for purchase. The next step is to fill out an application for the purchase of government bonds or a dealer contract for the sale. Next, transfer funds to the merchant's account for the acquisition of government bonds. In conclusion, receive a statement from the securities account from the depository institution on the transfer of government bonds. Confirmation of ownership is an extract from the account of the owner of government bonds in securities from a depository institution.

Today there are no real government bonds on paper. They rotate exclusively in electronic form. According to Ukrainian law, everyone can buy bonds of a domestic state loan. However, an individual cannot do this directly in the stock market.

The beginning of 2019 was marked by record sales by the Ukrainian Ministry of Finance of domestic government loan bonds (BIGL). The main buyers, however, contrary to the name of the securities, were foreign investors. Non-residents bought out Ukrainian BIGL for UAH 1-2 billion per week, as a result of which only in January-February non-residents increased their portfolio of hryvnia BIGL by more than 10%, to UAH 12.9 billion. The NBU called the purchase of hryvnia bonds by non-residents one of the factors in strengthening the hryvnia, since foreigners sold the currency in large quantities to buy hryvnia government bonds. True, in mid-March, on the eve of the first round of the presidential election, the massive purchase of government bonds stopped. The hryvnia exchange rate also felt this.

As of September 17, 2019, in Ukraine, the Ministry of Finance raised UAH 2.8 billion to the budget at auctions for the sale of domestic government loan bonds, most of which came from 3-year government bonds. The Ministry of Finance continues to limit the offer of

government bonds and thereby reduce the rate of attraction of funds to the state budget. Profitability rates for all government bonds reduced and amounted to:

- for a 3-month government bonds - 16.0% (decrease by 25 basis points);
- for 1-year government bonds - 15.29% (decrease by 23 basis points)
- for a 3-year government bonds - 15.7% (decrease by 30 basis points).

In general, the problem of the effective functioning and further development of the securities market in the context of the formation of the financial system of Ukraine can be solved by increasing its liquidity, as a result of such areas of improvement:

- ensuring transparency of the state's activity in issuing its securities and the availability and understandability of the conditions for investing in such instruments;
- improving the organizational basis for the functioning of the domestic government securities market;
- increasing the investment attractiveness of domestic debt obligations of the state;
- increasing investor confidence in the state through the timely and complete fulfillment by state authorities of their obligations related to securities, especially measures with repayment of interest and principal debt.

The problem of the effective functioning and further development of the government securities market in the context of the formation of the financial system of Ukraine can be solved by increasing its liquidity due to such areas of improvement:

- ensuring transparency of the state's activity in issuing its securities, accessibility and understandability of the conditions for investing in such instruments;
- improving the organizational basis for the functioning of the domestic government securities market;
- increasing the investment attractiveness of domestic debt obligations of the state;
- increasing investor confidence in the state through the timely and complete fulfillment by state authorities of their obligations related to securities, and especially measures to repay interest and principal debt [1; 4].

In the context of financial engineering, it is worth noting that in Ukraine conditions are being created for the development of the government securities market. In particular, on March 13, 2019, the Clearstream international securities depository and the National Bank of Ukraine signed an agreement on correspondent relations for the further opening of a securities account with the National Bank's depository. Over the past three years, the international securities depository has systematically developed the primary market for government bonds, bringing it in line with international best practices.

Signing an agreement with Clearstream will increase the attractiveness and liquidity of the Ukrainian government securities market. The Cabinet of Ministers of Ukraine has benefited from expanding the range of sources of long-term financing, reducing the cost of debt and improving the foreign exchange structure of public debt due to greater demand for hryvnia-denominated securities. So, correspondent relations with Clearstream international depository will ensure the flow of foreign capital into the Ukrainian economy and enhance its financial stability.

It is also worth noting that the placement of part of the government currency government bonds among non-residents has already led to an increase in currency supply on the market, an improvement in the balance of payments, and a slight strengthening of the national currency. As a result, this can cause a corresponding decrease in interest payments on foreign currency debts and a reduction in the budget deficit. In addition, successful placements will reduce the need for the government to attract loans in national currency, and this in turn will reduce their volumes, profitability and, consequently, maintenance costs.

The idea to sell government bonds to the general public has been voiced for a long time, but has never been fully implemented. The fact is that for their real interest, citizens need to sell loan bonds in the so-called documentary form – that is, paper or plastic forms. Otherwise, the meaning for investing in government bonds of Ukraine for the poor Ukrainian is

practically lost. In addition, our citizens constantly wanted to sell government bonds exclusively in hryvnia, which, despite the traditional expectations of devaluation and high inflation, was not very interesting for ordinary Ukrainian. Another thing is currency government bonds. In real documentary form, they would certainly be in demand. Especially the current yield of 7%.

Conclusions. So, summing up all of the above, we can conclude that Ukraine has a wide range of debt obligations and must take specific measures to increase the level of interest of the population in placing their savings in government securities. In Ukraine, it is necessary, using the best foreign practices of managing government debt securities, to implement effective planning for the issue of government bonds, plan and predict their profitability, disseminate information about the issue in order to attract individuals to purchase and business entities, and determine in the future increase profitability, efficiency, reliability and trust, as well as reducing the riskiness of government debt securities.

Список бібліографічного опису:

1. Білявська А.Ю. Оцінка перспектив та ефективності ринку державних внутрішніх запозичень. *Інфраструктура ринку. Наук. Ж-л.* 2018. Вип. 24. С. 334-338.
2. Вахновська Н.А., Ішук Л.І., Поліщук В.Г. Сучасні податкові інновації як пріоритетна складова фінансового інжинірингу бізнес-процесів в Україні. *Актуальні проблеми економіки. Наук. Ж-л.* 2015. №8. С. 337-342.
3. Вахович І.М., Поліщук В.Г. Фінансовий менеджмент та фінансовий інжиніринг бізнес-процесів: магістерський курс: навч. посіб. Луцьк: В 2-х т. 2-ге вид. Луцьк: СПД Гадяк Жанна Володимирівна; Волиньполіграф, 2014. Т. 2. Поліщук В.Г. Фінансовий інжиніринг бізнес-процесів. 380 с.
4. Дохідність ОВДП на первинному ринку. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#2 (дата звернення: 20.09.2019).
5. Дропа Я.Б. Проблеми та особливості формування кредитних ресурсів держави в умовах глобалізації. *Економіка і суспільство. Наук. Ж-л.* 2017. Вип. 8. С.579-586.
6. Заруцька О.П. Облігації внутрішніх державних позик в Україні: особливості ціноутворення в умовах недосконалого ринку. *Український соціум. Наук. Ж-л.* 2018. № 1(64). С. 74-94.
7. Коблик І. Внутрішні державні запозичення: оцінка та перспективи розвитку. *Науковий вісник НЛТУ України.* 2012. Вип. 22.3. С. 222-228.
8. Могилко Л. Зарубіжний досвід організації внутрішніх ринків державних цінних паперів: перспективи для України. *Ринок цінних паперів України. Наук. Ж-л.* 2010. № 9. С. 47-52.
9. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України URL: <https://mof.gov.ua/uk/ovdp> (дата звернення: 20.09.2019).
10. Про випуски облігацій внутрішніх державних позик : Постанова Кабінету Міністрів України від 31.01.2001 № 80. *Кабінет Міністрів України.* URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80-2001-%D0%BF> (дата звернення: 20.09.2019).
11. Процько О.В. Трансформація ринку державних цінних паперів в Україні. Київ, 2015. 210 с.
12. Тарасюк М.В., Тимошенко Н.М. Стан і перспективи розвитку інструментарію ринку державних цінних паперів України. *Проблеми економіки. Наук. Ж-л.* 2018. № 4(38). С. 271-277.
13. Фінансовий інжиніринг: навч. посіб. за ред. О.М. Сохаської. К.: Кондор, 2011. 660 с.

References:

1. Bilyavska, A.Yu. (2018). Otsinka perspektiv ta efektyvnosti rynku derzhavnykh vnutrishnykh zapozychen' [Assessment of prospects and efficiency of the government domestic borrowing market]. *Infrastruktura rynku. – Market infrastructure. Issue 24, 334-338* [in Ukrainian].
2. Vakhnovska, N.A., Ishchuk, L.I., Polishchuk, V.G. (2015). Suchasni podatkovy innovatsiyi yak prioritetna skladova finansovoho inzhynirynhu biznes-protsesiv v Ukraini [Modern tax innovations as a priority component of financial engineering of business processes in Ukraine]. *Aktual'ni problemy ekonomiky. – Current problems of the economy. №8, 337-342* [in Ukrainian].
3. Vakhovich, I.M., Polishchuk, V.G. (2014). Finansovyy menedzhment ta finansovyy inzhynirynh biznes-protsesiv: mahisters'kyy kurs [Financial management and financial engineering of business processes: Master's course]. *Navchal'nyy posibnyk. – Tutorial. In 2 volumes. 2nd edition. T. 2. Polishchuk V.G. Financial engineering of business processes. Lutsk: SPD Hadyak Zhanna Volodymyrivna; Volyn polygraph. 380 p.* [in Ukrainian].
4. Dokhidnist' OVDP na pervynnomu rynku [Yields of T-bills in the Primary Market]. URL: https://bank.gov.ua/control/en/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#2 [in Ukrainian].
5. Droba, Ya.B. (2017). Problemy ta osoblyvosti formuvannya kredytnykh resursiv derzhav v umovakh hlobalizatsiyi [Problems and peculiarities of formation of credit resources of the state in the conditions of globalization]. *Ekonomika i suspi'l'stvo. – Economy and society. No. 8, 579-586* [in Ukrainian].
6. Zarut'ska, O.P. (2018). Obligatsiyi vnutrishnykh derzhavnykh pozvyk v Ukraini: osoblyvosti tsinoutvorennya v umovakh nedoskonaloho rynku [Domestic government bonds in Ukraine: pricing features in an imperfect market]. *Ukrayins'kyi sotsium. – Ukrainian society. No. 1 (64), 74-94* [in Ukrainian].
7. Koblik, I. (2012). Vnutrishni derzhavni zapozychennya: otsinka ta perspektivy rozvytku [Domestic government borrowing: assessment and prospects]. *Scientific Naukovyy visnyk NLTU Ukrainy. – Bulletin of NLTU of Ukraine. No. 22.3, 222-228* [in Ukrainian].
8. Moailko, L. (2010). Zarubizhnny dosvid orhanizatsiyi vnutrishnykh rynkiv derzhavnykh tsinnnykh paperiv: perspektivy dlva Ukrainy [Foreign experience in the organization of domestic markets for government securities: prospects for Ukraine]. *Rynok tsinnnykh paperiv Ukrainy. – Securities market of Ukraine. 9. 47-52* [in Ukrainian].
9. Ofitsivnyy veb-sait Ministerstva finansiv Ukrainy [Official Website of the Ministry of Finance of Ukraine] URL: <https://mof.gov.ua/en/ovdp> [in Ukrainian].
10. Pro vypusky oblihgatsiy vnutrishnykh derzhavnykh pozvyk : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 31.01.2001 № 80. *Kabinet Ministriv Ukrainy* [On issues of bonds of internal state loans: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated January 31, 2001 No. 80. Cabinet of Ministers of Ukraine]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80-2001-%D0%BF> [in Ukrainian].
11. Protsko, O.V. (2015). Transformatsiya rynku derzhavnykh tsinnnykh paperiv v Ukraini [Transformation of the government securities market in Ukraine]. *Kyiv, 210 p.* [in Ukrainian].
12. Tarasyuk, M.V., Tymoshenko, N.M. (2018). Stan i perspektivy rozvytku instrumentariyu rynku derzhavnykh tsinnnykh paperiv Ukrainy [State and Prospects for Development of Government Securities Market Instruments in Ukraine]. *Problemy ekonomiky. – Problems of economy. No. 4 (38), 271-277* [in Ukrainian].
13. Finansovyy inzhynirynh [Financial Engineering] (2011). *Navchal'nyy posibnyk. – Textbook. Ed. O.M. Sochatskaya. K.: Condor, 660 p.* [in Ukrainian].

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

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-34>

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА АУДИТ

УДК 657

Гевчук А.В., к.е.н., доцент

ПВНЗ «Вінницький фінансово-економічний університет»

КЛАСИФІКАЦІЙНІ ВИМОГИ І ХАРАКТЕРИСТИКА ПОМИЛОК В ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ І ЗВІТНОСТІ

В статті розглядається одна із самих вагомих проблем забезпечення якості обліку та захисту бухгалтерської звітності від помилок та інших спотворень. Безліч помилок виникає із-за неправильного застосування законодавства про бухгалтерський облік, неточностей в обчисленнях, недобросовісних дій працівників обліку, неправильна оцінка фактів господарської діяльності. Безліч прийомів і способів, які використовуються в процесі контролю за первинною документацією та правильністю ведення бухгалтерського обліку не вирішує проблеми дійового захисту від помилок. В сучасних умовах виникають суб'єктивні, але й об'єктивні причини тому, що безліч операцій виконується методом копіювання, що ускладнює їх пошук, а також відставання з часом зміни технології облікового процесу від зміни господарської діяльності підприємства, галузевої специфіки, класифікаційних ознак помилок та низької культури обліковців і топ-менеджерів.

В статті розглядається також процедура виявлення помилок і надаються рекомендації зниження економічного ризику від запобігання істотних помилок і застосування методологічних прийомів в процесі експертних перевірок.

Ключові слова: бухгалтерський облік, розрахунки, звітність, помилка, підприємство, контрагенти, баланс.

Hevchuk A.

CLASSIFICATION CHARACTERISTICS AND ERROR CHARACTERISTICS IN ACCOUNTING CALCULATIONS AND REPORTING

The article deals with one of the most important problems of ensuring the quality of accounting and protection of reporting from errors and other distortions. Many mistakes arise due to incorrect application of accounting legislation, inaccuracies in calculations, unfair actions of accountants, incorrect assessment of business facts. Many techniques and methods used in the process of monitoring the primary documentation and the correctness of accounting does not solve the problem of effective protection of errors. In today's conditions, there are subjective and objective reasons because of which a lot of operations are performed by the method of copying, which complicates their search, as well as lagging with time changes in the technology of the accounting process from the change in the economic activity of the enterprise, industry specifics, classification errors and low culture of accountants and top managers.

The article also examines the procedure for identifying errors and provides recommendations for reducing the economic risk from the prevention of significant errors and the use of methodological techniques in the process of expert inspections.

Keywords: accounting, calculations, reporting, error, enterprise, contractors, balance.

Гевчук А.В.

КЛАССИФИКАЦИОННЫЕ ПРИЗНАКИ И ХАРАКТЕРИСТИКА ОШИБОК В УЧЕТЕ РАСЧЕТОВ И ОТЧЕТНОСТИ

В статье рассматривается одна из самых весомых проблем качества учета и защиты бухгалтерской отчетности от ошибок и других искажений. Множество ошибок возникает из-за неправильного применения законодательства о бухгалтерском учете, неточностей в вычислениях, недобросовестные действия работников учета, неправильная оценка фактов хозяйственной деятельности. Множество приемов и способов, используемых в процессе контроля за первичной документацией и правильностью ведения бухгалтерского учета не решает проблемы действенного защиты от ошибок. В современных

условиях возникают субъективные, но и объективные причины тому, что множество операций выполняется методом копирования, что затрудняет их поиск, а также отставание со временем изменения технологии учетного процесса от изменения хозяйственной деятельности предприятия, отраслевой специфики, классификационных признаков ошибок и низкой культуры учетчиков и топ-менеджеров.

В статье рассматривается также процедура выявления ошибок и даются рекомендации снижения экономического риска предотвращения существенных ошибок и применения методологических приемов в процессе экспертных проверок.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, расчеты, отчетность, ошибка, предприятие, контрагенты, баланс.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Бухгалтерський облік є невід'ємною частиною системи управління сучасними підприємством та має багатовікову історію становлення і розвитку. Дані бухгалтерського обліку використовуються не тільки менеджерами підприємства для планування, аналізу та контролю процесу господарювання, а й інвесторами, кредиторами, податковими органами, банками тощо.

Незважаючи на безліч прийомів і способів, які використовують підприємства з метою контролю за первинною документацією і правильністю ведення бухгалтерського обліку, час від часу трапляється так, що в обліку дані відображаються неправильно або помилково.

Особливо облік вимагає захисту від помилок тому, що безліч операцій виконується методом копіювання, що множить помилки, ускладнює їх пошук, автоматизація призводить до їх швидкого поширення, ускладнює оперативне усунення та спотворює всю подальшу інформацію.

Основними причинами виникнення помилок і порушень в обліку, як показує аналіз є: відставання за часом зміни технології облікового процесу від зміни господарської діяльності підприємства; організація обліку не відповідає галузевій специфіці діяльності підприємства; несвоєчасне коригування облікової політики і технології облікового процесу у зв'язку зі змінами нормативних документів з порядку ведення обліку і оподаткування; впровадження нових інформаційних систем обліку здійснюються із запізненням через несвоєчасне повідомлення працівникам бухгалтерії про зміни облікового процесу; необґрунтовані навантаження на окремих ділянках облікової роботи (ненормована робота, робота у вихідні дні, відсутність відпустки визначеної тривалості і т. п.); працівники бухгалтерії мають низьку кваліфікацію, а ефективність служби внутрішнього контролю незадовільна; не використовується керівництвом підприємства адміністративний ресурс відносно бухгалтерів, що призводить до порушень законодавства з обліку і оподаткування; економічна культура топ-менеджерів знаходиться на низькому рівні, що не дозволяє організувати на підприємстві якісну інформаційну систему обліку; плінність кадрів бухгалтерської служби підприємства, зокрема, головних бухгалтерів і інших провідних фахівців; відсутність системи підвищення кваліфікації співробітників облікової служби та обґрунтованих правил і термінів проведення інвентаризації, що не дозволяє використовувати її як інструмент забезпечення збереження активів підприємства.

В таких умовах виникає необхідність у вирішенні ряду проблем, що стосуються вибору форм і методів запобігання помилок в обліку і недопущенню фактів спотворень реальних облікових даних розрахунків та звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження теоретичних і практичних проблем організації обліку на підприємствах свідчать, що сьогодні помилки та маніпуляції в обліку і звітності є актуальними. До помилок відносять також вуалювання, фальсифікацію і спотворення різних показників. У своїх працях ці питання розглядали Брюханов М.Ю. [1], Власова І.О. [2], Левченко М.О. [3], Сливка Я.В. [4], Сурніна К.С.

[5], Яцишин Н.З. [6]. Однак, способи виявлення помилок і профілактики обліково-економічних правопорушень, які пов'язані з різними викривленнями в обліку і звітності в сучасних умовах досліджені недостатньо.

Вивчення наукової літератури за напрямом ведення бухгалтерського обліку, показало, що тут є багато невирішених питань. Перш за все, по суті, немає теорії, наукового обґрунтування класифікаційних характеристик поняття помилка та її облікових особливостей. Існує багато праць юридичного вивчення цього поняття, але майже відсутні напрацювання з бухгалтерських аспектів [1]. Сьогодні в обліковій науці помилка переважно розглядається зі сторони перекручування звітності, що не розкриває її дійсної природи і шкоди в процесі господарювання.

В якості можливих причин помилок П(С)БО 22/2010 називає: неправильне застосування законодавства про бухгалтерський облік та (або) нормативних правових актів з бухгалтерського обліку; неправильне застосування облікової політики організації; неточності в обчисленнях; неправильну класифікацію або оцінку фактів господарської діяльності; неправильне використання інформації, наявної на дату підписання бухгалтерської звітності; - недобросовісні дії посадових осіб організації.

Як показує аналіз, таке формулювання не розкриває класифікаційної сутності помилок обліку розрахункових операцій в процесі аудиту чи експертної перевірки, чітко не визначається де помилка, а де зловживання.

Цілі статті є розробка методів, що дозволять виявляти симптоми помилки в обліку чи спотворень в розрахунках і звітності, які повинні мати свою класифікацію за видами та джерел їх виникнення і застосування заходів зниження фінансового і економічного ризику підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У процесі перевірки достовірності інформації, правильності ведення бухгалтерського обліку слід виявляти факти перекручування облікових даних та неправильного складання звітності. Місія бухгалтерського обліку – це захист фінансових і майнових інтересів власників та працюючих. Для її виконання в системі обліку створюється внутрішній контроль, який органічно пов'язаний з обліково-розрахунковими аналітичними елементами [7].

Облік, метою якого є формування періодичної зовнішньої звітності для того, щоб забезпечити керівництво підприємства інформацією для прийняття ними управлінських рішень на майбутнє використовується інтегрований облік.

Щоб інформація була достовірною, цю функцію переклали на внутрішній контроль, хоча бухгалтерія несе відповідальність за формування облікової політики, ведення обліку, своєчасне подання повної і достовірної звітності; забезпечує відповідність здійснюваних господарських операцій чинному законодавству, контроль за рухом майна і виконанням взятих зобов'язань.

Будучи навіть досвідченим бухгалтером, можна припуститися помилки – неправильно відобразити ту чи іншу операцію, помилково розрахувати податкову базу. Але помилки в обліку і їх негативні наслідки можна звести до мінімуму.

Порядок відображення виправлень залежить від часу виявлення помилки і її характеру. Під помилкою розуміють ненавмисні порушення при відображенні інформації, які виникають у результаті арифметичної або граматичної помилки у записах облікових даних; випадкового пропуску або неправильного розуміння відповідних фактів; хибних показників приладів вимірювання; відхилення від правил здійснення контролю за діями матеріально відповідальних осіб під час ведення первинного обліку та складання звітів і т.п.

В процесі дослідження виявлено, що основні появи помилок в бухгалтерській звітності можна розділити на чотири основні групи: помилки у веденні бухгалтерського

обліку; помилки при формуванні звітності; помилки в застосуванні положень облікової політики; порушення порядку підготовки до складання звітності.

Помилки, допущені в обліку і звітності можуть бути трьох типів:

а) помилки і пропуски, суми яких за своїм змістом незначні, тобто не можуть впливати на рішення користувачів цієї інформації;

б) матеріальні помилки і пропуски, які впливають на рішення користувача, але фінансова звітність реально відображає дійсність і є корисною;

в) матеріальні помилки і пропуски, які ставлять під сумнів достовірність і об'єктивність обліку і всієї звітності, унаслідок чого можуть бути прийняті хибні рішення. Установивши третій рівень матеріальності, перевіряючий у своєму висновку дає незадовільну оцінку стану бухгалтерського обліку і звітності.

За характером виникнення розрізняють ненавмисні і навмисні помилки. Ненавмисні помилки можуть бути пов'язані із застосуванням неправильної ставки при розрахунку суми податку; з помилками при відображенні на рахунках бухгалтерського обліку фінансово-господарських операцій; неправильним перенесенням даних бухгалтерського обліку в податкові декларації і форми бухгалтерської звітності і т.д.

Навмисні помилки при складанні звітності можуть виражати в вуалюванні балансу – позбавлення його конкретності і визначеності, внаслідок чого створюється можливість отримання висновків, що суперечать дійсності. До прийомів вуалювання відноситься відображення окремих показників не в тих рядках балансу, де вони повинні розташовуватися, об'єднання статей, згортання сальдо по активно-пасивних рахунках [8].

За ступенем впливу на достовірність спотворення можуть бути суттєвими і несуттєвими.

Суттєві – це спотворення, що впливають на достовірність бухгалтерських операцій в такій мірі, що можуть призвести до прийняття користувачем необґрунтованого рішення спотворення звітності.

Несуттєві – спотворення, пропуск або не виявлення помилок в операціях яких не змінить показників бухгалтерської звітності.

Суттєва помилка в бухгалтерському обліку – це такий недолік, який самотійно або в комплексі з іншими дефектами може в один період вплинути на економічне рішення, яке приймається на підставі даних, передбачених на цей проміжок часу.

Безпосередньо критерії, що вказують на ступінь значущості, звітних даних визначаються підприємством самотійно і виходить з величини чи характеру відповідних статей. Велика кількість помилок, як свідчать перевірки, допускають бухгалтери при проведенні взаємозаліків, складанні актів звірки.

Помилки, які можуть мати місце у звітності клієнта, належать до одного з наступних видів: відсутність ведення обліку; помилки в повноті відображення операцій; помилки в обґрунтуванні відображених операцій; помилки в періодизації; помилки в записах; помилки в оцінці; помилки, які повторюються; помилки, пов'язані з необізнаністю з певних питань податкового законодавства.

Методологічні помилки з'являються в бухгалтерському обліку на різних етапах відображення господарських операцій: при складанні первинних документів; при відображенні господарських операцій в обліку; при формуванні звітності на підставі даних бухгалтерського обліку. Для зручності класифікації помилок автором зведено в таблицю 1.

Таблиця 1.

Класифікація помилок в бухгалтерському обліку і звітності

Викривлення бухгалтерської звітності	Характеристика
Навмисне спотворення	Спотворення є результатом навмисних дій (чи бездіяльності) персоналу економічного суб'єкта. Висновок про навмисність дій може бути зроблений тільки уповноваженим на це органом
Ненавмисні спотворення	Результат ненавмисних дій (чи бездіяльності) персоналу економічного суб'єкта. Це помилки, вчинені через некомпетентність, халатність і неухважність, а також викликані недосконалістю системи бухгалтерського обліку та чинного законодавства
Суттєві відхилення	Ці спотворення впливають на достовірність бухгалтерської звітності в такій мірі, що можуть призвести до прийняття користувачем необґрунтованого рішення. Є відхилення інформації або її відсутність, що може впливати на економічні рішення користувачів, які приймаються на підставі даних фінансової звітності підприємства. Суттєвість залежить від розміру статті або помилки, що оцінена за певних обставин, відсутності або перекручення змісту інформації. Поняття суттєвості в аудиті дозволяє не здійснювати перевіряючим суцільну перевірку підприємства або всієї його звітності з точністю до одиниць, в яких вона складена. Суттєва помилка в бухгалтерському обліку – це такий недолік, який самостійно або в комплексі з іншими недоліками може в один період вплинути на економічне рішення зацікавлених користувачів, яке приймається ними на підставі фінансових даних, передбачених на цей проміжок часу. Безпосередньо критерії, що вказують на ступінь значущості, визначаються підприємством самостійно. Підприємство в цьому випадку виходить як з величини, так і з характеру відповідних статей.
Несуттєві	Спотворення, пропуск, або не виявлення яких не змінить показників бухгалтерської звітності таким чином, що це введе в оману користувачів.

* узагальнено автором

Поняття помилки може трактуватись також таким чином:

- 1) помилки, допущені під час збирання або обробки даних, на підставі яких підготовлена фінансова звітність;
- 2) невірна облікова оцінка, яка виникла внаслідок поверхового чи невірного тлумачення фактів;
- 3) помилки в застосуванні облікових принципів, які стосуються оцінки, визнання, класифікації, подання або розкриття.

Помилка або пропуск в обліку вважаються матеріальними (суттєвими, важливими), якщо в результаті цього користувач буде дезорієнтованим у прийнятті рішення або зазнає збитків.

Під рівнем суттєвості розуміють найбільше значення помилки в обліку і звітності, починаючи з якої її кваліфікований користувач з великим ступенем імовірності робить неправильні висновки та приймає помилкові економічні рішення. Тут слід брати до уваги дві сторони суттєвості: кількісну та якісну. З якісного погляду перевіряючий або користувач повинен дати своє професійне судження щодо суттєвості виявлених відхилень. Допускають досить грубі помилки, коли стверджують, що рішення приймають на підставі звітності. Неправда. Рішення приймають за даними обліку щоденно, а не раз в місяць чи квартал, коли складуть звітність. Тут роль інтегрованого обліку. Розрізняють три основні рівні матеріальності помилок і пропусків, які наведені на рис. 1

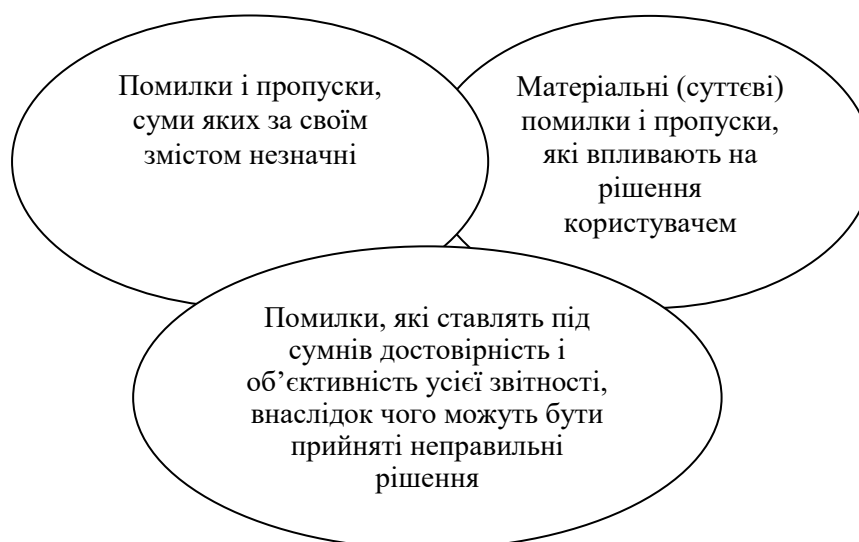


Рис. 1 Основні рівні матеріальності помилок і пропусків

*Розроблено автором

Як наслідок, виходячи із зазначених класифікаційних характеристик, розрізняють два основних типи помилок [9]:

– помилки, допущені при складанні фінансових звітів за попередні роки, виявлені в поточному звітному періоді. Такі помилки додатково підрозділяються на ті, що вплинули на фінансовий результат і що не вплинули на нього;

– помилки поточного звітного періоду (року), допущені і виявлені в тому ж звітному році.

Ці два типи помилок (а також два «підтипу» першого типу помилок) слід чітко розрізняти. Залежно від цього застосовується різний порядок виправлення помилок у бухгалтерському обліку та по-різному вносяться зміни до фінансової звітності. Розглянемо окремо кожен з двох типів помилок.

З міжнародними стандартами аудиту термін «помилка» означає ненавмисні перекручення (похибки) фінансової звітності, такі, як: арифметичні помилки або описки в первинних документах, облікових регістрах і фінансовій звітності; пропущення фактів та їх неправильна інтерпретація; неправильне використання облікової політики.

Помилки в поданні інформації – це неправильне відображення або розкриття фактів господарської діяльності в бухгалтерській звітності. До них можна віднести:

- взаємне сальдування дебіторської і кредиторської заборгованості;
- відображення заборгованості поставальникам за статтею «інші дебітори»;
- відсутність розкриття інформації:
- про пов'язані сторони;
- про державну допомогу;
- про припинення діяльності і т.п.

До прийомів перевірки повноти і правильності записів по рахунках бухгалтерського обліку слід віднести:

- звірення оборотів по кожному рахунку з підсумками документів, що стали підставою для записів, на предмет визначення повноти і правильності цих оборотів;
- порівняння оборотів і залишків по всіх рахунках синтетичного обліку;
- звірка оборотів і залишків або тільки залишків по кожному синтетичному рахунку з відповідними показниками аналітичного обліку.

Бухгалтерські помилки є неправильним відображенням або повним не відображенням тих чи інших фактів господарювання. Повністю запобігти їх появи

практично недосяжно. Однак можна розробити заходи, які дозволяють виявляти помилки в обліку та звітності і усувати їх наслідки.

Багато авторів стверджують, що помилки в обґрунтованості відображення операцій, як правило, призводять до необґрунтованого завищення показників звітності. З цим погодитись не можна. Помилки, як правило допускаються в обліку. У звітності частіше всього виявляється перебільшення.

Якщо навмисні помилки при формуванні звітності суперечать законодавству, то це призводить до фальсифікації балансу. Помилкою в бухгалтерській звітності є неправильна грошова оцінка статей звітності (об'єкта обліку), неправильне формування підсумкових показників, або неправильне їх групування в звітних формах.

Помилка у розрахунках автоматично призводить до цілої серії помилок і порушень, які є найважчими за своїми наслідками. Є тільки один спосіб уникнути таких помилок – абсолютно точно знати, як проводити будь-які розрахунки, пов'язані із заробітною платою, та основні проблеми, які виникають у цій сфері. Важливе значення має чітка організація облікової роботи розрахунків з оплати праці на підприємстві, оскільки вона є найбільш відповідальною та трудомісткою:

- досліджені типові та найбільш часто, що зустрічаються на підприємствах помилки і здійснення контролю з метою усунення їх в практичній діяльності;
- розроблена методика з проблем організації і здійснення внутрішнього контролю трудового вкладу, дисципліни кожного працюючого, з метою виявлення відхилень;
- запропоновано систему обліку показників мотивації та стимулювання працюючих з метою їх впливу на результати роботи.

Типові помилки можуть обумовлюватися: неточностями обчислень; недобросовісними діями посадових осіб, що ведуть інтегрований облік на підприємстві; неправильною класифікацією або аналізом фактів господарської діяльності; неправильним застосуванням облікової політики неправильним застосуванням даних, наявних на момент підписання документів; неправильним застосуванням норм законодавства, що регулюють бухгалтерський облік і звітність і т.п.

Основні види помилок, що виявляють при проведенні перевірки, можна згрупувати наступним чином:

а) помилки при веденні обліку. Відсутність ведення обліку: в бухгалтерії не ведеться належного обліку з якого-небудь виду діяльності або підрозділу.

б) випадкові помилки: арифметичні помилки, що зустрічаються рідко, оскільки виявляються самим бухгалтером; випадкові неправильні проводки, які виникають у разі, якщо, застосовуючи правильний метод обліку якого-небудь факту діяльності, бухгалтер без наявності достатніх підстав або випадково робить «нестандартну» проводку; неправильно вибраний курс валюти для розрахунку курсових різниць; помилка при заповненні звітних форм.

Практиці відомі, а нами узагальнені наступні види бухгалтерських помилок:

Облікові дефекти. Це недоліки, які пов'язані з неправильними обчисленнями або некоректним внесенням перенесенням фактів в реєстри обліку.

Дефекти, що виникли внаслідок несвоєчасного фіксування фактів у первинних документах. Такі недоліки мають місце, як правило, через незлагодженість у роботі відповідних підрозділів. Підписані документи не завжди завчасно потрапляють до бухгалтерії. Документи можуть бути затримані і контрагентами. У цьому випадку їх не відображення не є помилкою бухгалтерії.

Недоліки, що викликані неправильним застосуванням законодавства. Такі помилки є наслідком порушень правил ведення документів та розкриття в них інформації [10].

Тилові помилки при укладанні договору з товарообмінних операцій, коли обмін нерівноцінний такого роду: сторони не вказують в договорі ціни, що обмін нерівноцінний і одна зі сторін угоди повинна зробити доплату. А потім така доплата проводиться. Тоді вона відбивається в обліку одержувача як позареалізаційні доходи, збільшуючи оподатковуваний прибуток. Тому бухгалтеру доцільно контролювати правильність складання договору.

Найбільш часто виникають помилки у бухгалтерів при відображенні розрахункових операцій, їх бухгалтерськими проводками і оформленні документів: при виправдальному документі відсутнє розпорядження на здійснення операцій; відсутність підписів керівників, виписок з наказів, рішень ради директорів, засновників; при розпорядчому документі відсутня виправдальна операція з певних причин не відбулася або пропущена; документи складені з порушенням встановленої форми; довіреності рахунки, акти і т.п. складені за довільною формою.

Велика кількість помилок пов'язана з арифметичними прорахунками та неточностями в написанні трансформаційних коригувань. Так, наприклад, при написанні трансформаційної поправки в деяких випадках співробітники ставлять неправильний знак, і, відповідно, замість того, щоб збільшити статтю зобов'язань звітності для цілей МСФЗ, вони її зменшують.

Серед методологічних помилок на стадії трансформації фінансової звітності найбільш поширеними є помилки при формуванні вартості нематеріальних активів, особливо тих, які створюються власними силами.

До помилок, які можуть виникнути як на стадії підготовки пакету форм фінансової звітності, відносять помилки, пов'язані з маніпуляціями менеджерів з оцінками і професійними судженнями щодо фактів і подій, що характеризують діяльність підприємства. Такого роду помилки досить складно діагностувати коли фінансова звітність, підготовлена за міжнародними стандартами, тому що при бажанні їх завжди можна замаскувати під зміни в оціночних значеннях.

Недотримання окремих положень нормативних документів призводять до помилок при складанні бухгалтерської звітності. Помилки бувають: у первинних документах, на підставі яких ведеться бухгалтерський та податковий облік; в бухгалтерському обліку (неправильне відображення господарської операції на підставі первинних документів); у звітності з податків (деклараціях), що виникають із бухгалтерських помилок. Помилки, які часто зустрічаються в практиці ведення обліку автором зведені в таблицю 2.

Таблиця 2.

Помилки, що часто зустрічаються в практиці ведення обліку

Види	Характеристика
Організаційні	Помилки, що пов'язані з неправильним визначенням складу бухгалтерської звітності, періодичності її складання
Технічні	Неправильне заповнення окремих реквізитів і арифметичні помилки, що виникають при заповненні форм звітності
Методологічні	Виникають у зв'язку з неправильним веденням бухгалтерського обліку і, як наслідок, помилками при перенесенні даних обліку у звітність

* розроблено автором

Досить поширеною помилкою є нездійснення бухгалтерами обов'язкової перевірки складеної річної звітності, яка виявляється неповною, що призводить до отримання зауважень від зовнішніх користувачів (зокрема, податкових органів) про надання перевіркою висновку, коли на підприємство та його посадових осіб накладають штраф [12].

Найбільш поширеною технічною помилкою в порядку підписання форм звітності на підприємстві в якому бухгалтерський облік веде не головний бухгалтер, а спеціалізована організація або бухгалтер-спеціаліст за договором підряду. В цьому випадку підписувати звітність за головного бухгалтера тут повинен керівник спеціалізованої організації або бухгалтер-фахівець. На практиці ж часто підпис за головного бухгалтера помилково ставить керівник підприємства, в якому ведеться бухгалтерський облік [13].

Стосовно процедури бухгалтерського обліку помилки поділяються на технічні та процедурні. Якщо помилка стосується тільки техніки оформлення інформації (арифметичні помилки, описки і пропуски), то вона є технічною. Процедурна помилка пов'язана з вмістом відображеної інформації і може виражатися, як у спотворенні первинних документів, так і в невірній кореспонденції і оцінці.

До технічних помилок відносяться наступні: наявність описок, арифметичних помилок в первинних документах; пропуск або повторне включення господарської операції; відсутність тотожності даних в регістрах синтетичного і аналітичного обліку; тотожності даних в головній книзі і регістрах і т.д. (таблиця 3).

Таблиця 3.

Технічні помилки, що мають місце в бухгалтерському обліку

Група	Характеристика помилки	Наслідки помилки
Перша	Технічні помилки входять описки, пропуски і арифметичні помилки	При допущенні такої помилки, не сходяться підсумки або фактичні значення не відповідають розрахунковим показникам. Такі помилки найчастіше виявляються при підготовці звітності
Друга	Технічні помилки складають помилки, що виникають при введенні інформації в бухгалтерську комп'ютерну програму, а також в процесі обробки	Зберігання та передачі даних, двічі введені один і той же документ або зроблена одна і та ж проводка, при збої програми загублена частина даних та ін.
Третя	Технічні помилки, характерні тільки для звітних форм	Дані помилки виникають в результаті порушення правил відображення встановлених показників бухгалтерської звітності, встановлених.

* розроблено автором

Аналогічною є помилка, пов'язана зі штучним роздуванням валюти балансу за рахунок неправильного закриття заборгованості за контрагентами. Наприклад, коли підприємство звітному періоді перерахувало аванс, відображений за дебетом рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядниками», і вже отримала до звітної дати в рахунок цього авансу товари (роботи, послуги), відображені за кредитом рахунку 63. Якщо підприємство своєчасно не провело залік між різними субрахунками рахунку 63, валюта бухгалтерського балансу виявляється завищеною [11]. Подібна помилка виникає і коли підприємство веде аналітичний облік контрагентів в розрізі кожного первинного документа. У цьому випадку, якщо підприємство своєчасно не здійснює закриття виставлених документів оплатою, також може виникати «роздування» валюти балансу за рахунок того, що по одному і тому ж підприємству, на одному і тому ж аналітичному рахунку відображена, як кредиторська, так і дебіторська заборгованість (таблиця 4).

Таблиця 4.

Помилки, що зустрічаються при відображенні розрахункових операцій

Помилки	Характеристика
Неоприбуткування ТМЦ	Які отримані від постачальників, що веде до порушення облікової політики в частині вимоги повноти відображення в бухгалтерському обліку всіх фактів господарської діяльності і до заниження бази оподаткування з податку на майно підприємства
Підробка документів та складання фіктивних зобов'язань	Для забезпечення центральних касових виплат
Знищення справжніх документів	Акцептних доручень, платіжних вимог та ін. і, як наслідок цього, неправомірне списання сум на розрахунки з іншими підприємствами
Відображення на рахунках бухгалтерського обліку	Нереальної дебіторської та кредиторської заборгованості
Неправильне або неправомірне відображення	На рахунках обліку сум ПДВ, виділених в рахунках постачальників
Невідповідність даних в рахунках	Постачальників даних обліку підприємства
Порушення методології бухгалтерського обліку	В частині неправильних складених кореспонденцій рахунків

* розроблено автором

Помилки, що зустрічаються в бухгалтерському обліку, можуть відноситись до техніки оформлення господарських операцій, або виникати з неправильного відображення економічної інформації в обліку і звітності. Отже, можна виділити помилки за формою (технічні) і за змістом (методичні).

Бухгалтер помилково «згортає» показники. У бухгалтерській звітності не допускається залік між статтями активів і пасивів, статтями прибутків і збитків, крім випадків, коли такий залік передбачено відповідними положеннями з бухгалтерського обліку. Так, найчастіше, дані про дебіторську та кредиторську заборгованість представляються так званим згорнутим показником. Інакше кажучи, в балансі відображається лише дебіторська або тільки кредиторська заборгованість в залежності від того, який показник був більший за величиною.

Розподіл помилок на локальні і транзитні пов'язано зі ступенем впливу на бухгалтерську інформацію. Локальна помилка допущена в одному документі і вчасно виявлена. При цьому перекручена інформація ще не відображена в облікових регістрах. Транзитна помилка характеризується широтою поширення, відображена в облікових регістрах, і її виправлення вимагає певних прийомів (рис. 2).

Забезпечення дебіторської заборгованості	
Збільшення резерву за сумнівними боргами на суму знецінення дебіторської заборгованості	
Відображення суми знецінення дебіторської заборгованості: дебет рахунків 91 «Загальновиробничі витрати» 2 «Інші витрати» кредит рахунків 38 «Резерв сумнівних боргів»	
Коректувальні записи рекомендовані при формуванні резерву сумнівних боргів в кінці звітності періоду	
На суму збільшення: дебет рахунків 91 «Загальновиробничі витрати» субрахунок 2 «Інші витрати» кредит рахунку 38 «Резерв сумнівних боргів»	На суму зменшення дебет рахунків 38 «Резерв сумнівних боргів» кредит рахунку 91 «Загальновиробничі витрати» субрахунок 1 «Інші витрати»
В звіті про прибутки і збитки відображається збільшенням витрат	В звіті про прибутки і збитки відображається збільшенням доходів

Рис. 2 Дебіторська заборгованість та її коригування

Незважаючи на наведену незначність, дана помилка може мати досить суттєвий характер і навіть призвести до визнання бухгалтерської звітності недостовірною в цілому. Крім того, в невеликих підприємствах такі помилки часто призводять до необхідності проведення обов'язкової перевірки із-за помилкового перевищення валюти балансу, що тягне для підприємства додаткові, нічим не обґрунтовані витрати.

Подібні помилки виникають або в результаті незнання правил обліку, або через неухважність, або внаслідок протизаконних дій керівництва підприємства, яке прагне приховати будь-які операції, наприклад, надходження грошової виручки з метою

ухилення від сплати податків [14]. Види помилок в розрахунках з контрагентами автором зведено в таблиці 5.

Таблиця 5.

Види помилок в розрахунках з контрагентами

Види помилок	Характеристика помилки
За претензіями	Несвоєчасне пред'явлення претензій контрагентам; облік нереальних сум
З підзвітними особами	Відсутність документів, що регламентують порядок видачі та повернення підзвітних сум; відсутність товарного чека при придбанні матеріальних цінностей за готівковий розрахунок; порушення граничного розміру розрахунків готівкою грошовими коштами між юридичними особами; видача грошових сум під звіт працівникам, які не відзвітували, або відзвітували не в повній мірі за раніше виданий аванс; відсутність аналітичного обліку за рахунком «Розрахунки з підзвітними особами»; порушення методології обліку (невірно складені кореспонденції рахунків)
З дочірніми товариствами, по спільній діяльності: порушення, пов'язані з відображенням в обліку учасником договору простого товариства доходів	Що підлягають отриманню і погашенню; нарахування ПДВ при передачі майна головною компанією філії, представництва, відокремленому підрозділу; нарахування філією, представництвом, відокремленим підрозділом амортизації по об'єктах основних засобів, переданим головною компанією і введенням її в експлуатацію, іншим методом, ніж застосовуваним раніше головною компанією
З бюджетом	Застосування помилкової ставки податку; неправильне визначення бази оподаткування; неправомірне застосування пільги з податку; порушення, пов'язані з урахуванням пені та штрафів, які підлягають сплаті за незалежне виконання зобов'язань перед бюджетом

*розроблено автором

Професор Я.В. Соколов [15] запропонував наступну систему класифікації помилок в бухгалтерській звітності (таблиця 6).

Таблиця 6.

Класифікація помилок в бухгалтерській звітності за Я.В. Соколовим

Бухгалтерські помилки	Сутність помилки
За наміром	Такі, що виникають мимоволі, такі, що виникають без злого наміру
За причинами	Стомлення бухгалтера, недбалість, несправність техніки
За наслідками	Локальні, тобто допущена помилка не спричиняє за собою подальших помилок; транзитні, коли одна помилка спричиняє за собою подальші помилки
За значущістю	Значущі, що впливають на ухвалення рішення; незначущі, такі, що не впливають на ухвалення рішення
За місцем виникнення	У тексті, що виправляються коректурним способом; у числах, знаходження яких здійснюється по спеціальних правилах; у розносці, що виникають при перенесенні бухгалтерських записів
За змістом	За залишком, коли частина фактів пропущена, і в цілому господарська ситуація відбита в обліку неадекватно, за достовірністю, коли фіксується те, що відсутнє в реальному житті; за періодизацією, унаслідок порушення принципу ідентифікації, коли факти господарського життя відбиваються не в тому звітному періоді, до якого їх потрібно віднести; у бухгалтерській кореспонденції, коли факти господарського життя фіксуються бухгалтером не на тих рахівниках, які визначені прийнятим планом рахунків

*розроблено автором

Помилки в поданні інформації в бухгалтерській звітності виникають через неправильне перенесення сальдо рахунків до звітних форм (наприклад, взаємне сальдування дебіторської та кредиторської заборгованості), а також із-за відображення

коштів філій, відокремлених підрозділів, що мають окремий баланс, не за відповідними статтями (основні засоби, матеріали, грошові кошти), а за статтями дебіторів; відображення заборгованості постачальникам за статтею «інші дебітори»; невірне угруповання інших доходів і витрат у звіті про прибутки і збитки. До даного типу помилок відноситься і недостатність інформації в звітності, тобто відсутність пояснень і розшифровок, необхідних як за російськими, так і міжнародними стандартами [16].

Такі помилки виявити дуже важко. Регістри обліку для їх виявлення перевіряти безглуздо, тому що вони не містять інформації про не відображених фактах. Тому перевіряю чому необхідно робити вибірку з первинних документів або не облікової документації. Наприклад, перевіряється повнота відображення в обліку обсягу реалізації. При цьому, доцільно взяти виставлений покупцеві рахунок, зробити вибірку, переконатися, що всі відібрані рахунки проведені за кредитом рахунку 90 «Продажі».

Помилки бухгалтерського обліку можна систематизувати відповідно до об'єкту обліку. В окремий блок можна виділити порушення і помилки, пов'язані з організацією первинного обліку: арифметичні помилки при фіксуванні оперативного факту (при зміні кількості, ваги, розмірів і т.п.); несвоєчасна реєстрація оперативного факту на носії інформації; реєстрація господарських операцій в документах не уніфікованих форм (в разі, якщо для даної операції уніфікований документ передбачений); відсутність необхідних реквізитів, які надають документу юридичну силу; порушення, допущені при оформленні первинного документа (заповнення документів засобами, що не допускають їх довготривале зберігання, порушення при внесенні виправлень в первинний документ); відсутність графіків документообігу; помилки при реєстрації документа (кількісні або якісні розбіжності при перенесенні даних з документа в облікові регістри); несвоєчасна реєстрація документа в обліковому регістрі (або відсутність даних у обліковому регістрі по окремим первинним документам); порушення термінів зберігання документа в архіві; знищення первинних документів без акту про виділення первинних документів до знищення; порушення при оформленні справ з первинною обліковою документацією (стосується касових і банківських документів).

Висновки. В дані статті не представляється можливості дати повну класифікацію і характеристику бухгалтерських помилок. Процедура виявлення помилок всецільо залежить від високої кваліфікації головного бухгалтера, яка дозволяє йому «відчувати» підсумкові цифри. Помилки в повноті обліку можуть виникати і внаслідок дій керівництва підприємства, яке прагне приховати окремі операції чи не оприбутковувати частину грошової виручки або товарів з метою покращення фінансового стану організації і т.і. Такі дії відносяться до складу викривлення бухгалтерської звітності і спотворень неповноти обліку, необґрунтованості облікових записів, помилок в періодизації. В основі всієї класифікації лежить зміст допущених помилок, знання можливих спотворень і шахрайства, що дозволяє бухгалтеру запобігти їх на стадії формування облікової інформації або виявити і виправити на стадії підготовки до складання бухгалтерської звітності.

Використання на практиці рекомендацій даної статті допоможуть працівникам обліку знизити ризики не виявлення істотних помилок або невідповідності підбору методичних прийомів, а також є основою для подальших досліджень, пов'язаних з ризиком системи бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю.

Список бібліографічного опису:

1. Брюханов М.Ю. Искажение в финансовой отчетности: как выявить мошенничество. /М.Ю. Брюханов // Финансовый директор. 2006. №6(48) 49-56 с.
2. Власова І.О. Облік розрахунків з дебіторами і кредиторами / І.О. Власова // Дис. к.е.н. К.: НАУ, 2005. 193 с.
3. Левченко М.О. Генезис: Класифікація ризиків у діяльності промислових підприємств /М.О. Левченко // Вісник ХНУ. 2009. №5. 174-178 с.
4. Сливка Я.В. Актуальні питання щодо обліку розрахунків з покупцями та замовниками: систематизація поглядів / Я.В. Сливка // Вісник ЖДТУ. 2010. №2(52). 178-182 с.
5. Сурніна К.С. Розрахунки в системі бухгалтерського обліку: історичний аспект. / К.С. Сурніна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:zSoplyJdp60J:www.nbuv.gov.ua/Articles/kultnar/knp200014/knp14_9.doc
6. Яцишин Н.З. Логос парадигми фінансової звітності підприємства в Україні та дивергенція світового досвіду / Н.З. Яцишин // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.

7. Жминько С.И. Внутренний аудит / С.И. Жминько, О.И. Швырева, М.Ф. Садюкова // Ростов к/д : Феникс, 2008. 9-10 с.
8. Чернявський С. Сучасні наукові підходи до визначення і класифікації фінансових злочинів. / С. Чернявський // Наук. вісник КНУВС. 2008. №5. 118-127 с.
9. Алибенов Ш.И. Контрольные функции бухгалтерского учета / Ш.И. Алибенов // Аудит и финансовый анализ. 2007. №4. 314-318 с.
10. Міжнародні стандарти фінансової звітності. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ligazakon.ua>
11. Чернявський С. Сучасні наукові підходи до визначення і класифікації фінансових злочинів. / С. Чернявський // Наук. вісник КНУВС. 2008. №5. 118-127 с.
12. Шпак В.А. Організація бухгалтерського обліку: концептуальний підхід / В.А. Шпак // Монографія. К.: Бізнес Медія Консалтинг, 2011. 312 с.
13. Югас Е.Ф. Економічна сутність договірних відносин підприємства та форма розрахунків з постачальниками і підрядниками / Е.Ф. Югас // Економічний вісник. 2011. №17/2. 82-89 с.
14. Дерій М.В. Облік і контроль грошово-розрахункових операцій в житловому будівництві / М.В. Дерій // Дис. на здобуття ст. канд. наук: 08.00.09. 2013. 216 с.
15. Осмятченко В.О. Бухгалтерський облік в умовах застосування інформаційних технологій / В.О. Осмятченко // Монографія. К.: КНЕУ, 2010. 263 с.
16. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет от истоков до наших дней / Я.В. Соколов // Учебное пособие для вузов. М.: Аудит ЮНИТИ, 1996. 638 с.

References:

1. Briukhanov M.Yu. Yskazheniya v fyansovoi otchetnosti: kak vyiavyt moshennychestvo / M.Yu. Briukhanov // Fynansovyi dyrektor. 2006. №6(48). S. 49-56.
2. Vlasova I.O. Oblik rozrakhunkiv z debitoramy i kredytoramy / I.O. Vlasova// Dys. k.e.n. K.: NAU, 2005. 193 s.
3. Levchenko M.O. Henezys: klasyfikatsiia ryzykiv u diialnosti promyslovykh pidpryemstv / M.O. Levchenko // Visnyk KhNU. 2009. №5. S. 174-178.
4. Surnina K.S. Rozrakhunky v systemi bukhgalterskoho obliku: istorychnyi aspekt / K.S. Surnina URL: http://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:zSoplyJdp60J:www.nbu.gov.ua/Articles/kultnar/knp200014/knp14_9.doc International Scientific Journal "Internauka". Series: "Economic Sciences" <http://www.inter-nauka.com/magazine/economy/> International Scientific Journal "Internauka". Series: "Economic Sciences" <http://www.inter-nauka.com/magazine/economy/>
5. Yatsyshyn N.Z. Lohos paradyhmy finansovoi zvitnosti pidpryemstva v Ukraini ta dyverhentsiia svitovoho dosvidu / N.Z. Yatsyshyn. URL: <http://www.nbu.gov.ua>.
6. Cherniavskiy S. Suchasni naukovy pidkhody do vyznachennia i klasyfikatsii finansovykh zlochyniv / S. Cherniavskiy // Nauk. visnyk KNUVS. 2008. №5. S. 118-127.

Рецензент д.е.н., професор Бутинець Ф.Ф.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-35>

УДК: 657:336. 052:174

Романченко Ю.О., к.е.н., доцент

Єрмолаєва М.В., к.е.н., доцент

Полтавська державна аграрна академія

ЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БУХГАЛТЕРА

Обґрунтовано необхідність дотримання норм професійної етики професійними бухгалтерами. Висвітлено фундаментальні принципи етики професійних бухгалтерів та їх характеристику. Розглянуто фактори, що можуть сприяти шахрайству в бухгалтерському обліку, та етичні проблеми, з якими стикаються облікові працівники.

Ключові слова: бухгалтерський облік, професійна етика, фундаментальні принципи, Кодекс професійної етики, шахрайство.

Romanchenko Y., Yermolaieva M.

ETHICAL ASPECTS OF THE PROFESSIONAL ACTIVITY OF ACCOUNTANT

The necessity of observing professional ethics by professional accountants is justified. The fundamental principles of ethics of professional accountants and their characteristics are highlighted. The factors that may contribute to accounting fraud and the ethical issues that accountants face are considered.

Keywords: accounting, professional ethics, fundamental principles, Code of Professional Ethics, fraud.

Романченко Ю. А., Ермолаева М. В.

ЭТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БУХГАЛТЕРА

Обоснована необходимость соблюдения норм профессиональной этики профессиональными бухгалтерами. Освещены фундаментальные принципы этики профессиональных бухгалтеров и их характеристику. Рассмотрены факторы, которые могут способствовать мошенничеству в бухгалтерском учете, и этические проблемы, с которыми сталкиваются учетные работники.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, профессиональная этика, фундаментальные принципы,

Кодекс профессиональной этики, мошенничество.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з науковими та практичними завданнями. Для сучасного бухгалтерського обліку наявність адекватної і зрозумілої нормативної бази та застосування сучасних інформаційних технологій не є достатніми умовами. Етична позиція працівників облікової служби підприємства є настільки ж важливою, як і їх професіоналізм. Поєднання етичності та професіоналізму особи є питанням делікатним і не регламентується в повному обсязі законодавством України. Висвітленню проблем етичності поведінки професійних бухгалтерів присвячено достатньо літературних та нормативних джерел. Проте, сьогодні в обліковій та управлінській практиці й досі існують неузгодження та проблеми, що обговорюються бухгалтерами. Це обумовлює актуальність етичних аспектів професійної діяльності бухгалтера.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Еволюцію формування етики працівників облікової професії, а також вплив на цей процес етичних норм досліджують у своїх працях вчені: Безручук С.Л., Лугова О.І., Когут І. та інші, а також досліджуване питання висвітлюється в численних публікаціях зарубіжних дослідників, Адамс К., Імхофф Дж., Лі Т., Купер Б. та інші.

Цілі статті. Основними завданнями публікації є виявлення факторів, що можуть спровокувати та визначення впливу норм професійної етики на роботу професійного бухгалтера.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Етика визначається як система моральних принципів, за якими дії людини можуть бути оцінені як гарні або погані, правильні чи неправильні. Етика - це постійні зусилля, спрямовані на те, щоб люди та їх діяльність, відповідали певним визначеним нормам [6].

Сфера фінансів, податків та відносин з контролюючими органами стає все більш важливою для успішної діяльності підприємств будь-якої форми власності і господарювання. Гарантом стабільності в цій сфері після керівника, безумовно, є головний бухгалтер [11].

Бухгалтери, як і багато інших практикуючих спеціалістів, працюють з часто змінюваною вітчизняною законодавчою базою, стикаються з неналежним веденням бізнесу, з порушенням нормативних вимог, шахрайськими діями тощо. У світлі цих подій бухгалтеру необхідно ретельно оцінити потенційні наслідки від прийняття професійних та управлінських рішень, а також усвідомити необхідність дотримання етичних норм у спілкуванні з особами, залученими в процес прийняття рішень.

Характерною рисою професії бухгалтера є прийняття на себе відповідальності діяти в суспільних інтересах. Саме тому відповідальність професійного бухгалтера полягає не лише у задоволенні потреб окремого клієнта чи роботодавця, а й всієї громадськості [5]. Як результати, етичні вимоги до професії бухгалтера обумовлені тим, що фінансова інформація, яка подається громадськості, повинна бути якісною.

Дотримання етичних норм професійним бухгалтером є однією з необхідних умов сталого розвитку підприємства. Від дотримання обліковим працівником етичних принципів поведінки залежить задоволення потреб не тільки окремих клієнтів або роботодавців, а й усього суспільства, це базис здорового розвитку соціуму і ринкової економіки.

Діючи в інтересах суспільства, професійний бухгалтер повинен дотримуватися етичних принципів чесності, об'єктивності, професійної компетентності та належної конфіденційності [1, 8].

Суспільство має бути впевнене в якості послуг, що надаються професіоналами. Високий рівень етичної поведінки є обов'язковою умовою довіри до бухгалтера та безперервного успішного існування професії бухгалтера [7].

Політика у сфері обліку та аудиту на міжнародному рівні визначається

Міжнародною федерацією бухгалтерів. Основні її завдання: служити суспільним інтересам, зміцнювати бухгалтерську професію в усьому світі та сприяти розвитку економіки різних країн світу шляхом встановлення високоякісних професійних стандартів та заохочення до їх додержання, сприяння міжнародній конвергенції таких стандартів, а також висловлення своєї думки у суспільно значимих питаннях, у яких знання та досвід професійних бухгалтерів є найдоречнішими.

Радою з міжнародних стандартів етики бухгалтерів, що входить до Міжнародної федерації бухгалтерів, розроблено Кодекс етики професійних бухгалтерів, що покликаний захищати інтереси суспільства [10].

Діючи в суспільних інтересах, професійний бухгалтер дотримується та виконує етичні вимоги, передбачені Кодексом етики професійного бухгалтера (табл. 1).

Обставини, в яких діють професійні бухгалтери, можуть створювати певні загрози дотриманню фундаментальних принципів. Неможливо визначити всі ситуації, які створюють загрози дотриманню вищеписаних фундаментальних принципів, та вказати відповідні заходи. Крім того, характер завдань та робіт може бути різним і тому можуть утворюватися різні загрози, які вимагають застосування різних застережних заходів.

Усі країни, незалежно від характеру законодавчої бази, ступеня розвитку та інших характеристик, зіштовхнулись з проблемою маніпуляцій в бухгалтерському обліку та відсутністю ефективних рішень щодо боротьби з ними в повній мірі.

Таблиця 1.

Фундаментальні принципи етики професійних бухгалтерів та їх характеристика

Етичний принцип	Характеристика
Чесність	Бути щирим та чесним в усіх професійних та ділових стосунках. Зобов'язання всіх професійних бухгалтерів бути відвертими та чесними в усіх професійних та ділових стосунках. Чесне ведення справ та правдивість.
Об'єктивність.	Не допускати упередженості, конфлікту інтересів або неправомірного впливу з боку інших осіб на професійні або ділові судження. Зобов'язання всіх професійних бухгалтерів не йти на компроміс у своєму професійному чи діловому судженні через упередженість, конфлікт інтересів або неправомірний вплив з боку інших осіб.
Професійна компетентність та належна ретельність	Підтримувати професійні знання та навички на рівні, потрібному для забезпечення отримання клієнтом чи роботодавцем компетентних, професійних послуг, що базуються на сучасних тенденціях практики, законодавстві та методиках, а також діяти сумлінно і відповідно до застосовних технічних та професійних стандартів.
Конфіденційність	Поважати конфіденційність інформації, отриманої в результаті професійних та ділових стосунків, і тому не розголошувати таку інформацію третім особам без належного та спеціального дозволу, якщо не має юридичного чи професійного права розкривати її; не використовувати цю інформацію для особистої вигоди професійного бухгалтера або третіх сторін.
Професійна поведінка	Дотримуватись відповідних законів та нормативних актів та утримуватись від будь-яких дій, які дискредитують професію.

Всі фінансові скандали, підірвавши довіру до фінансової інформації і визначивши напрям соціально-орієнтованого обліку, сприяли виникненню гострих дискусій щодо етичної складової бухгалтерської професії. Її функціональні характеристики, що безпосередньо співвідносяться з правовими чи професійними нормами, останнім часом все частіше доповнюють етичними, тобто нормами професійної етики [9].

Як зазначає І. Когут, «навіть найкращі облікові стандарти не гарантують відповідної якості фінансової звітності, якщо особи, відповідальні за їх укладання, крім ознайомлення з нормами права, що регулюють здійснення бухгалтерського обліку, не будуть застосовувати етичні засади і дбати про їх дотримання» [4].

Цілісність бухгалтерської професії і достовірність фінансової інформації були підірвані шахрайством в бухгалтерському обліку. Зарубіжні автори виділяють чотири основних фактори, які на їх думку можуть спровокувати шахрайства в бухгалтерській

сфері. До таких факторів відносять корпоративну прозорість, корпоративні цінності і поведінку, культуру грошей і правову культуру [2].

Сучасний менеджмент вважає, що корпоративна прозорість може гарантувати більшу відповідальність бізнесу та його етичність. На сьогодні ряд науковців вважає цю тезу хибною, оскільки зайва прозорість може порушити право працівників на приватність і можливість отримати інформацію щодо діяльності підприємства його конкурентами [12].

Українські реалії ведення бізнесу дають підстави визначити, що одним з факторів, який може суттєво вплинути на вчинення шахрайства обліковим працівником є так звана «підприємницька чесність». На думку авторів, підприємницька чесність – це побудова і дотримання підприємством обраної системи інформування працівників, партнерів, дебіторів і кредиторів щодо визначених напрямків його соціально-економічної стратегії та етичних вимог.

Кожний суб'єкт підприємницької діяльності в момент створення визначає унікальні цінності підприємства (корпоративні цінності та корпоративна поведінка) – такий набір принципів та правил поведінки персоналу, дотримання яких сприятиме досягненню мети, що була визначена на момент створення та державної реєстрації підприємства. У тих випадках, коли корпоративна поведінка та культура сприяють шахрайству в обліку, бухгалтери без етичної орієнтації можуть піддатися неетичним практикам на такому робочому місці, щоб сприяти шахрайству. Така поведінка і культура порушують професійну чесність, що провокує шахрайство.

Особливу увагу необхідно приділити впливу грошових коштів на формування етичних норм у професійній діяльності бухгалтера та їх дотримання. В сучасному суспільстві гроші перетворилися на мірило соціальних відносин і відсутність необхідної (бажаної) суми грошей може чинити негативний вплив на професійну поведінку фахівця. Грошова культура, яка пов'язана з особистими фінансовими інтересами, та перевищення службових повноважень окремих посадових осіб, провокує сумнівну бухгалтерську практику, яка порушує громадські інтереси професійного бухгалтера.

Культура легальності, яку в українських реаліях доцільніше назвати культурою ведення бізнесу, має на увазі неухильне дотримання норм діючого законодавства, зокрема культуру сплати податків, культуру проведення розрахунків з персоналом підприємства, культуру здійснення розрахунків з дебіторами і кредиторами, тощо. Шахрайство в сфері бухгалтерського обліку має місце через недосконалість національної правової бази.

На доданок слід зазначити, що підприємства та організації мають різну організаційну структуру, кількість персоналу, здійснюють різні види діяльності і як результат, рівень шахрайства в обліковій практиці суб'єктів господарської діяльності буде відрізнятися.

Висновки. Таким чином, в значній мірі дотримання норм професійної етики актуальне для професійних бухгалтерів. Надійність облікової інформації багато в чому повинна гарантуватись рівнем кваліфікації бухгалтерського персоналу. Виконання цієї вимоги повинно обов'язково спиратися на положення Кодексу етики професійних бухгалтерів. Крім того, матеріальна зацікавленість, правова і грошова культура, можуть сприяти здійсненню шахрайських дій в бухгалтерському обліку.

Список бібліографічного опису:

- 1.Adams, C.A. (2004). The Ethical, Social and Environmental Reporting-Performance Portrayal Gap. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 17(5), 731-757.
- 2.Ahinful, G., Addo, S., Boateng, F., Boakye, J. (2017), Accounting Ethics and the Professional Accountant: The Case of Ghana. *International Journal of Applied Economics, Finance and Accounting*, 1 (1). 30-36 [On-line]. – access mode :https://www.researchgate.net/publication/330539575_Accounting_Ethics_and_the_Professional_Accountant_The_Case_of_Ghana
- 3.Imhoff, J. EA, (2003), Accounting quality, auditing and corporate governance, *Accounting Horizons*, 17-28.
- 4.Kogut I. Etyka w rachunkowości a jakość sprawozdań finansowych / I.Kogut // *Prace naukowe uniwersytetu*

- ekonomicznego we Wroclawu.* – 2014. – № 329. – Pp. 161-170 [On-line]. – access mode : <http://yadda.icm.edu.pl/yadda/element/bwmeta1.element.ekon-element-000171285819>.
- 5.Lee, T. (1995): The Professionalization of Accountancy, *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 8(4), 48-69.
- 6.Leung, P., Cooper, B., (1994). Ethics in Accountancy: A classroom experience, *Accounting Education*, 3(1), 19-33.
- 7.Nathan, D. (2015). How South African societal and circumstantial influences affect the ethical standards of prospective South African Chartered Accountants, *African Journal of Business Ethics*, 9, 42-62.
- 8.West, A. (2017). The ethics of professional accountants: An Aristotelian perspective. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 30(2), 1-28.
- 9.Безручук С. Л. Якість фінансової звітності через призму професійної етики бухгалтера [Електронний ресурс] / С. Л. Безручук. – Режим доступу: [https://doi.org/10.26642/jen-2017-4\(82\)-3-8](https://doi.org/10.26642/jen-2017-4(82)-3-8).
10. Кодекс етики професійного бухгалтера : редакція від 2012 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://lexinform.com.ua/wp-content/uploads/2018/09/Code-of-Ethics_ukr.pdf.
11. Лугова О. І. Професійна етика в роботі бухгалтера [Електронний ресурс] / Лугова О. І., Єременко А. В., Кириченко І. О., Косовська І. С. – Режим доступу: <https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/07/Lugova-O.-I.-YErernenko-A.-V.-Kirichenko-I.-O.-Kosovska-YU.-S..pdf>.
12. Федорак Я. Миф про корпоративну «прозорість» [Електронний ресурс] / Я. Федорак // *Management.com.ua.* – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/notes/corporate-transparency-myth.html>.

References:

- 1.Adams, C.A. (2004). The Ethical, Social and Environmental Reporting-Performance Portrayal Gap. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 17(5), 731-757. [in English].
- 2.Ahinful, G., Addo, S., Boateng, F., Boakye, J. (2017), Accounting Ethics and the Professional Accountant: The Case of Ghana. *International Journal of Applied Economics, Finance and Accounting*, 1 (1). 30-36 [On-line]. – access mode : https://www.researchgate.net/publication/330539575_Accounting_Ethics_and_the_Professional_Accountant_The_Case_of_Ghana. [in English].
- 3.Imhoff, J. EA, (2003), Accounting quality, auditing and corporate governance, *Accounting Horizons*, 17–28. [in English].
- 4.Kogut I. Etyka w rachunkowości a jakość sprawozdań finansowych / I.Kogut // *Prace naukowe uniwersytetu ekonomicznego we Wroclawu.* – 2014. – № 329. – Pp. 161–170 [On-line]. – access mode : <http://yadda.icm.edu.pl/yadda/element/bwmeta1.element.ekon-element-000171285819>. [in English].
- 5.Lee, T. (1995): The Professionalization of Accountancy, *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 8(4), 48-69. [in English].
- 6.Leung, P., Cooper, B., (1994). Ethics in Accountancy: A classroom experience, *Accounting Education*, 3(1), 19-33. [in English].
- 7.Nathan, D. (2015). How South African societal and circumstantial influences affect the ethical standards of prospective South African Chartered Accountants, *African Journal of Business Ethics*, 9, 42-62. [in English].
- 8.West, A. (2017). The ethics of professional accountants: An Aristotelian perspective. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 30(2), 1-28. [in English].
- 9.Bezruchuk S. L. *Yakist finansovoyi zvitnosti cherez pryzmu profesiynoyi etyki bukhhaltera* / Bezruchuk S. L. [On-line]. – access mode : [https://doi.org/10.26642/jen-2017-4\(82\)-3-8](https://doi.org/10.26642/jen-2017-4(82)-3-8). [in Ukrainian].
10. Kodeks etyki profesijnego bukhhaltera : pryintaty 2012 roku [On-line]. – access mode https://lexinform.com.ua/wp-content/uploads/2018/09/Code-of-Ethics_ukr.pdf. [in Ukrainian].
11. Luhova O. I. *Profesiyna etyka v roboti bukhhaltera* / Luhova O. I., Yeremenko A. V., Kyrychenko I. O., Kosovska I. S. [On-line]. – access mode : <https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/07/Lugova-O.-I.-YErernenko-A.-V.-Kirichenko-I.-O.-Kosovska-YU.-S..pdf>. [in Ukrainian].
12. Fedorak Y. A. Mif pro korporativnu «prozorist» / Fedorak Y. A. // *Management.com.ua.* - [On-line]. – access mode <http://www.management.com.ua/notes/corporate-transparency-myth.html>. [in Ukrainian].

Рецензент д.е.н., професор Плаксієнко В.Я.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-36>

УДК 336.22

Сидоренко Р.В., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ: ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЗЛОВЖИВАНЬ, ПРИЧИНИ ЇХ ВИНИКНЕННЯ ТА ШЛЯХИ ЛІКВІДАЦІЇ

Досліджено особливості діяльності спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності в Україні. Виявлено основні недоліки функціонування спрощеної системи та найбільш значні напрями зловживань при сплаті єдиного податку. Подано пропозиції щодо оптимізації нормативного забезпечення роботи на єдиному податку та усуненню виявлених порушень.

Ключові слова: підтримка малого підприємництва, спрощена система оподаткування, обліку та звітності, єдиний податок, фізичні особи-підприємці, зловживання на єдиному податку, фіктивне підприємництво.

Sydorenko R.

SIMPLIFIED SYSTEM OF TAXATION: THE MAIN AREAS OF ABUSE, THE CAUSES OF THEIR EVENTS AND THE WAYS OF ELIMINATION

The features of the simplified system of taxation, accounting and reporting in Ukraine are investigated. The main shortcomings of the simplified system operation and the most significant areas of abuse in the single tax payment were identified. Suggestions on optimization of single tax regulatory support and elimination of detected violations submitted.

Keywords: small business support, simplified taxation, accounting and reporting system, single tax, sole proprietorships, single tax abuse, bogus entrepreneurship.

Сидоренко Р.В.

УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЙ, ПРИЧИНЫ ИХ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ПУТИ ЛИКВИДАЦИИ

Исследованы особенности деятельности упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности в Украине. Выявлены основные недостатки функционирования упрощенной системы и наиболее значительные направления злоупотреблений при уплате единого налога. Представлены предложения по оптимизации нормативного обеспечения работы на едином налоге и устранению выявленных нарушений.

Ключевые слова: поддержка малого предпринимательства, упрощенная система налогообложения, учета и отчетности, единый налог, физические лица-предприниматели, злоупотребления на едином налоге, фиктивное предпринимательство.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Стимулювання до створення нових суб'єктів підприємництва, їх підтримка та допомога у розвитку є одним із основних напрямів функціонування ефективної ринкової економіки. Виконуючи ці завдання держава, майже безвитратно, отримує нових платників податків та зборів, створює додаткові робочі місця, скорочує безробіття, розвиває конкуренцію, насичує ринок новими товарами та послугами тощо.

Створення спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності для малого підприємництва є першим і основним кроком у державній підтримці його розвитку. Мале підприємництво є найбільш чисельним та найбільш поширеним сектором економіки. Новий суб'єкт господарювання повинен затратити мінімум часу на документальне обслуговування своєї діяльності (облік господарських операцій, розрахунків сум податкових платежів, заповнення форм звітності) щоб зосередити основні свої витрати часу та вкладення коштів на розвиток власної справи.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Підтримка малого підприємництва та стимулювання його розвитку завжди було у центрі уваги як вітчизняних, так і закордонних вчених. Питання вдосконалення вітчизняної спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності досліджували В.А. Ільяшенко, С.І. Логвіновська, В.О. Орлова, М.О. Слатвінська та інші. Серед закордонних дослідників спрощених систем оподаткування малого підприємництва слід виділити праці Е. Вислоцької, Т. Верезубової, Л. Страховської та Е. Янчікової. Однак, поширення практики застосування єдиного податку для фіктивного підприємництва спонукає до подальших досліджень по даному напрямку.

Цілі статті. Метою статті є виявлення існуючих недоліків спрощеної системи оподаткування обліку та звітності і найбільш поширених випадків незаконного використання цієї системи для ухиляння від сплати податків і зборів. На основі проведеного аналізу будуть подані пропозиції щодо вдосконалення по даному напрямку досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Перший варіант спрощеної системи оподаткування обліку та звітності був затверджений Указом президента України “Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва” № 727/98 від 03.07.1998р. З того часу відбулось багато змін у нормативній базі щодо єдиного податку і, у теперішній час, основні його положення регламентує Податковий кодекс України. ПКУ виділяє 4 групи платників єдиного податку (таблиця 1) [1].

Таблиця 1.

Вимоги до груп платників єдиного податку

Група платників	Суб'єкти господарювання, що можуть здійснювати діяльність	Дозволені види діяльності	Максимальний розмір річного доходу	Дозволена кількість працівників	Розмір єдиного податку
перша	фізичні особи	роздрібним продажем товарів з торговельних місць на ринках, надавати побутові послуги населенню	300 тис. грн.	заборонено мати найманих працівників	щомісяця до 10 % від прожиткового мінімуму станом на 1 січня поточного року
друга	фізичні особи	надання побутових послуг населенню або платникам єдиного податку, виробництво або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства	1,5 млн. грн.	до 10 найманих працівників	щомісяця до 20 % від мінімальної заробітної плати станом на 1 січня поточного року
третя	фізичні та юридичні особи	всі види діяльності, окрім тих, що заборонені для платників єдиного податку	5 млн. грн.	без обмежень	3 % від доходу, у разі сплати ПДВ, або 5 % від доходу
четверта	Платниками єдиного податку цієї групи можуть бути сільськогосподарські товаровиробники у яких частка доходу від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва за попередній рік перевищує 75 % від загального обсягу доходу. Обмежень по обсягах діяльності та чисельності найманих працівників немає. Єдиний податок сплачується у % від вартості землі, що використовується суб'єктом господарювання у своїй діяльності.				

За даними державної фіскальної служби України станом на 1.02.2019р. здійснюють свою діяльність майже 1,25 млн. ФОП-платників єдиного податку (з яких 201 тис. – 1 група, 572 тис. – 2 група та 479,5 тис. – 3 група). Це складає 70,4 % від усіх зареєстрованих ФОПів в Україні [3].

Платники єдиного податку відіграють значну соціальну роль у функціонуванні національного суспільства – у суб'єктах мікропідприємництва, до яких відноситься переважна більшість платників єдиного податку, зайнято понад 25 % усього працездатного населення України і ця частка має тенденцію до зростання (таблиця 2).

Таблиця 2.

Зайнятість працівників у ФОП-суб'єктах мікропідприємництва у 2010-2017 роках

Рік	Загальна кількість зайнятих працівників у суб'єктах господарювання	Кількість зайнятих працівників у ФОП-суб'єктах мікропідприємництва	Частка зайнятих працівників у ФОП-суб'єктах мікропідприємництва
2010	10772,7	2708,1	25,14
2011	10164,5	2241,5	22,05
2012	9957,6	2062,8	20,72
2013	9729,1	2119,8	21,79
2014	8796,7	2253,4	25,62
2015	8180,0	2187,2	26,74
2016	8108,4	2172,0	26,79
2017	8141,0	2160,2	26,53

* Таблиця сформована на основі даних Державної служби статистики України [2]

Згідно чинного законодавства усі надходження від єдиного податку направляються до місцевих бюджетів. З кожним роком суми цих надходжень мають тенденцію до збільшення (рисунок 1). Окрім того також зростає і частка єдиного податку в доходах місцевих бюджетів. Слід відмітити, що з 2016 року було збільшено

базу оподаткування єдиним податком шляхом включення до його складу фіксованого сільськогосподарського податку (на даний час – 4 група єдиного податку). Це дало суттєвий ріст у загальній сумі надходжень по даному напрямку.

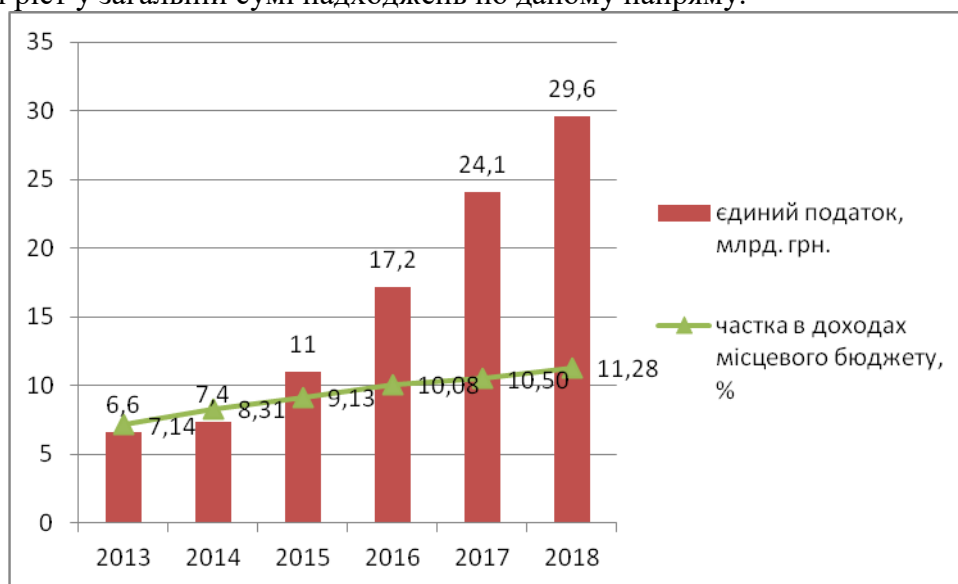


Рис. 1 Надходження сум єдиного податку та його частка в доходах місцевих бюджетів в 2013-2018 рр. [2]

Отже, на основі наведених даних, можна зробити висновок, що єдиний податок виконує значну позитивну роль в економіці держави стимулюючи зростання надходжень до місцевих бюджетів, розвиваючи мале та середнє підприємництво, допомагає у створенні нових робочих місць.

Оцінюючи міжнародний досвід, щодо політики підтримки та розвитку малого та середнього бізнесу, слід відмітити, що в Європі давно оцінили та зрозуміли важливість його ефективної діяльності. У 2014 році в Європейському Союзі діяло понад 22 млн. платників податків, що підпадали під критерії малого та середнього підприємництва. В їх діяльності було зайнято понад 90 млн. працівників. Такі суб'єкти господарювання створили понад 58 % всієї доданої вартості країн Євросоюзу [8].

Досліджуючи польський досвід, щодо створення податкової підтримки діяльності малих та середніх суб'єктів господарювання, Е. Вислоцка та Т. Верезубова зазначають, що така система має існувати, оскільки позитивний ефект від її створення відобразиться на зростанні кількості суб'єктів господарювання та росту валового внутрішнього продукту країни. Прикладом такої системи в Польщі є лінійний податок – його мають право застосовувати особи, що здійснюють підприємницьку діяльність і він становить 19 % від отриманого доходу. Також, для підприємців певних напрямів діяльності, може встановлюватись фіксована ставка – сплата чітко визначеної суми незалежно від обсягів та результатів діяльності за період [6]. З 1 січня 2019 року для платників податків з доходом до 1,2 млн. євро за минулий рік ставка податку на прибуток знижена до 9 %.

Л. Страховська та Е. Янчікова вважають, що малі та середні підприємства відіграють ключову роль в економіці всього Європейського Союзу, а в словацькій економіці вони взагалі є її «наріжним каменем» та потребують законодавчої підтримки [7].

На противагу позитивним тенденціям від існування єдиного податку (спрощення оподаткування малого бізнесу, збільшення надходжень до місцевих бюджетів, простота відкриття та ведення власної справи тощо) дедалі частіше висловлюються думки про

те, що єдиний податок сьогодні стає одним з головних напрямків зловживань щодо ухиляння від сплати податків та «тінізації» національної економіки.

На проблеми спрощеної системи оподаткування в Україні звертають увагу і світові експерти. Так, у Меморандумі з Міжнародним валютним фондом (МВФ), що був підписаний у березні 2017 року, МВФ вимагав унеможливити використання спрощеної системи оподаткування тими, для кого вона не розрахована.

Основними напрямками «оптимізації» діяльності, за допомогою використання спрощеної системи оподаткування, є:

1) Вивід через підприємця-єдинника коштів з розрахункового рахунку та переведення їх у готівку (діяльність конвертаційних центрів). Існуючий підприємець, або спеціально для цього зареєстрований підприємець, виписує для суб'єкта господарювання-юридичної особи акт щодо надання певних фіктивних послуг чи виконання певних фіктивних робіт. Юридична особа зі свого розрахункового рахунку офіційно оплачує дані роботи (послуги). Підприємець, після отримання коштів на рахунок, знімає дану суму готівкою (сплативши певний відсоток банку за видачу готівки, в середньому він становить 0,75 – 1 %) і повертає її юридичній особі, залишивши собі певну частку знятих коштів «за послуги». Таким чином, юридична особа отримує у своє розпорядження не обліковану готівку для здійснення «тіньових» операцій. Відповідно, бюджет буде недотримувати значні суми податкових надходжень, в першу чергу ПДВ, у зв'язку з здійсненням юридичною особою розрахунків через не обліковані операції.

Найчастіше виписуються документи на проведення досліджень ринку, маркетингових досліджень тощо. Реальність здійснення таких робіт (послуг) надзвичайно складно фактично перевірити контролюючим органам і довести їх фіктивність.

2) «Розмивання бізнесу» – замість діяльності одного офіційного суб'єкту господарювання, зі значними обсягами реалізації, створюється мережа підприємців-«єдинників» через яких здійснюються всі господарські операції. Діяльність юридичної особи призводила би до офіційної сплати податку на прибуток, ПДВ та інших податків і зборів, в залежності від обсягів реалізації. Функціонування через мережу «єдинників» дозволяє суттєво зменшити суми податкових зобов'язань суб'єкта господарювання. Наприклад, «єдинник» другої групи буде лише щомісяця сплачувати (за умови відсутності найманих працівників) фіксовані суми єдиного податку (при ставці 20 % від мінімальної заробітної плати – 834,60 грн. в 2019 році) та ЄСВ (22 % від мінімальної заробітної плати – 918,06 грн. в 2019 році) і при цьому матиме можливість реалізовувати товари, роботи, послуги на суму до 1,5 млн. грн. в рік.

3) Легалізація товарів, що були ввезені на територію України без офіційного митного оформлення (контрабандним шляхом). Фізичні особи-підприємці платники єдиного податку 1, 2 та 3 групи (неплатники ПДВ) ведуть лише Книгу обліку доходів, тобто вести документальний облік витрат вони не зобов'язані. Таким чином вони можуть виписувати офіційні документи на продаж товарів, які будуть слугувати первинними документами, що підтверджують факт здійснення господарської операції.

4) Зменшення витрат на оплату праці шляхом реєстрування найманих працівників як підприємців та офіційну оплату їх роботи сумами, що менше розміру встановленої мінімальної заробітної плати. Інша частина винагороди виплачується працівнику неофіційно і не підлягає оподаткуванню. Таким чином втрачаються значні суми надходжень ЄСВ, ПДФО та військового збору.

5) Не обліковані готівкові розрахунки. Платники єдиного податку 1 та 2 групи з доходом до 1 млн. грн. не зобов'язані свої готівкові розрахунки проводити за допомогою касових апаратів. Денну готівкову виручку, такі суб'єкти господарювання,

повинні лише записувати в Книгу обліку доходів. Таким чином виникає можливість занижувати суми фактичної реалізації продукції (товарів) та перевищувати встановлені ліміти доходів для зазначених груп-платників єдиного податку і здійснювати продажі без касових апаратів на суму понад 1 млн. грн.

Загальні втрати доходів бюджету, від використання таких схем, експерти оцінюють (станом на 2017 рік) у 10 млрд. грн. [9]

В.І. Данилишин та О.М. Стефанків зазначають, що ідея спрощеної системи оподаткування застосовується неефективно. Її реформа має бути спрямована на очищення від зловживань, а не на її ліквідацію. Науковці вбачають основною проблемою єдиного податку складну загальну систему оподаткування і основний напрям реформ має бути саме на спрощення і оновлення загальної системи оподаткування [5].

Аналізуючи вище наведені випадки використання спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності можна зробити висновок, що значна частина платників єдиного податку використовує дану систему не для розвитку власної справи в правовому полі, а для зменшення сум податкових платежів за допомогою існуючих недоліків чинного вітчизняного законодавства та відсутності чіткого контролю за даними напрямами «оптимізації» від контролюючих органів.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності створювалась для зменшення витрат часу малих суб'єктів підприємницької діяльності на організацію облікового процесу, складання реєстрів первинного та зведеного обліку, розрахунок податкового зобов'язання та подання звітності. На сьогоднішній день ця система виконує поставлені перед нею завдання лише частково:

- опис порядку початку діяльності (реєстрація фізичної особи-підприємця платника єдиного податку), самої системи спрощеного оподаткування, порядку ведення обліку та подання звітності розміщені в багатьох різних нормативних документах, що ускладнює загальне розуміння всього механізму діяльності на єдиному податку;
- затрати часу на ведення обліку залишаються на дуже високому рівні (для прикладу, якщо підприємець вирішує використовувати найману робочу силу, то йому додатково доведеться заповнювати понад 20 нових форм первинного та зведеного обліку, розробляти нові внутрішні положення діяльності тощо);
- форми звітності є складні для розуміння та заповнення підприємцями без спеціальної освіти;
- відсутній ефективний контроль за виявленням випадків використання спрощеної системи задля зменшення сум податкового навантаження;

Висновки. Існуюча спрощена система оподаткування, обліку та звітності в значній мірі не виконує покладені на неї завдання: значна кількість облікових реєстрів залишилась обов'язковою для використання, звітні форми складно самостійно заповнити без наявності спеціальних знань (відповідної освіти) і лише з простотою розрахунку сум податкових зобов'язань більш-менш все гаразд. Натомість, більшість суб'єктів господарювання використовують єдиний податок для зменшення («оптимізації») сум податкових платежів – перевагу, яка не повинна надаватись спрощеної системою у порівнянні з платниками податків на загальній системі.

Список бібліографічного опису:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. № 2755-VI [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
5. Данилишин В.І. Можливості зловживання спрощеною системою оподаткування, обліку та звітності та напрями їх мінімізації / В.І. Данилишин, О.М. Стефанків // Інфраструктура ринку. – 2017. – № 7. – С. 285-290.

6. Wysłocka, E., Verezubova, T. 2016. Taxation rules of Polish and Belarusian small businesses. Polish Journal of Management Studies, 14 (1).
7. Strazovska L., Jancikova E. 2017. New regulations and their impact on small and medium enterprises in Slovak Republic. Actual Problems in Economics, 189 (3).
8. European Commission. Annual report on European SMEs 2014/2015. SME start hiring again. European Union.
9. Дубровський В. Рейтинг схем ухилення від податків: на чому український бюджет «втрачає» найбільше [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://voxukraine.org/uk/rejting-shem-uhilennya-vid-podatkov-ina-chomu-ukrayinskij-byudzheth-vtrachaye-najbilshe/>

References:

1. Tax Code of Ukraine. URL <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Official site of the State Statistics Service of Ukraine. URL <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Official site of the State Fiscal Service of Ukraine. URL <http://sfs.gov.ua>.
4. Official site of the Ministry of Finance of Ukraine URL <http://www.minfin.gov.ua>.
5. Danylychyn V. (2017) Abuse of the simplified system of taxation, accounting and reporting and directions of their minimization. Market infrastructure, 7, 285-290.
6. Wysłocka, E., Verezubova, T. (2016). Taxation rules of Polish and Belarusian small businesses. Polish Journal of Management Studies, 14 (1).
7. Strazovska L., Jancikova E. 2017. New regulations and their impact on small and medium enterprises in Slovak Republic. Actual Problems in Economics, 189 (3).
8. European Commission. Annual report on European SMEs 2014/2015. SME start hiring again. European Union.
9. Dubrovskiy V. Rating tax evasion schemes: what the Ukrainian budget is “losing” the most at. URL <https://voxukraine.org/uk/rejting-shem-uhilennya-vid-podatkov-ina-chomu-ukrayinskij-byudzheth-vtrachaye-najbilshe/>

Рецензент д.е.н., професор Барський Ю.М.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-37>

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

УДК 338.49:330.341.1

Рудь Н.Т., д.е.н., професор

Копера К.

Луцький НТУ

РИНОК НОВАЦІЙ: МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ПОПИТУ ТА ПРОПОЗИЦІЇ НА ОБ'ЄКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

В статті запропоновано механізм формування регіонального ринку новаций, здійснено аналіз обсягів попиту та пропозиції на об'єкти інтелектуальної власності, розглянуто структуру та умови формування ринкової кон'юнктури інтелектуальних продуктів.

Ключові слова: інноваційний продукт, ринок, новачі, попит, пропозиція, об'єкти інтелектуальної власності, комерціалізація.

Рудь Н.Т., Копера К.

РЫНОК НОВАЦИЙ: МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ОБЪЕКТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

В статье предложен механизм формирования регионального рынка новаций, осуществлен анализ объемов спроса и предложения на объекты интеллектуальной собственности, рассмотрена структура и условия формирования рыночной конъюнктуры интеллектуальных продуктов.

Ключевые слова: инновационный продукт, рынок, новации, спрос, предложение, объекты интеллектуальной собственности, коммерциализация.

Rud N., Kopera K.

THE NOVATION MARKET: THE MECHANISM FOR THE FORMATION OF THE DEMAND AND THE OFFER ON THE INTELLECTUAL PROPERTY OBJECTS

In the article the mechanism of formation of the regional market of innovations is offered, the volume of demand and supply for intellectual property objects is analyzed, the structure and conditions of formation of the market environment of intellectual products are considered.

Keywords: innovative product, novation market, demand, supply, intellectual property, commercialization.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Для сучасного етапу розвитку світової економічної системи притаманні такі чинники як підвищення ролі знань та інформації, нематеріальних активів, які є важливими і для економіки України. Відповідно зростає роль та значення інтелектуалізації як суспільно-економічного процесу. Одним із головних напрямків розвитку і стимулювання науково-інноваційної діяльності є створення сприятливої інноваційної інфраструктури, яка б забезпечила просування інноваційного продукту на ринок. Розглядаючи проблему в цьому напрямку, слід зазначити, що неможливо досягти ефективного розвитку виробничої системи без врахування такої складової як використання в господарському обігу інтелектуальної власності (ІВ).

Інтелектуалізація виробничих систем дозволяє в короткі терміни з високою ефективністю використати у виробництві інтелектуальний потенціал країни. Основою цього процесу є трансформація інтелектуальної власності в кінцевий продукт інноваційної діяльності, яку можна здійснити лише в інноваційному процесі. Тому, основним завданням на сучасному ринку новаций є узгодження попиту та пропозиції на об'єкти ІВ і створення сприятливих умов для їх комерціалізації.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання теорії та практики інноваційного розвитку економіки, значення комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності досліджували зарубіжні вчені: Г.П. Георгієв, В.Л. Іноземцев, Д.С. Львов, Б. Санто, Б. Твісс, Р.А. Фатхудінов, Р. Фостер, Ф. Фукуяма, Й. Шумпетер, О.Ю. Юданов, Ю.В. Яковець. В Україні цю проблематику розробляли О.І. Барановський, Т.М. Боголіб, Є.І. Бойко, І.О. Вакарчук, А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, Б.М. Данилишин, Г.М. Добров, М.З. Згуровський, В.Г. Зінов, М.А. Козоріз, В.М. Кремінь, М.І. Крупка, А.Я. Кузнецова, І.І. Лукінов, Б.А. Малицький, С.М. Ніколаєнко, Л.К. Семів, Т.С. Смовженко, В.П. Соловйов, Л.І. Федулова, Н.І. Чухрай, Л.Т. Шевчук та інші. Механізм формування ринку ІВ, умови його розвитку, а також особливості формування ринкової кон'юнктури потребують детального дослідження в умовах інноваційного розвитку України.

Цілі статті – дослідження механізму ринкового регулювання комерціалізації об'єктів ІВ та визначення чинників формування попиту та пропозиції на них.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Ринок новацій як відносно автономний сегмент цілісного ринку володіє рядом специфічних рис, які обумовлені як особливим характером виробництва та обміну, так і особливими властивостями інтелектуального товару. Саме ці особливості модифікують механізм формування ринкової пропозиції та попиту на інноваційний продукт. Однак специфіка інноваційного ринку не позбавляє його іманентних властивостей, які характеризують загальний ринковий простір і визначають узгодження ринкової кон'юнктури на об'єкти ІВ [1, с. 12].

Розвиток ринку новацій передбачає забезпечення виробництва новітніх науково-технологічних розробок. Вітчизняний ринок новацій характеризується невеликою кількістю пропозицій інноваційних продуктів, що пов'язане з відсутністю попиту зі сторони бізнесу, великою вартістю, ризиком.

Об'єктами ринку новацій є винаходи, корисні моделі, промислові зразки, патенти, ліцензії, ноу-хау, фірмові найменування [3, с. 84].

Ринок ділиться на [4]:

- ринок нематеріальних інновацій (ідеї, патенти, ноу-хау, наукові розробки, звіти та ін.);
- ринок інновацій.

Пропозиція новацій за своєю сутністю націлена на трансформацію інтелектуального продукту у фактор виробництва. Новації за ступенем готовності до використання їх у господарській практиці можна згрупувати так (рис.1):

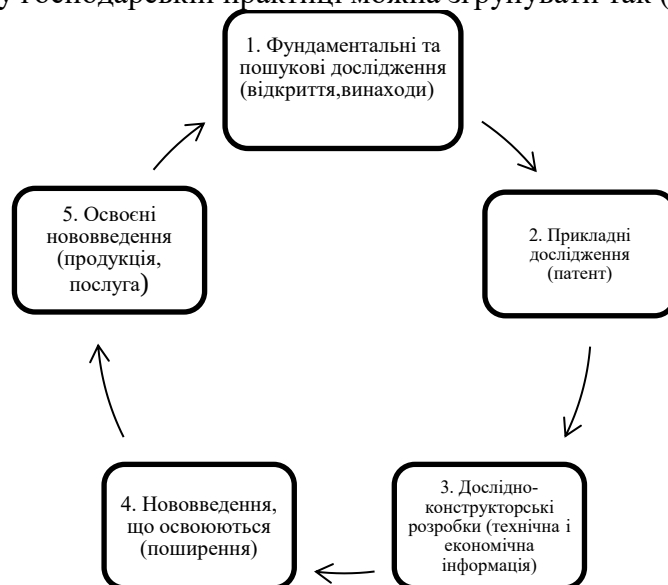


Рис.1. Схема групвання новацій

Зазначимо, що частка прийнятих новаторських ідей у цілому по Україні не перевищує 20%. Для порівняння: у Японії вона складає 68%, США – 52%, Швеції – 45%, Польщі – 30%. Зважаючи на низький рівень розвитку ринку новацій та несформованого попиту на інтелектуальні продукти, необхідно розробити механізм їх комерціалізації з метою ефективного освоєння новацій виробництвом [5, с. 34].

Новації як інтелектуальний продукт, реалізований у винаході, проектах, макетах, інструкціях, бізнес-планах, пропозиціях, програмних носіях, нових технологіях, трансформуються на ринку в товар і як товар набувають усіх ознак та вартісного вираження, які властиві суспільному продукту [6, с. 46].

Найбільш послідовно специфіка товарної форми інноваційного продукту показана В. Новіковим шляхом порівняння угод у міновій (де відбувається купівля-продаж традиційних масових товарів) та інноваційній економіці. Новація, об'єктизована у різних формах, може як товар передаватися будь-якій кількості покупців [7, с. 15].

Угода з реалізації майнових прав власності типу «товар-гроші», при якій відбувається продаж цих прав, є рідкісним випадком в інноваційній економіці. Основою цієї економіки є саме угода, яка представляє собою продаж прав на інтелектуальний продукт [8, с. 24].

Ознаки інноваційного продукту, деякі особливості, розглянуті у працях інших авторів та запропоновані ними ідеї допоможуть уточнити властивості новації-товару [9, с. 58], які необхідно враховувати при формуванні ринку новацій:

1) будь-яка новація, як інтелектуальний продукт є продуктом «природної монополії» і несе в собі неповторну інформацію;

2) товарно-грошові відносини є визначальним елементом усіх стадій трансформації інтелектуальної ідеї у комерційну реальність;

3) товаром є як ідея (титул власності на неї – патент, або форма реалізації – ліцензія чи ноу-хау), що лежить в основі новації (оскільки вона має корисність – конкретну практичну мету, яку можна з її допомогою досягнути), так і матеріальний результат – нова вигода (нова продукція, технологія, послуга);

4) має властивість обмінюватися, але не відчужується повністю, а лише запозичається (продана новація з однаковим успіхом служить і її продавцю, і покупцю одночасно), часто належить суспільству;

5) може бути проданою не один раз, а одночасно є об'єктом декількох ринкових угод;

6) задовольняє нові або розвиває існуючі споживчі потреби і, таким чином, характеризується певною споживчою корисністю, користується попитом та має ринкову новизну;

7) виготовляється у зв'язку із швидкістю зміни номенклатури та високого ризику;

8) новація спрямована на комерціалізацію результатів;

9) призначена бути предметом «для інших» (наукова ідея, положення, стратегія, картина, роман);

10) характеризується незначними витратами на дифузії продукту, притаманне специфічне ціноутворення.

Готові інноваційні продукти відповідають усім ознакам товару, а їх обмін на ринках збуту здійснюється шляхом укладення комерційних угод (ліцензійних договорів).

Нова ідея, наукова пропозиція, яка з'являється на ринку у вигляді об'єкта інтелектуальної власності, не завжди зрозуміла для бізнесменів, інвесторів, виробників і не дає повної гарантії можливості її практичної реалізації та отримання від її впровадження очікуваного прибутку. Необхідна різнобічна апробація інноваційних пропозицій, відпрацювання технології, виготовлення пробних зразків у виробничих умовах, економічний аналіз витрат і можливих надходжень. Необхідна сполучна ланка між наукою і виробниками, яка здатна перетворювати наукові ідеї у реальний

інноваційний проект, щоб на його основі можна було створити готову інноваційну продукцію, конкурентоспроможні товари, нові послуги [10].

Етапи освоєння (життєвого циклу) інновацій:

1) зародження інновації – генерація ідей, структуризація проектної групи, інвестиції в науково-дослідницьку діяльність, купівля патентів, укладання договорів з науковими фірмами;

2) розвиток і зростання інновації (освоєння інновації) – необхідність ручного управління проектними групами (мобільними і гнучкими); необхідність залучення до інновації більшості структурних підрозділів організації з метою роботи її масовою і пріоритетною;

3) стабілізація або бюрократизація інновації – спад інноваційної активності; колектив стабільно працює відповідно до функціональних обов'язків;

4) вмирання інновації.

Для кожного з цих етапів розвитку та освоєння інновацій існують свої окремі ринки продажу, продавці, посередники і покупці (рис. 2).

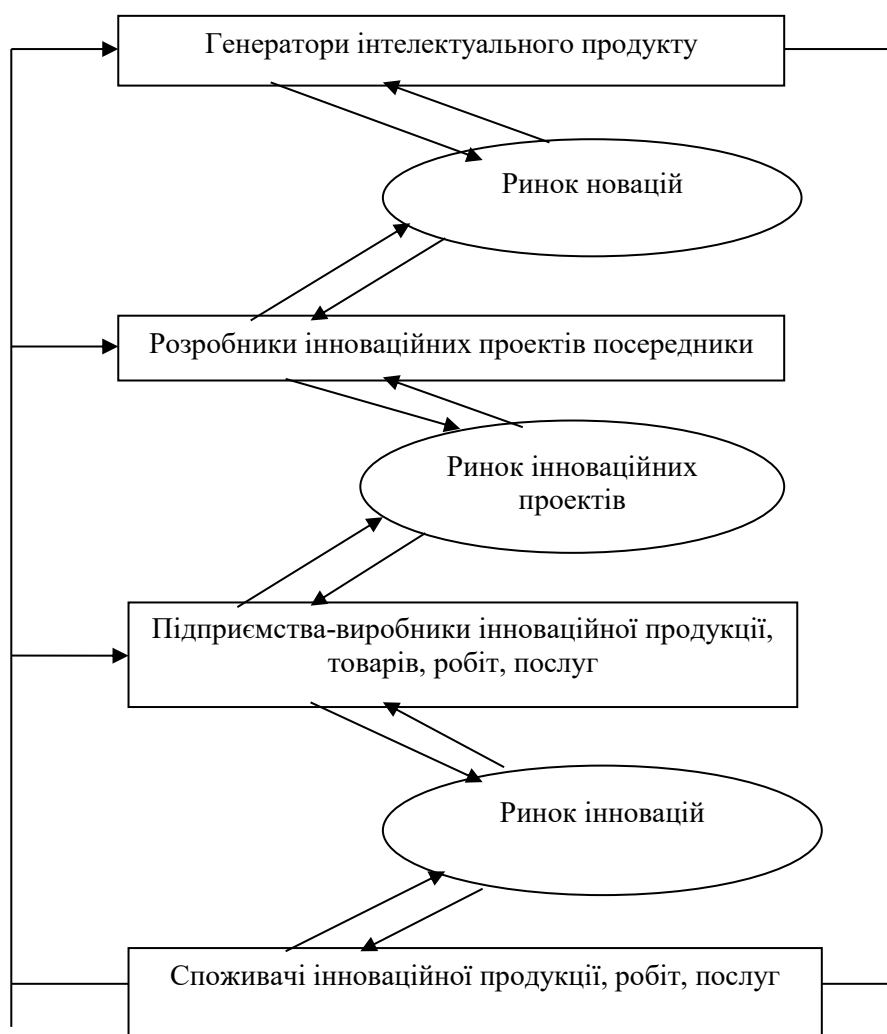


Рис.2. Складові інноваційного ринку та послідовність здійснення купівлі-продажу між суб'єктами інноваційної діяльності (розроблено авторами)

По етапах життєвого циклу інноваційного продукту виділені характерні для нього проблеми: нерозвинений підприємницький старт вчених-розробників (психологічно-ментальні бар'єри), проведення НДДКР без урахування попиту ринку, малоефективні

маркетингові дослідження, старіння знань, відсутність «упакованих» ідей, відведення перспективних технологій в тіньовий і кустарний бізнес; недолік виробничих, фінансових та кадрових ресурсів; високі накладні витрати з обслуговування (виробничо-технологічні бар'єри); недолік інвестицій (адміністративні та фінансові бар'єри); нерозвинена інноваційна інфраструктура (організаційно-управлінські бар'єри).

Крім того, визначаються фактори, що впливають на формування інтелектуальної власності в інноваційній сфері. Це, перш за все, ступінь технологічності виробництва, ресурсний потенціал підприємства, форма власності, концентрація виробництва і конкуренція [11, с. 11].

Основними джерелами формування пропозиції новацій є [12, с. 5]:

- результати аналізу потреб споживачів, у тому числі прихованих чи потенційних, які виявлені у результаті маркетингових ринкових досліджень;
- результати аналізу розробок у галузі науки і техніки (патенти, наукові публікації, звіти про НДДКР і ін.), проведеного методом кабінетних досліджень;
- розробки науково-технічних працівників самого підприємства (винаходи і раціоналізаторські пропозиції);
- результати аналізу діяльності конкурентів, у тому числі їх перспективних розробок;
- результати ситуаційного й імітаційного моделювання поведінки споживачів у сьогоденні і майбутньому;
- результати аналізу тенденцій (трендів) науково-технічного прогресу, а також змін технологічної, економічної, соціальної, політичної, культурної, правової, екологічної, демографічної й інших складових середовища господарювання.

В ринковій економіці пропозиція має задовольняти попит. Попит на ринку новацій – це платоспроможний попит на новий інноваційний продукт чи на новий вид послуг, на нову технологію, на нову форму організації або управління, на носії новизни (інформація, патенти, ліцензії, ноу-хау) зі сторони споживчого чи виробничого сектора. Інноваційний продукт – результат науково-дослідної і (або) дослідно-конструкторської розробки, що відповідає вимогам, встановленим законом України «Про інноваційну діяльність» [13]:

а) він є реалізацією (впровадженням) об'єкта ІВ (винаходу, корисної моделі, промислового зразка, топографії інтегральної мікросхеми, селекційного досягнення тощо), на які виробник продукту має державні охоронні документи (патенти, свідоцтва) чи одержані від власників цих об'єктів ІВ ліцензії, або реалізацією (впровадженням) відкриттів. При цьому використаний об'єкт ІВ має бути визначальним для даного продукту;

б) розробка продукту підвищує вітчизняний науково-технічний і технологічний рівень;

в) в Україні цей продукт вироблено (буде вироблено) вперше, або якщо не вперше, то порівняно з іншим аналогічним продуктом, представленим на ринку, він є конкурентоздатним і має суттєво вищі техніко-економічні показники.

Конкретний обсяг попиту на новації, як і на будь-який інший товар, залежить, у першу чергу, від його ціни у зіставленні з корисністю для споживача. Попит на інтелектуальний продукт формується під впливом внутрішніх і зовнішніх детермінант, які значно відрізняються від факторів попиту на традиційну продукцію [14, с. 403].

До внутрішніх факторів відносимо: відповідність галузевим стандартам, відповідність тенденціям моди, висока якість нової продукції, забезпечення гарантійного та сервісного обслуговування нової продукції, величина витрат на наукові дослідження, технічний рівень підприємства-виробника нової продукції, швидкість

освоєння, транснаціональний рівень галузі, ціна, авторитет покупця, сегмент ринку, витрати на рекламу, рівень професійної підготовки кадрів.

Зовнішні фактори включають: стан економіки та політичну ситуацію, правове забезпечення, екологічну ситуацію, науково-технічний прогрес, співвідношення старої та нової продукції у номенклатурі підприємств регіону, підвищення ефективності роботи споживачів, дієвість реклами, доходи споживачів, наявність аналогів, невизначеність.

Ринковий же попит на новачії як на результат науково-технологічної діяльності визначається системою структуроутворюючих факторів: кількість підприємств, що здійснюють інновації, напрямки здійснення інновацій, темпи оновлення продукції, економічні можливості споживачів інновацій, наявність конкурентів, концентрація ресурсів для здійснення інновацій, макроекономічні параметри, галузева структура, утворення нових галузей економіки, стан основних фондів та рівень їх оновлення, інвестиційні фактори, ціновий механізм [15, с. 27].

Аналіз попиту на новачії проводиться за такими напрямками [16, с. 20]:

- 1) аналіз обсягу попиту за напрямками проведених інновацій;
- 2) аналіз попиту за галузями промисловості;
- 3) аналіз структури попиту за напрямками їх проведення;
- 4) аналіз обсягу попиту на прогресивні технології, в т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі, безвідходні;
- 5) аналіз попиту на винаходи, корисні моделі та промислові зразки;
- 6) аналіз попиту на раціоналізаторські пропозиції.

Для ефективного функціонування ринку новачій, як і будь-якого іншого ринку, необхідна наявність суб'єктів господарювання – продавця і покупця. Продавцями новачій є науково-дослідні установи, університети, дослідно-конструкторські та технологічні бюро, експериментальні заводи, лабораторії тощо, які офіційно фіксують в якості товару свої інноваційні пропозиції, наукові ідеї та інші досягнення, що отримали статус об'єктів права інтелектуальної власності або зменшилися в статусі і таємниці. Покупцями є професіонали, а мета покупки полягає в підвищенні конкурентоспроможності фірми, що купує інновації.

Склад ринку новачій поданий у табл. 1.

Таблиця 1.

Склад ринку новачій

Продавці	Покупці
Виробники об'єктів інтелектуальної власності, ноу-хау, раціоналізаторських пропозицій, власники ліцензій, патентів	Розробники інноваційних проєктів, посередники, інші суб'єкти інноваційної інфраструктури, що здійснюють посередницькі функції (центри трансферу технологій)
– вищі заклади освіти; – науково-дослідні та дослідно- конструкторські організації; – галузеві науково-дослідні інститути; – дослідники, винахідники; – раціоналізатори і новатори; – венчурні фірми – фірми-експерти та ін.	– державні фонди та програми; – недержавні фонди, гранти та програми; – інформаційно-технологічні агентства; – фінансові фірми, установи; – розробники проєктів стартапів; – консалтингові компанії, інноваційні центри, бізнес-інкубатори та ін.

Примітка. Складено авторами.

Обсяг пропозиції новачій, як будь-якого іншого товару, формується під впливом таких детермінант [17, с. 53]:

- кількість організацій у регіоні, які виконують наукові та науково-технічні роботи;
- забезпеченість наукових організацій кадрами вищої кваліфікації;

- обсяг та джерела фінансування наукової та науково-технічної діяльності;
- фондоозброєність та технічна оснащеність працівників;
- рівень комп'ютеризації;
- доступ до інформаційних мереж;
- винахідницька активність;
- надходження та використання ОПВ та раціоналізаторських пропозицій;
- ризик.

Розглянемо основні фактори, які впливають на формування ринку новачків. Одним із основних, на нашу думку, є винахідницька активність, яку доцільно характеризувати коефіцієнтом патентування. Слід відмітити, що у 2011 році значення даного показника було найвищим і становило 0,77, тобто 77 % з усіх поданих заявок було запатентовано. У наступні роки кількість виданих патентів на винаходи не перевищувала 70 % усіх поданих заявок. На рис. 3 проілюстровано динаміку коефіцієнта патентування.

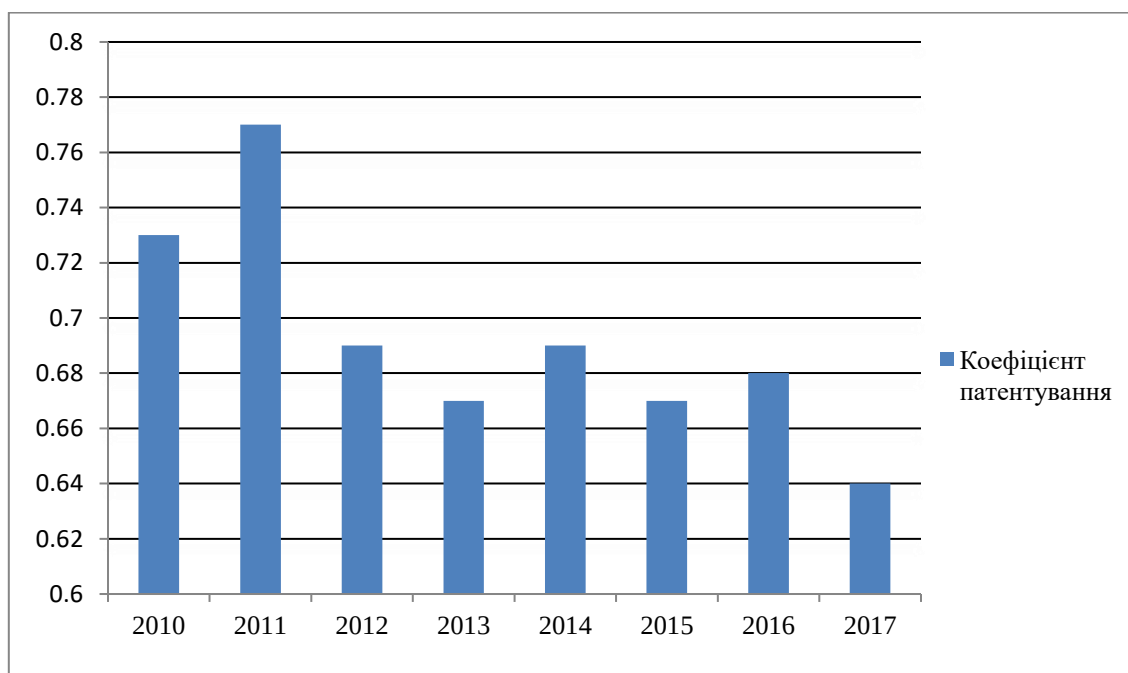


Рис. 3. Значення коефіцієнта патентування у 2010–2017 роках (розраховано авторами на основі [19, 20])

Упродовж 2017 року наукові дослідження і розробки в Україні виконували 963 організації, 45,8% з яких відносилися до державного сектору економіки, 39,0% – підприємницького, 15,2% – вищої освіти. Саме фахівці науково-дослідних інститутів генерують ідеї та перетворюють їх в інтелектуальну власність.

Таблиця 2.

Організації, які виконують наукові та науково-технічні роботи, одиниць

Регіони (області)	2005		2010		2015		2016		2017		2017-2005	
	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%	абсол.	відн.
Україна	1510	100	1303	100	978	100	972	100	963	100	-547	36,22
Волинська	16	1,06	12	0,92	10	1,02	10	1,02	9	1,03	-7	43,75

Складено авторами на основі [19, 20].

На підприємствах та в організаціях, які здійснювали НДР, кількість виконавців таких робіт на кінець 2017 року становила 94,3 тис. осіб (з урахуванням сумісників та осіб, які працюють за договорами цивільно-правового характеру), з яких 63,0% –

дослідники, 9,7% – техніки, 27,3% – допоміжний персонал. Необхідно відмітити, що науковий потенціал України катастрофічно спадає з кожним вченим, який покидає країну і їде за кордон. У 2000 році чисельність фахівців, які виконували наукові та науково-технічні роботи становила 120773 осіб.

Узагальнюючими показниками, що характеризують стан фінансування науки в міжнародній практиці, прийнято вважати частку вартості науково-технологічних робіт у валовому внутрішньому продукті (ВВП) та частку бюджетних асигнувань на науку у ВВП.

Характерно, що частина ВВП, що витрачається на наукові дослідження в Україні значно менша, ніж у провідних країнах світу. Той факт, що українська наука за малого рівня фінансування все ж дала цілий ряд принципово важливих і практично значимих результатів, можна пояснити лише тим, що вона реалізувала за цих умов свій досить значний доробок, накопичений у попередні роки (табл. 10.3).

Існує щільна кореляція між тим, скільки економіка інвестує в науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), і тим, як вона розвивається. Визначаючи вклад науково-технологічного прогресу в ріст ВВП тієї чи іншої країни, сучасні економісти відводять цьому фактору частку в 70–80%. Приймаючи як аксіому дану оцінку, можна стверджувати, що економіка України не зможе досягнути високих темпів росту протягом тривалого часу при сьогодиньшньому рівні вкладень в науку.

Таблиця 3.

Динаміка державних витрат на НДДКР у % до ВВП

Показник	1990	2000	2005	2010	2015	2016	2017
Загальні витрати на наукові дослідження	3,11	0,96	0,99	0,82	0,62	0,48	0,45
Фактичні витрати на науку з державного бюджету	2,3	0,28	0,41	0,34	0,21	0,16	0,16

Складено авторами на основі [19, 20].

Українська економіка сьогодні (2017 рік) вкладає в науку 0,45 % від ВВП, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,16%. Законом України «Про наукову і науково-технічну діяльність» запроваджується бюджетне фінансування не менше 1,7% ВВП. Однак, вимоги цього закону із року в рік порушуються, фінансування науки та науково-технологічної діяльності погіршується і нині бюджетне забезпечення становить 36,5% від загального обсягу фінансування, тоді як у 2010 р. – 41,5%, у 2005 р. – 33,7 % (табл. 3).

Аналізуючи попит на новачії, необхідно орієнтуватися на колективні підприємства, оскільки, серед інноваційно-активних (ті, що формують попит на новачії), їхня питома вага в 2017 році складала 18,9% (табл. 4), а в перспективі – на приватні підприємства, де відбулося 100% зростання кількості підприємств, які впроваджували результати наукової діяльності [18, с. 38].

Таблиця 4.

Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації, одиниць

Регіони (області)	2005		2010		2015		2016		2017		2017–2005	
	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%	абс.	відн.
Україна	810	100	1217	100	723	100	735	100	672	100	-138	17,04
Волинська	6	0,74	23	1,89	11	1,52	11	1,5	16	2,38	10	166,66

Складено авторами на основі [19, 20].

Кількість упроваджених інноваційних технологічних процесів в Україні у 2016 році була найвищою і становила 3489 найменувань, в той час як на Волині найвищий показник був у 2015 році і його питома вага складала 1,88% (табл. 5).

Таблиця 5.

Упроваджено нових технологічних процесів, найменувань

Регіони (області)	2005		2010		2015		2016		2017		2017–2005	
	найм.	%	найм.	%	найм.	%	найм.	%	найм.	%	абс.	відн.
Україна	1808	100	2043	100	1217	100	3489	100	1831	100	23	1,27
Волинська	4	0,22	16	0,78	13	1,88	17	0,48	8	0,43	4	100,0

Складено автором на основі [19, 20].

Упровадження нових технологічних процесів сприяє випуску нових, інноваційних, видів продукції (табл. 6). Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – це більше 80% всіх витрат протягом останніх років. Слід відмітити, що питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової впродовж 2000–2014 років була незначною від 2,5% у 2014 році до 7,0% у 2002 році. У післякризовий період вона скоротилась з 1,4% у 2015 році до 0,7% у 2017 році. В останні роки всі показники науково-інноваційної активності в економіці України погіршились.

Таблиця 6.

Кількість упроваджених інноваційних видів продукції, найменувань

Регіони (області)	2005		2010		2015		2016		2017		2017–2005	
	найм.	%	найм.	%	найм.	%	найм.	%	найм.	%	абс.	відн.
Україна	3152	100	2408	100	3136	100	4139	100	2387	100	–765	24,3
Волинська	14	0,44	44	1,83	8	0,26	11	0,27	7	0,29	–7	50

Складено автором на основі [19, 20].

Аналізуючи сучасний стан економіки України і проведені нами дослідження та пропозиції, можна визначити основні проблеми, що гальмують розвиток ринку новаций [17]:

1. Низький попит на новітні розробки. Досить часто науковці не розуміють пріоритетних напрямків ринку та запитів споживачів. Створення нової технології базується на знаннях, а не потребах підприємств.

2. Відсутність єдиного керівного органу в сфері науково-інноваційної діяльності на державному рівні, що призводить до недосконалості системи фінансування наукових розробок та їх освоєння.

3. Недосконалість інноваційної інфраструктури та нестабільність інноваційних комунікацій: знаходження на стадії формування інноваційної інфраструктури уповільнює проходження новациями всіх етапів інноваційного циклу. Даний процес діє як демотиваційний фактор для дифузії інноваційної пропозиції.

4. Відсутність ефективного пільгового оподаткування.

5. Недосконала система охорони прав інтелектуальної власності.

6. Високий ризик науково-інноваційної діяльності.

Основними заходами щодо покращення платоспроможного попиту у науково-інноваційній сфері мають стати:

– реалізація системи пільг, передбачених чинним законодавством та впровадження їх для інноваційно-активних підприємств;

– відповідна амортизаційна політика для інноваційних організацій;

- державна фінансова допомога підприємствам щодо впровадження новітніх розробок;
- утворення системи стимулів для винахідників;
- вирівнювання (в бік підвищення) інноваційного потенціалу регіонів шляхом використання науково-технологічних ресурсів інших регіонів;
- інноваційне вдосконалення науково-експериментальної і виробничої бази, яке буде спрямоване на їх технологічне переоснащення.

Висновки. Отже, для формування платоспроможного попиту на інноваційний продукт в Україні необхідно активізувати створення у регіонах механізму забезпечення функціонування ринку новачків, умов для здійснення операцій комерціалізації об'єктів ІВ.

Для ефективного освоєння об'єктів ІВ виробництвом необхідно, щоб на ринку новачків активно комерціалізувались інноваційні продукти та було належне фінансове забезпечення. Вирішення існуючої проблеми можливе за рахунок формування ефективного механізму ринкової кон'юнктури та впровадження заходів стимулювання науково-інноваційної діяльності в Україні.

Список бібліографічного опису:

1. Федулова Л. Нова роль інтелектуальної власності. *Інтелектуальна власність*. 2008. №4. С. 10–19.
2. Бауліна Т.В. Інноваційні підходи до розвитку інтелектуального потенціалу України. *Проблеми науки*. 2010. №2. С. 2–7.
3. Рудь Н.Т. Економіка і організація інноваційної діяльності: навчальний посібник. Луцьк: РВВ ЛДТУ, 2007. 476 с.
4. Басєв И. А., Горшенина Д. А. Сущность, структура и функции рынка инноваций. *Вестник ЮУрГУ. Серия : Экономика и менеджмент*. 2015. №1. С. 54–61.
5. Бідак В.Я. Захист та використання інтелектуального потенціалу в умовах розбудови інноваційного суспільства. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2008. №6 (85). С. 33–37.
6. Дюндін В. Аналіз динаміки розвитку інтелектуального потенціалу України. *Економіст*. 2008. №8. С. 43–47.
7. Другов О. Основні проблеми та напрями розвитку інвестиційного забезпечення інтелектуалізації економіки України. *Вісник НБУ*. 2011. №7. С. 14–18.
8. Морозов О. Роль об'єктів інтелектуальної власності у конкурентоздатності виробництва / О. Морозов // *Інтелектуальна власність*. – 2009. – №4. – С. 22–26.
9. Невінчаний І.С. Роль інтелектуальної власності в контексті реалізації інноваційних процесів. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2008. №10 (89). С. 54–59.
10. Князевич А. О. Ринок інновацій у складі інноваційної інфраструктури країни. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2015. № 3. С. 129–139.
11. Мазур Н. З. Методология управления интеллектуальной собственностью в условиях инновационной экономики: автореферат диссер. д-ра экон. наук: 08.00.05. Уфа: 2008. 40с.
12. Бауліна Т.В. Сучасний підхід до визначення сутності економічної категорії «інтелектуальний капітал» *Проблеми науки*. 2010. №4. С. 2–8.
13. Закон України «Про інноваційну діяльність»: 4 липня 2002 р. URL: zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?
14. Черевко Г.В. Інтелектуальна власність: навч. посіб. Київ: Знання, 2008. 412 с.
15. Мамонтова Н.А. Сучасні підходи до оцінки вартості інтелектуального капіталу. *Проблеми науки*. 2010. №5. С. 24–29.
16. Немчин О. Введення інтелектуальної власності в господарський оборот – український інноваційний прорив. *Інтелектуальна власність*. 2010. №4. С. 20–21.
17. Окорочков В.Р. Принципы и методы оценки рыночной стоимости объектов интеллектуальной собственности в инновационной экономике. *Инновации*. 2011. №3 (149). С. 51–55.
18. Фасхiev X.A. Интеллектуальный капитал-основа инновационного развития предприятия. *Инновации*. 2011. №6 (152). С. 31–40.
19. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2017.
20. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2016.

References:

1. Fedulova, L. (2008). Nova rol' intelektual'noyi vlasnosti [The New Role of Intellectual Property]. *Intelektual'na vlasnist' – Intellectual Property*, 4, 10–19 [in Ukrainian].
2. Baulina, T.V. (2010). Innovatsiyni pidkhody do rozvytku intelektual'noho potentsialu Ukrayiny [Innovative approaches to the development of the intellectual potential of Ukraine]. *Problemy nauky – Problems of Science*, 2, 2–7 [in Ukrainian].
3. Rud', N.T. (2007). *Ekonomika i orhanizatsiya innovatsiynoyi diyal'nosti* [Economics and organization of innovative activity]. Luts'k: RVV LDTU [in Ukrainian].
4. Bayev, I. A. Gorshenina, D. A. (2015). Sushchnost', struktura i funktsii rynku innovatsiy [The essence, structure and functions of the innovation market]. *YUUrGU. Seriya: Ekonomika i menedzhment. – Bulletin of SUSU. Series: Economics and Management.*, 1, 54–61 [in Russian].
5. Bidak, V.YA. (2008). Zakhyst ta vykorystannya intelektual'noho potentsialu v umovakh rozbudovy innovatsiynoho suspil'stva [Protecting and utilizing intellectual potential in conditions of building innovative society]. *Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini – Formation of market relations in Ukraine*, 6 (85), 33–37.

6. Dyundin V. (2008). Analiz dynamiky rozvytku intelektual'noho potentsialu Ukrayiny [Analysis of the dynamics of development of intellectual potential of Ukraine]. *Ekonomist – Economist*, 8, 43–47 [in Ukrainian].
7. Druhov O. (2011). Osnovni problemy ta napryamy rozvytku investytsiynoho zabezpechennya intelektualizatsiyi ekonomiky Ukrayiny [The main problems and directions of development of investment support for intellectualization of Ukrainian economy]. *Visnyk NBU. – Bulletin of the National Bank of Ukraine*, 7, 14–18 [in Ukrainian].
8. Morozov, O. (2009). Rol' ob'yektiv intelektual'noyi vlasnosti u konkurentozdatnosti vyrobnytstva [The role of intellectual property objects in the competitiveness of production]. *Intelektual'na vlasnist' – Intellectual property*, 4, 22–26 [in Ukrainian].
9. Nevinchanyy, I.S. (2008). Rol' intelektual'noyi vlasnosti v konteksti realizatsiyi innovatsiynykh protsesiv [The Role of Intellectual Property in the Context of Innovation Processes Implementation]. *Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini – Formation of market relations in Ukraine*, 10 (89), 54–59 [in Ukrainian].
10. Knyazevych, A. O. (2015). Rynok innovatsiy u skladi innovatsiynoyi infrastruktury krayiny [The market of innovations in the structure of innovative infrastructure of the country]. *Marketynh i menedzhment innovatsiy – Marketing and management of innovations*, 3, 129–139 [in Ukrainian].
11. Mazur, N. Z. (2008). Metodologiya upravleniya intelektual'noy sobstvennost'yu v usloviyakh innovatsionnoy ekonomiki [The methodology of intellectual property management in an innovative economy]. Extended abstract of Doctor's thesis. Ufa [in Russian].
12. Baulina, T.V. (2010). Suchasnyy pidkhid do vyznachennya sutnosti ekonomichnoyi katehoriyi “intelektual'nyy kapital” [The modern approach to the definition of the essence of economic category “intellectual capital”]. *Problemy nauky. – Problems of Science*, 4, 2–8 [in Ukrainian].
13. Zakon Ukrayiny Pro innovatsiynu diyal'nist': pryiniaty 4 lyp. 202 roku №40–IV [Law of Ukraine “On Innovative Activity” from July 4, 2002, №40–IV]. (2002, August). *Holos Ukrainy – Voice of Ukraine*, 144, pp.10–12 [in Ukrainian].
14. Cherevko, H.V. (2008). *Intelektual'na vlasnist' [Intellectual property]*. Kyiv: Znannya [in Ukrainian].
15. Mamontova, N.A. (2010). Suchasni pidkhody do otsinky vartosti intelektual'noho kapitalu [Current approaches to the valuation of intellectual capital]. *Problemy nauky – Problems of Science*, 5, 24–29 [in Ukrainian].
16. Nemchyn, O. (2010). Vvedennya intelektual'noyi vlasnosti v hospodars'kyy oborot – ukrayins'kyy innovatsiynyy proryv [Introduction of Intellectual Property in Economic Turnover – Ukrainian Innovation Breakthrough]. *Intelektual'na vlasnist' – Intellectual Property*, 4, 20–21 [in Ukrainian].
17. Okorokov, V.R. (2011). Printsipy i metody otsenki rynochnoy stoimosti ob'yektiv intelektual'noy sobstvennosti v innovatsionnoy ekonomike [Principles and methods for assessing the market value of intellectual property in an innovative]. *Innovatsii. – Innovations*, 3 (149), 51–55 [in Russian].
18. Faskhiyev, K.H.A. (2011). Intelektual'nyy kapital-osnova innovatsionnogo rozvitiya predpriyatiya [Intellectual capital is the basis of innovative development of an enterprise]. *Innovatsii – Innovations*, 6 (152), 31–4 [in Russian].
19. Naukova ta innovatsiyna diyal'nist' v Ukrayini: statystychnyy zbirnyk [Scientific and Innovative Activity in Ukraine: Statistical Collection] (2017). Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny [in Ukrainian].
20. Naukova ta innovatsiyna diyal'nist' v Ukrayini: statystychnyy zbirnyk [Scientific and Innovative Activity in Ukraine: Statistical Collection] (2016). Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny [in Ukrainian].

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-38>

УДК 338.64

Шубала І.В., к.е.н., доцент

Гордійчук А.І., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

ОЦІНКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГЕНДЕРНОЇ РІВНОСТІ У СФЕРІ ПРАЦІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

У статті вивчено сфери гендерної дискримінації в країнах-членах ЄС, проведено аналіз та оцінку забезпечення гендерної рівності у сфері праці в умовах євроінтеграції України.

Ключові слова: гендерна рівність, праця, соціально-трудові відносини, чоловіки, жінки.

Шубала І.В., Гордійчук А.І.

ОЦЕНКА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГЕНДЕРНОГО РАВЕНСТВА В СФЕРЕ ТРУДА В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ

В статье изучены сферы гендерной дискриминации в странах-членах ЕС, проведен анализ и оценка обеспечения гендерного равенства в сфере труда в условиях евроинтеграции Украины.

Ключевые слова: гендерное равенство, труд, социально-трудовые отношения, мужчины, женщины.

Shubala I., Gordiychuk A.

ASSESSMENT OF ENSURING GENDER EQUALITY IN THE FIELD OF LABOR UNDER THE CONDITIONS OF EUROINTEGRATION OF UKRAINE

The article examines the scope of gender discrimination in the EU member states, analyzes and evaluates the provision of gender equality in the world of work in the context of European integration of Ukraine.

Keywords: gender equality, labor, social and labor relations, men, women.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Питання забезпечення рівності прав чоловіків і жінок набуває нового значення в період розвитку ринкових відносин в нашій країні, адже в будь-якого демократичному суспільстві представники обидвох статей мають бути рівними, а їх права і обов'язки мають нічим не відрізнятися за різними ознаками. Але не завжди в сфері праці та соціально-трудових відносин такі умови дотримуються в господарській діяльності сучасних вітчизняних підприємств і організацій. Тому виникає необхідність проведення додаткових наукових досліджень у сфері забезпечення гендерної рівності у сфері праці на національному та регіональному рівнях, що потребує вивчення теоретичних та аналітичних аспектів розгляду цього питання в контексті подальшої євроінтеграції України.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання забезпечення гендерної рівності у сфері праці стали об'єктами наукових досліджень багатьох вітчизняних і зарубіжних учених: Андрусяк І.П., Балягузова О., Блага В.В., Долман К.А., Гордієнко Є.А., Васильченко О. П., Власенко Н.С., Виноградова Л. Д., Калачова І. В., Дмитренко М. Й., Добржанська І.М., Збаржевецька Л. Д., Самсонова К. В., Івченко Ю. В., Карнаух А.А., Янковська А.О., Кириченко В.В., Левченко К. Б., Мартиненко О. А., Марценюк Т., Никифоренко В.Г, Табанова А.І., Сичова В.В., Гонюкова. Л. В., Скорик М. М., Сучкова О. С., Тхоревська Я. І. та багато ін. [1-2; 6-10] Але, враховуючи наявність багатьох проблем, що стосуються забезпечення рівності прав жінок до кращих робочих місць, достойного рівня оплати праці та соціального захисту, охорони праці та соціальної безпеки, наукові дослідження у сфері забезпечення гендерної рівності потрібно продовжувати для розробки заходів на національному та регіональному рівнях, які дозволять виправити ситуацію у цій сфері.

Цілі статті. Мета дослідження полягає в проведенні аналізу та оцінки забезпечення гендерної рівності у сфері праці в контексті подальшої євроінтеграції України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих результатів. У сфері забезпечення гендерної рівності в країнах Європейського союзу відчутним є прогрес щодо усунення нерівності прав та інтересів між чоловіками та жінками. Слід зауважити, що низькою є представленість жінок у всіх гілках влади, досить часто спостерігається насильство проти жінок це все нашою думку, що в країнах ЄС все таки присутнім є аспект гендерної нерівності.

На думку Європейської комісії необхідно інтегрувати принцип гендерної рівності в стратегію подальшого розвитку суспільства з врахуванням прямого та не прямого впливу на життя і жінок і чоловіків. Сподівання і жінок і чоловіків на рівність прав мають лягти в основу розробки та реалізації політики гендерної рівності.

Тому у 1996 році Європейською комісією був запропонований підхід інтеграції гендерних пріоритетів в політику (gender mainstreaming). Також була сформована стратегія гендерної рівності ЄС. Дана стратегія окреслила сфери де найбільшою є

гендерна дискримінація та були запропоновано ряд напрямів для її усунення. Сфери гендерної дискримінації представлено на рисунку 1.



Рис. 1. Сфери гендерної дискримінації в країнах-членах ЄС (згруповано на основі джерела [2])

У сфері зайнятості досягнути гендерну рівність можна за рахунок зниження рівня безробіття, досягнення рівної оплати праці за рівну працю. Досить важливим для Стратегії ЄС є політика взаємоузгодження між працею та сімейним життям як чоловіків так і жінок. Досить важливою є допомога для жінок які повертаються з декретної відпустки до роботи. Загально відомим є той факт, що після тривалої відпустки у жінок втрачаються всі набуті в майбутньому навички та знання і тому допомога по інтегруванні в суспільство є досить важливою, тим самим стратегія передбачає гендерну рівність в будь-якій сфері зайнятості.

Базовим принципом для країн-членів Європейського Союзу є принцип рівності в оплаті праці за рівну працю і для чоловіків і для жінок. Але нажалі жінки продовжують заробляти значно менше ніж чоловіки. Гендерна різниця в оплаті праці є досить високою в більшості ніж 25 країнах. В приватному секторі дана диспропорція є більш відчутною ніж в державному секторі.

Вивчення причин незайнятості жінок передбачає проведення детальнішого аналізу динаміки рівня довготривалого безробіття населення у віці 15–70 років за статтю у 2010–2017рр., у % до економічно активного населення відповідного віку та статі (рис. 2).

Як бачимо з рисунку рівень довготривалого безробіття у жінок загалом є набагато нижчим, ніж у чоловіків, але має тенденцію до зростання. Зокрема, якщо у 2010 році щодо жінок цей показник становив 1,6%, а щодо чоловіків – 2,2%, то вже у 2014 році ці показники дещо знизилися, відповідно до 1,0% та 1,3%. Натомість у наступних роках цей показник невпинно збільшувався у розрізі обидвох статей, досягнувши у 2017 році

рівня довготривалого безробіття жінок – 1,9%, а чоловіків – 3,0%, що свідчить про погіршення ситуації щодо працевлаштування жінок та чоловіків.

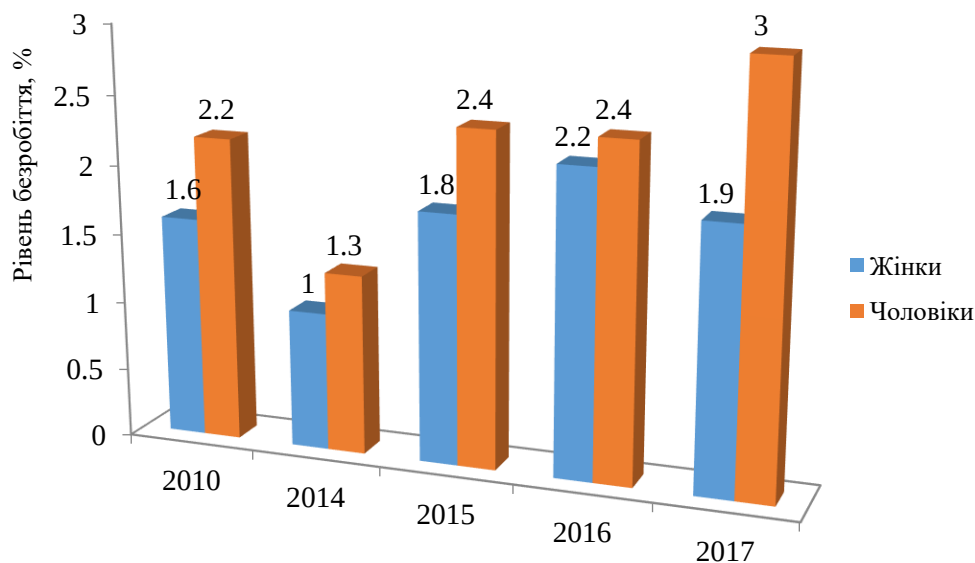


Рис. 2. Динаміка рівня довготривалого безробіття населення у віці 15-70 років за статтю у 2010-2017рр., у % до економічно активного населення відповідного віку та статі (побудовано за даними [3–5])

Тому у наступних періодах потрібно звернути додаткову увагу на зменшення довготривалого безробіття, адже це надалі може призвести до збільшення рівня економічної неактивності населення, зокрема жінок, які не хочуть та не можуть знайти роботу.

На наступному етапі аналізу детальніше вивчено зміну структури економічно неактивних жінок за причинами незайнятості в Україні у 2017 році (рис. 3).

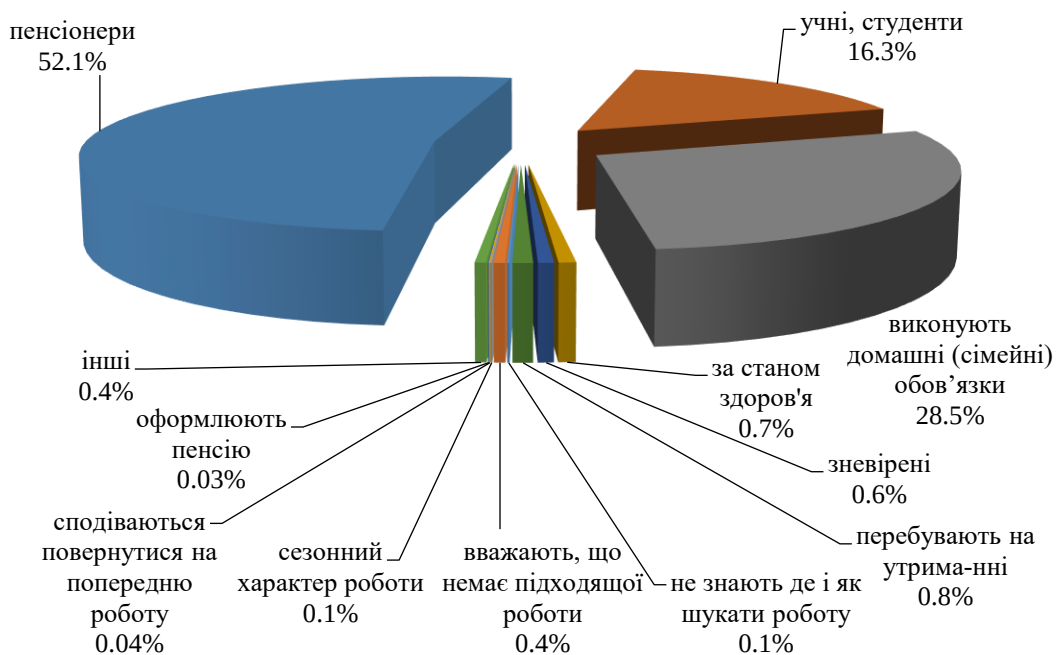


Рис. 3. Структура економічно неактивних жінок за причинами незайнятості в Україні у 2017 році (побудовано за даними [3–5])

Найбільшу частку у структурі економічно неактивних жінок за причинами незайнятості займають пенсіонери – 52,1%, а також жінки, які виконують домашні (сімейні) обов’язки – 28,5% та учні й студенти – 16,3%. Це зрозуміло, адже в силу своїх вікових характеристик ці групи жінок об’єктивно не можуть працювати. Частки економічно неактивних жінок за іншими причинами незайнятості є надто малі та не перевищують 1%, тому їхня роль у формування економічної неактивності жінок є незначною.

Тому надалі потрібно звернути увагу на можливості працевлаштування жінок, які виконують домашні (сімейні) обов’язки, а також студентів.

Для того, щоб порівняти ситуацію щодо забезпечення гендерної рівності у сфері праці в нашій країні порівняно з іншими розвиненими країнами доцільно провести ранжування країн ЄС та України за рівнем зайнятості жінок (за методологією МОП) в порівнянні з чоловіками у 2017 році у % (рис. 4).

Як бачимо середній рівень зайнятості жінок у Європейському Союзі у 2017 році становив 47,7%, а в Україні – 51,4%. Тоді як щодо чоловіків цей показник становив 59,6%, тоді як в Україні він також дещо вищим – 61,4%. Тобто Україна демонструє порівняно кращі показники рівнів зайнятості жінок і чоловіків, при цьому рівень зайнятості чоловіків також є значно вищим. Тому Україні в наступних роках потрібно орієнтуватися на досягнення рівня зайнятості жінок на рівні таких країн як Швеція – 58,1%, Нідерланди – 55,7% та Сполучене Королівство – 55,3%.

З іншого боку, ні в якому разі не потрібно повторювати негативний досвід Греції та Іспанії, де рівень зайнятості жінок становить тільки, відповідно 33,1% та 35,9%.

Надалі проведено ранжування країн ЄС та України за рівнем безробіття жінок (за методологією МОП) в порівнянні з чоловіками у 2017 році у % (рис. 5).

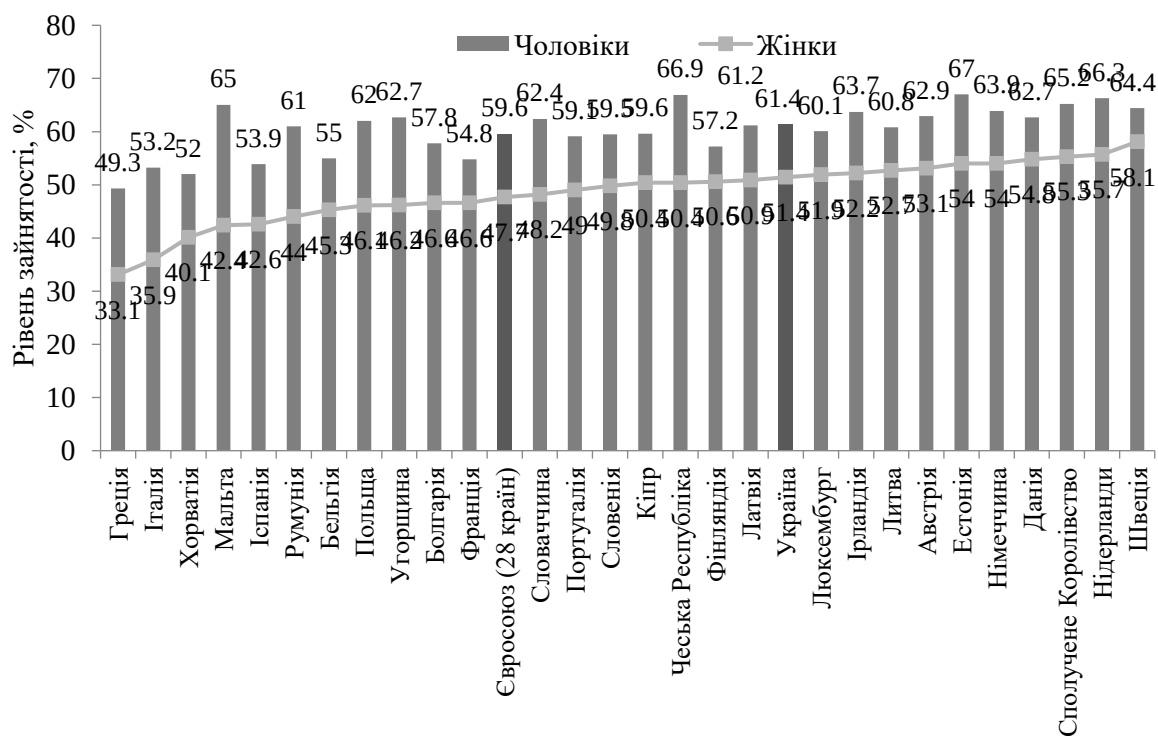


Рис. 4. Ранжування країн ЄС та України за рівнем зайнятості жінок (за методологією МОП) в порівнянні з чоловіками у 2017 році, % (побудовано за даними [3–5])

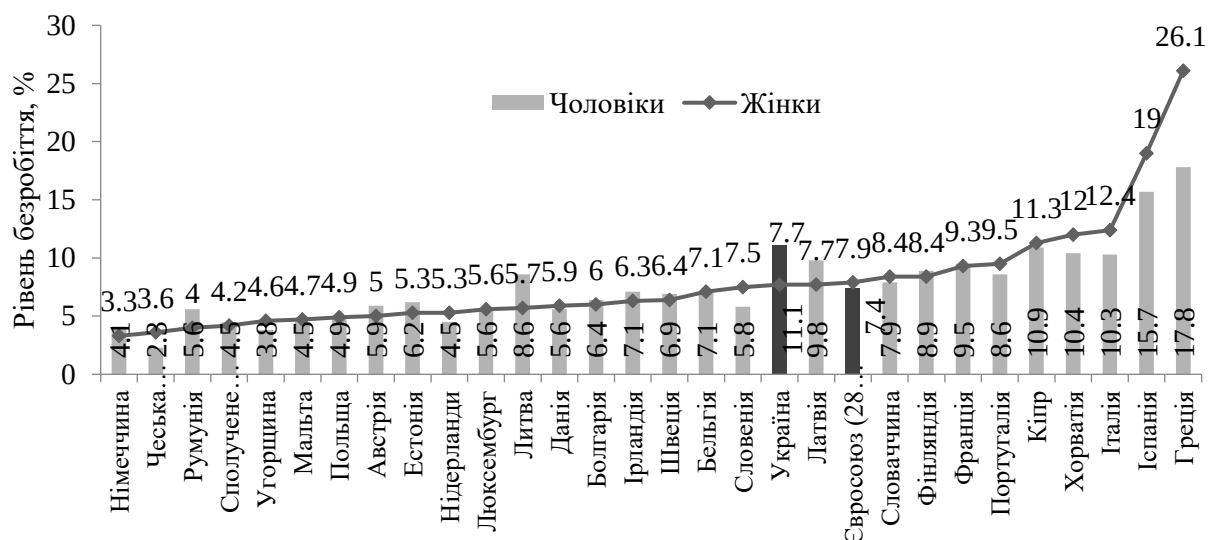


Рис. 5. Ранжування країн ЄС та України за рівнем безробіття жінок (за методологією МОП) в порівнянні з чоловіками у 2017 році, % побудовано за даними [3–5])

Як бачимо середній рівень безробіття жінок у ЄС у 2017 році становив 7,9%, а чоловіків – 7,4%, тоді як в Україні рівень безробіття жінок є нижчим – 7,7%, а чоловіків вищим – 11,1%. Тобто в цілому можна сказати, що за рівнем безробіття жінок Україна показує кращі показники, ніж в середньому по країнах ЄС.

Тому надалі потрібно орієнтуватися на кращий досвід зниження рівня безробіття до мінімуму, як це досягнуто у Німеччині – 3,3%, Чехії – 3,6% та Румунії – 4,0%. Натомість не потрібно йти шляхом таких країн ЄС, як знову ж Греція та Іспанія, де цей показник є найвищим – відповідно 26,1% та 19,%, що свідчить про наявність системних проблем у цій сфері, які зачіпають значну кількість населення країни.

На наступному етапі аналізу проведено порівняння кількості та рівня зареєстрованого безробіття чоловіків і жінок в Україні за 2010-2017 рр. (рис. 6).

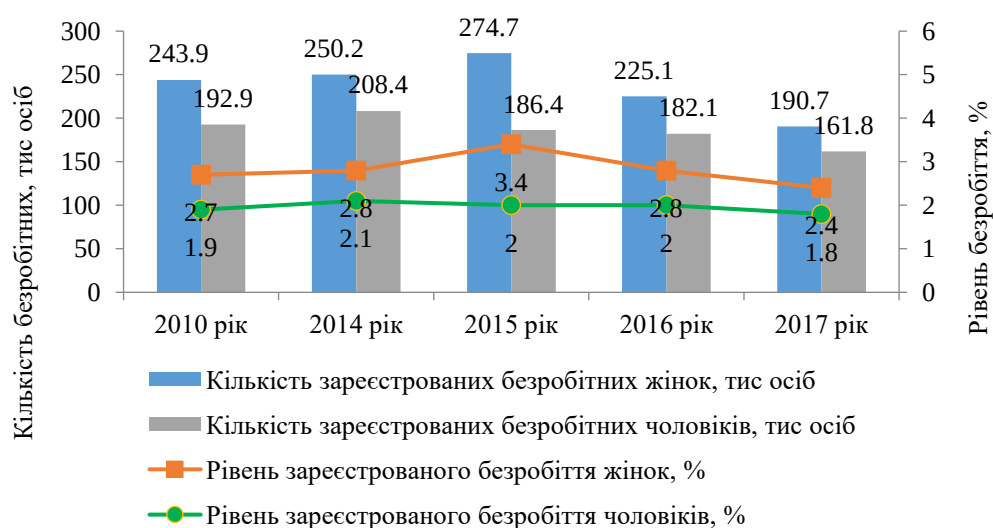


Рис. 6. Порівняння кількості та рівня зареєстрованого безробіття чоловіків і жінок в Україні за 2010-2017 рр. (побудовано за даними [3–5])

Як бачимо протягом аналізованого періоду кількість зареєстрованих безробітних жінок постійно переважала аналогічний показник по чоловіках. При цьому до 2015 року зареєстроване безробіття жінок мало тенденцію до зростання – з 243,9 тис осіб у 2010 році до 247,7 тис осіб у 2015 році. Надалі цей показник знижувався й у 2017 році склав 1980,7 тис осіб.

Аналізуючи показник рівня зареєстрованого безробіття жінок протягом аналізованого періоду можна сказати, що він загалом знизився з 2,7 % у 2010 році до 2,4% у 2017 році, але постійно переважав рівень безробіття чоловіків, який навпаки мав тенденцію до зниження – з 1,9% у 2010 році до 1,8% у 2017 році. Тому можна загалом позитивно оцінити тенденції до зменшення кількості та рівня зареєстрованого безробіття серед жінок. Турбує тільки те, що цей показник залишається постійно вищим, ніж по чоловіках, адже тут існують ряд об'єктивних і суб'єктивних факторів.

На завершальному етапі аналізу проведено порівняння структури зареєстрованих безробітних жінок і чоловіків за віковими групами в Україні у 2017 році (рис. 7).

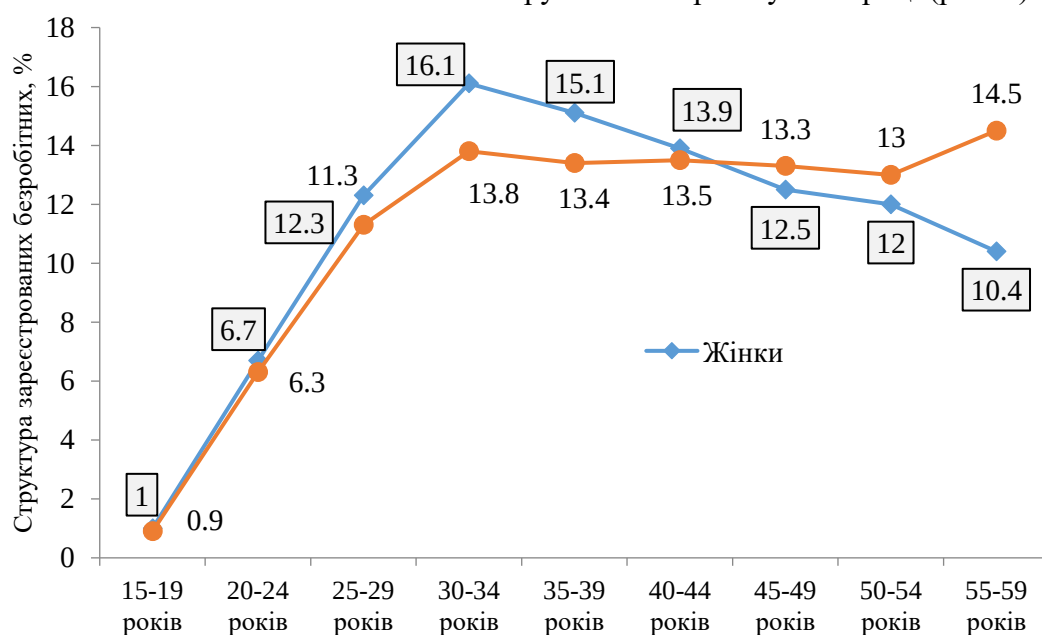


Рис. 7. Порівняння структури зареєстрованих безробітних жінок і чоловіків за віковими групами в Україні у 2017 році (побудовано за даними [3–5])

Як видно з рисунку, структурні частки зареєстрованих безробітних по чоловіках і жінках є практично подібними. Найнижчий рівень спостерігається по віковій групі 15-19 років – 0,9-1,0%. Щодо жінок цей показник досягає найвищого рівня у віковій групі 30-34 років, а щодо чоловіків – у віковій групі 55-59 років – 14,5%. Щодо жінок це пояснюється тим, що саме в цьому віці більшість з них народжують та займаються вихованням дітей, що призводить до їх тимчасового безробіття. А у наступні роки ситуація поліпшується, адже частка безробітних по наступних вікових групах постійно зменшується у віковій групі 55-59 років досягає рівня 10,4%.

Висновок. За підсумками проведеного дослідження можна сформулювати ряд важливих висновків.

1. Питання забезпечення гендерної рівності у сфері праці залишаються надзвичайно актуальним для реалій України. Це поняття характеризує такий стан дотримання прав жінок і чоловіків, при якому жодна зі сторін не відчуває нерівності, утисків та неправомірної діяльності будь-якого характеру загалом. В теперішній час про гендерну рівність переважно говорять через нерідкі випадки недотримання перш за

все прав жінок порівняно з чоловіками. Адже нерідко роботодавці не хочуть брати на роботу молодих жінок, які можуть через короткий період час піти у відпустку по догляду за дитиною, а тому потрібно буде шукати іншу людину на тимчасове вакантне місце. Також відбувається прихована дискримінація прав жінок в окремих видах економічної діяльності, а також у системі державного управління.

2. Виділено основні сфери гендерної дискримінації в країнах-членах ЄС: гендерний баланс в процесі прийняття рішень, досягнення гендерної рівності в сфері зайнятості, рівна оплата за рівну працю, гармонізація професійного і сімейного життя, турбота держави про дітей, Гнучка система праці ЄС, Соціальне включення і соціальний захист, роль чоловіків у сприянні встановленню гендерної рівності, освіта і навчання, жінки й наука, жінки у політиці. Виявлено, що у країнах-членах Європейського Союзу базовим принципом є принцип рівності в оплаті праці за рівну працю і для чоловіків і для жінок.

3. Процес оцінки гендерної рівності у сфері праці потрібно проводити комплексно, вивчаючи різні аспекти цієї проблематики: провести аналіз причин незайнятості жінок та порівняння показників гендерної рівності в Україні з країнами Європейського Союзу, вивчити динаміку рівня довготривалого безробіття населення у віці 15-70 років за статтю у % до економічно активного населення відповідного віку та статі, розглянути структуру економічно неактивних жінок за причинами незайнятості в Україні, провести ранжування країн ЄС та України за рівнем зайнятості та безробіття жінок (за методологією МОП) в порівнянні з чоловіками, порівняти кількість та рівень зареєстрованого безробіття чоловіків і жінок в Україні, порівняти структури зареєстрованих безробітних жінок і чоловіків за віковими групами в Україні. Результати проведеного за цією послідовністю аналізу та оцінки свідчать про наявність системних диспропорцій у сфері дотримання гендерної рівності у сфері праці не на користь жінок.

4. Національна стратегія забезпечення гендерної рівності у сфері праці повинна бути зорієнтована на формування інституціонального базису реалізації принципів, визначених у конвенціях Міжнародної організації праці, Глобальних Цілях сталого розвитку ООН, а також Цілях сталого розвитку 2016-2030: Україна, що дозволить перейти до розробки активної політики запобігання цим проявам у сфері соціально-трудових відносин в Україні.

Отже, вирішувати проблему забезпечення гендерної рівності у сфері праці в Україні потрібно комплексно, враховуючи усі можливі негативні наслідки тих чи інших рішень, що стосуються дотримання прав і свобод працівників у процесі праці. Тому важливо розробляти окремі програмні документи, що дозволить створити дієву систему планування дотримання гендерної рівності у сфері праці та врахування інтересів усіх зацікавлених сторін – найманих працівників, роботодавця та держави.

Список бібліографічного опису:

- 1.Блага В.В., Долман К.А., Гордієнко Є.А. Гендерний аналіз Українського ринку праці. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 11. С. 105–108.
- 2.Гендерна політика Європейського Союзу в Україні. Аналітична доповідь / за редакцією О. Кисельової. Інститут ліберального суспільства. Київ. 2018. URL: https://ua.boell.org/sites/default/files/lis_gender_analyse_ukr.pdf
- 3.Державна служба статистики України: офіційний веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
- 4.Діти, жінки та сім'я в Україні 2017. Статистичний збірник. К.: Держстат України, 2018. 320 с.
- 5.Економічна активність населення України 2017. Статистичний збірник. К.: Держстат України, 2018. 205 с.
- 6.Марценюк Т. О. Гендерна політика Європейського Союзу: загальні принципи та найкращі практики; [Міжнародний центр перспективних досліджень]. Київ : [МЦПД], 2015. 43 с.
- 7.Никифоренко В.Г, Табанова А.І. Гендерна рівність в Україні: проблеми та шляхи удосконалення. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2014. Вип. 2. С. 218-225.
- 8.Скорик М. М. Гендерна дискримінація у доступі до праці й послуг: оцінка стану впровадження Україною антидискримінаційних Директив Ради ЄС. Аналітичне дослідження. Київ, Бюро соціальних та політичних розробок, 2017. 78 с.
- 9.Reeves, Hazel (2000). *Gender and Development: Concepts and Definitions*. Brighton. p. 18.
10. The Global Gender Gap Report 2016. URL: <http://reports.weforum.org/global-gender-gap-report-2016>.

Reference:

1. Blaha V.V., Doloman K.A., Gordienko E.A. (2016). Hendernyy analiz Ukrayins'koho rynku pratsi [Gender analysis of the Ukrainian labor market]. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky – Global and national problems of economy*, Vol. 11, 105–108. [in Ukrainian].
2. Kiselyova O. (2018). *Henderna polityka Yevropeys'koho Soyuzu v Ukrayini. Analychna dopovid'* [Gender policy of the European Union in Ukraine. Analytical report]. Institute of Liberal Society. Kiev. URL: https://ua.boell.org/sites/default/files/lsi_gender_analyse_eng.pdf. [in Ukrainian].
3. *State Statistics Service of Ukraine*: official website. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. *Children, Women, and Families in Ukraine 2017*. (2018) Statistical Collection. Kiev. State Statistics Committee of Ukraine, 320 p. [in Ukrainian].
5. *Economic activity of the population of Ukraine 2017*. (2018). Statistical collection. K.: State Statistics Committee of Ukraine, 205 p. [in Ukrainian].
6. Martseniuk T.O. (2015). *Henderna polityka Yevropeys'koho Soyuzu: zahal'ni pryntsypy ta naykrashchi praktyky* [Gender policy of the European Union: general principles and best practices]; [International Center for Policy Studies]. Kyiv: [ICPS]. [in Ukrainian].
7. Nikiforenko V.G., Tabanova A.I. (2014). Henderna rivnist' v Ukrayini: problemy ta shlyakhy udoskonalennya [Gender Equality in Ukraine: Challenges and Ways to Improve]. *Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen' – Bulletin of socio-economic research*, Vol. 2, 218-225. [in Ukrainian].
8. Skoryk M.M. (2017). *Henderna dyskryminatsiya u dostupi do pratsi y posluh: otsinka stanu vprovadzhennya Ukrayinoyu antydyskryminatsiynykh Dyrektyv Rady EU* [Gender discrimination in access to work and services: an assessment of the state of implementation of the EU Council anti-discrimination directives by Ukraine]. Analytical research. Kyiv, Bureau of Social and Political Development. [in Ukrainian].
9. Reeves, Hazel (2000). *Gender and Development: Concepts and Definitions*. Brighton. p. 18.
10. *The Global Gender Gap Report 2016*. URL: <http://reports.weforum.org/global-gender-gap-report-2016>.

Рецензент: д.е.н., проф. Шубалій О.М.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-39>